КУРС

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

учебник

SCAN by AF_SERGEY

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ)
МИД РОССИИ

КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебник

Издание 5-е, исправленное, дополненное и переработанное

Под общей редакцией проф. Чепурина М. Н., проф. Киселевой Е. А.

Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям

Киров, «АСА», 2006

SCAN by AF_SERGEY

ББК 65.01я-73
К 93

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

кафедра экономической теории ИППК МГУ им. М.В. Ломоносова;
доктор экономических наук, профессор **Пороховский А.А.**

Учебник подготовлен авторским коллективом кафедры экономической теории МГИМО(У) МИД России под редакцией проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А.

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Предисловие – проф. Чепурин М.Н.
Гл. 1. – проф. Чепурин М.Н. Гл. 2 – § 1, 2 – проф. Чепурин М.Н., § 3 – проф. Ивашковский С.Н. Гл. 3 – § 1–3,5 – проф. Киселева Е.А., § 4 – доц. Голиков А.Н. Гл. 4 – § 1 – проф. Киселева Е.А., § 2 – проф. Ивашковский С.Н. Гл. 5 – § 1–4, 10 – проф. Киселева Е.А., § 5–9 – доц. Холопов А.В. Гл. 6 – доц. Холопов А.В. Гл. 7 – § 1–4, 8, 9 – проф. Киселева Е.А., § 5 – проф. Чепыжова О.К., § 6, 7 – доц. Сафрончук М.В. Гл. 8 – доц. Стрелец И.А. Гл. 9 – преп. Огоньков Р.В. Гл. 10 – доц. Ермилова С.В. Гл. 11 – проф. Чепурин М.Н. Гл. 12 – проф. Киселева Е.А. Гл. 13 – проф. Киселева Е.А. Гл. 14 – доц. Холопов А.В. Гл. 15 – доц. Сафрончук М.В. Гл. 16 – проф. Котов Г.Н. Гл. 17 – доц. Стрелец И.А. Гл. 18 – проф. Киселева Е.А. Гл. 19 – проф. Киселева Е.А., доц. Часовой В.А. Гл. 20 – доц. Амвросов В.А. Гл. 21 – § 1–7, 9, 10 – проф. Буренин А.Н., § 8 – доц. Амвросов В. А. Гл. 22 – § 1, 3–10 – проф. Киселева Е.А., § 2 – преп. Огоньков Р.В., Приложение 2 к гл. 22 – доц. Амвросов В.А. Гл. 23 – доц. Сафрончук М.В. Гл. 24 – проф. Киселева Е.А. Гл. 25 – § 1–6 – доц. Сафрончук М.В., § 7 – доц. Стрелец И.А. Гл. 26 – доц. Плотников С.М. Гл. 27, 28 – доц. Холопов А.В. Гл. 29, 30 – проф. Нестеренко А.Н.
Заключение – проф. Киселева Е.А.

К 93 Курс экономической теории: учебник – 5-е исправленное, дополненное и переработанное издание – Киров: «АСА», 2006 г. – 832 с.

В пятом, дополненном и переработанном издании учебника, представлены важнейшие разделы экономической теории: микроэкономика, макроэкономика, международная экономика, теоретические проблемы перехода к рыночной экономике. Дается представление о ведущих школах и направлениях современной экономической науки – кейнсианстве, монетаризме, институционализме и др. Теоретический материал излагается с использованием графического анализа, облегчающего понимание закономерностей функционирования рыночного механизма.

Настоящее издание сопровождается обширным «Предметным указателем», насчитывающим около 600 терминов, дающихся с их английским переводом, обновленным списком лауреатов Нобелевской премии по экономике, «Указателем имен», перечнем сайтов Интернет, содержащих данные об основных макроэкономических показателях.

Издание рассчитано на студентов, аспирантов, преподавателей, а также всех, кто интересуется проблемами современной экономической теории.

ISBN 5-88186-417-4

© Коллектив авторов, 2006

SCAN by AF_SERGEY

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 11

Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ 15

Глава 1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ 15
§ 1. Человек и экономика 15
§ 2. Модели человека в экономической теории 17

Глава 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 25
§ 1. Предмет экономической теории 25
§ 2. Метод экономической теории 30
§ 3. Основные направления и школы в экономической теории 37

Глава 3. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА 47
§ 1. Производство и экономика 47
§ 2. Общественное производство и богатство общества 49
§ 3. Производство, распределение, обмен и потребление 54
§ 4. Технологический выбор в экономике и кривая производственных возможностей 57
§ 5. Альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей 60

Глава 4. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ 64
§ 1. Хозяйственные системы: спонтанный порядок и иерархия 64
§ 2. Права собственности как «правила игры» в хозяйственных системах 70

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА 76

Глава 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ 76
§ 1. Рынок и условия его возникновения 76
§ 2. Экономические и неэкономические блага. Товар 79
§ 3. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага 82
§ 4. Происхождение денег 86
§ 5. Основные элементы рыночного механизма. 91
§ 6. Основные типы рыночных структур 92
§ 7. Цена, спрос и предложение. Равновесие на рынке 93
§ 8. Эластичность спроса и предложения 101

§ 9. Спрос и полезность. Теория потребительского выбора 108
§ 10. Рыночное хозяйство и деперсонифицированный механизм цен 117

Глава 6. МЕХАНИЗМ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ 122
§ 1. Издержки производства: виды и динамика 122
§ 2. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде 126
§ 3. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде 132
§ 4. Излишек производителя, излишек потребителя и взаимовыгодность обмена 135

Глава 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ 138
§ 1. Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции 138
§ 2. Чистая монополия 140
§ 3. Ценовая дискриминация 151
§ 4. Потери от несовершенной конкуренции 154
§ 5. Естественная монополия 156
§ 6. Олигополия 164
§ 7. Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта 174
§ 8. Монопсония 178
§ 9. Антимонопольное законодательство и регулирование экономики: основные принципы 183

Глава 8. ЭКОНОМИКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ИНФОРМАЦИИ И СТРАХОВАНИЯ 188
§ 1. Неопределенность как характерная черта рыночной экономики. Понятие асимметричной информации 188
§ 2. Риск и способы его снижения. Страхование 191
§ 3. Механизм уменьшения асимметричности информации 199

Глава 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА 202
§ 1. Теория фирмы: технологический и институциональный подход 202
§ 2. Организационные формы бизнеса 211
§ 3. Роль малых, средних и крупных фирм в экономике 215

Глава 10. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ 220
§ 1. Производственная функция 220
§ 2. Теория предельной производительности факторов 225
§ 3. Спрос на факторы производства. Правило использования ресурсов 230

§ 4. Взаимозаменяемость ресурсов. Предельная норма технологического замещения 234
§ 5. Правило минимизации издержек и условия максимизации прибыли 239

Глава 11. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА 244
§ 1. Особенности рынка труда 245
§ 2. Спрос и предложение на рынке труда 247
§ 3. Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы 251
§ 4. Дифференциация ставок заработной платы 253
§ 5. Несовершенная конкуренция на рынке труда 257

Глава 12. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ 265
§ 1. Понятие капитала в экономической теории. Капитал как фактор производства 265
§ 2. Спрос и предложение на рынке услуг капитала 270
§ 3. Спрос и предложение на рынке заемных средств (ссудного капитала). Реальные и денежные теории процента 274
§ 4. Факторы, определяющие сдвиги спроса и предложения на рынке заемных средств 282
§ 5. Номинальная и реальная ставка процента. Фактор риска в процентных ставках 285
§ 6. Дисконтирование и принятие инвестиционных решений 288
§ 7. Рынок капитальных активов (капитальных благ длительного пользования) 292
Приложение к главе 12. Кредитор или заемщик? 293

Глава 13. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА 299
§ 1. Ограниченность предложения земельных ресурсов. Теория предельной производительности и земельная рента 300
§ 2. Альтернативная ценность услуг земли и земельная рента. Равновесие на рынке услуг земли 302
§ 3. Дифференциальная земельная рента 304
§ 4. Цена земли как капитального актива 306

Глава 14. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРИБЫЛЬ 309
§ 1. Прибыль: нормальная и экономическая 309
§ 2. Источники экономической прибыли 311
§ 3. Функции прибыли 315

Глава 15. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА ... 316

§ 1. Рынок как саморегулирующийся механизм. Модели частичного и общего равновесия ... 317
§ 2. Общественное благосостояние и эффективность ... 325
§ 3. Проблемы фиаско (провалов) рынка ... 333

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА ... 341

Глава16. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ... 342

§ 1. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве ... 342
§ 2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета ... 344
§ 3. Номинальный и реальный ВВП ... 348
§ 4. Система национальных счетов ... 351
§ 5. ВВП и «чистое экономическое благосостояние» (ЧЭБ) ... 354

Глава 17. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ... 358

§ 1. Фиаско рынка и необходимость государственного регулирования ... 358
§ 2. Теория общественного выбора ... 365
§ 3. Фиаско государства ... 374
§ 4. Государственное регулирование экономики: основные цели и инструменты ... 376

Глава 18. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: БАЗОВЫЕ МОДЕЛИ ... 380

§ 1. Классическая теория макроэкономического равновесия ... 382
§ 2. Макроэкономическое равновесие в модели «*AD-AS*» ... 384
§ 3. Кейнсианская модель общего равновесия ... 391
§ 4. Инвестиции и сбережения: проблема равновесия ... 397
§ 5. Мультипликатор ... 404
§ 6. Инфляционный и дефляционный (рецессионный) разрывы ... 408
§ 7. Парадокс бережливости ... 410

Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 414

§ 1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность ... 414

§ 2. Механизм распространения циклических колебаний: эффект мультипликатора-акселератора ... 422
§ 3. Макроэкономическая нестабильность и безработица. Закон Оукена ... 429
§ 4. Роль государства в регулировании экономических циклов: стабилизационная политика ... 434

Глава 20. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ... 438

§ 1. Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем ... 438
§ 2. Сущность и формы кредита ... 442
§ 3. Структура современной кредитно-денежной системы ... 444
§ 4. Денежная масса и ее структура. Денежные агрегаты ... 446
§ 5. Мультипликационное расширение банковских депозитов ... 448
§ 6. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке ... 453
А. Теория трансакционного спроса на деньги ... 453
Б. Портфельные теории спроса на деньги ... 456
§ 7. Основные направления кредитно-денежной политики Центрального банка ... 459

Глава 21. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ... 466

§ 1. Структура, организация и функции рынка ценных бумаг ... 466
§ 2. Общая характеристика основных ценных бумаг ... 472
§ 3. Фондовые индексы ... 481
§ 4. Производные финансовые инструменты ... 484
§ 5. Спекулятивные и страховые сделки на рынке ценных бумаг ... 487
§ 6. Технический и фундаментальный анализ фондового рынка ... 490
§ 7. Гипотеза эффективного рынка ... 491
§ 8. Теория рефлексивности Дж. Сороса ... 493
§ 9. Деятельность посредников на рынке ценных бумаг ... 495
§ 10. Регулирование рынка ценных бумаг ... 496

Глава 22. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ... 501

§ 1. Государственный бюджет и его структура. Бюджеты центральных и местных органов власти ... 501
§ 2. Налоги и их виды. Принципы налогообложения ... 504
§ 3. Кривая Лаффера ... 511
§ 4. Переложение налогового бремени ... 514
§ 5. Бюджетный дефицит и способы его финансирования ... 515
§ 6. Дискреционная и недискреционная (автоматическая) налогово-бюджетная политика. Встроенные стабилизаторы ... 521
§ 7. Мультипликатор сбалансированного бюджета (теорема Хаавельмо) ... 527

§ 8. Проблема балансирования государственного бюджета 528
§ 9. Государственный долг и его экономические последствия 530
§ 10. Теорема эквивалентности Рикардо – Барро 537
Приложение 1 к главе 22. Реализация правил налогово-бюджетной политики по странам 541
Приложение 2 к главе 22. Анализ кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики с помощью модели «*IS-LM*» ... 542

Глава 23. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА 552
§ 1. Определение инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Измерение инфляции 553
§ 2. Инфляция и номинальные цены. Инфляционные ожидания. Эффект Фишера 556
§ 3. Причины возникновения инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек 559
§ 4. Монетарные и немонетарные концепции инфляции 567
§ 5. Социально-экономические последствия инфляции 571
§ 6. Инфляция и безработица. Кривая Филлипса. Теория естественного уровня 573
§ 7. Антиинфляционная политика государства 580

Глава 24. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА 584
§ 1. Проблема справедливого распределения в рыночной экономике 584
§ 2. Личные и располагаемые доходы. Проблема измерения неравенства в распределении доходов: кривая Лоренца и коэффициент Джини 592
§ 3. Государственная политика перераспределения доходов. Дилемма эффективности и справедливости 600

Глава 25. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ 605
§ 1. Определение и измерение экономического роста 605
§ 2. Факторы и типы экономического роста. Производственная функция и экономический рост 607
§ 3. Неокейнсианские модели экономического роста 611
§ 4. Неоклассические модели экономического роста 617
§ 5. Научно-технический прогресс (НТП) как внешний фактор экономического роста. Оценка вклада НТП в экономический рост в динамических моделях 632
§ 6. Модели эндогенного экономического роста 636
§ 7. «Новая экономика» и проблемы роста 645

Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛОМ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ 649
§ 1. Кейнсианская и неоклассическая модели общего экономического равновесия (ОЭР) 649
§ 2. Оценка роли денег в неоклассической и кейнсианской моделях 655
§ 3. Активная и пассивная экономическая политика в альтернативных моделях ОЭР 659
§ 4. Кейнсианцы и неоклассики о приоритетах и результативности налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики 660
§ 5. Кейнсианцы и неоклассики о проблемах дискреционной и автоматической экономической политики 663
§ 6. Неоклассический синтез 664
§ 7. Теория рациональных ожиданий. Новая классическая макроэкономика (новые классики) 666
§ 8. Теория реального экономического цикла 672
§ 9. Новая кейнсианская теория 673

Раздел IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 677

Глава 27. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ 678
§ 1. Теория сравнительных преимуществ 678
§ 2. Теория международной торговли Хекшера-Олина 685
§ 3. Выигрыш от внешней торговли 686
§ 4. Международная торговля и распределение доходов 691
§ 5. Государственное регулирование международной торговли 693
§ 6. Аргументы за и против протекционизма 698

Глава 28. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОБМЕННЫЙ КУРС: ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ 702
§ 1. Платежный баланс: структура и взаимосвязь счетов 703
§ 2. Дефицит платежного баланса и способы его финансирования 709
§ 3. Макроэкономическая роль платежного баланса 713
§ 4. Внешнеэкономическое равновесие и макроэкономическая политика в модели малой открытой экономики 716
§ 5. Мультипликатор расходов в открытой экономике 719
§ 6. Обменный курс: номинальный и реальный 721
§ 7. Гипотеза паритета покупательной способности 727
§ 8. Системы обменных курсов: плавающий и фиксированный курс валюты 730

§ 9. Макроэкономическая политика в открытой экономике: модель Манделла-Флеминга ... 738

Раздел V. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ... 751

Глава 29. КОМАНДНО-АДМИНИСТРАТИВНАЯ СИСТЕМА ... 751

§ 1. Социалистическая идея: сущность и историческое развитие ... 751

§ 2. Теория и практика командно-административной организации народного хозяйства ... 753

§ 3. Причины упадка и краха социалистической экономики ... 764

Глава 30. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ... 770

§ 1. Что такое переходный период? ... 770

§ 2. Концепции переходной экономики ... 774

§ 3. Закономерности переходного периода ... 778

§ 4. Институциональная трансформация в переходный период ... 784

§ 5. Обзор реформ 1992–2003 гг. и предпосылки завершения переходного периода ... 786

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ... 794

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ ... 798

ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ ... 814

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН ... 818

СПИСОК АНГЛИЙСКИХ АББРЕВИАТУР И БУКВЕННЫХ СИМВОЛОВ ... 826

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ ... 831

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются, – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром».

Джон Мейнард Кейнс

«Нравится это или нет, но основные проблемы современной политики действительно являются чисто экономическими и не могут быть поняты без знания экономической теории. Только человек, разбирающийся в основных вопросах экономической теории, в состоянии выработать независимое мнение по рассматриваемым проблемам».

Людвиг фон Мизес

Вниманию читателя предлагается учебник коллектива авторов кафедры экономической теории МГИМО (У) МИД РФ, являющийся пятым изданием, начиная с 1991 г. Главная цель нашей работы на протяжении десяти лет – стремление создать современный учебник, отвечающий растущим требованиям к экономической подготовке российских студентов. Предыдущие издания «Курса экономической теории» послужили, как мы надеемся, формированию у наших студентов экономического образа мышления.

Л. Кэррол в своей знаменитой книге «Алиса в стране чудес» утверждал: для того, чтобы оставаться на месте, нужно бежать изо всех сил. Что же в таком случае можно сказать о тех, кто желает идти вперед, не останавливаясь на достигнутых рубежах? Мы отчетливо понимаем, что временнуй интервал между переизданиями учебника, очевидно, должен сокращаться для того, чтобы содержание излагаемых теорий соответствовало последним достижениям мировой экономической науки и стремительно меняющимся реалиям экономической жизни.

Предлагаемое читателю издание не подверглось столь фундаментальной переработке, подобной той, которая была осуществлена в

1999 г. Тем не менее, авторский коллектив считает важным отметить то новое, что отличает настоящий учебник от предыдущего издания.

Помимо уточнения некоторых категорий, обновления цифрового и фактического материала, изменения названия и структуры некоторых глав, улучшения графического изображения теоретических моделей в ряде глав и вообще необходимой при переиздании редакторской и корректорской правки, в учебнике появились новые параграфы и существенным образом переработанные главы. Это относится к главе 8, § 3 «Механизм уменьшения асимметричности информации»; главе 16, где рассматриваются альтернативные подходы, позволяющие учесть размеры теневой экономики; главе 21 «Рынок ценных бумаг» с новыми параграфами «Технический и фундаментальный анализ фондового рынка», «Гипотеза эффективного рынка», «Теория рефлексивности Дж. Сороса»; главе 25 с переработанными параграфами, посвященными моделям экономического роста Е. Домара, Р. Харрода, Р. Солоу, новыми параграфами «Модели эндогенного экономического роста», «Новая экономика» и проблемы роста»; главе 28 в новой редакции. Соответственно, обновлен и «Предметный указатель».

Дополнен список лауреатов Нобелевской премии по экономике, включая 2003 г. Впервые в нашем учебнике в отдельном приложении дан перечень некоторых Интернет-ресурсов, а именно, сайтов Международного валютного фонда, Всемирного банка, Министерства финансов РФ, Центрального банка России, Госкомстата, информационных агентств, исследовательских центров и институтов как отечественных, так и зарубежных, и др.

Центральной проблемой настоящего издания, как и предыдущих, является анализ закономерностей функционирования современного рыночного механизма, того механизма, который лежит в основе самых разнообразных хозяйственных систем как в западном, так и в восточном полушариях нашей планеты. Конечно же, рыночная конкретика в различных странах имеет свои особенности, связанные с историческими, демографическими, культурными, социальными, политическими и природными особенностями. Эти особенности более рельефны в переходных экономиках по сравнению с устоявшимися цивилизованными «рыночными» странами. Однако и здесь, как мы нередко наблюдаем, не стоит преувеличивать значение национальных и региональных факторов. Где бы мы ни подбросили яблоко, оно, подчиняясь закону всемирного тяготения, упадёт на землю. При этом направление его полёта не будет зависеть от того человека, который подберёт это яблоко, – будь то папуас из Новой Гвинеи, фермер из Огайо, либо житель среднерусской равнины. Точно так же обстоят дела и с функционированием основных механизмов рыночного хозяйства – экономические законы столь же объективны, сколь и законы природы.

Авторы учебника по-прежнему считают необходимым во всех без исключения темах делать акцент на том, что мы изучаем экономическое поведение людей, а построение графиков и формул – не самоцель, а лишь необходимое подспорье в решении этой задачи.

В «Курсе экономической теории» использована следующая логика изучения рыночного механизма:

- в первом разделе – **«Введение в экономическую теорию»** – освещается место и роль человека в экономике, даётся представление об экономической теории как науке, её предмете и методе, показаны основные закономерности экономической организации общества, даётся обзор важнейших направлений и школ в экономической теории и общая характеристика рыночной экономики;
- во втором разделе – **«Микроэкономика»** – анализируются механизмы рынка совершенной и несовершенной конкуренции, теории фирмы и организационные формы бизнеса, рынки факторов производства, экономическая теория неопределенности, информации и страхования, преимущества и недостатки рыночного механизма, связанные с так называемыми провалами рынка, экономическая теория благосостояния.
- в третьем разделе – **«Макроэкономика»** – рассматривается национальное хозяйство в целом, показаны роль и границы вмешательства государства в хозяйственные процессы, анализируются проблемы макроэкономического равновесия и нестабильности. Здесь же анализируются кредитно-денежная и налогово-бюджетная системы современной рыночной экономики, рассматриваются проблемы инфляции, экономического роста и альтернативные теоретические подходы к проведению макроэкономической политики государства.
- в четвёртом разделе – **«Международные аспекты экономической теории»** – показываются особенности функционирования рыночного механизма в открытой экономике, рассматриваются проблемы и противоречия при достижении внешнего экономического равновесия.
- в пятом разделе – **«Теоретические проблемы перехода к рыночной экономике»** – даётся характеристика командно-административной системы и рассматриваются основные закономерности переходной экономики.

Математическая составляющая экономического анализа, на наш взгляд, вполне доступна для восприятия тех, кто начинает знакомство с экономической теорией, т. е. для читателей с обычной школьной математической подготовкой.

Единицами измерения цен в различных примерах служат как рубли, так и доллары – и это не промашка редакторов учебника. Надеемся, что нас поймут правильно, и не будут обвинять в отсутствии патриотизма. Наш учебник, как и в предыдущих изданиях, отражает ту переходную

экономику, в условиях которой он создавался: рубль по-прежнему соседствует с долларом.

Одной из характерных особенностей учебника является широкий спектр проблем, составляющих его содержание. Читатель найдёт в нём ответы на основные вопросы всех разделов стандартного курса экономической теории, преподаваемой в большинстве высших учебных заведений нашей страны и за рубежом. В связи с последним, мы считаем необходимым давать перевод основных понятий на английский язык (в конце каждой главы и в предметном указателе).

Авторский коллектив благодарен нашим уважаемым рецензентам, д. э. н., профессору Пороховскому А. А. и кафедре экономической теории ИППК МГУ им. М. В. Ломоносова (заведующий кафедрой д. э. н., профессор Сидорович А. В.) за ценные замечания, высказанные при чтении рукописи учебника.

Самые теплые слова благодарности мы высказываем нашим издателям – издательству «АСА» (г. Киров) и лично А. И. Солодянкину.

Учебник «Курс экономической теории» рассчитан на широкие круги российских студентов. Он призван помочь им изучить и осмыслить, прежде всего, теоретические аспекты экономической жизни современного общества, вооружить их научным инструментарием экономического анализа.

Книга будет полезна и всем тем, кто в современных условиях занят практической деятельностью – от политики до бизнеса, поскольку успех этой деятельности во многом зависит от овладения экономическим стилем мышления.

Авторский коллектив заранее благодарен уважаемым читателям за пожелания и критические замечания, которые непременно будут учтены в дальнейшей работе.

Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

«Я утверждаю, что экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения».

Гэри Беккер

Глава 1. ЧЕЛОВЕК В МИРЕ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Человек и экономика

Каждая наука имеет свой предмет. С самого начала курса экономической теории мы должны ясно представлять себе, что будем изучать *экономическое поведение людей*. Какие стороны жизнедеятельности человека изучает экономическая теория? Что представляет собой человек с точки зрения экономической науки? Этим вопросам и будет посвящена настоящая глава.

История происхождения человека теряется в далеком прошлом. Современная антропология не дает окончательного и достоверного представления о времени и причинах появления «человека разумного», равно как и об отправной точке его эволюции. Очевидно лишь, что человек прошел в своем биологическом и социальном развитии долгий и весьма извилистый путь. Человек – существо общественное и в этом качестве он оказался, как полагает ряд ученых прошлого и нынешнего века, прежде всего благодаря труду. То, что труд как осознанная целенаправленная деятельность выделил человека из животного мира, наделил его сознанием и определил общественный характер его бытия, долгое время считалось аксиомой. Но, возможно, это всего лишь теорема, требующая доказательств.

В сложном переплетении биологических и социальных, материальных и духовных сторон жизни человека экономическая теория анализирует важнейшую область деятельности людей, а именно сферу производства и распределения жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов, без которой были бы невозможны все другие многообразные формы реализации личностных и общественных интересов.

Экономическая теория в изучении человеческого общества исходит

из важнейшей предпосылки о том, что человек является одновременно и производителем, и потребителем экономических благ. Человек не только создает, но и приводит в действие и определяет способы использования техники и технологии, которые, в свою очередь, предъявляют и новые требования к физическим и интеллектуальным параметрам человека.

Но почему человек вообще трудится? Является ли труд первой жизненной потребностью или тягостной необходимостью? Очевидно, ответ на этот вопрос не представляет больших затруднений, если рассматривать эпоху первобытной общины: добыть пищу возможно, лишь затратив необходимые усилия. Стремление человека минимизировать эти усилия заставляло его изобретать новые орудия труда, новые технологии добычи самых необходимых жизненных благ. Обратим внимание на любопытный парадокс – стремление избежать тягости труда, прежде всего физического, заставляло (и заставляет по сей день) человека трудиться над изобретением все более и более широкого спектра материальных благ. Так, чтобы не ходить пешком, изобретается колесо; чтобы не рыть землю руками – создаются мотыги, лопаты, а затем и современные экскаваторы и т. д. Недаром существует поговорка, что богатство создано не трудом, а ленью человека: в этом забавном выражении отражен вышеприведенный парадокс.

Теория рыночного хозяйства трактует труд как своеобразный вид издержек, который несет человек, прежде чем он сможет приобрести необходимое благо. Ничто в этом мире ограниченных ресурсов и возможностей не дается даром. «Без труда не вытащишь и рыбку из пруда!» – гласит народная пословица.

Заметим, что мечтой всех социальных утопий и тоталитарных режимов было стремление воспитать население в духе трудового энтузиазма так, чтобы человек и не помышлял об адекватном денежном (или натуральном) вознаграждении. Однако эта задача оказалась не из простых. Пропаганда и насилие обладают известным производительным потенциалом, но их эффективность на длительных отрезках времени невелика.

Таким образом, мы приходим к проблеме **мотивации труда,** т. е. **определению движущих стимулов, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании.** История становления и развития цивилизации знает два основных стимула этой деятельности – **внеэкономическое и экономическое принуждение к труду**. Первое основано на страхе быть наказанным властью в самых ее различных ипостасях – рабовладельцем, помещиком, диктатором и т. п. – в случае уклонения от трудовой повинности. Второе предполагает личную материальную заинтересованность и стремление человека повысить уровень своего благосостояния. Внеэкономическое принуждение предполагает личную зависимость работника от работодателя, отсутствие у него экономической, а, следовательно, и любой другой (политической, религиозной и пр.) свободы. Напротив, экономическое принуждение к труду возможно лишь при наличии экономической свободы. Принуждение здесь выступает не как разновидность насилия одного человека над другим, а как материальная заинтересованность, которая и заставляет человека трудиться. Как заметил выдающийся австрийский экономист Фридрих Август фон Хайек, «...появление важного элемента этой свободы – свободы индивидов или подгрупп преследовать свои особые цели в зависимости от имеющихся у них различных знаний и навыков – стало возможным не только благодаря закреплению за отдельными лицами контроля над разнообразными средствами производства, но и благодаря еще одному установлению, практически неотделимому от первого: признанию законными испытанных способов передачи этого контроля».[1]

Таким образом, характер стимулов трудовой деятельности определяется господствующей системой прав собственности на ресурсы и результаты производства (см. подробнее о правах собственности в гл. 4, § 2). Здесь же следует отметить, что экономическое стимулирование эффективного труда немыслимо без права частной собственности, явившейся основой экономической свободы.

§ 2. Модели человека в экономической теории

Многообразие человеческой личности, ее неповторимая индивидуальность, разнообразные мотивы ее деятельности делают необходимым при научном анализе экономической жизни использовать **модель человека**, т. е. **унифицированное представление о человеке, действующем в определенной системе социально-экономических координат.** Модель человека, как и всякая научная модель, построена на некоторых упрощениях. Она включает в себя основные параметры, характеризующие индивида, и, прежде всего, мотивы экономической активности, ее цели, а также познавательные, или когнитивные (от лат. cognitio – знание, познание) возможности человека, используемые им для достижения поставленных целей. При этом важно отметить, что все гуманитарные науки (философия, история, социология, экономика и др.) пытаются понять человека с точки зрения своего предмета и поэтому его облик, создаваемый каждой из этих наук, не может не страдать известной односторонностью. Как здесь не вспомнить притчу о слеп-

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 55.

цах, прикоснувшихся и ощупывающих слона и пришедших к различным выводам о природе этого животного. Тот, кто провел рукой по его ноге, утверждал, что перед ним – дерево; державшийся за хобот был уверен, что это – змея и т. д. Полное (но не абсолютно достоверное) представление о многообразии личности человека могут дать лишь все гуманитарные науки, да и то лишь в рамках достигнутого каждой из них уровня познания.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей, т. е. индивидуальных и общественных действий в процессе создания различных материальных и духовных благ, их распределения и использования. При этом деятельность отдельных людей и групп людей реализуется в различных хозяйственных системах (подробнее о хозяйственных системах см. гл. 4, § 1) в условиях ограниченности ресурсов, возможностей альтернативного использования последних и безграничности человеческих потребностей.

Создание модели человека экономической наукой предполагает абстрагирование от многих реально существующих черт и качеств человеческой натуры, все обилие которых в бесчисленных сочетаниях как раз и характеризует отдельных людей. Но именно это многообразие и разностороннее богатство человеческой личности и не позволяют экономической науке при теоретическом анализе хозяйственной жизни опираться на образы конкретных людей – слишком сложными, противоречивыми и запутанными оказываются их личностные характеристики.

Поэтому модель «человека экономического», или «homo economicus», о которой речь пойдет далее, отличается определенной односторонностью, поскольку человек – не только «человек экономический», реализующий себя исключительно в процессе хозяйственной жизни. Существует множество других областей жизнедеятельности (политика, культура, религия, спорт, семейные и другие межличностные отношения и пр.), в которых находит свое проявление человек. Следует признать справедливыми слова о том, что «пригодность любой логической модели для объяснения человеческого поведения весьма ограничена».[1] Однако экономическая деятельность людей – существенная характеристика реализации человеческой личности, условие, основа и предпосылка всех иных сторон жизни как отдельного человека, так и общества в целом.

Особо следует подчеркнуть то, что при разработке и использовании модели «экономического человека» и ее разновидностей невозможно не учитывать огромную роль в мотивации экономической деятельности психологических факторов. Ведь недаром многие, если не все, теоретики прошлого и настоящего

[1] Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Серия «Лауреаты Нобелевской премии по экономике». М., 1997. С. 75.

при объяснении экономического поведения людей оперируют такими понятиями, как «склонность», «предпочтение», «ожидание», «намерение» и т. д. Так, например, в России складывавшаяся веками коллективистская и патерналистская (от лат. pater – отец) психология оказалась существенной преградой при переходе от командной к рыночной системе, психологической основой которой с необходимостью является разумный индивидуализм.

Следует отметить, что экономическая теория рассматривает модель человека как инструмент исследования, или определенную *теоретическую предпосылку*. Именно на ее основе экономисты-теоретики строят свои многочисленные теории спроса, предложения, конкуренции, прибыли, поведения потребителей и др.

Среди многочисленных направлений «моделирования» человека условно можно выделить три. Различия между ними определяются, во-первых, степенью абстрагирования от многообразия личностных характеристик человека и, во-вторых, учетом экономической, политической и психологической обстановки, в рамках которой осуществляется деятельность людей.

Первое направление представлено английской классической школой, маржинализмом и неоклассиками (см. гл. 2, § 3 – краткий обзор основных школ в экономической теории). Во главу угла моделей, выработанных в рамках этого направления, ставится эгоистический, прежде всего, денежный интерес, являющийся главным мотивом деятельности «экономического человека». **Модель «homo economicus»** – наиболее известная из рассматриваемых моделей. В соответствии с этой теоретической конструкцией **индивид ведет себя так, чтобы максимизировать полезность[1] в рамках определенных ограничений, основным из которых является его денежный доход.** Разработанная еще в XVIII в., эта концепция дожила до наших дней, и ей отводится почетное место в любом учебнике по экономической теории.

Важно заметить, что «homo economicus» – это рациональный индивидуум. Он обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной, или совершенной конкуренции (подробнее о совершенной конкуренции см. гл. 5, 6). Экономическая система, в которой действует такой человек, выступает как простая совокупность хозяйствующих субъектов, и ничем не деформированная рыночная структура не

[1] В экономической теории термин полезность является синонимом таких понятий, как удовлетворение, благосостояние, счастье и т. п. Полезность с точки зрения экономиста вовсе не означает обыденного понимания этого слова, вроде «полезный для здоровья». Мы еще неоднократно будем встречаться с этим термином на страницах учебника.

испытывает никакого воздействия извне (например, со стороны государства), кроме такого, которое обеспечивает соблюдение «правил игры» всеми членами общества. Государству в этой структуре отводится роль «ночного сторожа», обеспечивающего внутреннюю и внешнюю безопасность граждан и создающего юридическое поле для свободного обмена благами.

Анализ экономического поведения людей в рамках модели «homo economicus» предполагает, как отмечалось ранее, использование постулата о **рациональном поведении человека, т. е. стремлении индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов.** Рациональный человек в состоянии ранжировать (присвоить определенный рейтинг) свои предпочтения и стремится к достижению личной цели внутренне непротиворечивым способом. При удовлетворении своих субъективных интересов люди везде оказываются перед необходимостью выбирать альтернативные способы использования ограниченных экономических благ. Естественно, что для реализации своего рационального поведения индивидуумы должны обладать свободой выбора. С развитием человечества степень свободы выбора экономического поведения увеличивается, что связано с постепенной ликвидацией сословных, кастовых, политических, идеологических, правовых и прочих ограничений этой свободы. Таким образом, мы видим, что концепция рациональности человека опирается на предпосылку о том, что в свободном конкурентном обществе в конце концов выигрывает тот, кто ведет себя рационально, и проигрывает тот, кто не придерживается рационального поведения.[1]

Идея о рациональном экономическом поведении людей очень важна. Ведь строить определенные прогнозы в отношении тех или иных последствий, например, государственной экономической политики возможно только тогда, когда предполагается, что человек будет вести себя экономически рационально.

«Если бы люди в обществе не ценили рациональность, а отдавали предпочтение причудам, случайностям и бесполезным действиям, экономическая теория почти потеряла бы свою предсказательную силу; ...ее предсказательная сила выше в тех областях общественной жизни, где решения принимаются более обдуманно».[2]

При этом принято различать **полную, ограниченную и органическую рациональность** экономического поведения. Американский экономист Оливер Уильямсон предлагает классифицировать эти разновидности рациональности как, соответственно, ее *сильную, полусильную* и *слабую* формы.[3]

[1] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 37.

[2] Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 444.

[3] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб. Лениздат. 1996. С. 93.

Полная рациональность, как теоретическое допущение, предполагает, что человек наилучшим из возможных образом использует всю имеющуюся информацию и достигает наивысшего разрыва между достигнутыми результатами и произведенными затратами (максимум выгоды при минимуме затрат). Описанный выше «человек экономический» соответствует именно предпосылке о полной рациональности, или, как выражаются экономисты, строгой форме рациональности. Гипотеза о полной рациональности, как мы видим, основана на очень сильных допущениях абстрактного характера. Поэтому в экономической науке с середины 1950-х гг. стали разрабатываться и иные поведенческие гипотезы.

Так, **ограниченная рациональность,** т. е. полусильная форма рациональности, (концепция разработана американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии по экономике Гербертом Саймоном) отражает невозможность при принятии хозяйственных решений использовать всю полноту имеющейся информации из-за трудностей в ее сборе и анализе, а также ограниченности познавательных способностей человека. Человек – не счетная машинка, не компьютер, способный обработать всю имеющуюся у него информацию. **Ограниченная рациональность означает, что человек *сознательно* стремится к достижению наилучшего варианта, но не имеет при этом всей полноты информации.** Другими словами, хотя люди и ведут себя рационально, их способность получать и обрабатывать информацию ограничена вычислительными способностями человека. В данном случае решения принимаются отчасти на основе опыта, интуиции и пр., а чистый выигрыш (т. е. разница между общими выгодами и общими издержками принятого решения) при этом меньше.

В условиях ограниченной рациональности человек уже не максимизирует полезность (доход, богатство, наслаждение), а только лишь занимается поиском первого доступного ему уровня удовлетворения. Здесь сама *процедура поиска* удовлетворительного результата оказывается в центре внимания при исследовании экономического поведения.

Так, продажа товара по более низкой, чем у конкурента, цене может и не привести к росту общего объема продаж, особенно таких товаров, доля которых в общих потребительских расходах невелика (например, новый стиральный порошок «Дося», зубная паста новой марки и пр.). Казалось бы, это противоречит поведению «человека экономического»: покупать больше товаров, когда их цена снижается. Но ведь мы ведем разговор об ограниченной рациональности. Повседневный опыт, на основе которого действуют потребители, подсказывает им, что более дешевые товары повседневного спроса отличаются и более низким качеством. Описанная ситуация возможна именно в том случае, когда товары мало знакомы потребителю, покупатель не располагает полной информацией о них, а достижение всей полноты знаний о новых товарах сопря-

жено с чрезвычайно высокими, или как говорят экономисты, запретительными затратами. «Ограниченно рациональный» субъект удовлетворится прежними объемами покупок зубной пасты или стирального порошка, нежели будет тратить время и усилия на выяснение всех особенностей потребительских качеств новых товаров с более низкими ценами.

В случае **органической рациональности,** т. е. ее слабой формы (наиболее видные представители этой концепции – американские экономисты А. Алчиан, Р. Нельсон, С. Уинтер, австрийский экономист Ф. Хайек) особое внимание уделяется соблюдению формальных и неформальных правил поведения, которым следует человек. Рациональность выбора может быть ограничена либо юридическими запретами («по газонам не ходить!»), либо традициями – выбрасывать окурки из автомобиля на остановке у светофора в цивилизованных странах не принято, а иногда и наказуемо. Гипотеза органической рациональности предполагает, что взаимодействие людей рационализируется формальными и неформальными, например, моральными правилами поведения, сложившимися эволюционным путем институтами человеческого общества. Уже цитировавшийся ранее Хайек подчеркивал, что «...моральные нормы и традиции, а не интеллект и расчетливый разум позволили людям подняться над уровнем дикарей».[1] Люди под страхом возможного наказания или общественного осуждения поступают рационально даже в том случае, когда они и не стремятся сознательно рационализировать свое поведение.[2]

Итак, описанная выше модель «экономического человека» в ее классическом варианте предполагает рационально мыслящего, т. е. максимизирующего свои выгоды и минимизирующего затраты эгоиста, свободного в выборе поставленных целей и способов их достижения и обладающего всей полнотой информации. «Человек экономический» – это «рациональный максимизатор». Иначе говоря, в этой модели используется предпосылка о полной рациональности, что и сделало ее объектом критики со стороны ряда ученых. Г. Саймон иронически замечал: «...его рациональность (т. е. традиционного «homo economicus» – прим. авт.) простирается так далеко, что распространяется и на спальню: как полагает Гарри Беккер, «он будет ночью читать в постели только при условии, если ценность его чтения (с его точки зрения) превышает ценность недосыпания его жены».[3]

Анализ экономического поведения

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность, С. 53.

[2] См. подробнее об органической рациональности: Уильмсон О. Экономические институты капитализма. СПб. Лениздат. 1996. С. 96.

[3] Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. THESIS. М., 1993, Т. 1, Вып. 3. С. 17. Г. Беккер – американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике, речь о котором пойдет в конце настоящей главы.

человека затрудняется и неэкономическим компонентом в мотивации его деятельности (альтруизмом, религиозными установками и др.), т. е. компонентом, удельный вес которого увеличивается с развитием человеческого общества. Совершенствование модели «homo economicus» предполагало учет неполной информированности экономических агентов, равно как и ограничения, накладываемые на их поведение юридическими и моральными нормами. Моделирование человека во второй половине XX века все больше опиралось на допущение об ограниченной и органической рациональности.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека, выработанные в рамках этого направления, представляются более сложными и основаны на уже известной нам гипотезе ограниченной рациональности. Один из представителей неоинституционализма, американский экономист Дуглас Норт писал, что «человеческое поведение гораздо сложнее того, которые описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функцию индивидуальной полезности. Во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результаты выбора индивида».[1]

В частности, стимулы включают в себя не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера – соблюдение традиций, привычки, соображения престижа, желание наслаждаться жизнью и др. Затруднено в рассматриваемой модели и достижение поставленных целей. Причинами здесь являются все та же неполнота информации хозяйствующих субъектов, несовершенство их интеллекта (под которым понимаются калькулирующие способности человека), стереотипность поведения в зависимости от привычек, религиозных установок и т. п. Несовершенная информация влечет за собой возрастание значения таких факторов, как ожидания, предчувствия и т. п., на что особое внимание обращал выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс. В этих условиях представляется невозможным достижение целей хозяйствующих субъектов посредством механизма свободной конкуренции, тем более, что кроме индивидуального, здесь возникает еще и выраженный групповой интерес, складывающийся вследствие стремления хозяйственных агентов преодолеть ограниченность «экономического эгоизма» путем самоорганизации в группы с общими интересами. При этом интересы отдельных групп могут не только не совпадать, но и противоречить друг другу.

В этих моделях общество имеет более сложную структуру, для поддержания

[1] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 37.

которой в состоянии равновесия требуется вмешательство государства в экономические отношения.

Третье направление представлено принципиально новой разновидностью модели «экономического человека», отражающей современные реалии. Для нее характерно изменение мотивации деятельности по сравнению с моделью «рационального максимизатора»: возрастание значения не столько материальных, сколько духовных потребностей личности (удовлетворенность от самого процесса труда, его социальная значимость, сложность и др.). Новую модель отличают многообразие и динамизм потребностей, главной из которых является потребность в свободе самовыражения, установления связей с другими людьми, свобода духовного самоопределения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и размытыми, нежесткими границами между социальными общностями.

Осуществляя свой выбор в мире ограниченных ресурсов, человек в любой хозяйственной системе стремился свести к минимуму свои издержки и достичь максимума в получении выгоды. Универсальность этого принципа позволила ученым применить его не только в рамках экономической теории, но и попытаться объяснить мотивы человеческих действий в других, неэкономических сферах жизни. Выдающийся вклад в такого рода исследования внес современный американский экономист Гэри Беккер, лауреат Нобелевской премии по экономике.[1] Он дал оригинальное объяснение таким ситуациям, как принятие решений о количестве желаемых детей в семье, совершение преступлений, принятие решений о продолжении образования и др., где прослеживается проблема рационального выбора. **Использование экономического подхода к анализу неэкономических сторон жизни людей** получило название **«экономического империализма».**

Такова краткая характеристика основных моделей человека в экономической теории. Носящие в целом абстрактный характер, эти модели отражают в обобщенной форме основные параметры, присущие «человеческому фактору» в хозяйственном процессе. Знание их позволяет не только реально оценивать роль человека в экономике на различных стадиях развития цивилизации, но и формировать наиболее оптимальные направления в экономической политике, прогнозировать с достаточной степенью вероятности последствия тех или иных экономических решений. В последующих главах будет продолжен анализ роли человека как центра экономической системы современного общества и механизма принятия индивидуальных и общественных (коллективных) решений.

[1] Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение. THESIS, М., 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–40.

Основные понятия:

Мотивация труда	labour motivation
«Человек экономический»	«homo economicus», economic man
Рациональное экономическое поведение (рациональный выбор)	rational choice
Полная рациональность	perfect rationality
Ограниченная рациональность	bounded rationality
Органическая рациональность	organic rationality
Экономический империализм	economic imperialism

Глава 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

«Экономическая теория превратилась в царицу социальных наук. Это единственная отрасль социальных исследований, по которой присуждается Нобелевская премия».

Роберт П. Хайлброннер

Экономическая теория, подобно любой другой науке, имеет свой специфический предмет исследования и использует при анализе этого предмета особые приемы изучения, совокупность которых составляет ее метод. Предмет и метод тесно связаны друг с другом и в совокупности определяют границы той отрасли знаний, которая представлена экономической теорией.

§ 1. Предмет экономической теории

Представления о предмете экономической теории менялись в ходе углубления знаний о хозяйственной деятельности людей и по мере усложнения самой этой деятельности (подробнее об этом говорится в третьем параграфе настоящей главы). Долгое вре-

мя считалось, что предметом науки являются причины роста материального благополучия людей. Недаром главный труд великого английского ученого Адама Смита, опубликованный в 1776 году, назывался «Исследование о природе и причинах богатства народов». В дальнейшем представления о предмете экономической теории все больше начинают связываться с **редкостью** (ограниченностью) имеющихся в распоряжении людей ресурсов.

Действительно, все мы живем в мире ограниченных возможностей и редких ресурсов. За небольшим исключением, которым, скажем, является атмосферный воздух или солнечный свет, все, что окружает человека и чем он пользуется количественно и качественно ограничено. Ограничено количество пригодных для производства сельскохозяйственной продукции земель, доступных для извлечения и использования полезных ископаемых, запасов сырья, материалов и энергии. Редким ресурсом является время – в сутках всего 24 часа, а жизнь человека измеряется количеством лет, отпущенных каждому из нас Богом. Сам человек несовершенен, его физические и интеллектуальные возможности далеко не безграничны. Конечно, ограниченность ресурсов часто является относительной, поскольку возникают новые технологии, позволяющие увеличить производство различных благ, разрабатываются ранее недоступные месторождения полезных ископаемых, создаются информационные системы, расширяющие объем приобретаемых человеком знаний. Однако все эти изменения, увеличивая объем доступных ресурсов, не могут сделать их безграничными.

Находящиеся в распоряжении человека ресурсы и возможности не только количественно и качественно ограничены, они имеют множество вариантов использования. Металл может применяться для изготовления космических ракет и автомобилей, морских и воздушных лайнеров и детских игрушек, трубопроводов и замков, тракторов и танков. Время можно использовать для изучения экономической теории или бездумного лежания на диване. Многовариантность применения различных ресурсов определяется их природными свойствами, а альтернативность их использования – еще и относительной редкостью.

Категория редкости ресурсов в экономической науке понимается как их недостаточность для достижения огромного множества различных целей, которые ставят перед собой люди. При этом предполагается, что потребности людей (в их развитии), лежащие в основе их целей, в принципе безграничны. Наличие безграничных потребностей в условиях ограниченности возможностей для их удовлетворения всегда ставило перед людьми проблему выбора способов и путей альтернативного использования редких ресурсов в соответствии со степенью важности тех целей, которые они перед собой ставят.

Возвращаясь к характеристике предмета экономической теории, важно отметить, что он не включает изучение самих редких ресурсов как таковых (для этого существуют естественные и технические науки). *Экономическая теория изучает экономическое поведение людей,* т. е. такие их действия, которые связаны с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и нематериальных благ. Именно поэтому эта наука является **гуманитарной**, изучающей закономерности поведения человека.

Существует много различных определений предмета экономической теории. Наиболее распространенной и общепризнанной в силу своей точности и лаконичности является формулировка определения предмета науки, данная английским экономистом Лайонелом Роббинсом: **«Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляет единый предмет экономической науки... Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».**[1] Возможность различного (альтернативного) употребления ограниченных средств ставит перед людьми проблему рационального выбора, о котором подробнее говорилось в гл. 1.

Экономическая теория тесно связана со многими другими науками: философией, психологией, историей, демографией, статистикой, математикой, юриспруденцией и др. Дж. М. Кейнс так писал об этом: «Настоящий экономист, знаток своего дела, должен быть наделен разнообразными дарованиями, — в определенной степени он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом... Он должен уметь размышлять о частностях в понятиях общего и обращать полет своей мысли в одинаковой степени к абстрактному и конкретному. Он должен изучать современность в свете прошлого – ради будущего. Ни одна черта человеческой натуры или созданных человеком институтов не должна оставаться за пределами его внимания».[2]

Итак, экономическая теория изучает деятельность людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях альтернативности целей и возможностей использования редких ресурсов. Именно поэтому в круг ее интересов входит и поиск путей наиболее эффективного использования редких ресурсов, т. е. такого их применения, при котором будут получены максимальные желаемые результаты при минимальных затратах.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают два уровня эконо-

[1] Роббинс Л. Предмет экономической науки. THESIS. М., 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18.

[2] Цит. по: Брагинский С. В., Певзнер Я. А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С. 6–7.

мического анализа, которым соответствуют два раздела экономической теории – **микроэкономика и макроэкономика.**

Микроэкономика – такой раздел нашей науки, который предполагает анализ экономических действий индивидов, отдельных домашних хозяйств, фирм и отраслей. Не случайно приставка «микро» означает «малый».

Макроэкономика – приставка «макро» означает «большой» – занимается изучением законов функционирования всей национальной экономики в целом, а также входящих в нее так называемых агрегатов – домашних хозяйств, частного сектора, правительственного сектора. Под агрегатами (агрегированными показателями) разумеется совокупность отдельных экономических единиц, например, домашних хозяйств, которые в процессе экономического анализа рассматриваются как одно целое. При этом в качестве объекта исследования выступают не только сами агрегаты, но и связи между ними, возникающие в процессе хозяйственной деятельности.

Несмотря на разницу в масштабах объекта исследования между микроэкономикой и макроэкономикой нет «китайской стены» – некоторые проблемы, как, например, налогообложение входят в круг интересов обоих разделов экономической теории.

При исследовании экономических процессов и явлений вне зависимости от того, ведется ли анализ на микроэкономическом или макроэкономическом уровнях, различают позитивный и нормативный анализ, которые представляют, соответственно, **позитивную** и **нормативную** экономическую теорию. Разница между ними состоит в отсутствии или наличии оценочных суждений. Эта разница была четко сформулирована английским экономистом Джоном Невиллом Кейнсом (отцом Дж. М. Кейнса) в его книге «Предмет и метод политической экономии»: «*позитивная наука*...– совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; *нормативная или регулятивная наука*... – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть».[1]

Позитивная экономическая теория, таким образом, имеет своей задачей объяснение следствий, вытекающих из реального изменения обстоятельств. Она отвечает, например, на вопрос: как изменится величина спроса на легковые автомобили определенной марки при повышении цены на них на 10%? Или: что будет с объемом инвестиций в рамках национальной экономики при темпе инфляции равном 15% в месяц? Позитивная экономическая наука свободна от личностных оценочных суждений исследователя и, по выражению М. Фридмена, «принципиально независима от какой-либо этической позиции или нормативных суждений... Короче говоря,

[1] Цит. по: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20.

позитивная экономическая наука является или может являться «объективной» наукой точно в том же смысле, как и любая из физических наук».[1]

Конечно, на практике подобная объективность в полной мере недостижима, – ведь экономическая теория изучает отношения между людьми, затрагивает экономические интересы, часто не совпадающие у различных людей, а то и прямо противоположные. Да и сами исследователи неизбежно находятся в определенной зависимости от тех или иных этических, политических и др. представлений, идей, взглядов, носящих оценочный характер. Будучи сами составной частью объекта исследования и не располагая всей полнотой информации о происходящем в экономической жизни, аналитики могут по этим причинам приходить к различным заключениям, что свидетельствует о том, насколько трудно быть объективно беспристрастным при исследовании явлений общественной жизни. Как метко заметил англо-американский философ и математик А. Уайтхед: «Если бы теорема Евклида затрагивала финансовые или политические интересы, то она была бы предметом самых яростных споров».[2]

В отличие от позитивной экономической теории, отвечающей на вопрос «*что будет, если...?*» и постольку, с учетом оговорок, сделанных в предыдущем абзаце, претендующей на объективность, нормативная экономическая наука содержит четко выраженный оценочный компонент и пытается ответить на вопрос «*что должно быть?*» Приемлем ли для общества размер безработицы, сложившийся в настоящее время? Обеспечивает ли рынок справедливое распределение созданного богатства? Нужно ли поддерживать мелкий бизнес? Совместим ли с данным темпом инфляции экономический рост? Стимулирует ли установленный размер пособий по безработице увеличение предложения на рынке труда и желательно ли оно? Эти и многие другие проблемы, связанные с оценкой желательности или нежелательности тех или иных экономических явлений и действий, пытается решить нормативная экономическая теория.

Из сказанного становится ясно, насколько тесно связаны между собой экономическая теория (особенно нормативная экономическая теория) и государственная **экономическая политика.** В самом общем виде государственная экономическая политика может быть определена как комплекс мер, направленных на регулирование поведения экономических агентов (потребителей и производителей), или последствий деятельности этих агентов для эффективного достижения поставленных экономических целей: экономического роста, научно-технического прогресса, более справедливого распре-

[1] Цит. по: Фридмен М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. 1994. Вып. 4. С. 21.

[2] Уайтхед А. Избранные работы по философии. М., 1990. С. 16.

деления доходов, полной занятости и др. Для достижения поставленных целей государство использует богатый арсенал средств – от административных запретов на выброс вредных веществ в атмосферу до методов «тонкой настройки» экономики путем кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики (подробнее об этом говорится в гл. 17).

Результативность государственного управления во многом определяется компетентностью государственных чиновников, их способностью предвидеть близкие и отдаленные результаты предпринимаемых действий, а также желательность или нежелательность наступающих последствий. Так, например, если государство будет «нажимать на печатный станок» для финансирования социальных расходов, то результатом будет инфляция, которая обесценит денежные доходы населения. Способность правильно понять складывающуюся экономическую ситуацию, выбрать наиболее адекватные меры государственного влияния на экономические процессы, просчитать последствия принимаемых решений, максимизировать выгоды и минимизировать возможные издержки напрямую зависит от того, насколько правильно и полно при проведении государственной экономической политики используются достижения позитивной и нормативной экономической теории. «Знал бы, где упал – соломки подложил!» – гласит народная пословица. Экономическая наука подкладывает амортизирующую «соломку» в форме научно обоснованных предвидений при проведении экономической политики только тем, кто базирует свою деятельность на глубоких знаниях основных принципов экономической теории.

Основными **функциями** экономической теории являются: **познавательная**, позволяющая расширять наши познания в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире; **методологическая**, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках; **практическая**, позволяющая сделать правильный выбор при проведении государственной политики; **прогностическая**, делающая возможным предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

§ 2. Метод экономической теории

Слово «метод» (от греческого methodos – «путь к какой-либо цели») означает способы познания, инструменты, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. Каждая наука имеет свой метод, особенности которого неразрывно связаны с ее предметом. Метод науки призван обеспечить все более глубокое постижение предмета, он сам рождается и совершенствуется в ходе получения новых знаний, в известной степени предмет сам формирует

метод и, наоборот, используемый метод исследования позволяет все более четко определять границы и содержание самого предмета.

Научная разработка метода экономической теории восходит к трудам древнегреческого ученого Аристотеля (384–322 гг. до нашей эры). Он впервые сформулировал основные принципы познания экономической и других форм общественной жизни с помощью науки о законах и формах мышления – логики. Разработанные Аристотелем приемы познания, такие как анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия и другие широко используются до сих пор при анализе экономических явлений и процессов. Конечно же, в ходе развития и усложнения предмета экономической теории совершенствовались приемы и методы его познания, способы проверки истинности получаемых в ходе научного анализа результатов. Следует различать метод экономической науки в широком смысле слова, как совокупность инструментов, приемов исследования и метод как синоним приема научного анализа, способа обработки данных (математический метод, например), формы демонстрации результатов анализа (графический метод). В дальнейшем изложении материалов настоящего параграфа слово «метод» будет использоваться во втором, узком его значении.

Экономическая теория выработала достаточно большое количество приемов поиска нового знания, отражающих специфику ее предмета. Действительно, экономические аспекты человеческой деятельности не могут подвергаться анализу с помощью, например, химических реакций, сопротивления на разрыв или баллистических параметров, как это делается в технических и естественных науках. Экономическая теория – наука гуманитарная, общественная, что сужает возможности экспериментирования в ходе изучения экономической жизни.

Экономическая наука использует разнообразные приемы познания окружающей действительности, важнейшими из которых являются **анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия.**

Анализ – это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей. Примером может служить изучение закономерностей формирования рыночного спроса путем исследования различных определяющих его факторов – цен, доходов потребителей, их предпочтений и др.

Синтез – это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Так, рыночный спрос и его динамика могут быть правильно поняты лишь при его рассмотрении как единства входящих в него и определяющих его компонентов – цен, доходов потребителей и др. Анализ и синтез выступают как две взаимосвязанных стороны процесса познания.

Индукция – метод познания, базирующийся на умозаключениях от частного к общему. Например, полезность для *конкретного потреби-*

теля каждого последующего экземпляра приобретаемого им аналогичного блага уменьшается. Отсюда можно придти к выводу о том, что *все потребители* данного товара готовы будут продолжать покупать этот товар только при условии снижения цен на него.

Дедукция (в применении которой, как известно, был силен Шерлок Холмс) – метод познания, предполагающий умозаключения от общего к частному. Например, общее заключение: военные имеют отличную осанку. Увидев на улице человека даже в гражданской одежде, вы можете по его прекрасной выправке заключить, что он имеет отношение к армии. Кстати, именно так Шерлок Холмс угадал бывшую профессию доктора Ватсона, военного врача.

Аналогия – метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний. Так, широко применяется сравнение денежного обращения с кровообращением в человеческом организме. Равновесие на рынке условно аналогично равновесию в физическом его понимании.

Экономическая деятельность людей сложна и многообразна и изобилует противоречиями. Существует множество разных отраслей производства, между которыми на определенных принципах происходит распределение находящихся в ограниченном количестве ресурсов. Каждая отрасль состоит из десятков или тысяч крупных и мелких производителей, связанных друг с другом технологически, организационно или с помощью финансовых интересов. Каждый из входящих в отрасль производителей преследует свои собственные интересы, конкурируя с другими производителями. Миллионы потребителей заинтересованы в приобретении высококачественных товаров по низким ценам, а производители заинтересованы в противоположном. Меняются вкусы, предпочтения, пристрастия, диктует свои требования изменчивая мода. Деятельность правительства вносит изменения в уровень доходов населения и условия осуществления предпринимательской деятельности. Плохие погодные условия могут повлиять на размеры производства в сельском хозяйстве, изменить сложившуюся структуру потребительских расходов, повлиять на спрос на отдельные виды продукции. Неравномерный экономический рост меняет уровень занятости, что, в свою очередь, неизбежно влияет на колебания спроса, научно-технический прогресс меняет структуру производства, влияет на занятость и спрос на ресурсы и конечную продукцию. Список составляющих хозяйственной жизни можно продолжать почти до бесконечности. При этом все названные и неназванные элементы и обстоятельства экономической деятельности находятся в тесной связи друг с другом и испытывают влияние друг друга.

Для того, чтобы не запутаться в мириадах фактов, не утонуть в их многообразии и противоречивости экономическая наука, желающая понять сущность явлений экономической жизни и сформулировать причинно-следственные связи между ними, широко использует **метод научной абстракции.** Он состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Уровень абстрагирования может быть различным в зависимости от тех задач, которые ставит перед собой исследователь. Чем более общий характер носят выявляемые закономерности, тем большим может быть уровень абстрагирования. Конечно, абстракция всегда беднее конкретной реальности, но без нее невозможно сформулировать научные категории, которыми оперирует экономическая наука. Эти категории выражают сущность отдельных сторон исследуемых объектов. Так, например, имеющая широкое применение категория «величина спроса», отражающая зависимость между количеством товара, которое готовы купить потребители, и ценой его единицы, предполагает абстрагирование от многих параметров, характеризующих поведение потребителей на рынке, – изменений в их доходах, вкусах, предпочтениях, наличии традиций, личностных особенностей отдельных потребителей и т. д.

Метод научной абстракции используется и для построения **экономических моделей** – упрощенных представлений о взаимосвязях между экономическими переменными. Экономические переменные представляют собой какие-либо натуральные или денежные величины, имеющие количественную оценку, например, объем производства, заработная плата, издержки, цены и т. д. Некоторые переменные в модели могут быть представлены в качестве заданных (они называются **параметрами**). Параметры могут определяться как внешними (*экзогенными*), так и внутренними (*эндогенными*) причинами. Так, размер издержек на продукцию фирмы может зависеть от величины налога на прибыль, устанавливаемой государством, т. е. задается экзогенно, и от применяемой технологии, которая выступает как эндогенный фактор.

Экономические модели создаются для выявления принципов, лежащих в основе экономической деятельности и предсказания последствий изменения тех или иных ее элементов. Научные выводы и заключения, формулируемые на базе исследования моделей, получили название **гипотез**, т. е. *пробных утверждений* о наличии (или отсутствии) тех или иных причинно-следственных связей между определенными процессами и явлениями экономической реальности. Примером может служить, например, гипотеза эффективного рынка, утверждающая, что цены акций на фондовой бирже учитывают и отражают всю имеющуюся публично доступную информацию. Истинность или ложность выдвинутой гипотезы проверяется путем сопоставления ее с реальными фактами экономической действительности, выявления ее соответствия или несоответствия этим фактам. Способ проверки гипотезы на истинность называет-

ся **верификацией**. Способ проверки гипотезы на ложность называется **фальсификацией**. Сумма проверенных (верифицированных) гипотез образует **теорию**, т. е. совокупность объединенных одним общим принципом научных положений, служащих объяснением ряду фактов экономической действительности. Нам предстоит изучить множество теорий, используемых экономической наукой – теорию потребительского выбора, теории фирмы, теорию рациональных ожиданий и др.

При анализе явлений экономической жизни может сложиться положение, при котором достаточно достоверное объяснение фактам дают несколько разных по степени сложности теорий. В этом случае предпочтение обычно отдается наиболее простой теории в соответствии с принципом *«бритвы Оккама»,* названном так по имени английского философа Уильяма Оккама, предложившего еще в четырнадцатом веке «сбривать» усложняющие теорию подробности, не являющиеся абсолютно необходимыми для объяснения наблюдаемых фактов и связей между ними.

В ходе создания экономических моделей и разработки теорий экономическая наука познает действующие **экономические законы,** – объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни. Закон спроса, например, показывает обратную зависимость между ценой большинства товаров (есть и исключения, подробнее о которых – в гл. 5) и объемом покупательского спроса на них. Важно подчеркнуть объективный характер экономических законов – они существуют и действуют независимо от воли, сознания или желания отдельных людей, объединений людей или государства. Эти законы могут быть познаны экономической наукой, но они не могут быть созданы ею. Выявление экономических законов является важнейшей функцией экономической науки и имеет огромное практическое значение, поскольку лишь на основе анализа этих законов можно формировать эффективную экономическую политику.

При построении экономических моделей, выработке теорий, выявлении экономических законов экономическая наука широко использует **метод функционального анализа,** отражающий принцип взаимной зависимости экономических явлений. **Функцией** называется переменная величина, зависящая от других переменных величин. Таким образом, функция выступает как зависимая переменная от **аргумента** – независимой переменной. Например, функция спроса определяет спрос в зависимости от влияющих на него факторов (аргументов) – ожиданий потребителей, уровня их доходов, предпочтений и вкусов, цен товаров-заменителей и др. В экономической теории чаще всего определяется функциональная зависимость между двумя категориями, при этом остальные аргументы предполагаются неизменными. Это происходит потому, что одновременный анализ воздействия на функцию всех или большинства аргументов настолько усложнил бы сам процесс познания, что он

стал бы практически невозможным. Примером вышесказанного может служить выявление влияния на спрос (функция) уровня цены на данный товар (аргумент). Все остальные, кроме цены, аргументы считаются неизменяемыми. В данном случае можно сказать коротко – спрос есть функция цены. Однако часто функция и аргумент могут меняться местами. Зависимой переменной может стать цена – ведь при прочих равных условиях она тем выше, чем больше спрос на данный товар. В этом случае цена есть функция спроса.

Функциональные зависимости очень наглядно проявляются при использовании **графических построений** в рамках эконометрического моделирования экономических процессов. Эконометрика – наука об экономических измерениях, результатами этой науки широко пользуется экономическая теория. Использование графиков позволяет представить функциональные связи, как в статике, так и в динамике, определяемой изменением различных показателей. Графический метод, используемый экономистами, имеет одну интересную особенность – здесь независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) – на оси абсцисс, что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

Выше неоднократно встречалось выражение **«при прочих равных условиях»** (ceteris paribus – лат.). Это очень важный принцип, часто используемый в экономических исследованиях для выяснения функциональных связей между экономическими явлениями. Действительно, если мы хотим проследить воздействие уровня цены на спрос, нам придется предположить, что все остальные аргументы, влияющие на спрос, кроме цены, неизменны. В противном случае нам не только не удастся обнаружить одновременное влияние всех определяющих спрос факторов на его размеры (по причинам, изложенным в предыдущем абзаце), но и выделить воздействие собственно ценового фактора на спрос. На практике очень трудно обеспечить «чистоту эксперимента», поскольку «прочие равные условия» находятся в состоянии постоянного движения, – меняются вкусы, предпочтения, мода, ожидания потребителей. В результате точность выводов экономической науки уступает строгости результатов таких наук, в которых можно обеспечить лабораторную чистоту эксперимента, например физики, химии и др.

При выявлении причинно-следственных связей между экономическими явлениями можно часто наблюдать временной разрыв (более или менее продолжительный) между причиной и следствием. Повышение цены, например, может почти мгновенно привести к сокращению величины спроса, а поступление в обращение необеспеченной товарной массой суммы денег вызовет инфляционный рост цен лишь через несколько месяцев. Однако и в том, и в другом случае причина предшествует следствию. Значит ли это, что если одно событие наступает поз-

же другого, то именно оно является его причиной? Вовсе нет. Подобно тому, как звонок будильника не является причиной наступления утра, многие последовательно наступающие экономические события могут и не находиться в причинно-следственной связи. Так, если после повышения цен на кожаные куртки, например, возросли объемы их продаж, то неправильным будет вывод о том, что рост цен явился причиной увеличения спроса. Такой причиной могут быть совсем иные обстоятельства, скажем, капризы моды, сделавшие кожаные куртки товаром повышенного спроса. Выявление причинно-следственных связей в экономике, таким образом, является весьма непростой задачей.

Трудности экономического анализа проявляются и в процессе обобщения, то есть формулирования выводов, равно справедливых как для отдельных элементов какого-либо явления, так и для всего явления в целом. Далеко не всегда правильность отдельных теоретических положений для части и целого совпадают. Используя предыдущий пример, можно сделать вывод о том, что новый производитель кожаных курток, решившийся заняться их изготовлением по причине высокой доходности этого вида деятельности, получит прибыль. Но для совокупности фирм этой отрасли появление новых производителей будет означать рост предложения отрасли и, при прочих равных условиях, снижение цен и уменьшение размеров прибыли, а, возможно, и появление убытков.

Многие функциональные зависимости в экономической теории исследуются с применением метода **предельного анализа**. Предельная величина в экономической науке – это дополнительная величина. Так, предельная полезность выступает как дополнительная полезность, получаемая потребителем от использования дополнительной единицы продукта; предельный доход – дополнительный доход, получаемый фирмой от продажи дополнительной единицы товара; предельные издержки – дополнительные издержки по производству дополнительной единицы продукции и т. д. Важнейшим принципом экономического анализа является сопоставление предельных выгод и предельных затрат при оценке состояния и перспектив деятельности экономических агентов. Ясно, что последние будут продолжать свою деятельность, как правило, тогда, когда предельные выгоды от нее будут больше, чем предельные затраты, связанные с нею. Стимулы к продолжению экономической активности данного рода исчезают, как только предельные затраты оказываются выше предельных выгод.

Метод «предельных выгод – предельных затрат», как полагают сторонники «экономического империализма», позволяет анализировать не только экономическое поведение. Предположим, что Вы хотите бросить камень в чужой огород. Как рационально мыслящий субъект, Вы, конечно же, сопоставите Ваши предельные выгоды, скажем, удовольствие от наблюдения за полетом и приземлением камня, и предельные затраты,

например, необходимость объясняться с соседом или подвергаться с его стороны риску судебного преследования. Ваше решение будет зависеть от того, насколько правильно Вы оцените соотношение этих двух предельных величин.

В случаях, когда решения одного экономического агента оказывают влияние на решения других, экономическая наука для исследования взаимодействия между ними может использовать **теорию игр**. Теория игр, занимающаяся общим анализом стратегического взаимодействия между субъектами, может быть применена при объяснении взаимоотношений между несколькими фирмами на рынке, игроков в азартные игры, участников политических переговоров, особенностей экономического поведения потребителей и производителей. Недаром название книги, выпущенной в 1944 году авторами теории игр Джоном Нейманом и Оскаром Моргенштерном, – «Теория игр и экономическое поведение».

Касаясь применения в экономических исследованиях **экономико-математического метода анализа**, следует заметить, что он достаточно продуктивен до тех пор, пока служит удобной для восприятия формой отражения экономического содержания. Но иногда происходит отрыв формы от содержания, математические модели начинают подчиняться собственной логике развития, что предопределяет возможность появления ошибочных основанных на математических построениях экономических выводов.

Экономическая наука обладает большим прогностическим потенциалом. Основанные на выводах позитивной и нормативной экономической теории политические решения в ряде случаев могут быть наиболее эффективными из всех возможных. Однако, не следует сильно обольщаться, ибо всегда есть простор для действия закона непредвиденных последствий, когда принимаемые решения приводят к незапланированным, а иногда и к прямо противоположным результатам. Крылатым выражением стала фраза одного из председателей правительства России В. С. Черномырдина: «Мы хотели как лучше, а получилось как всегда...» Не будем забывать об этом!

§ 3. Основные направления и школы в экономической теории

Экономическая наука имеет длительную и богатую историю. Людям всегда были небезразличны процессы, прямо или косвенно влияющие на уровень их благосостояния. Поэтому размышления по поводу хозяйственной жизни сопровождали последнюю с момента ее зарождения.

Первые известные попытки систематизации экономических знаний связаны с греческими мыслителями, в первую очередь **Аристотелем** (364–322 до н. э.) и **Платоном** (428–348 до н. э.), которые рассматривали в своих исследованиях вопросы экономической жизни. Аристотель смог глубоко проникнуть в вопросы хозяйственной деятельности, именно он определил экономику как науку о богатстве и внес ценный вклад в теорию стоимости, цены и денег.

Сам термин «экономика» произошел от древнегреческого слова «экономия», которое, как считают ученые, изобрел греческий писатель и историк **Ксенофонт** (430–355 до н. э.). Слово «экономия» состоит из двух слов: «ойкос» (дом, домашнее хозяйство) и «номос» (знаю, закон). Так что в буквальном, первородном смысле «экономия» означает науку о домоводстве, об искусстве ведения домашнего хозяйства.

Однако времена менялись, а вместе с ними не только менялся смысл слов, но и появлялись новые термины. Развитие общественного разделения труда и обмена привели к преодолению натуральной замкнутости и формированию экономики как единого целого в масштабе того или иного государства. Возникает потребность в знаниях о народном хозяйстве всей страны. В 1615 г. французский экономист **Антуан де Монкретьен** (1575–1621) публикует «Трактат политической экономии», в котором предлагает проводить экономическую политику всемерного поощрения торговли, доказывает, что последняя является главной целью производства. Работа А. Монкретьена дала название нарождавшейся тогда науке, которая сохранилась и по сей день.

Слово «политическая» в названии науки также имеет древнегреческие корни. Оно происходит от термина «полис» (город, государство) и заключает в себе более широкий смысл – искусство управления государственным, общественным хозяйством. В XVII–XVIII вв. политическая экономия была эмпирическим искусством, набором предписаний для правительственного пользования. Экономисты размышляли над текущими хозяйственными проблемами и предлагали решения, призванные увеличить доход государства и монарха.

В этот период основным направлением экономической мысли был **меркантилизм** – концепция, которая видела основу национального процветания в накоплении благородных металлов (золота и серебра), считавшимися главными формами богатства. К числу виднейших представителей этого направления можно отнести уже упоминавшегося выше А. Монкретьена, английского экономиста **Томаса Мэна** (1571–1641), французского экономиста и политика **Жана Батиста Кольбера** (1619–1683), российского экономиста и публициста **Ивана Тихоновича Посошкова** (1652–1726).

Французские ученые **Франсуа Кенэ** (1694–1774) и **Анн Тюрго**

(1727–1781) явились основателями школы **физиократов,** представители которой считали, что только земля продуктивна и что только труд сельскохозяйственных работников способен создать чистый продукт, то есть доход, превышающий затраты. Все другие виды деятельности (промышленность, торговля) являются «бесплодными», поскольку они лишь перерабатывают продукты, не увеличивая их количество. Свои доходы, по мнению физиократов, промышленники и купцы получают из «вторых рук».

В формировании и развитии политической экономии как науки выдающуюся роль сыграли такие ученые, как уже названный нами Франсуа Кенэ, английские экономисты **Уильям Петти** (1623–1687), **Адам Смит** (1723–1790), **Давид Рикардо** (1772–1823), **Джон Стюарт Миль** (1806–1873), французский экономист **Жан-Батист Сэй** (1762–1832). Несмотря на различия их взглядов, иногда существенные, все они относятся к **классикам политической экономии.**[1] Классиков объединял ряд общих предпосылок, который, несмотря на расхождения по многим отдельным вопросам, был присущ всем названным авторам. Прежде всего, классики – сторонники экономического либерализма, суть которого нередко выражается словами **«laissez faire»** (буквально – «оставьте делать» – *фр.*). Принцип «laissez faire» – политическое требование, сформулированное еще школой физиократов: полная экономическая свобода личности и свободная конкуренция, не ограниченная вмешательством государства. Классическая школа рассматривает человека, прежде всего, как «человека экономического». Его стремление к максимизации своего богатства ведет и к приумножению богатства всего общества. «Невидимая рука», как назвал автоматический механизм самонастройки экономики Адам Смит, направляет разрозненные действия отдельных производителей и потребителей таким образом, что вся система находится в состоянии долгосрочного экономического равновесия. Длительное существование в такой системе безработицы, перепроизводства или недопроизводства товаров оказывается невозможным. Классики внесли огромный вклад в создание аппарата экономической науки, который в дальнейшем использовался и совершенствовался в трудах других представителей мировой экономической мысли.

А. Смит и его последователи разработали экономическую теорию, в основе которой лежала концепция трудовой стоимости. Они считали, что богатство создается не только земледелием, но и трудом всех других классов, всей нации в

[1] В литературе, посвященной истории экономической мысли, можно встретить различные точки зрения на то, кого именно следует относить к классикам экономической науки. Так, марксистский взгляд на эту проблему существенным образом отличается от взглядов современных западных экономистов. В нашем учебнике мы относим к классикам тех экономистов, которых объединяет набор определенных предпосылок, о которых речь пойдет далее.

целом. Все классы, участвуя в процессе производства, сотрудничают, вступают в кооперацию, что исключает всякое различие между «бесплодными» и производительными видами деятельности. Это сотрудничество наиболее эффективно, если оно осуществляется в форме рыночного обмена.

На основе теории трудовой стоимости немецкий экономист и социолог **Карл Маркс** (1818–1883) создал учение об эксплуататорском характере рыночного хозяйства (Маркс использовал термин «капитализм»). Только труд наемных рабочих создает богатство общества. Прибыль капиталистов представляет собой неоплаченный труд рабочего класса. Внутренние законы капитализма ведут к поляризации общества, относительному и абсолютному обнищанию трудящихся, созреванию внутри самой капиталистической системы предпосылок для перехода к социалистическому обществу в результате победоносной пролетарской революции. Многие положения и прогнозы К. Маркса, носившие утопический характер, не подтвердились практикой развития общества.

Во второй половине XIX в. исследования концентрируются все в большей мере на рассмотрении конкретных отношений рыночных агентов, выработке соответствующих практических рекомендаций. Ученые все чаще стремятся к исследованию проблем оптимизации распределения ограниченных ресурсов, широко применяя для этих целей аппарат предельных величин, математические методы. Вслед за этим меняется и название самой науки. Термин political economy («политическая экономия») вытесняется новым названием – economics («экономическая теория»).[1]

Свое новое имя экономическая наука получила в вышедшей в 1890 г. книге выдающегося английского экономиста, основоположника **неоклассического направления,** главы «кембриджской школы» **Альфреда Маршалла** (1842–1924). Называлась она «Принципы экономической науки» (Principles of economics). Автор книги считал, что экономические исследования должны следовать практике житейской логики, быть научным обобщением рационального мышления и поведения рыночных агентов. Поэтому под «экономикс» стали понимать науку, исследующую поведение людей в процессе производства, распределения и потребления редких благ и услуг в мире ограниченных ресурсов, а также способы наиболее эффективного использования этих ресурсов.

В центре внимания представителей неоклассического направления находился анализ условий, при которых потребители и производители максимизируют

[1] Заметим, что английское слово *economics* только в последние 6–8 лет стало переводиться на русский язык как *экономическая теория.* До этого оно чаще всего переводилось как *экономика, политическая экономия, экономическая наука*, или даже *экономикс* – достаточно посмотреть на название известного учебника К. Макконнелла и С. Брю, выпущенного в свет в 1992 г.

свое благосостояние. Как показал А. Маршалл, такая максимизация возможна лишь в условиях свободной конкуренции, и именно тогда, когда рынок приходит в состояние сбалансированности, равновесия.

Созданные неоклассиками инструменты анализа и сегодня составляют «золотой фонд» мировой экономической науки. Это – эластичность спроса, предельный анализ, различие между коротким и длительным периодами при учете временных воздействий на хозяйственную деятельность, анализ внутренней и внешней производственной экономии в теории фирмы, взаимозависимость рынков и др.

Идеализация механизма свободной конкуренции («невидимая рука» рынка способна направлять развитие экономики по наиболее эффективному пути), недооценка роли государства (оно должно быть лишь «ночным сторожем»), характерные для неоклассиков, определяли развитие экономической теории на протяжении ряда десятилетий, вплоть до конца 20-х годов прошлого века. Экономическая теория этого периода сначала именовалась «теорией цены», затем «теорией фирмы», и, наконец, получила широко используемое сегодня название «микроэкономика».

Уже на рубеже XIX и XX веков микроэкономический анализ подвергается острой критике со стороны некоторых ученых, однако, в конечном итоге оппозиционные выступления, как это часто случается, только способствовали развитию и укреплению авторитета неоклассического направления. В этот период науке стали известны имена таких выдающихся ученых-неоклассиков, как **Артур Пигу** (1877–1959), **Карл Менгер** (1840–1921), **Евгений Бём-Баверк** (1851–1914), **Фридрих Визер** (1851–1926), **Леон Вальрас** (1834–1910), **Вильфредо Парето** (1848–1923) и др. Именно в их трудах были окончательно сформулированы основные принципы **маржинализма** (от marginal – предельный – англ.), или теории предельной полезности, знаменовавшей поистине революционный прорыв в представлении о ценности, цене, пропорциях обмена, издержках, спросе и предложении и др. Маржиналисты в основу экономического анализа положили субъективные оценочные суждения вовлеченных в хозяйственные отношения субъектов (подробнее об этом см. в гл. 5).

Опираясь на «закон рынков» Ж.-Б. Сэя, согласно которому предложение продукта всегда создает спрос на него самого («товары обмениваются на товары»), неоклассики обосновывали саморегулирующийся характер рыночной экономики, способность механизма свободной конкуренции восстанавливать нарушенное равновесие и обеспечивать тем самым динамичное, бескризисное развитие.

Особое место в экономической науке занимают такие последователи принципа «laissez faire», как австро-американский экономист **Август Фридрих фон Хайек** (1899–1992) и австрийский экономист **Людвиг фон Мизес** (1891–1973). На протяжении всей своей творческой жизни эти ученые стояли на позициях непримиримых противников государ-

ственного вмешательства в экономику, предупреждали об опасности чрезмерной зарегулированности хозяйства, которая незаметно для ее последователей ведет к тоталитаризму.

Между тем, кризисные явления, нараставшие в западных странах на протяжении 1920-х годов (по прогнозам неоклассиков, они вот-вот должны были рассосаться), вылились в грандиозный по своим масштабам и глубине мировой экономический кризис («Великую депрессию») 1929–1933 гг. Вместе с кризисом хозяйства наступил кризис и микроэкономической теории, в частности, неоклассического направления как ее сердцевины.

На авансцену экономической мысли поднимается новое направление научного анализа – **кейнсианство,** поставившее в центр внимания проблемы макроэкономики. Вышедшая в 1936 г. книга выдающегося английского экономиста **Джона Мейнарда Кейнса** (1883–1946) «Общая теория занятости, процента и денег» произвела подлинную революцию в экономической теории и дала ответы на многие вопросы, которые не могли быть решены в рамках только микроэкономического анализа (см. подробнее гл. 18, 26).

Кейнс отказался от главного постулата неоклассического учения – «закона рынков» Сэя – и выводимой из него формулы рыночного механизма как идеальной саморегулирующейся системы. Двигателем экономики, по мнению Кейнса, является не предложение, а спрос, и именно он выступает решающим фактором развития производства и предложения. Для повышения совокупного спроса Кейнс рекомендовал использовать налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику государства. В дальнейшем значительный вклад в разработку теоретической системы Кейнса внесли американские ученые **Элвин Хансен, Пол Самуэльсон,** английский экономист **Джон Хикс** и другие.

Кейнсианский подход к механизму функционирования экономики имел большой успех с конца 1940-х и до 1960-х гг., когда он стал подвергаться критике сначала со стороны монетаристов, а затем со стороны представителей новой классической макроэкономической теории.

Монетаризм представляет собой такое течение экономической мысли, которое ставит деньги в центр макроэкономической политики, отводя им решающую роль в колебательном движении национального хозяйства. Монетаристские концепции послужили основой кредитно-денежной политики, используемой в качестве важнейшего направления государственного регулирования экономики (см. гл. 20). Задача государства в области управления экономикой сводится, с точки зрения современных монетаристов, к контролю над эмиссией денег и денежной массой, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого кредитного банковского процента для борьбы с инфляцией.

Зачатки идей монетаризма просматриваются еще в экономических учениях древности и в явном виде присутствуют у меркантилистов.

Определенные элементы монетаристского подхода видны и в работах английских классиков. Сформулированная шотландским философом **Давидом Юмом** (1711–1776) количественная теория денег, связывавшая уровень цен с объемом денежной массы в стране, получила поддержку, в частности, со стороны Д.Рикардо. Но в современном виде концепция монетаризма наиболее ярко выражена в работах лауреата Нобелевской премии по экономике за 1976 г. профессора Чикагского университета **Милтона Фридмена** (род. 1912).

Достижения Фридмена в области монетаризма так или иначе связаны с критическим анализом теории Кейнса и его последователей, исходивших из положения о несущественном влиянии денег на общие расходы, потребление, цены и убежденности в неспособности рыночной экономики автоматически добиться полной занятости и стабильности цен.

Критикуя эти положения, Фридмен в целом ряде своих работ, в том числе по «монетарной» истории США, показал, что все крупные изменения хозяйственной жизни связаны, прежде всего, с денежными импульсами, эмиссией денег. «Хозяйство пляшет под дудку доллара, повторяет его танец», – так образно сформулировал главный вывод своих исследований Фридмен.

Положения монетаристов относительно неэффективности денежной политики в краткосрочном периоде были подвергнуты критике сторонниками **новой классической макроэкономической теории.** Эта научная школа сформировалась в 1970-е гг. в результате применения принципов микроэкономического анализа к сфере макроэкономики. Новые классики выдвинули гипотезу **рациональных ожиданий** (см. гл. 23, 26), за которую ее автор – **Роберт Лукас** (род. 1937), профессор Чикагского университета, – удостоился Нобелевской премии по экономике за 1995 г. Согласно данной гипотезе, будущие ценовые ожидания являются чрезвычайно важными мотивами поведения для всех, кто принимает экономические решения: для компаний, организаций и даже для отдельных семей. До этого считалось, что подобные решения экономических субъектов строятся на произвольной или статической основе. Так, ожидаемый уровень цен рассматривался как практически неизменный. Гипотеза рациональных ожиданий позволила постоянно заглядывать вперед и соотносить эти ожидания с изменяющейся информацией.

Еще одним важным направлением современного экономического анализа является **теория экономики предложения**, завоевавшая популярность в 1970–1980-е гг. Виднейшим ее представителем является американский экономист **Артур Лаффер** (род. 1941). Появление теории экономики предложения было обусловлено серьезным кризисом государственного регулирования рыночной экономики на основе кейнсианских рецептов, который с полной силой проявился в начале 1970-х гг. Западная экономическая мысль перешла к активному поиску новых методов оздоровления экономики, которые, как стало ясно в дальнейшем,

опирались главным образом на неоклассические, в частности, на монетаристские взгляды и подходы.

В самом названии теории – «экономика предложения» – авторы противопоставляют ее кейнсианству, которое главное внимание уделяет регулированию спроса. С их точки зрения Лаффера и его сторонников, решающим фактором экономического развития является не спрос, а предложение.

Один из основных постулатов теории «экономики предложения» – уменьшение вмешательства государства в экономические процессы и стимулирование частной инициативы и предпринимательства. Особая роль при этом отводилась государственным финансам: уменьшению налогов, сокращению государственных расходов, уменьшению количества денег в обращении с помощью соответствующей политики в области государственного кредита. Положения и выводы теоретиков экономики предложения стали одним из важных элементов политики «рейганомики» в США в 1980-е годы прошлого века, в рамках которой произошло резкое уменьшение ставок подоходного налога.

Особое место в современной экономической теории занимает **институционально-социологическое направление**, представителями которого являются **Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт.** Свое имя это течение получило от названия книги Дж. Коммонса «Институциональная экономика», вышедшей в 1924 году в Нью-Йорке. Однако основателем институционально-социологического направления считается Т. Веблен (1857–1929), доктор философии из Йельского университета, выпустивший в 1899 г. книгу «Теория праздного класса». Буквально термин «институционализм» происходит от понятий «институция» (обычай, заведенный порядок) и «институт» (порядок, закрепленный в форме закона или учреждения).

Представители институционализма подошли к исследованию экономических проблем с нетрадиционных позиций. По существу, их метод явился реакцией на метод классической и неоклассической школ, исходным пунктом которого был уже известный нам из гл. 1 «человек экономический». Институционалисты предложили исследовать человека не изолированного, а в зависимости от его среды. Поэтому «человека экономического» они заменяют «человеком социологическим», находящимся в центре совокупности общественных отношений, или «человеком в конкретной ситуации».

Эта ситуация, по мнению институционалистов, состоит, главным образом, из институтов в самом широком смысле этого слова, т. е. из совокупности писаных и неписаных законов и установлений, которых придерживаются хозяйствующие субъекты какого-либо сообщества, и из совокупности органов, учреждений, социологических или административных групп, которые содействуют формированию структуры этой среды. Под рубрику институтов попадают такие явления, как государство, семья, моральные и правовые нормы, корпорации, профсоюзы, различные

экономические явления и механизмы. Сюда же можно отнести общественное мнение, моду, высшее образование, свободное предпринимательство, частную собственность, кредит и т. д.

Метод институционально-социологической школы учитывает одновременно и эволюцию институтов, изменяющую условия хозяйственной жизни, и влияние экономики на сами эти институты.

В послевоенный период «чистый» институционализм пошел на убыль. Из отдельного течения институционализм превратился, с одной стороны, в элемент экономической теории, с другой – в метод общего анализа процессов и сдвигов в реальной экономической системе. Ко второму случаю можно отнести **современный неоинституционализм**, в рамках которого возникла экономическая теория прав собственности (**Рональд Коуз**, США), теория экономической организации (**Рональд Коуз, Оливер Уильямсон**, США), теория общественного выбора (**Джеймс Бьюкенен**, США) и др.

Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов и придает особое значение роли трансакционных издержек (издержек рыночной координации производства – подробнее о них см. гл. 4, 9). На концептуальной основе трансакционных издержек была сформулирована новая роль прав собственности в механизме функционирования и развития рыночного хозяйства, дан ответ на вопрос, зачем нужна фирма, если есть рынок, разработан ряд других интересных проблем хозяйственной жизни. **Теория общественного выбора** исследует взаимосвязь экономических и политических явлений (см. гл. 17). Иначе выражаясь, эту теорию можно рассматривать как экономический анализ политической деятельности. Политическая сфера предстает как своеобразный рынок, причем общественные деятели при выработке тех или иных решений руководствуются тем же принципом максимизации частной выгоды, что и отдельный индивидуум или фирма. А это означает, что законодательными и исполнительными органами возможно принятие таких решений, которые максимизируют благосостояние выборных политиков и чиновников, но далеко не оптимальных с точки зрения максимизации общественного благосостояния.

В целом на протяжении XX века в экономической теории сложилось господствующее положение так называемого «основного течения» (*mainstream*). Этим термином принято называть неоклассическую теорию, в том современном ее виде, который наиболее отчетливо представлен в зарубежных стандартных учебниках и ряде ведущих теоретических журналов по экономической теории. Однако следует отметить, что «основное течение» не сводится только к фундаментальным положениям неоклассики. Важнейшая особенность *mainstream* состоит в его способности впитывать в себя, делать своей составной частью выдержавшие проверку временем постулаты кейнсианства, неокейнсианства, неоинституционализма и др. Достаточно сравнить 5-е издание широко известного учебника П. Самуэльсона «Экономика», переведенное на

русский язык в 1964 г., и 16-е его издание (в соавторстве с В. Нордхаусом), вышедшее в России в 2001 г. В первом из названных изданий отсутствуют такие категории, как несостоятельность (фиаско) рынка, теорема Коуза, теория общественного выбора и другие важнейшие понятия неоинституциональной экономической теории, вошедшие в последнее издание учебника, считающегося образцом «основного направления» в преподавании современной экономической науки.

Таким образом, современная экономическая теория не является набором раз и навсегда установленных ею законов и теорем, а исключительно гибким и постоянно совершенствующимся инструментом познания, способным давать ответы на вопросы, возникающие при исследовании различных экономических систем.

Основные понятия:

Микроэкономика	microeconomics
Макроэкономика	macroeconomics
Позитивная и нормативная экономическая теория	positive and normative economics
Экономическая политика	economic policy
Анализ и синтез	analysis and syntheses
Индукция и дедукция	induction and deduction
Аналогия	analogy
Экономические модели	economic models
Функциональный анализ	functional analysis
Меркантилизм	mercantilism
Физиократы	physiocrats
Классическая школа	classical school
Принцип «laissez – faire»	laissez – faire principle
Неоклассическая школа	neo-classical school
Маржинализм	marginalism
Кейнсианство	keynesianism
Монетаризм	monetarism
Новая классическая экономическая теория	new classical economics
Теория экономики предложения	supply-side economics
Институционализм	institutional economics
Неоинституционализм	neo-institutional economics
«Основное течение»	mainstream

Глава 3. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

«Нас изгнали из рая, мы лишены вечной жизни и неограниченных благ. Если мы что-то выбираем, мы вынуждены отказываться от других вещей, от которых в иных обстоятельствах мы бы не отказались».

Лайонел Роббинс

Для того, чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйственные субъекты должны располагать необходимой информацией о том, **что, как и для кого** производить. Выделенные слова формулируют три основных задачи, которые должны решаться в любом обществе.

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ – это принятие решений о том, какие именно блага, какого качества, в каком количестве должны быть произведены.

КАК ПРОИЗВОДИТЬ – это принятие решений о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, с помощью каких технологий будут произведены блага.

ДЛЯ КОГО производить – это проблема, связанная с распределением благ: кому достанутся произведенные блага и в каком количестве будет располагать ими экономический субъект.

Настоящая глава и будет посвящена характеристике основных категорий экономической организации общества, каким бы ни было его социально-политическое устройство. Для того, чтобы разобраться в общих закономерностях экономической жизни, необходимо рассмотреть такие важнейшие понятия, как производство, блага, потребности, обмен, альтернативная стоимость и др., позволяющие усвоить азы экономической науки.

§ 1. Производство и экономика

Являются ли термины «производство» и «экономика» синонимами? Этот вопрос поставлен не случайно. На житейском, обыденном уровне принято считать, что производственная деятельность чело-

века – это и есть экономика, экономическая жизнь людей. И следует логический вывод: экономическая наука изучает производственную, хозяйственную деятельность людей в различных исторических условиях.

Такие рассуждения не вполне корректны. Разумеется, трудно оспаривать утверждение, что деятельность людей, связанная с производством разнообразных благ, существовала и в первобытном, и в рабовладельческом обществе. Однако собственно *экономики* там не было. Производство материальных благ, например, в рабовладельческом обществе, при крепостном праве, в сталинскую эпоху в СССР было основано на насилии, принуждении, на тех методах, которые принято называть *внеэкономическими*. Экономика же появляется там и тогда, где и когда производство регулируется механизмами, которые основаны на ценовых сигналах, т. е. колебаниях рыночных цен, динамике прибылей и убытков и т. п. Все это – атрибуты рыночного хозяйства. Следовательно, строго говоря, **экономика – это синоним не слова «производство», а синоним понятия «рыночное хозяйство».** Часто встречающиеся выражения «экономика первобытного строя», «феодальная экономика», «экономика военного коммунизма», «социалистическая экономика» и т. п. основаны на отождествлении понятий «производство» и «экономика». Эти словосочетания стали привычными и не вызывающими сомнений в их теоретической правомерности. Но дело не только в том, что для многих людей слова «экономика» и «производство» означают одно и то же.

Наше разграничение этих категорий основано на подходе, свойственном пониманию предмета экономической теории как науки о рыночном хозяйстве. «История экономической мысли, – отмечает известный английский экономист Марк Блауг, – не что иное, как история наших попыток понять действие экономики, основанной на рыночных операциях».[1] Откройте любой учебник современных западных экономистов, – и вы сразу увидите, что читателю объясняют такие категории, как рынок, рыночный спрос, предложение, цена и т. п. Однако, если еще раз вернуться к определению предмета экономической теории как *науке* о *выборе*, который осуществляют люди в условиях ограниченных ресурсов, то можно согласиться с тем, что проблема выбора в процессе хозяйственной жизни стояла и стоит перед людьми при любом социальном устройстве. С этой точки зрения мы и можем говорить об экономике иных, альтернативных рыночному хозяйству систем.

Подробнее о понятии рыночного хозяйства, а также механизме рынка речь пойдет в гл. 5–7. Однако знакомство с категорией производства в наиболее общем виде предстоит на данной ступени анализа.

Производство материальных благ – основа жизни человека и общества. Но производство – это не биологический процесс; он отражает, во-первых, взаимодействие человека и природы, а, во-вторых, взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности.

[1] Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 5.

Итак, что же представляет собой производство в самом общем виде, независимо от той или иной хозяйственной системы (внеэкономической или основанной на экономических стимулах)?

§ 2. Общественное производство и богатство общества

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В этом процессе взаимодействуют **основные факторы производства** – *труд, капитал, земля, предпринимательство*. В современной экономической науке мы будем чаще встречаться с термином **ресурсы**. Дело в том, названные четыре фактора представляют собой весьма укрупненное представление об основных элементах экономического потенциала той или иной страны. Например, накопленные знания высококвалифицированного программиста следует отнести к труду или к капиталу как факторам производства? А информацию? Вот почему все чаще экономисты стали употреблять термин *ресурсы*, под которыми подразумеваются производственные блага, созданные природой или людьми. Ресурсы необходимы для создания потребительских благ, или конечных товаров и услуг (одежды, продовольствия, жилища, автомобилей, развлечений и т. д.).

Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ, удовлетворяющих человеческие потребности. Для понимания закономерностей процесса производства необходимо более подробно охарактеризовать категории потребностей и благ.

Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности, или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности заставляет человека предпринимать определенные усилия, т. е. осуществлять производственную деятельность. Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Многие экономисты предпринимали попытки «разложить по полочкам» все многообразие потребностей людей. Так, А. Маршалл, выдающийся представитель неоклассической школы, ссылаясь на немецкого экономиста Германна, отмечает, что потребности можно подразделять на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др.[1] В учебной экономи-

[1] Маршалл А. Принципы экономической науки, М., 1993, т. 1. С. 153.

ческой литературе часто используется деление потребностей на *первичные (низшие)* и *вторичные (высшие)*. Под первыми подразумеваются потребности человека в еде, питье, одежде и т. д. Вторичные потребности связаны главным образом с духовной, интеллектуальной деятельностью человека – потребности в образовании, искусстве, развлечении и т. п. Деление это в известной степени условно: роскошная одежда «нового русского» не обязательно связана с удовлетворением первичных потребностей, а, скорее, с представительскими функциями или так называемым престижным потреблением. Кроме того, деление потребностей на первичные и вторичные сугубо индивидуально для каждого отдельного человека: для некоторых чтение – первичная потребность, ради которой они могут отказать себе в удовлетворении потребностей в одежде или жилище (хотя бы частично).

Потребности человека не остаются неизменными; они развиваются по мере эволюции человеческой цивилизации и это касается, прежде всего, высших потребностей. Часто мы можем встретить выражение «человек с неразвитыми потребностями». Конечно, здесь имеется в виду неразвитость высших потребностей, так как потребность в еде и питье заложена самой природой. Изысканная кулинария и сервировка свидетельствуют скорее всего о развитии потребностей высшего порядка, связанных и с эстетикой, а не только с простым насыщением желудка.

Благо – это средство для удовлетворения потребностей. А. Маршалл определял благо как «желаемую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность». Ж.-Б. Сэй рассматривал блага «как средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей». А. Шторх подчеркивал, что «приговор, произносимый нашим суждением насчет полезности предметов... делает их благами».[1] Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом. На этот факт особое внимание обращает один из виднейших представителей австрийской школы К. Менгер. Так, например, корень женьшеня способен поднять жизненный тонус человека. Но пока людьми не была поставлена *в причинно-следственную связь* потребность в оздоровлении организма с целительной силой женьшеня, это растение не носило характера блага. Другими словами, способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана человеком.

Классификация благ, так же, как и потребностей, отличается большим разнообразием. Отметим важнейшие из них с точки зрения различных критериев классификации.

• **Экономические и неэкономические блага.** С точки зрения ограниченности благ по отношению к нашим потребностям мы говорим об экономических благах. Но есть и такие блага, которые по сравнению с нашими потребностями имеются в неограниченном количестве (например, воздух). Такие блага называют свободными, или неэкономическими (см. подробнее гл. 5).

[1] См. подробнее: Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 39.

• **Блага потребительские и производственные**, или блага прямые и блага косвенные. Иногда их называют *блага низшего* и *блага высшего порядка*, или *предметы потребления* и *средства производства*. Потребительские блага, как следует из их названия, предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей. Это те самые конечные товары и услуги, о которых речь шла выше. Производственные блага – это используемые в процессе производства ресурсы (станки, машины, оборудование, здания, земля, профессиональные навыки и квалификация).

• **Частные и общественные блага**. Для понимания различий между названными видами благ нам еще предстоит узнать действие рыночного механизма и те ситуации, когда рынок не может предоставить некоторые блага вообще или предоставить их в оптимальном количестве. Сейчас же мы можем только назвать в качестве примеров общественных благ национальную оборону, законотворчество, общественный порядок, т. е. те блага, которыми пользуются все без исключения граждане страны. Частные же блага предоставляются только тем, кто за них заплатил (каждый день вы приобретаете за деньги различные частные блага – поездки на метро, посещение кинотеатра, обед в студенческой столовой и т. п.). Подробнее различие между частными и общественными благами будет обсуждаться в гл. 15 и 17.

До сих пор речь шла главным образом о материальных благах, имеющих вещный характер. Но процесс производства включает в себя и оказание *материальных услуг*. Например, транспортировка готовой вещи от производителя к потребителю. В данном случае производство подразумевает не создание вещи, которую можно потрогать, а перемещение ее в пространстве.

Когда А. Смит писал свое знаменитое произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов», господствующим в экономической теории и в обыденном сознании было представление о материальных благах как воплощении богатства. Хотя уже в XVIII – начале XIX вв. высказывались предположения о иных формах благ – нематериальных. Так, Ж.-Б. Сэй причислял к благам и адвокатские конторы, и круг покупателей купца, и славу военного предводителя. Особое внимание нематериальным благам уделял и А. Маршалл. Действительно, потребности людей не ограничиваются лишь использованием в своих целях материальных благ. И услуга адвоката, и лекция в университете, и цирковое представление удовлетворяют определенные человеческие потребности, и потому мы можем говорить о производстве *нематериаль-*

ных благ. Значение этого рода деятельности неизмеримо возросло во второй половине XX века по сравнению даже с веком XIX, не говоря уже о более ранних стадиях человеческой цивилизации. Таким образом, современное понимание процесса производства включает в себя создание как материальных, так и нематериальных благ.

Факторы производства, или ресурсы (труд, капитал, земля, предпринимательство) будут подробно охарактеризованы в гл. 11–14. В самом общем виде мы можем определить ресурсы как блага производственного назначения, необходимые для создания конечных товаров и услуг.

Этот параграф имеет в своем названии словосочетание «общественное производство». Почему потребовался этот эпитет? Разве понятия «производство» недостаточно для того, чтобы уяснить необходимость взаимодействия основных факторов производства? Дело в том, что процесс производства осуществляется не изолированными субъектами, а в обществе, в системе общественного разделения труда (см. гл. 5, § 1). Даже отдельный ремесленник или фермер, полагая, что он действует полностью независимо от кого бы то ни было, на самом деле связан тысячами хозяйственных нитей с другими людьми. Здесь же можно отметить, что *метод Робинзонады*, когда в качестве примера рассматривается отдельный человек (один из наиболее широко применяемых методов исследования в неоклассической экономической теории), живущий на необитаемом острове, не противоречит утверждению об общественном характере производства. «Робинзонада» помогает лучше уяснить механизм рационального экономического поведения отдельного человека, но этот механизм не перестает действовать, если от модели Робинзона мы переходим к реалиям не индивидуального, а общественного выбора. Может показаться, что с изучением общественного производства связана только макроэкономика, а микроэкономика имеет дело только с отдельными хозяйствующими индивидуумами. Действительно, при изучении микроэкономики нам чаще всего придется использовать в качестве примера отдельного производителя или потребителя. Но при этом нужно помнить, что упомянутые субъекты действуют в системе ограничений, налагаемых *общественными институтами* (например, институтом собственности, морали и иными формальными и неформальными правилами).

Богатство общества в его традиционном понимании, восходящем к основоположникам классической школы, представлялось как воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящего поколений. Но современная экономическая мысль критически относится к тезису об исключительно материальном содержании богатства. Иные времена – иной подход к пониманию этой категории: *богатство – это все, что люди ценят.* Такое определение богатства позволяет включить в него и профессиональные знания, и природные ресурсы, и природные способности человека, и свободное время. С теоретической точки зрения подобное понимание богатства позволяет высветить многие грани этой экономической категории. Однако, когда речь идет о статистических расчетах и международных сопоставлениях национального богатства, такое широкое понимание богатства делает затруднительным (если вообще возможным) конкретные цифровые подсчеты. Нельзя забывать и о том, что общественное богатство можно представить как в натуральной, так и в денежной форме, следовательно, изменение ценности самих денег может привести и к различным оценкам одного и того же количества материальных благ (подробнее об этом – в гл. 16). Изменение оценок людей может привести к изменению реальных размеров богатства той или иной страны. Так, в бывшем Советском Союзе производилось в год такое количество обуви, которое превышало аналогичный показатель Англии, Франции и ФРГ, вместе взятых. Абсолютные размеры производства цемента, металлорежущих станков и др. также превосходили показатели развитых промышленных стран. Но было ли действительно создание всех этих вещей созданием богатства, если, например, отечественную обувь потребители покупали лишь тогда, когда не находили импортной? Богата или бедна Россия? Можно услышать прямо противоположные ответы на этот вопрос. Да, мы бедны, потому что у нас не хватает отечественного продовольствия, отечественной одежды, жилищ по доступным ценам для большинства населения страны и т. д. Да, мы богаты, потому что обладаем огромными запасами природных ресурсов, квалифицированными кадрами, приоритетом во многих фундаментальных научных исследованиях. Иногда вопрос ставится и так: если мы так богаты, то почему мы так бедны? Стали ли мы богаче, если, например, увеличили добычу нефти и газа ценой загрязнения окружающей среды?

Еще раз подчеркнем, что понимание богатства зависит от оценок людей. Это – во многом нормативная категория и вне суждений человека о ценности того или иного блага не существует. Можно дать и такую характеристику понятия богатства: богатство – это все, что расширяет выбор человека, или его альтернативные возможности. С этой точки зрения, и вещи, и деньги, и знания, и природные ресурсы, и свободное время расширяют наш выбор и могут расцениваться как богатство.

Богатство всегда необходимо рассматривать в контексте удовлетворения потребностей человека. Так, если материальные и нематериальные блага имеются в количестве, способном удовлетворить наши потребности до полного их насыщения и эти блага нам доступны, можно говорить, что мы богаты. Но вновь и вновь мы обращаем внимание на

нормативный оттенок в определении категории богатства. Богат ли йог, обходящийся минимумом пищи и сосредоточенный на постижении Бога? Богат ли миллионер, прикованный параличом к постели и потерявший умственную и физическую дееспособность? Что означает широко распространенное выражение «главное богатство – здоровье»? Или «главное богатство – свобода»? Возможно ли быть свободным, не обладая тем количеством материальных благ, которое признано прожиточным минимумом?

Так много вопросов при анализе категории богатства поставлено для того, чтобы еще раз подчеркнуть значение оценочных, нормативных категорий в экономической теории. Это станет яснее в последующем, после анализа проблем справедливого распределения доходов (гл. 15, 24), целей государственной политики (гл. 17) и т. д.

§ 3. Производство, распределение, обмен и потребление

В результате общественного производства создается валовой национальный продукт (подробная характеристика его расчета будет дана в гл. 16). В своем движении он проходит ряд взаимосвязанных стадий: **производство, распределение, обмен и потребление.**

Производство – это исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. Но исходный только в рамках той очевидной истины, что для того, чтобы жить, человек должен есть, пить, иметь жилище и т. п. В рыночном же хозяйстве производство будет осуществляться лишь тогда, когда рынок и вообще сфера обмена дадут производителю соответствующий ценовой сигнал. Будучи созданными в процессе производства, блага завершают свое движение в потреблении. Но важно подчеркнуть, что потребление является непосредственной целью производства лишь во внерыночных системах хозяйства. Например, целью охоты и собирательства первобытной общины было потребление добытого за день; некоторая часть предметов потребления могла быть отложена в качестве запаса. Целью производства в рабовладельческом обществе было потребление (зачастую расточительное) рабовладельцев, ничтожная часть произведенного доставалась рабам. Вообще в натуральном хозяйстве (рабовладение, феодализм) потребление, вполне очевидно, непосредственно является целью производства. Однако в системе рыночного хозяйства непосредственной целью является получение прибыли. Это – не изъян системы рыночной экономики, а ее важнейшее преимущество. «Стремление к прибыли, – подчеркивает выдающийся австрийский экономист Ф. Хайек, – это как раз то, что позволяет использовать ресурсы наиболее эффективно. Высокосознательный социалистический лозунг «производство во имя потребления, а не ради прибыли...» свидетельствует о полном отсутствии внимания к тому, как приумножаются производительные возможности».[1]

Разумеется, в конце концов, производство ведется ради потребления. Но еще раз необходимо отметить, что конечная и непосредственная цель производства могут не совпадать, как это и происходит в системе рыночного хозяйства.

Если производство рассматривать как непрерывно возобновляющийся процесс, который включает в себя распределение, обмен и потребление произведенных благ, то в таком случае мы имеем дело с *процессом воспроизводства.*

Обмен как экономическая категория будет подробнее охарактеризован в связи со специализацией и разделением труда в обществе (гл. 5, § 1). В данном параграфе мы должны подчеркнуть мысль многих экономистов – неоклассиков о *производительности обмена.* Смысл выделенных слов заключается в том, что обмен способствует увеличению богатства общества. Эта идея не всегда являлась общепризнанной. Так, физиократы считали производительным только труд в сельскохозяйственном производстве. А. Смит и Д. Рикардо считали производительным и труд в сфере промышленности. К. Маркс считал производительными только отрасли материального производства и всячески подчеркивал непроизводительный характер обмена: в этой сфере человеческой деятельности ничего не создается, происходит только смена денежной формы стоимости на товарную и наоборот. В связи с этим неоклассики задают вопрос: а правомерно ли вообще говорить о том, что человек создает материальные предметы как таковые? А. Маршалл поясняет эту мысль следующим образом: все, что человек может сделать с физической природой – это либо перестроить (комбинировать) материальные предметы так, чтобы сделать их более полезными, например, соединить куски дерева и сделать стол; либо расположить материальные предметы так, чтобы природа сделала их более полезными (посеять зерна и получить колосья пшеницы). В подтверждение своих рассуждений А. Маршалл ссылается на философа Френсиса Бэкона: «В действительности человек не может ничего другого, как только соединять тела природы. Остальное природа совершает внутри себя».[2] Обмен с этой точки зрения так же производителен, как и производство, потому что он способствует перемещению в про-

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 182.

[2] Маршалл А. Принципы экономической науки, М., 1993, т. 1. С. 122.

странстве благ таким образом, что полнее удовлетворяются человеческие потребности и, следовательно, увеличивает богатство общества (если не сводить богатство только к вещам, которые можно потрогать). Расхожие представления о том, что торговцы «ничего не создают» покоятся на мифе о непременно материальном, осязаемом характере богатства.

Распределение как категория экономической науки – это не только распределение произведенных товаров и услуг. Это и распределение, или размещение ресурсов, или факторов производства. В этом смысле распределение в обществе зависит от института собственности, так как факторы производства принадлежат их собственникам. В рыночной системе хозяйства распределение ресурсов происходит под воздействием ценового механизма, а не по чьему-либо личному указанию.

Распределение и обмен не просто опосредствуют связь между производством и потреблением. В известном смысле производство вообще невозможно без «первичности» обмена и распределения.

Традиция западной экономической мысли начинать анализ рыночного хозяйства именно со сферы обмена и распределения достаточно отчетливо прослеживается, начиная со времен А. Смита. Это не случайность. Ведь экономика появляется лишь тогда, когда возникает добровольный обмен, а распределение осуществляется не по воле рабовладельца или феодала, а на основе объективных рыночных сигналов. «Обилием продукта мы обязаны методам «распределения», т. е. системе рыночного ценообразования. Объем того, что мы делим, зависит от принципа организации производства, а в данном случае это рыночная система ценообразования и распределения».[1]

Потребление можно рассматривать как своеобразное отрицательное производство, по выражению А. Маршалла. Поскольку в процессе потребления происходит уменьшение или разрушение полезности, постольку потребление характеризуется как отрицательное производство. Однако нельзя понимать потребление исключительно как процесс уничтожения полезностей. Дело в том, что само потребление можно подразделить на два типа – *личное потребление* и *производственное, или производительное потребление*. Первый тип потребления осуществляется вне рамок общественного производства: еда, питье, чтение всегда остаются индивидуализированным процессом, если, конечно, не рассматривать тоталитарные режимы и казарменные порядки, в которых властные структуры стремились в принципе свести к минимуму какие-либо индивидуальные акты и решения. Вместе с тем существует ряд благ, которые по своей природе предполагают общественное, коллективное потребление: театральные постановки, кинофильмы, футбольные матчи и т. п.

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 162.

С развитием новых электронных средств информации, системы Интернет и т. п., и этот тип благ становится возможным потреблять в индивидуальном порядке.

Второй тип потребления предполагает использование косвенных благ, или средств производства, для создания новых потребительских благ. В сущности, процесс производства есть не что иное, как процесс производительного потребления.

§ 4. Технологический выбор в экономике и кривая производственных возможностей

Ограниченность ресурсов, как нам уже известно, определяет альтернативность их использования.

Для иллюстрации альтернативности воспользуемся традиционным примером, показывающим выбор общества между военным и гражданским производством. Допустим, необходимо произвести два товара – пушки и масло. Предположим, что все наличные ресурсы общества направлены на производство масла. Будем считать его объем в 5 млн. кг – это максимум, который возможно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива «масляному раю» – пушечное производство при той же ограниченности ресурсов, которое может составить максимально 15 тыс. шт. Однако, если общество снизит объем производства масла, то сможет произвести и пушки. Технологический выбор представлен комбинациями альтернативных возможностей в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Возможности	Масло, млн. кг	Пушки, тыс. шт.	Цена (альтернативная стоимость) 1 млн. кг масла, выраженная в тыс. шт. пушек
A	0	15	–
B	1	14	1
C	2	12	2
D	3	9	3
E	4	5	4
F	5	0	5

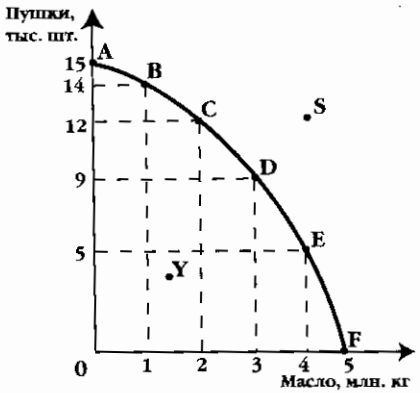


Рис.3.1. ***Кривая производственных возможностей (кривая трансформации)***

Альтернативы представлены и на графике **кривой производственных возможностей**, или **кривой трансформации** (рис. 3.1), где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали количество пушек. Координаты точек *A*, *B*, *C*, *D*, *E*, *F* представляют собой указанные сочетания производства масла и пушек в каждой из строк таблицы 3.1.

Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества. При *абсолютном использовании всех ресурсов*, т. е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. В случае же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой трансформации, а, например, в точке *Y*. Эта точка показывает, что в экономике не полностью используются ресурсы, т. е. существуют потери. Передвижение из точки *Y* в любую точку на кривой трансформации означает, что при использовании имеющихся незанятых ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Следует обратить внимание и на то, что при наличном максимальном уровне производственных возможностей общество не в состоянии одновременно увеличить и военное, и гражданское производство и переместиться в точку ***S***. Поэтому кривую трансформации в экономической теории часто называют *границей производственных возможностей*.

Кривая трансформации может иллюстрировать и различия, существующие в области производственных возможностей в каких-либо странах. Так, на рис. 3.2 изображены кривые трансформации, или кривые производственных возможностей двух стран – Франции и США.

Очевидно, что производственный потенциал США мощнее, чем у Франции. Даже если бы Франция решила полностью сосредоточиться

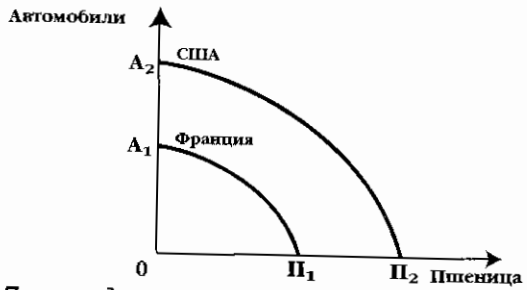


Рис. 3.2. ***Производственные возможности двух стран***

на производстве только автомобилей, ее потенциал позволил бы ей достичь максимума в точке A_1. США, поставив аналогичную задачу, достигнут максимума производства автомобилей в точке A_2, что объясняется превосходством ресурсного обеспечения США в сфере автомобилестроения.

Разумеется, приведенные графики являются лишь абстрактной моделью реально существующих различий производственного потенциала двух стран. Но для нас на данном этапе исследования важно показать, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы своей кривой трансформации.

Но возможен ли вообще переход с низкого на более высокий уровень кривой производственных возможностей? Да, этот переход может осуществляться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности.

Общество всегда должно выбирать между **накоплением** (капиталовложениями) и **потреблением.** Если на какое-то время отказаться от расширения текущего потребления различных благ и услуг (имеется в виду личное, а не производственное потребление) и увеличить размеры накопления (строительство новых заводов и фабрик), то можно через несколько лет перейти на более высокую кривую трансформации.

На рис. 3.3 показано соотношение между объемом накопления и уровнем текущего потребления у четырех разных стран (*A*, *B*, *C*, *D*), имеющих одну и ту же кривую трансформации. В точке *A* – самый низкий из всех четырех стран объем накопления (страна *A*), а в точке *D* – самый высокий объем накопления (страна *D*).

С реализацией накопления, т. е. строительством новых производственных объектов, выпуском новых станков, машин и оборудования страны могут переместиться на более высокий уровень кривых трансформации, что будет означать экономический рост. В этом случае изменится и уровень потребления во всех странах (рис. 3.4).

Если сравнить рис. 3.3 и 3.4, то можно констатировать следующее:

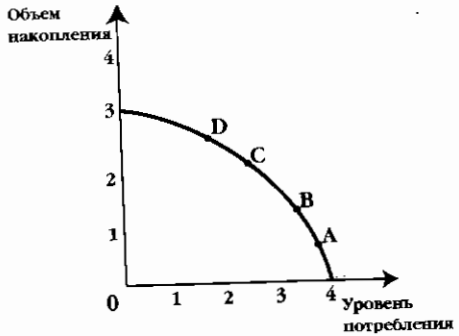


Рис. 3.3. ***Накопление и потребление в различных странах***

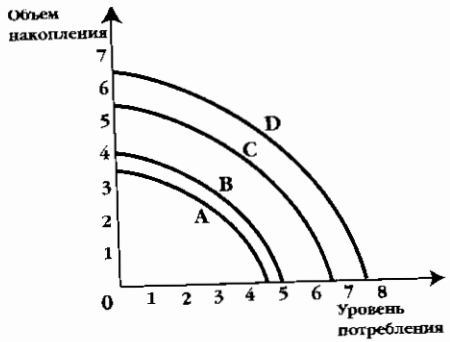


Рис. 3.4. ***Кривая производственных возможностей: экономический рост***

страны *A* и *B*, имевшие сравнительно небольшие объемы накоплений, ненамного увеличили и свои размеры потребления.

Иная картина наблюдается в странах *C* и *D*, где были реализованы большие объемы накоплений. Эти страны получили *возможность* существенного повышения уровня потребления по сравнению со странами *A* и *B*.

§ 5. Альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей

С помощью таблицы 3.1 и кривой производственных возможностей можно показать цену, которую платит общество за производство каждого дополнительного миллиона тонн масла. Последний столбец таблицы показывает, от какого количества пушек надо отказаться,

чтобы произвести еще 1 млн. кг масла. Указанные цифры показывают цену масла, выраженную в пушках, а не в привычных для нас денежных единицах. На это обстоятельство нужно обратить особое внимание. Здесь мы впервые сталкиваемся с категорией **цены как альтернативной стоимости.** Обыденные представления сводят цену к определенной сумме денег, которую нужно заплатить за приобретение товара. Однако цена чего-либо не обязательно выражается в деньгах. Экономическое понимание категории цены связано с понятием **альтернативной стоимости,** или **издержек упущенных возможностей** (opportunity cost – *англ.*). Издержки упущенных возможностей какого-либо блага – это количество другого (или других) благ, от производства которых нужно отказаться. В нашем примере цену масла мы выражаем в количестве пушек, производством которых нужно пожертвовать, чтобы получить дополнительный 1 млн. кг масла.

Таким образом, цена может выражаться как в товарах (от производства или потребления которых пришлось отказаться), так и в более привычных для нас деньгах. Но не только в них. Цену можно выразить и в часах времени (упущенного времени с точки зрения его альтернативного использования). Например, выстояв 3-х часовую очередь за бесплатной тарелкой супа, человек на самом деле приобрел это благо не даром: ведь существуют альтернативы использования времени в течение этих 3-х часов. Например, можно было бы послушать лекцию, посмотреть телевизор, наняться грузчиком в магазин на 3 часа и т. д. Ведь в сутках всего 24 часа и время – это благо, к которому также приложимо понятие редкости.[1] Человек всегда должен выбирать между различными вариантами использования суточного запаса часов. «Время – деньги!» – и эта крылатая фраза как нельзя лучше отражает альтернативность распоряжения ограниченным количеством часов, отведенных нам природой в течение нашей жизни.

Итак, выяснив, что цена есть не что иное, как издержки упущенных возможностей, вернемся к последнему столбцу таблицы 3.1.

Так, чтобы произвести масло в количестве 1 млн. кг, надо отказаться от производства 1 тыс. пушек (сократить их производство с 15 до 14 тыс.). Для наращивания производства масла с 1 до 2 млн. кг нужно отказаться уже от 2 тыс. пушек (14 тыс. – 12 тыс.). Наконец, последнее приращение в производстве масла (с 4 до 5 млн. кг) потребует отказа от 5 тыс.

[1] Здесь мы должны сделать оговорку, приведя высказывание Л. Роббинса: «Следует помнить, что редким является не «время» само по себе, а наша собственная возможность действовать. Редкость времени – это всего лишь метафора». Роббинс Л. Предмет экономической науки. THESIS. М., 1993. Т. 1. С. 17.

пушек (5 тыс. – 0). Таким образом, за каждый дополнительный миллион килограммов масла общество должно платить все большую цену в виде непроизведенных пушек. Налицо – возрастающие издержки замещения одного товара другим, или *возрастающие издержки упущенных возможностей*. Графически это отражает *вогнутая* по отношению к началу координат конфигурация кривой производственных возможностей. Наклон этой кривой в каждой ее точке можно измерить, проведя касательную к ней. И тогда мы увидим, что, чем больше издержки упущенных возможностей, тем более крутым будет наклон кривой трансформации.

Читатель вправе задать вопрос: а почему издержки упущенных возможностей должны непременно возрастать при переключении с военного на гражданское производство? Может быть, цифры так хитро подобраны? Ответ будет заключаться в следующем: переходя от производства одного блага к производству другого, мы перебрасываем имеющиеся ограниченные ресурсы общества из военного в гражданское производство. Такое переключение ресурсов по мере наращивания производства масла будет обходиться обществу все дороже. Дело в том, что *ресурсы не обладают полной взаимозаменяемостью* (см. подробнее гл. 10). Трудно представить себе, что для специалиста военно-промышленного комплекса так же просто перейти на маслобойню, как и производителю масла сделаться специалистом в области ракетной техники. Мы привели пример, касающийся только такого ресурса, как труд. Но то же самое можно сказать и о технике и технологии, применяемой в рассматриваемых отраслях. Следовательно, «переналадка» общественного производства будет обходиться обществу все дороже и дороже.

Тем не менее, экономическая теория рассматривает и гипотетический случай *полной взаимозаменяемости ресурсов*. В таком случае кривая трансформации будет иметь линейный вид (см. рис. 3.5), что означает постоянные издержки упущенных возможностей при переходе от производства одного блага к производству другого.

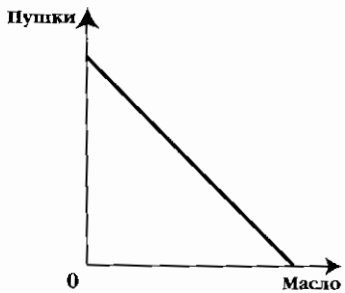


Рис. 3.5. ***Кривая трансформации: постоянные издержки упущенных возможностей***

Итак, важнейший вывод, который мы должны сделать в заключение настоящей главы, заключается в следующем: каким бы видом деятельности ни занимался экономический субъект, он всегда несет издержки упущенных возможностей. Экономический образ мышления предполагает умение оперировать понятием альтернативной стоимости, и без этого навыка нельзя считать себя экономически грамотным человеком.

Основные понятия:

Экономика	economy
Производство	production
Ограниченность (редкость)	scarcity
Факторы производства, или ресурсы	factors of production (resources)
Потребности	needs
Благо	good
Богатство	wealth
Обмен	exchange
Распределение (размещение ресурсов)	allocation
Распределение (доходов)	distribution
Потребление	consumption
Кривая производственных возможностей (кривая трансформации)	production possibility curve (transformation curve)
Альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей)	opportunity cost

Глава 4. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

«Хотя и полезно думать о рынках и иерархиях как об альтернативных способах организации со многими общими чертами, важно также понимать, что каждый из них имеет свои сильные и слабые стороны».

Оливер Уильямсон

§ 1. Хозяйственные системы: спонтанный порядок и иерархия

Хозяйственная система – особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ.

Это означает, что не существует «броуновского движения» в хозяйственной деятельности людей, как это может показаться на первый взгляд. Процесс производства, обмена, распределения и потребления благ, осуществляющийся в разнообразных формах, всегда оказывается организованным тем или иным образом.

Для того, чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйственный субъект должен располагать необходимой информацией о том, **что, как и для кого производить**. Выделенные слова формируют три основных задачи, которые должны решаться в любом обществе. Мы рассмотрели их в гл. 3.

Можно сказать, что различные субъекты хозяйственных систем в истории человеческой цивилизации, будь то первобытная община, рабовладельческая латифундия, феодальное поместье, капиталистическое или социалистическое предприятие – это различным образом устроенные информационные системы, которые и предопределяют способ решения трех основных задач хозяйственной жизни.

Кто же и как осуществляет координацию выбора, реализуемого людьми в процессе их повседневной хозяйственной деятельности? Ведь каждый человек строит свои собственные планы, у каждого свои вкусы и предпочтения, свои представления о способах, посредством которых необходимо осуществлять производство благ.

Экономическая теория рассматривает два различных способа координации: **спонтанный,** или **стихийный порядок** и **иерархию.** В спонтанных порядках информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывает хозяйственным агентам, в каком именно направлении нужно действовать, т. е. что, как и для кого производить. В любой системе производитель должен осуществлять расчет своих издержек (затрат) и получаемых выгод. Это относится и к потребителю. Но как возможно осуществить такую задачу, если человек, ведущий домашнее хозяйство или руководитель фирмы не в состоянии окинуть взглядом весь «экономический космос», по выражению Вальтера Ойкена, известного немецкого экономиста? Конечно, в хозяйстве Робинзона на маленьком острове или в рамках относительно небольшого первобытного племени количество имеющихся ресурсов и комбинации их альтернативного использования представляют собой величину, поддающуюся учету. Но как возможно рассчитать соотношение выгод и издержек не в малых группах, а при «расширенном порядке человеческого сотрудничества», как именует Ф. Хайек современную хозяйственную систему, называемую капитализмом? Ведь информация об имеющихся ресурсах, о вкусах и предпочтениях потребителей *рассеяна*, рассредоточена, она не находится в некоем Центре. В таких условиях только механизм колебания цен, или альтернативных издержек, может скоординировать экономический выбор людей. Такая хозяйственная система названа Хайеком спонтанным, или самопроизвольным порядком, что подчеркивает эволюционный, независимый от чьих-либо намерений или планов характер ее возникновения. Спонтанный порядок возник естественным путем, в ходе развития человеческой цивилизации. *Рынок – это и есть спонтанный порядок,* и подробный его анализ предстоит в последующих главах.

Но есть и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это – система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего Центра к непосредственному исполнителю (производителю). Такая система называется **иерархией.** Примером иерархического порядка может быть первобытная община, где вождь племени решал, кому, как и чем заниматься. Иерархия – это и командно-административная система, или социализм, где государство в лице Госплана или высших партийных инстанций отдавало приказы, что именно производить, распределяло ресурсы, прикрепляло поставщиков к потребителям. В форме иерархии осуществляет свою деятельность и фирма, где руководитель отдает приказы своим подчиненным. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти, персонифицированной в лице руководителя фирмы или центрального управляющего государственного органа.

В реальном мире наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий. Но от чего зависят столь различные формы координации экономического выбора людей?

Для этого нам нужно обратиться к новой категории, которая используется современной экономической теорией: **трансакционные издержки.** Термин впервые был введен в экономическую науку американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в его работе «Природа фирмы» (1937 г.). Рассмотрим их подробнее. Эти издержки связаны не с производством как таковым (расходы на сырье, материалы, заработную плату, транспорт и т. п.), а с сопутствующими ему затратами. Назовем важнейшие из них.

1. *Издержки поиска информации.* Здесь имеются в виду, прежде всего, затраты на поиск контрагентов хозяйственных сделок и поиск наиболее выгодных условий купли-продажи (ценах). Перед заключением сделки экономический субъект собирает информацию о контрагенте (например, компания по страхованию жизни потребует от вас массу справок о состоянии вашего здоровья и проверит их достоверность; мафиозная группировка многократно перепроверит надежность поставщика или покупателя крупных партий наркотиков и т. п.). Цены на одно и то же благо могут существенно различаться в разных местах, и каждый из нас знает, что люди с низкими и средними доходами вначале обойдут несколько магазинов и оптовых рынков, прежде чем купят товар.

2. *Издержки заключения хозяйственного договора (контракта).* Для того, чтобы заключить соглашение между контрагентами, требуются затраты времени и денег. Допустим, вы собираетесь опубликовать свое литературное произведение. Вам потребуется агент, который будет вести переговоры с издателем, следовательно, потребуются и расходы на оплату его услуг. Сами переговоры займут определенное время. Подписание договора, дружеский ужин с издателем – все это войдет в издержки заключения контракта.

3. *Издержки измерения.* Блага обладают самыми различными свойствами, приносящими полезность их обладателю. Допустим, вы собираетесь купить шубу. Прежде, чем совершить покупку, вы должны убедиться в качестве выделки меха, прочности окраски и т. п. Придирчивый покупатель будет мять шубу в руках, встряхивать, пытаться выдернуть ворс и даже понюхать, пытаясь определить качество выделки. Издержки измерения в данном случае затрудняют покупку для того, кто не обладает знаниями товароведа. Задачу минимизации издержек измерения в значительной мере выполняет торговая марка («брэнд») известной фирмы, но и в этом случае есть опасность подделки. Издержки измерения связаны и с необходимостью затрат на измерительную аппаратуру (контрольные весы, персональные калькуляторы и даже дозиметры, с которыми граждане, опасающиеся радиоактивного заражения, предпочитают покупать овощи и фрукты).

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* Подробнее о правах собственности и их спецификации речь пойдет в следующем параграфе настоящей главы. Здесь же можно отметить, что спецификация и защита прав собственности связана с издержками на установление объекта и субъекта собственности, функционированием судебной системы, органов охраны правопорядка и т. п. В качестве примера можно привести деятельность многих предприятий малого бизнеса в современной России. По идее, право частной собственности этих фирм должно охранять государство, как в любой стране с рыночной экономикой. Однако, если в силу тех или иных причин государство плохо справляется с этой задачей, то фирмы прибегают к альтернативным способам защиты своей собственности, т. е. поиску так называемых «крыш», которые выполняют охрану за определенную плату.

5. *Издержки оппортунистического поведения.* Оппортунистическое поведение означает нечестность, обман, сокрытие информации или, как пояснял эту категорию американский экономист О. Уильямсон, «просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути»; оно влечет за собой ощутимые издержки как до *(ex ante)*, так после *(ex post)* заключения сделки. Иначе говоря, выявление и наказание нарушителя договора связано с издержками. Требуются затраты, чтобы контрагенты защитили себя от оппортунистического поведения. Так, в обменных пунктах валюты стоят специальные приборы, проверяющие подлинность банкнот. Любители настоящего меда ходят по рынку с химическим карандашом, пытаясь определить подлинность этого продукта пчеловодства: если опущенный в каплю меда карандаш потечет фиолетовыми разводами, то мед поддельный. «Доверяй, но проверяй!» – гласит русская поговорка, которую в свое время любил повторять Рональд Рейган, президент США в 1980–1988 гг., в связи с переговорами между СССР и США об ограничении стратегических наступательных вооружений.

Трансакционные издержки пронизывают всю ткань хозяйственной жизни общества, мы сталкиваемся с ними на каждом шагу, даже не осознавая этого. Иногда ученые проводят аналогию между трансакционными издержками в экономике и трением в физике. Дж. Стиглер, американский экономист, утверждал, что «мир с нулевыми трансакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения».[1] Действительно, если отсутствуют все перечисленные выше виды трансакционных издержек, то, по Коузу, ничего не стоит ускорить трансакции (сделки) так, что вечность будет прожита за доли секунды. Обмен происходил бы мгновенно, потому что не требовалось бы затрачивать ресурсы на поиск той информации, о которой говорилось ранее в нашей главе.

[1] См. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 16.

К. Эрроу дал более широкое определение трансакционных издержек: **трансакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы.** Другими словами, любая система функционирует с «трением». И рыночная экономика, и альтернативные ей системы сталкиваются с трансакционными издержками. В одном случае мы видим, что трансакционные издержки – это издержки эксплуатации рыночной (ценовой) системы координации деятельности экономических субъектов. Но и при социализме так называемое плановое хозяйство, устроенное по иерархическому принципу управления, не могло избежать трансакционных издержек. Издержки согласования планов между вышестоящими и нижестоящими инстанциями; издержки, связанные с поиском дефицитных товаров; издержки оппортунистического поведения, т. е. бесконечные «приписки», завышение объема произведенной продукции и т. п. требовали содержания огромного аппарата контроля (см. подробнее гл. 29).

В любом обществе экономические агенты стремятся снизить величину трансакционных издержек. В связи с этим можно сказать, что возникшие эволюционным путем или в результате осознанной человеческой деятельности институты выполняют задачу минимизации трансакционных издержек. Виднейший представитель неоинституционализма Дуглас Норт определяет категорию институтов следующим образом: «**институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом**».[1] Институты снижают неопределенность, с которой сталкиваются экономические субъекты в процессе своей деятельности, и уже тем самым способствуют минимизации трансакционных издержек. Действительно, если все люди придерживаются таких «правил игры», которые выражаются библейскими заповедями «не убий», «не укради», «не лжесвидетельствуй» и т. п., то рассмотренные нами трансакционные издержки измерения, защиты прав собственности, оппортунистического поведения и др. становятся намного меньше. Как правило, в странах, где население законопослушно, достигнут и высокий уровень экономического развития. Вот маленький пример: владелец автомобиля в Швейцарии может не беспокоиться о том, что его машину угонят, если он оставил в ней ключи зажигания. Ему вообще не требуется затрат на систему сигнализации. Выражаясь экономическим языком, его издержки на защиту права собственности намного ниже, чем у владельца автомобиля в стране, где правило «не укради» нарушается на каждом шагу.

Итак, из рассмотренных нами определений становится ясно, что та или иная система будет функционировать как иерархия или как спонтанный порядок в зависимости от величины трансакционных издержек.

[1] См. подробнее: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 19. Здесь же Д. Норт утверждает, что институты «...абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх».

Представим себе, что в «расширенном порядке человеческого сотрудничества», как называет Ф. Хайек капитализм, необходимо собрать информацию о том, что, как и для кого производить. Наиболее дешевым способом окажется здесь спонтанный порядок, ибо «собрать в единый кулак» всю рассеянную информацию о ценах, предпочтениях, наличных ресурсах окажется непосильной никакому Центру задачей. Да, при этом существуют трансакционные издержки рыночной координации, но они оказываются ниже тех издержек, которые возникли бы в случае централизованного прикрепления каждого производителя к конкретному потребителю в масштабах всей национальной экономики.

А вот в рамках фирмы способом, экономящим трансакционные издержки, оказывается иерархия (см. подробнее гл. 9). Здесь работники взаимодействуют друг с другом не при помощи ценовых сигналов; о том, чем ему заниматься и что производить, работник узнает от своего непосредственного начальства. Как иерархия устроена и армия, где, как известно, приказы не обсуждаются. Семья патриархального типа также устроена на принципах иерархического управления.

Таким образом, мы подошли к интересному выводу: оценивать эффективность спонтанных порядков или иерархий необходимо не с точки зрения нормативных оценок (плохие или хорошие), а с точки зрения экономии трансакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он очень важен. Теория трансакционных издержек помогает понять, почему оказалась неэффективной социалистическая система хозяйства: попытка построить *все общественное производство по типу фирмы*, или «единой фабрики», как писал В. И. Ленин, оказалась несостоятельной из-за огромных трансакционных издержек, с которыми связано регулирование из Центра (Госплана). Интересно, что идеальное общество, о котором мечтали социалисты-утописты и последователи марксистского учения, в терминах неоинституциональной теории должно было бы представлять собой систему с нулевыми трансакционными издержками. Так, Р. Коуз утверждал, что *абсолютно* коммунистическое общество в его представлении – это система, в которой трансакционные издержки не существуют. Но в реальности социалистическая система оказалась «перегруженной» трансакционными издержками. Наивная социалистическая утопия, что можно в едином центре сосредоточить всю рассеянную в обществе информацию о ценностях ресурсов, о постоянно меняющихся предпочтениях потребителей и т. п., так и осталась утопией, нереализованной мечтой. Выдающийся вклад в развенчание иллюзий о возможности построения всего общественного хозяйства по типу иерархии внесли австрийские экономисты-неолибералы Ф. Хайек («Пагубная самонадеянность»), Л. Мизес («Социализм»), российский экономист Б. Бруцкус в своей работе «Социалистическое хозяйство», вышедшей еще в 1922 г., и другие экономисты.

До сих пор мы исследовали, каким путем может передаваться информация о редких ресурсах в различных хозяйственных системах. Но облик той или иной системы зависит и от упомянутых ранее институтов, или «правил игры», которых должны придерживаться все хозяйственные агенты. В следующем параграфе и пойдет речь о некоторых из этих важнейших правил.

§ 2. Права собственности как «правила игры» в хозяйственных системах

В современной экономической теории, как нам известно из гл. 2, § 3, получило развитие направление экономического анализа, называемое неоинституционализмом. Одной из наиболее известных теорий этого направления является **экономическая теория прав собственности.** У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста – Рональд Коуз, о котором мы много говорили в предыдущем параграфе, и Армен Алчиан. В дальнейшем в разработке и использовании этой теории принимали активное участие такие известные экономисты неоинституциональной школы, как Й. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, Р. Познер и др.

Своеобразие подхода авторов этой теории к трактовке собственности и ее использованию в качестве методологической и общетеоретической основы экономического анализа состоит в следующем: во-первых, в своих исследованиях они оперируют не привычным для нас понятием «собственность», а используют термин «**право собственности**». Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию ресурса — вот что составляет собственность».[1]

Полный пучок прав, называемый **«перечнем Оноре»** (в честь английского юриста А. Оноре, впервые предложившего его в 1961 г.), состоит из следующих 11 элементов:

1. *Право владения*, т. е. право исключительного физического контроля над благами;
2. *Право использования*, т. е. право применения полезных свойств благ для себя;
3. *Право управления*, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4. *Право на доход*, т. е. право обладать результатами от использования благ;
5. *Право суверена*, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

[1] Demsetz H. Toward a theory of property rights – "American Economic Review". 1967, v. 57, № 2.

6. *Право на безопасность*, т. е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
7. *Право на передачу благ в наследство*;
8. *Право на бессрочность обладания благом*;
9. *Запрет вредного использования*, т. е. запрет использования вещи способом, наносящим вред имуществу других хозяйственных агентов;
10. *Право на ответственность в виде взыскания*, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга;
11. *Право на остаточный характер*, т. е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т. д.) **поведенческие отношения между людьми,** которые возникают в связи с существованием благ, и касаются их использования. Эти отношения представляют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Иначе говоря, **права собственности есть не что иное, как определенные «правила игры»,** принятые в обществе. «*Права собственности — это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды.* Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, – определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса».[1]

Вторая отличительная черта теории прав собственности заключается в том, что феномен собственности выводится в ней из проблемы относительной редкости, или ограниченности ресурсов: «Без какой-либо предпосылки редкостей бессмысленно говорить о собственности».[2] Правда, такой подход не является открытием вышеназванных авторов; впервые он был обоснован еще в 1871 г. австрийским экономистом Карлом Менгером в книге «Основания политической экономии». Собственность, писал К. Менгер, своим конечным основанием имеет существование благ, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому институт собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем «несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ».[3] Такое несоответствие ведет к тому, что централь-

[1] Хейне П. Экономический образ мышления. С. 325.

[2] Toumanoff P.G. Theory of market failure – «Kyklos», 1984, v. 37, № 4.

[3] Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 79.

ным моментом отношений собственности становится их *исключающий характер*.

Таким образом, отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Иными словами, обеспечение прав собственности предусматривает исключение других лиц из числа пользователей ограниченных ресурсов. Но само обеспечение этого права, как отмечает известный исландский экономист Т. Эггертссон, сопряжено с издержками. В некоторых случаях эти издержки могут быть очень высокими. Хорошо известно, что владельцы домов в районах с высоким уровнем преступности «отказываются от них, когда издержки обеспечения прав собственности сводят чистую ценность этой собственности к нулю».[1]

Отсутствие исключений из доступа к ресурсам, или свободный доступ к ним, означает, что они — ничьи, что они не принадлежат никому или, что то же самое, всем (общая собственность). Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

С точки зрения авторов теории прав собственности, исключить других из свободного доступа к ресурсам означает специфицировать права собственности на них. Другими словами, **спецификация прав собственности – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами.** Так, перечисленные выше 11 правомочий из «перечня Оноре» могут быть закреплены не обязательно за одним физическим или юридическим лицом, о чем мы подробнее скажем далее. Государству принадлежит особо важная роль в спецификации прав собственности, которые принимают вид формальных правил (законов, прописанных в различных законодательных актах и, прежде всего, в Конституции).

Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу. «Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, – пишет Р. Коуз, – их в конце концов приобретают те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность».[2] Таким образом, основная цель спецификации, т. е. четкой определенности прав собственности, заключается в изменении поведения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы они принимали наиболее эффективные решения. Ведь только на собственника падают в конечном счете все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Поэтому он и оказывается заинтересованным в максимально полном их учете при принятии решений.

[1] Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., Дело. 2001. С. 50.

[2] Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 14.

Приведем пример, позволяющий лучше понять проблему спецификации прав собственности. Нередко нам приходится сталкиваться с так называемой «бесхозной» землей в черте города. Как правило, это стихийные мусорные свалки, крошечные огороды на окраинах города, сооруженные в порядке «самозахвата» все той же ничейной земли и т.п. Конфликтные ситуации по этому поводу возникают из-за того, что каждый из его участников полагает: он *имеет право* сваливать мусор или выращивать редиску; в то же время другие полагают, что они *имеют право* на чистый воздух и цивилизованный городской вид. На самом деле вся проблема заключается в том, что права собственности не специфицированы, правомочия не закреплены ни за одним из участников конфликта.

Чем определеннее права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта учитывать те выгоды или тот ущерб, которые его решения приносят другому лицу. Именно поэтому в процессе обмена права собственности на те или иные блага будут переданы тому экономическому агенту, для кого они представляют наивысшую ценность. Тем самым обеспечивается эффективное распределение ресурсов, поскольку в ходе обмена они перемещаются от менее производительного к более производительному использованию, от лиц, менее их ценящих – к лицам, ценящим их больше. В экономической науке эта проблема рассматривается в известной теореме Коуза, с которой мы подробно познакомимся в гл. 15.

Экономическая теория рассматривает различные режимы прав собственности:

- *частная собственность (private ownership).* В этом случае исключительными правами пользуются отдельные индивиды.
- *государственная собственность (state ownership).* Исключительные права принадлежат государству, или точнее, тем, кто его контролирует.
- *коммунальная собственность (communal ownership).* Исключительные права принадлежат некоему сообществу людей, которые контролируют доступ к ресурсу.
- *общая собственность,* или *свободный доступ (common ownership).*

Эти базисные режимы прав собственности могут сосуществовать в самых различных сочетаниях в разных странах.

Остановимся несколько подробнее на тех последствиях, которые вытекают из указанных режимов прав собственности.

Право частной собственности означает, что отдельное физическое или юридическое лицо обладает всем пучком прав собственности или только некоторыми из 11 правомочий «перечня Оноре». Допустим, вы можете обладать лишь некоторыми из перечисленных прав, но не обладать остальными правами. Некоторые права существуют лишь в определенной комбинации и, взятые сами по себе, не имеют никакой ценности (например, правомочие седьмое без правомочия первого). Комбинации этих прав с учетом того, что ими обладают различные физические и юридические лица могут быть весьма разнообразными. Поэтому можно говорить о разнообразии форм собственности.

Право государственной собственности означает, что всем пучком прав или различными его компонентами обладает исключительно государство, причем, чем в большей степени все 11 правомочий реализуются государством, тем в большей степени такая система хозяйствования заслуживает название иерархии.

Свободный доступ, или общая собственность порождает проблему, которая в экономической науке называется **«трагедией общин».** Этим термином обозначается тенденция к *хищническому использованию общей собственности.* Действительно, представим себе озеро или реку, в которой водится рыба, при этом права собственности на ее улов характеризуются свободным доступом. Никаким законодательством не определены исключительные права на совершение хозяйственной деятельности, в данном случае, рыболовства. В таком случае хозяйствующие субъекты, не ограниченные в своих действиях никакими законами, или «правилами игры», будут эксплуатировать наличные запасы рыбы вплоть до полного их истощения. Каждый руководствуется лишь своим стремлением к максимизации выгоды, и в результате складывается ситуация «сверхиспользования» ресурса. Угроза истощения ограниченных ресурсов может привести к изменению режима открытого доступа и переходу к частной, государственной или коммунальной ее формам.

Современная хозяйственная система западных стран именуется **«смешанной экономикой».** И все-таки мы не совершим большой ошибки, если назовем эти страны капиталистическими. Во-первых, определяющим способом передачи информации в них является механизм ценовых сигналов, или спонтанный порядок. Во-вторых, в частной собственности находится преобладающая доля редких (ограниченных) ресурсов, главным из которых является капитал. Поэтому термин «смешанная экономика» отражает всего лишь то обстоятельство, что в чистом виде мы не наблюдаем ни спонтанного порядка, ни иерархии; ни

правового режима исключительно частной собственности, исключительно общей собственности, исключительно государственной или коммунальной собственности. «Смешанная экономика» означает сосуществование механизма рыночной координации и государственного регулирования экономики. Речь не идет о некоем «третьем пути», по которому якобы идут такие страны, как Великобритания, Австрия, Швеция, Япония, Южная Корея и т. п. Более того, расширение государственного сектора с неизбежностью будет усиливать иерархические компоненты в данной системе хозяйственных связей. А это чревато нарастанием трансакционных издержек, перечеркивающим благие намерения, с которыми связано усиление роли государства в экономике. В этом смысле и следует понимать бескомпромиссное высказывание Л. Мизеса: «Производство может направляться либо рыночными ценами..., либо правительственным советом по управлению производством. Третьего решения не существует. Невозможна третья социальная система, которая была бы ни социалистической, ни капиталистической».[1]

Основные понятия:

Спонтанный порядок	spontaneous order
Иерархия	hierarchy
Трансакционные издержки	transaction cost
Права собственности	property rights
Спецификация	specification
«Перечень Оноре»	«Honore`s list»
Частн ая собственность	private ownership
Государственная собственность	state ownership
Коммунальная собственность	communal ownership
Общая собственность (свободный доступ)	common ownership
Трагедия общин	tragedy of commons
«Смешанная экономика»	«mixed economy»

[1] Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 113.

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА

Изучение микроэкономики дает ответы на многочисленные вопросы, связанные с проблемами *индивидуального выбора* в рыночном хозяйстве: как принимаются решения о том, что производить, что покупать, как распределить свои сбережения во времени, как сделать выбор в пользу дополнительной работы или досуга и т. д. Поскольку речь идет о децентрализованной системе, которой и является рынок, информационным сигналом для принятия решений во всех указанных и многих других примерах является *цена*. Не случайно микроэкономику как раздел экономической теории часто называют наукой о ценообразовании. В центре нашего внимания и будет находиться процесс установления цен на многочисленные товары и услуги на рынке благ, а также установление цен на рынках факторов производства, т. е. рынке труда, рынке капитала, рынке земельных ресурсов. Особое внимание будет уделено и тем случаям, когда ценовой сигнал искажается, или, другими словами, цена дает неверную информацию о потребностях общества. Таким образом, нам представится возможность сравнить рыночный механизм с альтернативными системами хозяйства и дать оценку эффективности их функционирования.

Глава 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

«Рынок не производит предметов, а передает информацию о них».
Ф. А. фон Хайек

§ 1. Рынок и условия его возникновения

В самом общем виде рынок можно определить как стихийный порядок. Эта характерная черта рынка обсуждалась в гл. 4. Учитывая, что в кратком определении невозможно осветить все грани этой важнейшей экономической категории, можно сказать, что **рынок – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых**

сигналов. В условиях исследуемой формы хозяйства рыночные связи охватывают всю систему и всех субъектов экономических отношений. Участниками рынка являются и предприниматели, и работники, продающие свой труд, и конечные потребители, и владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг и т. д. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство. В разделе «Макроэкономика», когда мы будем учитывать и международные экономические связи, предметом анализа будет и еще один субъект рынка – заграница.

Домашнее хозяйство – основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и других факторов производства деньги расходуются для удовлетворения личных потребностей (а не для наращивания прибыли).

Бизнес – это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли). Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Один и тот же человек (взрослый член общества) может быть в составе и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения. Например, работая по найму государственным служащим, вы являетесь представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, вы представляете бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, вы являетесь членом домашнего хозяйства. Соответственно современная рыночная экономика – это целая система рынков: товаров и услуг, труда, ссудных капиталов, ценных бумаг, иностранной валюты и др.

Важнейшими условиями возникновения рынка являются **общественное разделение труда и специализация.** Первая из этих категорий означает, что в любом более или менее многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Различные группы производителей занимаются отдельными видами хозяйственной деятельности. Это и означает специализа-

цию в производстве тех или иных благ и услуг. Специализация, в свою очередь, определяется **принципом сравнительного преимущества**, т. е. способностью производить продукцию при относительно меньшей альтернативной стоимости. Сравнительное преимущество является одним из центральных понятий в экономической теории. Производители обладают разными навыками, умением, по-разному обеспечены ограниченными ресурсами. Например, два человека, *А* и *В*, производят обувь и платья. Субъект *А* за месяц может изготовить 2 пары обуви или сшить 4 платья. Производитель *В* соответственно 4 пары обуви или 16 платьев. Альтернативная стоимость одной пары обуви субъекта *А* равна двум платьям; у субъекта *В* альтернативная стоимость пары обуви равна четырем платьям. Относительно меньшая альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) производства обуви – у производителя *А*. Следовательно, ему следует полностью сосредоточиться (специализироваться) на производстве обуви, другому производителю целесообразнее специализироваться на производстве платьев, так как именно это благо имеет относительно меньшую альтернативную стоимость у производителя *В*. Принцип сравнительного преимущества объясняет как процессы специализации в рамках отдельного предприятия, так и в международных масштабах, о чем будет подробно сказано в гл. 27.

Условием возникновения рынка является и так называемая **экономическая обособленность, или хозяйственная автономия** субъектов рынка. Ведь обмениваются благами, созданными на основе общественного разделения труда и специализации, полностью независимые, самостоятельные в принятии хозяйственных решений производители. Хозяйственная автономия означает, что только сам производитель решает, что производить, как производить, кому и где продавать созданную продукцию. Адекватным правовым режимом состоянию экономической обособленности является режим частной собственности. На последнем выводе необходимо остановиться подробнее.

Может ли вообще возникнуть рынок какого-либо товара, если в обществе отсутствуют «правила игры», наделяющие субъектов хозяйства теми или иными правомочиями из «пучка прав», рассмотренного в гл. 4, § 2? Кто станет специализироваться, например, на производстве картофеля с целью последующего обмена его на другую необходимую продукцию, если по закону земельный участок в любое время может быть конфискован в пользу государства или других лиц; если производитель картофеля лишен права на доход (должен бесплатно сдавать продукцию государству); если не существует права продажи и наследования земельного участка и т. д. Конечно, можно заставить производить картофель силой, путем принуждения, но тогда мы не можем говорить о

рынке, ибо перед нами будет пример иерархической системы хозяйства. Современная экономическая теория делает акцент на том, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться.

Для возникновения рынка какого-либо продукта важна и величина трансакционных издержек. Допустим, вы решили заняться выпечкой пирожных у себя дома с целью их последующей продажи в самых оживленных точках вашего города. Однако необходимо получить разрешение санэпидемстанции на подобную деятельность, лицензию от муниципалитета, вероятно, придется платить дань рэкетирам, если речь идет о нынешних российских условиях и т. п. Если все эти трансакционные издержки для желающих заняться производством пирожных на продажу, по предварительным расчетам, окажутся выше предполагаемого дохода, то рынок пирожных так и не будет создан. Таким образом, трансакционные издержки определяют условия и границы рыночной деятельности.

И, наконец, важным условием возникновения рынка является **свободный обмен ресурсами.** Ведь общественное разделение труда, специализация и обмен могут существовать и в иерархических системах, где Центр определяет кому и что производить, кому и с кем обмениваться произведенной продукцией. Только свободный обмен, существующий в спонтанных (стихийных) порядках, позволяет сформироваться свободным ценам, которые и будут подсказывать хозяйственным агентам наиболее эффективные направления их деятельности.

§ 2. Экономические и неэкономические блага. Товар

Благо – это средство удовлетворения потребностей человека (см. гл. 3).

Следует четко разграничивать экономические и неэкономические блага. Это различие связано с понятием редкости, о котором уже шла речь ранее. Благо неэкономическое имеется в неограниченном количестве. Экономическое благо является редким благом. Именно соотношение между потребностью, или надобностью (в терминологии К. Менгера, видного представителя австрийской школы), и доступным для распоряжения количеством благ, делает их экономическими или неэкономическими. Так, если вы живете в тайге, стволы деревьев для постройки жилища не являются для вас экономическими благами. Ведь их количество в огромное число раз превышает вашу потребность в этом стройматериале. И вода для питья, если вы живете на берегу чистейшего озера, не

является экономическим благом. Таковым она станет для вас лишь в пустыне, где потребность человека в питье оказывается выше, чем доступное для удовлетворения этой потребности количество воды. Неоклассическая школа подчеркивает, что товар – это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар должен обязательно быть продуктом труда.

Товары, подчеркивает К. Менгер, это «**экономические** блага, независимо от их способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих их для продажи, от их материальности, независимо от характера их как продукта труда, **предназначенные для обмена»**.[1] Важнейшими характеристиками товара являются **потребительная ценность (стоимость) и меновая ценность (стоимость).**[2] Эти категории введены в научный оборот много столетий назад. Аристотель, А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, К. Маркс, Дж. С. Милль и многие другие экономисты подчеркивали различие между потребительной и меновой ценностью.

Полезность блага, его свойства, благодаря которым оно может удовлетворять ту или иную потребность людей, делают благо **потребительной ценностью.** Потребительная ценность может непосредственно удовлетворять личную потребность человека или служить средством производства материальных благ. Например, хлеб, масло, картофель и т. д. удовлетворяют потребность в пище, ткань – потребность в одежде и т. д.

Потребительную ценность имеют и многие блага, не созданные человеческим трудом, например, вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев. Но не всякое благо, имеющее потребительную ценность, является товаром.

Чтобы благо могло стать товаром, оно должно быть предназначено для обмена. Необходимо отметить, что потребительная ценность блага должна удовлетворять потребности не того, кто его произвел, а поступать для потребления другим людям, через обмен и удовлетворять потребности других членов общества.

Меновая ценность – это количественное отношение, в котором потребительные ценности одного рода обмениваются на потребительные ценности другого рода. Например, 1 топор обменивается на 20 кг зерна. В этом количественном отношении обмениваемых товаров и выражена их меновая ценность. Сторонники трудовой теории стоимости считали (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др.), что

[1] Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 201–202.

[2] В дореволюционные времена и первое десятилетие после Октябрьской революции 1917 г. английский термин «value» и немецкий «Wert» в русской экономической литературе переводились словом «**ценность**».

товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу – труд. Этой основой, по их мнению, не может быть ни одно из природных свойств товара – масса, объем, форма и т. п., а только трудовые затраты. Необходимым условием обмена является различие потребительных ценностей обмениваемых товаров, но потребительные ценности различных товаров, как качественно разнородные, с точки зрения теоретиков трудовой стоимости являются количественно несоизмеримыми.

Однако в современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность, причем именно проблема сравнения, соизмерения различных полезностей занимает важнейшее место в их учении.

Если же стоимость товара определяется затратами труда на его производство, то труда какого качества и какова должна быть продолжительность этого труда, созидающего стоимость? Непосредственным измерителем трудовых затрат является в теории трудовой стоимости рабочее время. Стоимость товара будет определяться не индивидуальным рабочим временем, затраченным на производство единицы товара, а так называемым *общественно необходимым рабочим временем*. Эта категория характеризует время, «которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда».[1] Но вновь возникает вопрос – это труд простой или сложный? Квалифицированный или неквалифицированный? Умственный или физический? Труд, результатом которого является физически осязаемая вещь или услуга? Так, например, К. Маркс такого разнообразия вопросов не рассматривает и говорит лишь о проблеме простого и сложного труда. По его мнению, сравнительно сложный труд выступает в стоимости как умноженный или возведенный в степень простой труд, поэтому меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого. Но чем (или кем) определяются коэффициенты, сводящие сложный труд к простому? Внятного ответа трудовая теория на этот вопрос не дает.

Обратимся к более развернутой характеристике теории предельной полезности, которая, по мнению многих западных экономистов, произвела настоящий переворот в экономической теории, фигурирующий под названием «субъективной революции».

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 47.

§ 3. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага

Согласно трудовой теории стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда. Только на рынке стоимость получает свою форму выражения в виде меновой стоимости. Проще говоря, стоимость создается в производстве, а проявляется на рынке. И вот здесь-то возникают возражения со стороны теоретиков предельной полезности. В чем их суть? Если товар покупается на рынке, то это происходит не потому, что кто-то расценил **затраты труда** на производство товара как общественно необходимые, а потому, что данный товар для покупателя обладает определенным полезным эффектом; покупатель **ценит** этот товар. Недаром, как уже отмечалось, на русский язык немецкое слово «Wert» или английское «value» в конце XIX – начале XX вв. переводились именно как **«ценность»,** и это был более точный перевод. А ценность – это категория во многих (если не во всех) отношениях субъективная. Следовательно, согласно учению австрийской школы, стоимость (ценность) никоим образом не может быть свойством, **объективно** присущим вещи. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя, чьи субъективные оценки и придают произведенному благу свойства стоимости. Таким образом, трудовая стоимость – лишь фантом, а действительная стоимость (ценность) конституируется лишь на рынке и вне его просто не существует.

Чем определяется стоимость букета диких цветов (ландышей), которые сорвала в обход закона бабушка и торгует ими на вокзальной площади? Чем определяется стоимость картины Ван-Гога? Продолжительностью индивидуального рабочего времени на собирание ландышей или времени Ван-Гога на изготовление картины? Согласно теории трудовой стоимости – нет, не индивидуальным временем, а общественно необходимым. Но что является общественно необходимым временем в данных случаях? Можно заметить, что приведенные примеры не типичны, так как они касаются свободно невоспроизводимых товаров. Тогда – другой пример: несвежие, а попросту тухлые куриные яйца (товар свободно воспроизводимый). В Китае (где такого рода яйца – блюдо китайской кухни) их стоимость, допустим, определяется общественно необходимым рабочим временем. Перевезем эти яйца (на поезде или самолете) в российскую глубинку. Казалось бы, стоимость этого продукта должна еще увеличиться (учитывая затраты труда на транспортировку), однако в российских условиях яйца такого качества вообще не будут куплены. Они не имеют потребительной ценности, следовательно, и не имеют вообще никакой ценности. Разумеется, в наших рассуждениях мы не будем ломиться в открытую дверь: сторонники трудовой теории стоимости прекрасно понимали, что без потребительной ценности, без общественной полезности блага невозможно вообще существование категории товара. Речь идет о другом – о том, что стоимость, по их мнению, непосредственно создается в производстве, что это – объективное свойство товара. Но если без рыночных оценок покупателей невозможно выявить полезный эффект произведенной продукции, то, очевидно, **стоимость (ценность) есть прежде всего категория обмена.**

Помимо этого, неоклассики, в том числе и австрийская школа, подчеркивают, что в создании ценности товара принимают участие несколько равноправных факторов производства – труд, капитал, земля, предпринимательские способности, а не только один труд.

Расхождение теории предельной полезности с теорией трудовой стоимости связано и с проблемой соизмерения разнородных потребительных ценностей, или полезностей. Ведь в каждом конкретном случае при выработке хозяйственных решений бизнесменом или в процессе индивидуального потребления постоянно происходит сопоставление полезного эффекта различных благ. Вообще без сопоставления потребностей, без оценки полезного эффекта тех или иных материальных и духовных благ каждый раз, когда требуется принятие хозяйственного решения, никакая экономическая деятельность была бы невозможна.

При этом сама проблема поиска измерения полезности вызывала оживленную полемику в среде сторонников теории предельной полезности. В каких единицах измерить полезный эффект? В зависимости от ответа на этот вопрос ученые разделились на два «лагеря» **– ординалистов и кардиналистов,** однако суть этой проблемы можно уяснить лишь после изучения самой категории предельной полезности, кривой спроса и других важных категорий экономической науки.

Обратимся к более подробной характеристике проблемы ценности в концепции теории предельной полезности. Ученые, разработавшие эту теорию, – У. Джевонс, А. Маршалл (Великобритания), Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер (Австрия), Л. Вальрас (Швейцария), В. Парето (Италия) и другие в основном создавали свои труды во 2-й половине XIX – начале XX в. Нередко вклад этих исследователей (особенно представителей австрийской школы) в развитие экономической теории именуют «субъективной революцией», или революцией «предельной полезности». Цена, определяемая предельной полезностью, помогла разрешить многие загадки и парадоксы хозяйственной жизни и позволила создать тот раздел экономической науки, который сейчас принято называть теорией потребительского выбора (см. § 9 настоящей главы). Чаще всего в связи с этим упоминается знаменитый **«парадокс Смита»:** почему вода, столь полезная для человека, стоит так дешево, а алмаз, чья польза намного меньше для удовлетворения жизненных потребностей, стоит

так дорого? Ответить на этот интересный вопрос нам поможет именно теория предельной полезности. По мнению Хайека, с элементарными основами теории предельной полезности должен быть знаком каждый образованный человек.[1]

Сторонники теории предельной полезности рассматривают, прежде всего, субъективную ценность, выражающую отношение человека к вещи. При этом субъективную ценность связывают с редкостью блага, т. е. с величиной его запаса. «Ценность предполагает, – писал Е. Бем-Баверк, – именно ограниченность количества вещей, отсутствие ценности предполагает избыток их».[2] Представители теории предельной полезности, выводя ценность из полезности, считали необходимым выделить два вида полезности:

а) абстрактную, или родовую полезность, т. е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей;

б) конкретную полезность, которая означает *субъективную оценку полезности* данного экземпляра этого блага. Эта субъективная оценка зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем (степени интенсивности потребности).

По мере удовлетворения потребности «степень насыщения» растет, а величина конкретной полезности (степень «настоятельной потребности») падает. Это означает, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, обладает меньшей полезностью, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага имеется его «предельный» экземпляр, удовлетворяющий «настоятельную потребность». Отсюда делается вывод, что **ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.**[3]

Иллюстрацией проблемы предельной полезности у Е. Бем-Баверка служит позаимствованный им из работы К. Менгера пример с пятью мешками зерна, которыми обладает старик-отшельник, живущий в лесу. Полезность этих мешков зерна располагается в убывающем порядке: первый мешок употребляется для удовлетворения самых насущных потребностей питания, второй – для улучшения питания, третий – для откорма домашних птиц, четвертый – для изготовления пива, пятый – для забавы (кормления попугаев). Лишившись какого-либо одного мешка, отшельник отказался бы лишь от корма попугаев, т. е. удовлетворения наименее настоятельной потребности. Поэтому именно ею определяется ценность каждого из пяти мешков зерна. По определению Бем-Баверка, «величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода».[1] Следовательно, полезность последней единицы каждого блага, т. е. единицы, которая удовлетворяет наименее настоятельную потребность, и есть предельная полезность. По мнению сторонников данной теории, субъективная оценка каждого блага человеком непосредственно определяется предельной полезностью этого блага, а объективные меновые пропорции или цены товаров зависят от субъективных оценок и, в конечном счете, тоже определяются предельной полезностью (см. также о предельной полезности в § 9 настоящей главы).

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 175.

[2] Бам-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 262.

[3] Термин «предельная полезность» был введен в экономическую науку Фридрихом фон Визером (1851–1926), видным представителем австрийской школы.

Теперь становится возможным объяснить и «парадокс Смита»: нужно различать **общую полезность** всего запаса блага и его **предельную полезность.** Общая полезность всего запаса воды, конечно, выше общей полезности алмазов, но ценность этих экономических благ объясняется предельной полезностью, а она выше у алмазов.

Родоначальником нового направления в теории ценности и цен является выдающийся английский экономист А. Маршалл. По его мнению, теория предельной полезности страдает определенной односторонностью, поскольку объясняет ценность *только* одним фактором. Широко известно мнение А. Маршалла о необходимости синтеза предельной полезности и издержек производства при определении того, чем определяется стоимость товара. «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц».[2]

Именно с работами А. Маршалла связан отход неоклассической школы от попыток построить монистическую теорию стоимости и цены. Принцип монизма означает, что должен быть найден **единый источник** стоимости, **единое основание** цены, **единый источник** доходов общества в рыночном хозяйстве. Таким единственным источником, например, в теории К. Маркса является труд, и только труд. Теоретики австрийской школы ищут такое единое основание в категории предельной полезности. В теории же А. Маршалла определение стоимости и цены сводится к выяснению **взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства товара).** По мнению А. Маршалла, ценность товара в равной мере определяется полезностью и издержками производства.

Дать развернутую характеристику

[1] Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Указ. соч. С. 278, 279.

[2] Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II. С. 31–32.

второй стороне (издержкам производства) в этом параграфе не представляется возможным, так как для этого нужно познакомиться с категорией предельных издержек (гл. 6), а также с теорией предельных продуктов и предельной производительности факторов производства (гл. 10). Но уже здесь можно заметить, что в теории неоклассиков при определении ценности товаров используется своеобразный подход к оценке производственных ресурсов, направленных на изготовление товара, в том числе и фактора труда. Почему осуществляются затраты труда на производство какого-либо товара (и не только труда, но и других факторов – капитала и земли)? Потому что общество испытывает потребность в какой-то конкретной полезности. Именно ценностью этого товара, этой полезностью и будут определяться ценности затрат труда, капитала и земли. Именно ценность конечного товара определяет ценность того или иного фактора производства, масштаба его применения и в целом – величину издержек производства. Стоимость готового товара **вменяется** стоимости использованных при его изготовлении факторов производства. Поясним этот принцип на конкретных примерах. Разработка нефтяных месторождений, добыча нефти и производство бензина осуществляются потому, что люди ценят такое благо, как автомобиль. Чем выше оценки полезности этого блага, тем в больших масштабах будут осуществляться затраты труда и других факторов на добычу нефти и изготовление бензина. Не потому дорог бензин, что высоки затраты на добычу нефти, а наоборот: из-за высокой ценности для автомобилистов бензина будут высоки и затраты на добычу нефти. Этот принцип Е. Бем-Баверком описан так: «Не потому дорого токайское вино, что дороги токайские виноградники, а наоборот».[1] Начиная с работ А. Маршалла, в экономической теории отчетливо проявился отход от поисков субстанции стоимости и переход к функциональному анализу, к *одновременному* определению взаимовлияния цены и спроса-предложения.

§ 4. Происхождение денег

Вопрос о происхождении денег различными теоретическими школами связывается с процессом развития обмена.

Исследовать происхождение денег – это исследовать развитие торговли, обмена, возникновение того этапа человеческой цивилизации, который Ф. Хайек назвал «расширенным порядком человеческого сотрудничества».

Самой простой формой обмена является бартер. Бартер – это непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледелец обменивает 500 кг зерна на одну корову, принадлежащую скотоводу. Однако бартерные сделки могут беспрепятственно осуществляться лишь при ограниченном наборе предлагаемых к обмену товаров. Количество участников при бартерном обмене также ограничено. При вовлечении в торговлю большого круга хозяйствующих субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Например, вы хотите обменять свою пшеницу на медный кувшин, но владельцу кувшина не требуется ваше зерно. Потребуется множество промежуточных торговых сделок, прежде чем вы наконец станете обладателем кувшина.

[1] Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Указ. соч. С. 334.

Это затруднение, отмечал К. Менгер, казалось бы непреодолимым, если бы «в самой природе вещей не существовало средства, которое само по себе и без всякого... соглашения или государственного принуждения приводит к решению указанного затруднения».[1] Дело в том, что по мере развития обмена в разных регионах выделяется товар, обладающий наибольшей **способностью к сбыту** (термин К. Менгера). Выражаясь современным языком, речь идет о товаре, обладающем наибольшей **ликвидностью**. Ликвидный товар (или любое другое благо) – это легкореализуемый товар. С понятием ликвидности мы еще будем неоднократно встречаться в последующих главах учебника.

Пока нам требуется выяснить, от чего же зависит способность товара к сбыту, или ликвидность.

Во-первых, эта способность ограничена кругом лиц, которым можно сбыть свой товар. Владелец товара не может продать свой товар тем лицам, которые не имеют потребности в них; которые в силу правовых и физических оснований отстранены от их приобретения; которые не знают о появившейся возможности обмена (малоизвестные товары обладают весьма ограниченной способностью к сбыту) и в силу еще некоторых ограничений.

Во-вторых, способность товаров к сбыту ограничена областью, в которой товар может найти сбыт. Это означает, что помимо наличия круга лиц, которым можно сбыть товар, не должно быть непреодолимых препятствий (физических или правовых) при транспортировке товара в данную местность; транспортные издержки не должны быть слишком высоки.

В-третьих, способность товаров к сбыту ограничена количественно. Эта способность ограничена размерами еще неудовлетворенных потребностей; кроме того, всегда существуют границы количественного объема сбыта, сильно различающиеся у разных товаров. Так, К. Менгер предлагает сравнить способность к сбыту какого-либо научного трактата о перуанских древностях и способность к сбыту мяса или хлеба.

[1] Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 218.

В-четвертых, способность к сбыту зависит от промежутка времени, в течение которого возможен сбыт. Эти различия товаров станут яснее, если сравнить возможное время реализации свежей клубники, устриц, копченой колбасы, политических газет, остромодных товаров и т. д.[1]

Итак, товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами. **Деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена.** Деньги являются одним из наиболее значительных компонентов экономической жизни общества. Они, как ясно из предыдущего анализа, появились на определенном этапе развития хозяйственной жизни общества, но не как продукт какого-либо законодательного акта государства, а как результат развития экономических отношений, как результат *естественной* хозяйственной жизни людей.

Уже на раннем этапе развития торговли в разных странах и регионах люди находили такой товар, который отличался большей способностью к сбыту, чем их собственный, и который мог быть обменен на тот товар, в котором они нуждались. В качестве средства обмена использовались любые товары – скот, зерно, соль, медь и т. д., но все они должны были удовлетворять одному требованию: получить **общее признание** и покупателей, и продавцов как средство обмена. В России до конца княжения Дмитрия Донского в качестве наиболее ликвидных средств обмена обращались серебро в слитках («гривны»), иностранная монета (до половины VIII в. – римские динарии, в VIII–X вв. – восточные дирхемы, преимущественно арабские, с XI – западноевропейские монеты) и меховые ценности («куны», «резаны», «мордки» и т. д.). Постепенно абсолютно ликвидным средством обмена стали драгоценные металлы – золото и серебро.

Заметим, что неоклассическая школа подчеркивает то огромное влияние, которое оказала на возникновение денег **привычка.** Этот фактор поможет многое объяснить в природе современных денег.

В связи с анализом денег мы можем дать еще одно определение категории цены. **Цена – это пропорция обмена товаров на деньги.** Таким образом, мы видим, что определения цены могут охватывать разные стороны этого важнейшего рыночного феномена. Во-первых, цена – это альтернативные издержки, о чем говорилось в гл. 3. Во-вторых, цена – это информационный сигнал («симптом экономического выравнивания», по Менгеру), который подсказывает субъекту рыночного хозяйства наиболее выгодное направление его деятельности. И, наконец, цена – это пропорция обмена товаров на деньги.

Но вернемся к благородным металлам – золоту и серебру. Почему именно они стали деньгами? Золото и серебро

[1] Подробней см.: Менгер К. Основания политической экономии. Указ. соч. С. 205–210.

стали деньгами потому, что обладали *совокупностью качеств,* позволяющих им лучше, чем другим товарам, выполнять роль абсолютно ликвидного средства обмена:

1) сохраняемость;

2) портативность (т. е. высокая ценность в небольшом объеме);

3) экономическая делимость (т. е. слиток золота, поделенный на две равных по весу части, означает, что и ценность каждой половины слитка ровно в два раза уменьшилась). Этим свойством не обладают ни скот, ни меха, ни жемчуг, ни алмазы и т. д.;

4) относительная редкость золота в природе.

В современных условиях золото, а еще раньше – серебро, перестало быть денежным товаром. В нашей обыденной жизни мы используем бумажные деньги (банкноты), а не мешочки с золотым песком или золотые монеты. Что же сейчас является деньгами?

Ответ на этот вопрос мы получим в разделе «Макроэкономика», в гл. 20, когда рассмотрим деятельность Центральных и коммерческих банков. Но в настоящем параграфе мы затронем лишь два аспекта, связанных с природой современных денег: деньги как **ликвидность** и как **декретные** деньги.

Понятие ликвидности, уже известное нам, означает, что современные бумажные деньги (доллары, евро, эскудо и т. п.) обладают непосредственной покупательной силой. Ликвидное средство, как отмечалось ранее, – это легкореализуемое средство обмена. Например, если у вас есть 12 стульев, это вовсе не означает, что в любой момент их можно обменять на любую понадобившуюся вам вещь. А вот если вы располагаете определенной суммой денег (долларов, евро и др.), вы всегда сможете обменять их на любое благо. Но почему какие-то куски бумаги обладают абсолютной ликвидностью? И тут мы подходим ко второму аспекту, касающемуся природы современных денег. **Деньги – это общепризнанное средство обмена.** Здесь очень важно обратить внимание на слово «общепризнанное». Чем же определяется ценность современных денег, точнее, обладают ли вообще бумажные деньги ценностью?

Современная экономическая теория отвечает на этот вопрос так: люди **ценят** бумажные деньги и поэтому делают их «бумажками», имеющими ценность. Если люди соглашаются что-либо считать деньгами, то это «что-то» и будет являться деньгами. В настоящее время деньги декретируются государством в лице Центрального банка страны, ответственного за предложение денег. Ценность денег определяется во многом доверием к правительству и Центральному банку, держащему под своим контролем объем денежной массы. Устойчивость (неизменность покупательной способности) современных денег определяется вовсе не золотым запасом страны. По аналогии с золотом можно сказать, что у правительства

такие же задачи, что и у природы, сотворившей золото *в ограниченном количестве*: Центральный банк должен сделать ограниченным предложение денег и делать их доступность тем самым также ограниченной. Если бумажные деньги перестанут обладать свойством относительной редкости, то их ценность исчезнет совсем.

Подводя общий итог анализу возникновения денег, нужно обратить внимание на одну специфическую роль, которую играют деньги в рыночном хозяйстве. Обмен, о котором так много говорилось в предыдущих параграфах, связан с определенными издержками (К. Менгер говорит **об экономических жертвах,** которых требуют меновые операции). Что это за жертвы, или издержки? Это уже известные нам трансакционные издержки, связанные с осуществлением обменных сделок (трансакций). Ведь обмен происходит, как отмечал Р. Коуз, не в идеальном мире, где два человека беспрепятственно меняют на опушке леса яблоки на орехи, не неся при этом никаких трансакционных издержек. **Деньги же помогают сокращать трансакционные издержки, облегчая и ускоряя обмен.** Поэтому деньгами в разных странах и регионах становился не самый полезный (с точки зрения личного потребления) товар, а такой, который в наибольшей степени способствовал облегчению обмена. Назначение денег – не приносить пользу, подобную удовлетворению потребностей в еде, питье и т. п., а экономить трансакционные издержки. Можно представить, насколько больше были бы эти издержки, если бы развитие обмена началось и закончилось бартером: одни лишь затраты на поиски нужного контрагента составляли бы львиную долю этих издержек обмена!

В заключение этого параграфа отметим, что из повседневной практики мы знаем о наличных и безналичных деньгах (подробнее об этом см. гл. 20). Именно развитие безналичного денежного обращения, когда деньги нельзя «потрогать», позволило Ф. Хайеку высказать очень важную мысль: деньги – это наиболее **абстрактный институт** развитой цивилизации, от которых зависит торговля и «через которые опосредствуются ... чувственно не воспринимаемые последствия индивидуальных действий». Поэтому деньги, подчеркивает Ф. Хайек, «которые мы ежедневно пускаем в ход, остаются вещью совершенно непостижимой, и, пожалуй, наряду с сексом – объектом самых безрассудных фантазий».[1] Изучение экономической теории поможет вдумчивому читателю освободиться от обыденных представлений о деньгах и не дать увлечь себя фантазиям, например, о возможности ликвидации денег в целях достижения всеобщего равенства, как это предполагалось в теориях социалистов-утопистов и не менее утопических концепциях К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина.

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 177.

§ 5. Основные элементы рыночного механизма

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции. Именно эти основные элементы рыночного механизма должны стать прежде всего объектом нашего анализа.

В гл. 3 было показано, что любая экономическая система сталкивается с необходимостью решения трех основных вопросов: Что производить? Как производить? и Для кого производить? В рыночной экономике эти вопросы решаются главным образом с помощью рынка (через механизм цен, спроса и предложения и конкуренции). Как это происходит? Рассмотрим сначала процесс в самом общем виде на конкретном примере.

Допустим, что в результате роста доходов люди стали достаточно зажиточными, чтобы позволить себе ежедневно питаться мясом, а не одной только картошкой. Каким образом их стремление заменить картошку мясом воплощается в конкретные действия? Потребитель сокращает покупки картофеля и начинает покупать больше мяса. Это вызывает рост цен на мясо и снижение цен на картофель. В результате производители картофеля терпят убытки, а скотоводы получают дополнительный доход. Высокий доход скотоводов позволяет им вложить больше средств в производство, нанять дополнительных рабочих, использовать даже менее продуктивные породы скота или менее плодородные пастбища. Высокие цены на мясо привлекают в эту отрасль предпринимателей и новые капиталы. С другой стороны, вследствие снижения цен на картофель его производство становится менее выгодным по сравнению с производством мяса. Многие из тех, кто работает на картофелекопалках, бросают старую работу в поисках более высокой оплаты труда в других местах. Предприниматели, занятые производством картофеля, теряют часть прибылей и начинают искать более выгодные сферы приложения капитала. Со временем установившееся новое соотношение цен обеспечивает увеличение производства мяса и сокращение производства картофеля. И различные сорта мяса будут продаваться по такой цене, которую в зависимости от уровня дохода различные группы населения будут готовы за них заплатить.

Уже эта упрощенная иллюстрация показывает, какие инструменты способствовали установлению равновесия на рынке.

Во-первых, это **цены**. Изменение относительных цен послужило ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объемов производства. Изменение цен повлияло на выбор технологии производства. Цены в конечном итоге предопределили и то, кем при данном уровне доходов будет потреблен продукт.

Во-вторых, это **спрос и предложение**. Спрос (платежеспособный) –

это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Предложение – это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене. Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

Наконец, в-третьих, это **конкуренция**. Цель каждого предпринимателя – максимизация прибыли, а, следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это неизбежно приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объемов производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты. Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, зачастую вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его соперники. Цена повышается, и это стимулирует увеличение предложения данного товара.

Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия.

§ 6. Основные типы рыночных структур

Различия в характере рыночной конкуренции связаны с существованием различных рыночных структур, которые отличаются друг от друга по количеству и размерам действующих на данном рынке фирм, характеру производимой этими фирмами продукции, возможности входа на рынок новых фирм и выхода из него, а также доступностью информации, необходимой для принятия экономических решений.

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях **свободной, или совершенной конкуренции**, т. е. когда ситуация на рынке характеризуется:

1) множеством покупателей и продавцов;
2) высокой мобильностью факторов производства;
3) отсутствием барьеров на пути вступления на рынок или выхода из него;

4) однородностью (стандартностью) продаваемой продукции;
5) равным доступом всех участников рыночных отношений к информации.

В результате, при совершенной конкуренции доля каждого участника в продажах или покупках незначительна, поэтому ни один из продавцов или покупателей сам по себе не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

Строго говоря, совершенная конкуренция в чистом виде никогда и нигде не существовала. Лишь некоторые рынки по своим характеристикам могут приближаться к совершенной конкуренции (например, рынок зерна). Поэтому совершенную конкуренцию можно рассматривать как своего рода научную абстракцию, анализ которой тем не менее необходим как первый шаг для уяснения принципов функционирования рыночного механизма. Его подробному анализу в условиях совершенной конкуренции будет посвящена гл. 6.

Если хотя бы один из признаков совершенной конкуренции отсутствует, то такая рыночная структура называется **несовершенной конкуренцией**. Различают три основные вида несовершенной конкуренции:

1) чистая монополия, когда на рынке одна фирма является единственным продавцом товара или услуги и границы фирмы и отрасли совпадают;

2) олигополия, когда в отрасли существует небольшое число фирм;

3) монополистическая конкуренция, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа фирм, производящих дифференцированную продукцию.

Особенности функционирования рынка в условиях несовершенной конкуренции будут рассмотрены в гл. 7.

В целом необходимо подчеркнуть следующее. Независимо от типа рыночных структур необходимым условием их нормального функционирования является экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений. В ходе дальнейшего изложения закономерностей рыночного механизма это важнейшее положение будет конкретизировано.

§ 7. Цена, спрос и предложение. Равновесие на рынке

Сейчас необходимо перейти к вопросу о том, как действует механизм спроса и предложения на конкурентном рынке любого товара и каким образом рыночная цена устанавливается на таком уровне, когда спрос и предложение равны.

Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое

предъявляется спрос, существует определенное соотношение: как правило, чем выше цена, тем меньше число тех, кто согласится купить данный товар, т. е. меньше уровень спроса (при данном уровне доходов); и, наоборот, чем ниже цена, тем больше будет число покупателей и количество приобретаемого товара.

Изобразим эту зависимость между ценой и величиной спроса графически. Если на абсциссе обозначить количество товара Q, покупаемого на рынке, а на ординате – движение цены P, то получится следующий результат (рис. 5.1).

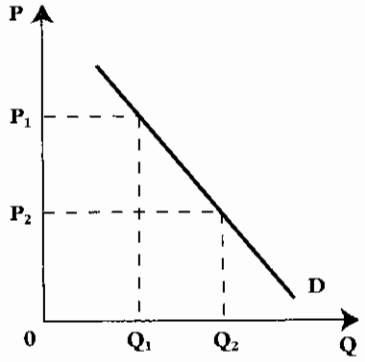


Рис. 5.1. ***Кривая спроса***

Кривую D в экономической литературе называют **кривой спроса**. Проецируя на нее цены, можно определить, как изменится величина спроса при изменении цены. Если при цене P_1 величина спроса составляет Q_1, то при снижении цены до P_2 величина спроса увеличится до Q_2, и т. д.[1] При предположении, что функция спроса носит линейный характер, уравнение кривой спроса может быть представлено в следующем общем виде:

$$Q_D = a - b \cdot P \qquad (1)$$

Уравнение функции спроса показывает, что между уровнем рыночной цены (P) и количеством продукции, на которую предъявляется спрос (Q_D), существует обратная зависимость. Параметры a и b отражают изменение экзогенных (неценовых) факторов спроса. При изменении величины a происходит сдвиг кривой спроса, а при изменении величины b изменяется наклон кривой. Параметр a показывает минимальный объем спроса, независящий от уровня цены, b – реакцию величины спроса на изменение цены, о чем подробнее см. § 8 данной главы.

[1] Приведенное графическое изображение является традиционным для экономической науки, в то время как с математической точки зрения на абсциссе принято обозначать независимую переменную (в данном случае – цену), а на ординате – зависимую (в данном случае – величину спроса).

Полученная кривая иллюстрирует **закон спроса**, который можно сформулировать следующим образом: если цена какого-либо товара повышается (и при этом все другие условия остаются неизменными), то спрос будет предъявляться на меньшее количество этого товара. Та же зависимость может быть сформулирована иначе: если на рынок поступает большее количество какого-либо товара, то, при прочих равных условиях, он может быть реализован по менее высокой цене.

Закон спроса имеет силу в отношении практически всех товаров. Конфигурация кривой спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов: **эффекта дохода и эффекта замещения**.

Эффект дохода показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Например, при снижении цены яблок в 3 раза (с 3 до 1 долл. за кг) вы на свой постоянный доход в 300 долл. сможете купить уже не 100 кг, а 300 кг яблок. Если же вы хотите сохранить свое потребление яблок на прежнем уровне, т. е. 100 кг, то на «высвобожденные» деньги можно приобрести дополнительное количество мяса, конфет или других товаров. Понижение цены товара сделало вас реально богаче и позволило расширить объем спроса, в чем и заключается смысл эффекта дохода. Следует отметить, что даже после того, как рост спроса данного потребителя фактически приостановился, при дальнейшем понижении цены сумма покупок на рынке будет увеличиваться в связи с тем, что люди с более низким уровнем дохода начнут удовлетворять свои потребности.

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Снижение цен на яблоки, как в нашем примере, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению, например, с грушами, сливами и др. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие груши покупкой более дешевых яблок и купит их не 100, а 150 или 200 кг.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В ситуациях с покупкой **нормальных товаров** (т. е. товаров, спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя) эффект дохода и эффект замещения действуют в одинаковом направлении, вызывая больший объем спроса при снижении цен на товары. Но существуют так называемые **низшие**, или **низкокачественные товары,** чьи потребительские качества невысоки (маргарин, низкокачественные папиросы и сигареты и т. п.). В случае изменения цен на такие товары эффект дохода и эффект

замещения действуют в противоположных направлениях. С одной стороны, снижение цен, например, на низкокачественные папиросы будет вести к росту спроса на них (эффект замещения). С другой стороны, вследствие действия эффекта дохода потребитель хоть и ненамного, но стал богаче. А богатый человек сокращает или исключает из своего потребления низкокачественные товары. Какой же из двух эффектов будет действовать сильнее? Как правило, если низшие товары занимают незначительное место в общем объеме потребительских расходов, то эффект замещения «перевесит» эффект дохода и потребитель будет покупать большее количество таких папирос. Кривая спроса на низший товар по-прежнему (как и в случае с нормальными товарами) будет иметь отрицательный наклон.

В экономической теории существует описание и такой ситуации, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены – повышению спроса на товар. Эта ситуация называется **эффектом Гиффена**, а низший товар, который занимает значительное место в структуре потребления (на него приходится большая доля бюджета всех потребительских расходов), называется **товаром Гиффена**, по имени английского экономиста Р. Гиффена (1837–1910). Предполагается, что Гиффен описал этот эффект, когда наблюдал, как бедные рабочие семьи расширяют потребление картофеля, несмотря на его подорожание. Объяснение сводится к тому, что картофель занимает большую долю расходов на еду в бедных семьях. Другую пищу такие семьи могут позволить себе нечасто. И если происходит рост цен на картофель, то бедная семья вообще вынуждена будет отказаться от покупки мяса, тратя весь свой небольшой доход на покупку такого низшего товара, как картофель. Кривая спроса в таком случае имела бы положительный наклон. Эффект дохода в случае с низшим товаром Гиффена перевешивает эффект замещения, и, следовательно, при снижении цены на такой товар спрос на него уменьшается, а при повышении цены – увеличивается (как в случае с картофелем).

Имеются и другие (помимо эффекта Гиффена) исключения из закона спроса. Так, с одной стороны, некоторые потребители могут сокращать свой спрос на товар при снижении его цены, поскольку данный товар становится более доступным, масштабы его потребления растут, а данная категория потребителей не хочет быть «как все» (так называемый **эффект сноба**). С другой стороны, спрос на эксклюзивные дорогостоящие товары может даже возрасти, если цены на них увеличатся, так как богатый покупатель приобретает эти товары прежде всего из-за престижных соображений (так называемый **эффект Веблена**).[1]

[1] Торстен Веблен (1857–1929), американский экономист, один из основателей институционального направления в экономической теории.

Если теперь рассмотрим рыночную ситуацию со стороны продавцов, или со стороны предложения, то заметим обратную картину. Все продавцы будут стремиться получить на рынке самую высокую цену, и чем выше будет цена, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличить предложение.

Иными словами, у каждого продавца объем предложения будет меняться в зависимости от цены: чем выше цена, тем, при прочих равных условиях, выше размер предложения на рынке данного товара. Графически данная зависимость изображена на рис. 5.2 (абсцисса служит для обозначения количества товара Q, доставленного на рынок; ордината обозначает движение цены P). Кривую S называют **кривой предложения**.

При предположении, что функция предложения носит линейный характер, уравнение кривой предложения может быть представлено в следующем общем виде:

$$Q_S = a + b \cdot P \qquad (2)$$

Уравнение функции предложения показывает, что между уровнем рыночной цены (P) и количеством продукции, которое производитель готов предложить на рынке (Q_S), существует прямая зависимость. Параметры a и b отражают изменение экзогенных (неценовых) факторов предложения. При изменении величины a происходит сдвиг кривой предложения, а при изменении величины b изменяется наклон кривой.

Тенденция к увеличению производства при высоких ценах объясняется тем, что, с одной стороны, повышение цены привлекает в данную отрасль новых производителей. С другой стороны, при росте цен предприниматель получает добавочную прибыль и имеет возможность нанять больше рабочих, купить больше сырья и машин, расширить производство.

Вместе с тем следует иметь в виду, что речь идет лишь о тенденции

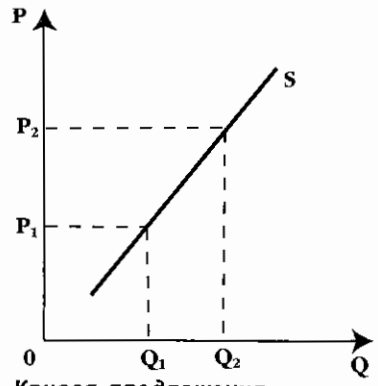


Рис. 5.2. ***Кривая предложения***

к увеличению предложения. До известного предела рост цен вызывает рост предложения. Однако, если рост цен продолжается, то производитель может снизить объем производства. Во-первых, высокий уровень дохода в известной мере снижает стимулы к продолжению интенсивной работы. Во-вторых, если речь идет о рынке несовершенной конкуренции, производитель может опасаться, что при дальнейшем наращивании объемов производства произойдет затоваривание и цены начнут снижаться.

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения. Однако было бы неправильно представить их как раз и навсегда данные. Под воздействием ряда факторов кривые спроса и предложения могут смещаться. В связи с этим важно различать **величину спроса** и сам **спрос,** а также **величину предложения** и само **предложение**. При снижении цены увеличивается величина спроса, сам спрос как выражение потребности в данном товаре остается неизменным. Можно говорить об увеличении спроса, если при каждой цене (и высокой, и низкой) покупатели будут приобретать большее количество данного товара. Так, в жаркие летние месяцы возрастает спрос на прохладительные напитки и мороженое. В этом случае будем двигаться не по кривой D_1, а произойдет сдвиг кривой в новое положение D_2 (рис. 5.3).

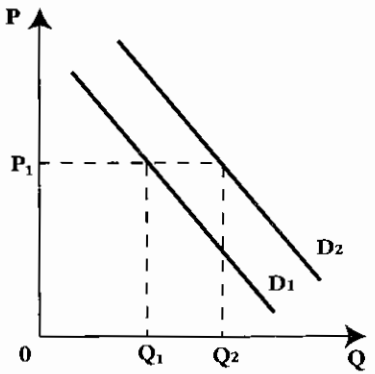


Рис. 5.3. ***Сдвиг кривой спроса***

Кроме того, следует отметить, что на величину спроса, кроме цены, влияют уровень доходов, размер рынка, цена и полезность других товаров, особенно товаров-заменителей (субститутов), субъективные вкусы и предпочтения, мода и т. п. Если, например, средний доход покупателей возрастает, то, при прочих равных условиях, кривая спроса D_1 сместится вправо и тому же уровню цены P_1 будет соответствовать возросший уровень спроса Q_2.

Главный фактор, воздействующий на предложение, – издержки производства. Поэтому, если в результате использования достижений тех-

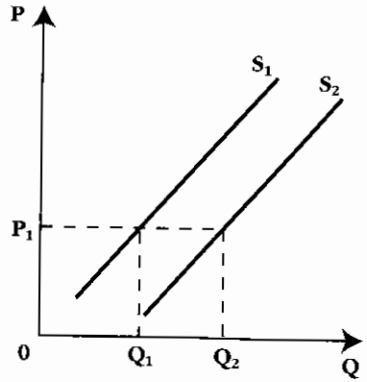


Рис. 5.4. ***Сдвиг кривой предложения***

нического прогресса или, применительно к сельскому хозяйству, в силу благоприятных погодных условий удается снизить издержки производства, кривая предложения S_1 смещается вправо (рис. 5.4). Величина предложения при неизменной цене P_1 возрастает с Q_1 до Q_2. К сдвигу кривой предложения приводят также и изменения в налогообложении: повышение налогов, которые уплачивает производитель, приводит к сдвигу кривой предложения влево, а снижение налогов – к сдвигу кривой вправо.

Рассмотренные кривые, взятые сами по себе, показывают, что происходит с покупками и продажами, если цена изменяется. Но на каком уровне должна установиться цена? Чтобы ответить на этот вопрос, надо свести вместе и сопоставить кривые спроса и предложения.

Если наложить друг на друга два графика, обозначающие рыночный спрос и рыночное предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения

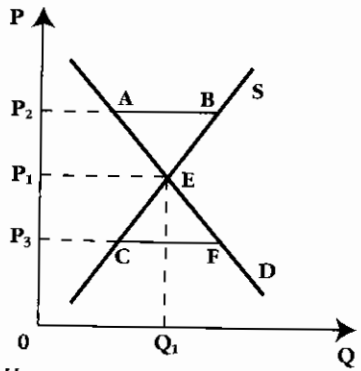


Рис. 5.5. ***Цена равновесия***

интересующего нас товара. В какой-то точке две кривые пересекутся (рис. 5.5). В точке встречи *E* спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравновешивающая цена, или **цена равновесия**.

При более высокой цене P_2 возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку *AB*). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены. При цене ниже уравновешивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок *CF*) и возникает дефицит товара на рынке. В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будут толкать цену вверх. Лишь в точке *E* достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться в краткосрочном периоде, пока не изменятся какие-либо параметры, определяющие спрос и предложение.

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж – такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители *намерены* продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители *намерены* продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.

Таким образом, конкуренция и колебания спроса и предложения привели к установлению равновесия на рынке. Ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями. Но это лишь **частичное равновесие** на единственном рынке. Надо учитывать, что цены на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в спросе или предложении товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а, напротив, все взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям в цене других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенный момент и одновременно в ее совокупности. И в этом случае говорят об **общем равновесии рынка** (подробнее об этом см. в гл. 15).

Важно подчеркнуть, что равновесный метод анализа в микроэкономическом исследовании предполагает поиск ситуации, в которой экономическая система находится в состоянии «идеального» покоя. В состоянии равновесия (частичного или общего) наблюдается совпадение спроса и предложения; *намерения* потребителей купить определенное количество товара по данной цене совпадает с *намерениями* производителей поставить на рынок такое же количество товара по той же цене. Именно поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект – будь то отдельный производитель, фирма или покупатель – не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. **В точке равновесия экономическое движение прекращается.** Для того,

чтобы оно началось вновь, должны измениться внешние условия – уровень цен, технология, ожидания и предпочтения производителей или потребителей. Конечно, равенство спроса и предложения – это теоретическая абстракция, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Однако именно эта абстракция позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма.

Анализ закономерностей изменения спроса и предложения и механизма образования цены равновесия дает возможность более полно охарактеризовать экономическую свободу как важнейшее условие нормального функционирования рыночного механизма и достижения общего равновесия. Экономическая свобода подразумевает, во-первых, свободу предпринимательства; во-вторых, свободу выбора продавцов и покупателей, т. е. свободу торговли; в-третьих, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения; в-четвертых, свободу ценообразования.

Именно экономическая свобода позволяет рынку гибко реагировать на изменяющиеся условия и обеспечивать как частичное, так и общее равновесие.

§ 8. Эластичность спроса и предложения

Рассмотрев основы рыночного равновесия, мы пока еще не выяснили, почему кривая предложения выглядит таким, а не иным образом, и почему именно таким, а не иным образом выглядит кривая спроса. В свою очередь, если мы не выясним этого, то не поймем, отчего кривая предложения пересекается с кривой спроса в данной, а не в другой точке. В связи с этим зависимость величины спроса и предложения от соответствующей рыночной цены товара нуждается в более детальном рассмотрении.

Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены. Рассмотрим три варианта кривой спроса (рис. 5.6). Основным моментом, на который нужно обратить внимание, является здесь общая сумма денег, которую покупатели уплачивают продавцам. **Общая выручка, или валовой доход,** продавца всегда равна цене, умноженной на количество проданного товара, или произведению *P* x *Q*. На рис. 5.6а представлен случай, когда падение цены в 3 раза вызвало рост спроса тоже в 3 раза, и общая выручка не изменилась. На рис. 5.6б снижение цены в 3 раза сопровождалось ростом закупок лишь в 2 раза, и общая выручка сократилась. Другая ситуация представлена на рис. 5.6в. Выручка возрастает, потому что объем спроса вырос больше, чем упала цена.

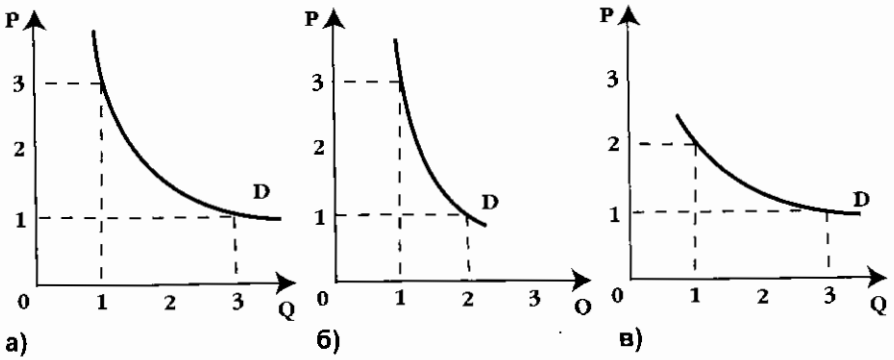


Рис. 5.6. ***Эластичность спроса***

То, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует степень **эластичности спроса** в зависимости от цены. Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены (E_D^P) представляет собой отношение изменения объема спроса к вызвавшему его изменению цены:

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} \qquad (3)$$

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате изменения его цены на один процент. Когда снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом величины спроса, так что общая выручка остается неизменной (рис. 5.6а), мы говорим о единичной эластичности спроса ($E_D = 1$). Когда снижение цены вызывает меньший рост объема спроса (рис. 5.6б), спрос неэластичен ($E_D < 1$). Когда снижение цены вызывает больший рост величины спроса (рис. 5.6в), мы говорим об эластичном спросе ($E_D > 1$). Коэффициент эластичности спроса по цене, как правило, является отрицательной величиной; однако в экономической теории принято пользоваться абсолютным значением этого показателя, не принимая во внимание знак «минус».[1]

На степень эластичности спроса влияет целый ряд факторов: наличие товаров-*субститутов* (т. е. взаимозаменяемых товаров, например, чай и кофе), размер дохода потребителя, качество товара, удельный вес товара в бюджете потребителя, является ли товар предметом роскоши или предметом первой необходимости, ожидания потребителя и т. д.

[1] Например, повышение цен на яблоки на 10% вызвало уменьшение величины спроса на 5%. Коэффициент эластичности равен: (–5%)/10% = –0,5. Но нас будет интересовать абсолютное значение, которое равно 0,5.

Как уже отмечалось, спрос на данный товар зависит не только от его цены, но и от цен на другие товары. Здесь нужно отметить, что помимо товаров-субститутов, существуют и товары – *комплементы* (взаимодополняемые товары, например, фотоаппараты и фотопленка). Помимо этих групп товаров, существуют и *независимые* товары (например, карандаши и молоко). Эластичность спроса на один товар относительно цены на другой товар называется **перекрестной эластичностью.** Коэффициент перекрестной эластичности спроса представляет собой отношение изменения спроса на товар *i* к вызвавшему его изменению цены на товар *j*:

$$E_{ij}^P = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} : \frac{\Delta P_j}{P_j} \qquad (4)$$

При изменении цены на товар-субститут коэффициент перекрестной эластичности оказывается больше нуля (рост цен на кофе вызовет рост спроса на чай); при изменении цены товара-комплемента коэффициент перекрестной эластичности оказывается меньше нуля (рост цены на фотопленку ведет к уменьшению спроса на фотоаппараты). При изменении цены независимого товара коэффициент перекрестной эластичности равен нулю (рост цены на карандаши не изменит спрос на молоко).

Следует также отметить, что колебания цен товаров с различной эластичностью спроса по-разному влияют на изменение цен остальных товаров. Так, если цена товара с неэластичным спросом возрастает, то общие расходы на покупку этого товара растут, что при неизменном доходе приводит к сокращению спроса на другие товары, а следовательно, и к снижению их цен.

Когда мы говорим о спросе, то подразумеваем, конечно, платежеспособный спрос. Поэтому, как уже было показано ранее, одним из важнейших факторов, влияющих на спрос, является уровень доходов. При изменении доходов спрос на товары изменяется по-разному. В связи с этим мы говорим об **эластичности спроса в зависимости от дохода**. В частности, хорошо известно, что изменение доходов покупателей оказывает гораздо большее воздействие на покупки товаров длительного пользования, чем на покупки продовольственных товаров. Другими словами, эластичность спроса на промышленные товары обычно бывает больше.

Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности:

$$E_D^I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I} \qquad (5)$$

где E_D^I – коэффициент эластичности спроса в зависимости от дохода, Q – величина спроса, а *I* – доход покупателей.

Для большинства товаров зависимость между доходами и спросом прямая, т. е. с ростом доходов спрос увеличивается. Однако в некоторых случаях зависимость может быть обратной. Обычно это касается, как отмечалось в § 7, товаров низкого качества, с низкими потребительскими свойствами, которые потребляют наиболее бедные слои населения. С ростом доходов также обычно падает спрос на такие продукты питания, как хлеб и картофель, поскольку потребители получают возможность включать в свой рацион больше мяса, овощей и фруктов.

На основе анализа взаимосвязи между изменением дохода и спросом на разные товары можно построить график «доход-расходы» для отдельного блага (при предположении, что цена блага остается неизменной). Такие графики называют **кривыми Энгеля**.[1] На рис. 5.7 показан примерный вид кривых Энгеля для нормальных товаров (кривая E_1), предметов роскоши (кривая E_2) и низкокачественных товаров (кривая E_3). На оси абсцисс откладывается уровень дохода (*I*), а на оси ординат – расходы на потребление данного блага (*C*).

Рассуждения относительно эластичности спроса в целом могут быть применены и при анализе воздействия цены на предложение. **Эластичность предложения** – это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены. Коэффициент эластичности предложения (E_S^P) представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшему его изменению цены:

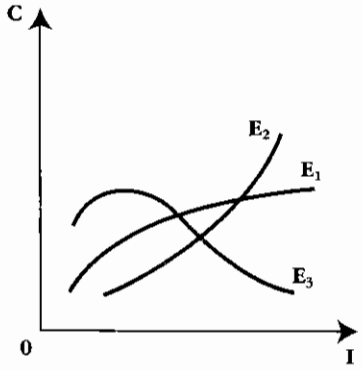


Рис. 5.7. ***Кривые Энгеля***

[1] Эрнст Энгель (1821–1896) – немецкий статистик, занимавшийся анализом влияния изменения дохода на структуру потребительских расходов.

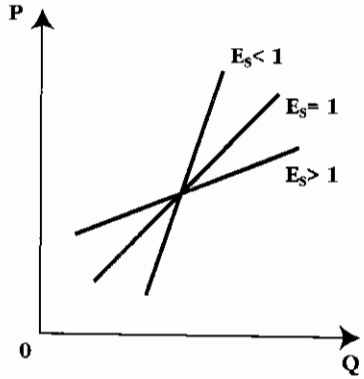


Рис. 5.8. ***Эластичность предложения***

$$E_S^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} \qquad (6)$$

На рис. 5.8 показаны три линии предложения с разной эластичностью. Эластичность предложения товара зависит от многих факторов: от структуры издержек на разных предприятиях, степени загрузки производственных мощностей, наличия свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли в другую и т. д.

Говоря об эластичности спроса и предложения, т. е. о том, насколько при изменении цены изменяются спрос и предложение, мы должны иметь в виду, что эти изменения происходят во времени и, следовательно, время становится одним из факторов эластичности. Особенно большое значение фактор времени имеет для характеристики эластичности предложения: прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определенный промежуток времени.

Исходя из этого, наше понимание рыночного равновесия должно быть дополнено анализом согласования спроса и предложения с учетом элемента времени.

Предположим, спрос на какой-либо товар вырос. Поскольку предложение этого товара сразу возрасти не сможет, ситуация **мгновенного равновесия** будет характеризоваться лишь повышением цены (рис. 5.9а). Кривая предложения S_1 представляет собой вертикальную линию с нулевой эластичностью, и сдвиг кривой спроса в положение D_2 увеличивает цену равновесия до P_2.

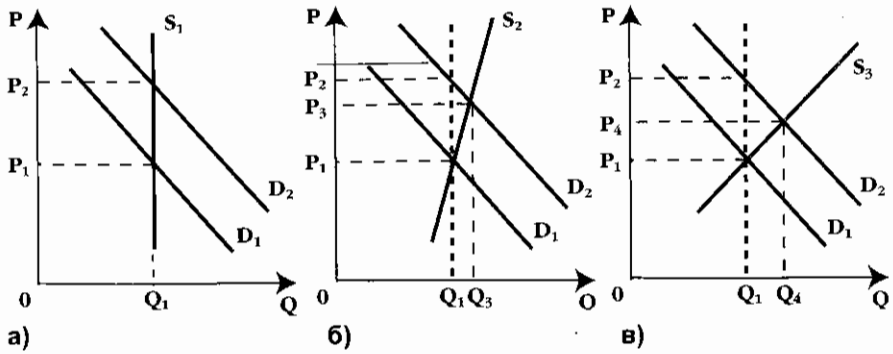


Рис. 5.9. ***Согласование спроса и предложения с учетом фактора времени***

В условиях **краткосрочного равновесия** (рис. 5.9б) число предприятий, работающих на данном рынке, еще не меняется. Однако предложение несколько увеличивается, и кривая S_2 становится слегка наклонной, поскольку предприниматели могут более интенсивно использовать имеющиеся производственные мощности. В этом случае объем предложения немного возрастает до Q_3, а цена равновесия P_3 становится ниже.

Наконец, когда рассматриваем **длительное равновесие** (рис. 5.9в), предложение полностью приспосабливается к изменившемуся спросу. Высокие цены позволили создать новые мощности, в отрасль пришли новые предприниматели, объем предложения вырос до Q_4, а цена равновесия еще более снизилась.

Таким образом, эластичность предложения растет по мере увеличения рассматриваемого периода времени, что способствует установлению нормальных цен. То, насколько быстро предложение может приспособиться к изменившимся ценам в конечном итоге зависит от степени мобильности экономических ресурсов.

С понятием эластичности спроса и предложения связано понятие **гибкости цены**, которая может быть определена как величина, обратная эластичности. Она измеряет влияние данного изменения величины спроса и предложения на цену.

Понятия эластичности спроса и предложения по цене имеют большое практическое значение не только для понимания поведения потребителя на рынке или ценовой стратегии фирм, но и для анализа последствий экономической политики государства, в частности, политики налогообложения. Одним из важнейших здесь является вопрос **распределения налогового бремени**, т. е. кто реально уплачивает тот или иной налог. Проиллюстрируем это на условном примере (см. рис. 5.10). Пред-

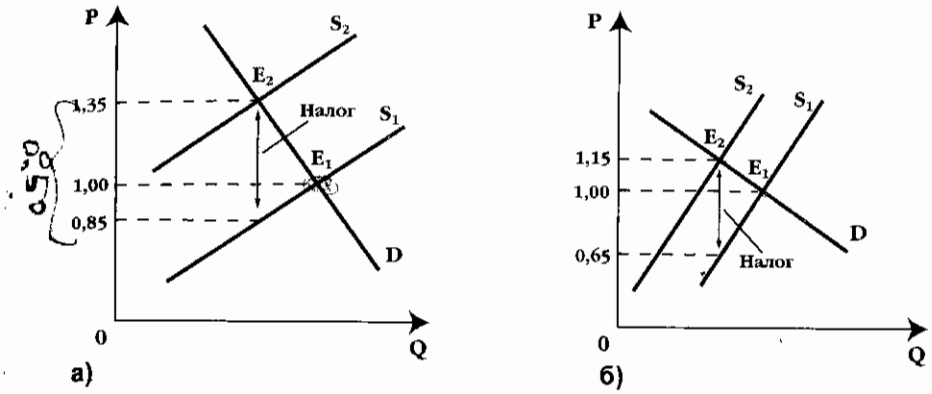


Рис. 5.10. ***Эластичность и распределение налогового бремени***

положим, равновесная цена товара на рынке составляет 1 долл., и государство вводит дополнительный налог на производителя в размере 50 центов на каждую единицу данного товара. Кривая предложения в этом случае сдвигается вверх на величину налога, и цена товара должна возрасти.

Если бы увеличение цены в точности соответствовало размеру налога, то это бы означало, что производитель полностью перекладывает уплату налога на покупателя (это возможно в случае нулевой эластичности спроса). На рисунках 5.10а и 5.10б показано, что реальное распределение налогового бремени между продавцом и покупателем зависит от эластичности спроса и предложения. При неэластичном спросе и эластичном предложении (рис. 5.10а) цена сильно увеличивается и большую часть налога уплачивает покупатель (в нашем примере 35 центов из общей суммы налога фактически платит покупатель и только 15 центов – производитель). При эластичном спросе и неэластичном предложении (рис. 5.10б) повышение цены приводит к тому, что потребители существенно сокращают закупки данного товара, переключая свой спрос на товары-субституты, и производителю уже не удается переложить на покупателя бремя уплаты налога (цена возрастает только на 15 центов, а остальную сумму налога платит сам производитель).

§ 9. Спрос и полезность. Теория потребительского выбора

Как уже было показано, цена равновесия на конкурентном рынке определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения. В данном параграфе более подробно остановимся на экономических принципах, лежащих в основе кривой спроса, т. е. цены покупателя. Затем в следующей главе проанализируем принципы, определяющие кривую предложения, т. е. цену продавца.

Очевидно, что покупатель приобретает товар ради его потребительной ценности, потому что этот товар обладает полезностью и необходим ему для удовлетворения его потребностей. Это общее и совершенно бесспорное положение не дает нам почти ничего для понимания поведения покупателя на рынке, если мы не рассмотрим некоторые закономерности самого процесса потребления.

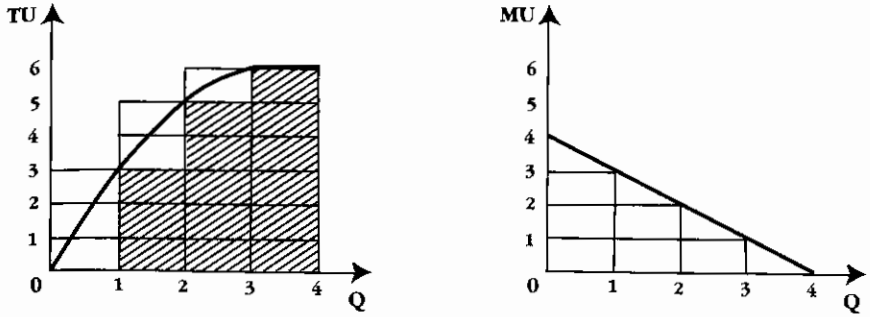
Во-первых, большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается, т. е. постепенно удовлетворяется по мере того, как используется благо. Во-вторых, переход от неполного удовлетворения потребности к ее полному удовлетворению происходит не внезапно, а через более или менее многочисленные ступени.

Но если напряженность потребности убывает по мере того, как потребность удовлетворяется, то и полезность блага для потребителя тоже должна убывать по мере роста количества этого блага. Так, если для голодного человека первая небольшая порция еды будет иметь наибольшую полезность, то по мере утоления голода каждая последующая порция еды будет иметь все меньшую полезность.

Для более точного описания процесса убывания полезности в экономической науке используется уже известное нам понятие **предельной полезности**, т. е. добавочной полезности, прибавляемой каждой последней порцией товара, о чем кратко говорилось в § 3. Используя это понятие, сформулируем **закон убывающей предельной полезности**: по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению. Этот закон обычно называют **первым законом Госсена**.[1]

На рис. 5.11а на абсциссе отложим количество потребляемого товара *Q*, на ординате – общую полезность *TU*. По мере увеличения количества потребленного товара общая (суммарная) полезность возрастает, но прирост полезности (незаштрихованные прямоугольники) с каждой новой порцией товара сокращается, пока не дойдет до нуля. Если предположим, что благо можно разделить на бесконечно малые порции, то замедляющийся рост общей полезности может быть изображен не в виде ступенчатой диаграммы, а как непрерывная выпуклая линия.

[1] Идея *убывающей* предельной полезности была впервые высказана немецким экономистом Германом Госсеном в 1854 г., хотя сам термин «предельная полезность» он не употреблял.



а) б)

Рис. 5.11. ***Общая и предельная полезность***

На рис. 5.11б в виде прямоугольников отложена только предельная полезность *MU*, которая по мере увеличения количества товаров убывает.

Таким образом, можно сделать вывод, что величина предельной полезности зависит от количества данного товара и степени потребности в нем.

Вместе с тем, у человека существует множество потребностей, которые характеризуются различной степенью интенсивности. Хотя оценка интенсивности потребности субъективна, но можно и объективно отделить первичные, неотложные потребности от менее насущных потребностей. Во всяком случае, ясно, что каждый человек располагает свои потребности, а, следовательно, и свой спрос на рынке в соответствии с определенной шкалой, на которой первые места занимают самые неотложные потребности, за ними располагаются остальные.

Каково основное условие равновесия, которое должно быть выполнено, чтобы, приобретая различные товары, человек максимизировал получаемую полезность? Ведь, как отмечалось в гл. 1, мы рассматриваем поведение «рационального максимизатора». При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной потребности, а затем постепенно переходит к менее неотложным, действуя таким образом, что, в конце концов, предельные полезности употребляемых благ станут одинаковы. Таким образом, можно сформулировать **второй закон Госсена**: при максимизации общей полезности предельная полезность всех потребляемых благ должна быть одной и той же величины.

Но человек, приобретая блага на рынке, тратит разные суммы денег, поскольку у каждого товара своя рыночная цена. Если мы разделим предельную полезность блага на его цену, то получим *взвешенную* предельную полезность. Учитывая это, каждый потребитель расширяет от-

дельные виды потребления до тех пор, пока предельные полезности не оказываются пропорциональны ценам, или пока не оказываются одинаковыми взвешенные предельные полезности. Проще говоря, последний рубль, затраченный, например, на мясо, должен представлять ту же полезность, что и последний рубль, затраченный на хлеб или апельсины.

Это условие **равновесия потребителя** может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \ldots = \frac{MU_n}{P_n} \qquad (7)$$

где *MU* – предельная полезность отдельных товаров, а *P* – их цена.

Проведенный нами до сих пор анализ базировался на кардиналистской концепции полезности. В § 3 данной главы уже отмечалось, что в маржиналистской теории важное место занимала проблема количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Что считать измерителем, т. е. в каких единицах будут оцениваться и сопоставляться предельные полезности благ? Возможно ли вообще найти такой показатель? В зависимости от ответа на эти вопросы сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: **кардиналистов** и **ординалистов**. Первые были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности (У. Джевонс, А. Маршалл, Д. Робертсон и др.). Однако эти поиски не увенчались успехом и чаще всего при сравнении использовались **денежные оценки** полезности. Ординалисты же в принципе отказались от поиска такой универсальной единицы и предложили иной подход (В. Парето, Дж. Хикс и др.). Так, В. Парето высказал идею о том, что вместо абсолютных измерений предельной полезности плодотворнее было бы перейти к анализу **относительному**, а именно: определить предпочтение одних комбинаций товаров покупателей (потребителей) другим комбинациям, или наборам товаров. Инструментом такого анализа явились так называемые **кривые безразличия**, которые широко используются неоклассической школой при исследовании многих микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора: выбор оптимального набора потребительских благ, выбор оптимального сочетания факторов производства, выбор оптимальной комбинации между досугом и рабочим временем и т. д.

Итак, обратимся к проблеме оптимизации потребления с точки зрения ординалистского подхода.

Равновесие потребителя может быть показано графически с помощью вышеназванных кривых безразличия. Возьмем потребителя, располагающего фиксированным денежным доходом, который он целиком тратит на потребление. Для простоты предположим, что он покупает

только два вида товаров: *A* и *B*. Очевидно, что имеются некоторые комбинации количества этих товаров, которые дают равную общую полезность для потребителя (например, два товара *A* и три товара *B* имеют такую же общую полезность, как три товара *A* и два товара *B* и т. д.). Отказ от одного из товаров компенсируется получением другого товара в большем количестве. К этим комбинациям товаров *A* и *B* потребитель, следовательно, в равной мере безразличен.[1]

Если эти комбинации покажем графически, то получим плавную кривую безразличия U_2 (рис. 5.12а). Эта кривая проведена таким образом,

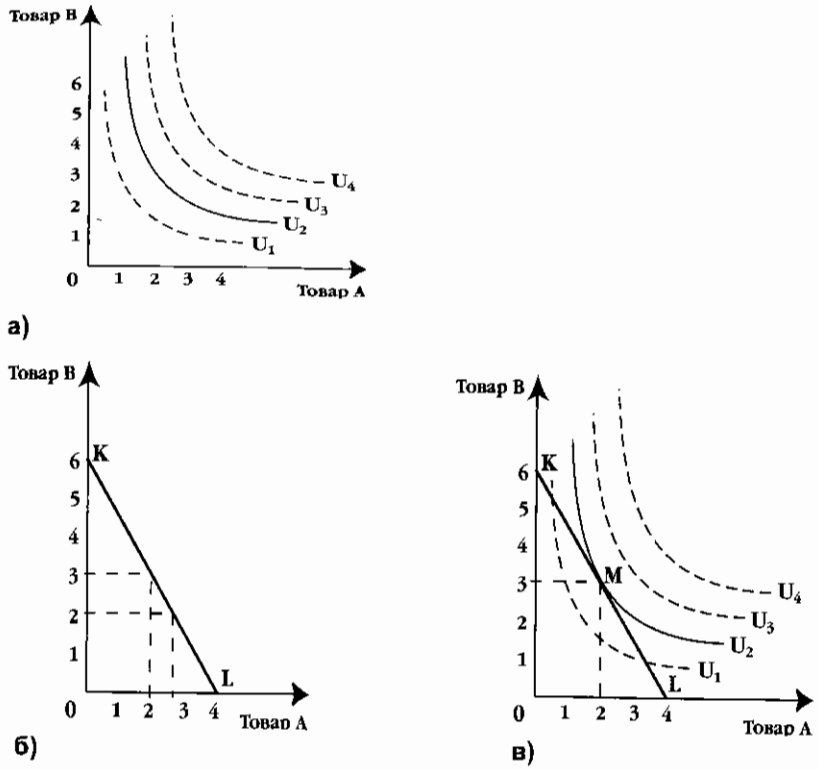


Рис. 5.12. ***Кривые безразличия, бюджетная линия и равновесие потребителя***

[1] Безразличен не означает равнодушен. Любые отмеченные комбинации товаров одинаково хороши для потребителя, т. к. приносят одинаковую полезность.

что если бы потребитель мог выбрать любые точки на ней, они были бы для него одинаково желательны, и ему было бы совершенно все равно, какую комбинацию он получит. Кривая U_2 – это лишь одна из бесчисленного множества возможных кривых. Если возьмем более высокий или более низкий уровень удовлетворения потребностей, то кривая примет иное положение. На рис. 5.12а пунктирной линией показаны лишь некоторые из возможных кривых безразличия для данных товаров *A* и *B*: кривые безразличия, более удаленные от начала координат, соответствуют более высокому уровню удовлетворения потребностей. Набор кривых безразличия для отдельного потребителя и двух различных товаров называется **картой безразличия**.

Обратим внимание, что кривые безразличия имеют выпуклую к началу координат форму. Чем это объясняется? Движение вдоль кривой безразличия сверху вниз означает, что потребитель отказывается от некоторого количества товара *B* для получения дополнительного количества товара *A*. Выпуклый характер кривой говорит нам о том, что потребитель имеет дело с товарами, которые не являются полностью взаимозаменяемыми. Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей (на данной кривой безразличия), называется **предельной нормой замещения (*MRS*)**. Предельная норма замещения может быть представлена как отношение: $MRS = \Delta B/\Delta A$. На рис. 5.13 показано, что по мере увеличения потребления товара *A* на каждую дополнительную единицу (ΔA) (движение от точки *K* к точке *N*) количество товара *B*, от которого потребитель готов отказаться (ΔB), сокращается, т. е. предельная нор-

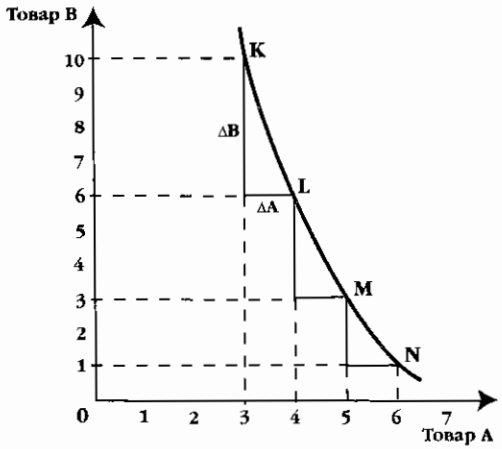


Рис. 5.13. ***Предельная норма замещения***

а) **совершенные субституты** б) **совершенные комплементы**

Рис. 5.14. ***Разновидности кривых безразличия***

ма замещения убывает. В самом деле, чем менее дефицитным становится товар *A*, тем меньшим количеством товара *B* мы готовы пожертвовать, чтобы и дальше увеличивать его потребление. Иными словами, рост количества товара *A* приводит к уменьшению его предельной полезности, а сокращение количества товара *B* – к возрастанию его предельной полезности. Наклон кривой безразличия в каждой ее точке определяется предельной нормой замещения (*MRS*), умноженной на –1.

Кривые безразличия могут иметь самую различную форму, в зависимости от предпочтений потребителя. На рис. 5.13 потребитель имеет дело с товарами, которые не отличаются совершенной взаимозаменяемостью. Но если в качестве примера взять товары – совершенные субституты (полностью взаимозаменяемые товары), то кривая безразличия будет иметь линейный вид, как это показано на рис. 5.14а.

Чем же объясняется такая конфигурация? Допустим, потребителю нравится минеральная вода, но у него совершенно одинаковые предпочтения по отношению к газированной и негазированной воде. В таком случае он готов пожертвовать 1 единицей газированной воды, увеличив на 1 единицу потребление негазированной воды. Наклон кривой безразличия, имеющей линейный вид, в таком случае в любой ее точке везде будет равен –1. В случае же товаров – совершенных комплементов (рис. 5.14б) потребитель сталкивается с ситуацией, когда товары могут потребляться лишь в строго постоянной пропорции. Например, электронные часы и батарейка к ним. Электронные часы без батарейки не могут использоваться. Увеличение электронных часов до 2 единиц при 1 батарейке никак не отражается на увеличении благосостояния потребителя. То же самое можно сказать и про увеличение батареек до 2 единиц при 1 единице часов. Запас батареек, как может показаться некоторым читателям, никак не увеличивает благосостояния потребителя: ведь вставить в часы можно лишь одну батарейку. Кривая безразличия в таком случае будет иметь *L*-образный вид.

Ранее мы условились, что потребитель имеет фиксированный денежный доход. Пусть он тратит 6 долл. в день, причем товар *A* стоит 1,5 долл., а товар *B* – 1 долл. Если потратить все деньги на товар *A*, то можно купить 4 ед., если все деньги потратить на товар *B*, то можно купить 6 ед. Ясно, что потребитель может израсходовать свои деньги на любую из возможных комбинаций товаров *A* и *B* в пределах 6 долл. На рис. 5.12б прямая линия *KL* – это линия возможностей потребления для данного потребителя, или **бюджетная линия (бюджетное ограничение)**.

Наложим теперь линию *KL* на график кривых безразличия (рис. 5.12в). Потребитель при данном уровне дохода может перемещаться по прямой *KL*. Куда он будет перемещаться? Очевидно, к точке, где он получит наибольшую полезность, т. е. к наивысшей возможной кривой безразличия. В точке *M* бюджетная линия *KL* касается кривой безразличия U_2. Это и есть наивысшая кривая, которой он может достичь. В положении равновесия цена каждого товара пропорциональна его предельной полезности.

Как уже было сказано в § 7 данной главы, изменение спроса на благо при изменении его цены может быть объяснено при помощи эффекта дохода и эффекта замещения. Используем теперь кривые безразличия для того, чтобы показать, в какой степени изменение объема спроса вызывается изменением относительных цен, а в какой – реального дохода.

Допустим, что соотношение цен товаров *A* и *B* таково, что при фиксированном денежном доходе потребителя его линия возможностей потребления (бюджетная линия) может быть представлена прямой *KL* (рис. 5.15). В этом случае положение равновесия потребителя определяется точкой касания бюджетной линии наивысшей возможной кривой безразличия (точка E_1 на кривой безразличия U_1), а объемы потребления товаров *A* и *B* составят соответственно OA_1 и OB_1 единиц.

Если цена товара *A* снизилась, а цена товара *B* осталась неизменной, то бюджетная линия становится более пологой и пересекает ось абсцисс в точке *M* (прямая *KM*). Эта новая бюджетная линия касается более высокой кривой безразличия, и оптимум потребителя перемещается в точку E_2. В результате снижения цены товара *A* объем спроса на него увеличится до OA_2 единиц, следовательно, прирост спроса составит A_1A_2. Как разложить этот общий эффект на эффект замещения и эффект дохода?

Выделим сначала действие только эффекта замещения при предположении, что реальный доход потребителя остается неизменным. Реальный доход потребителя может рассматриваться как неизменный, если потребитель остается на одной и той же кривой безразличия.[1]

[1] Такой способ измерения эффекта замещения при неизменном реальном доходе был предложен английским экономистом Дж. Хиксом.

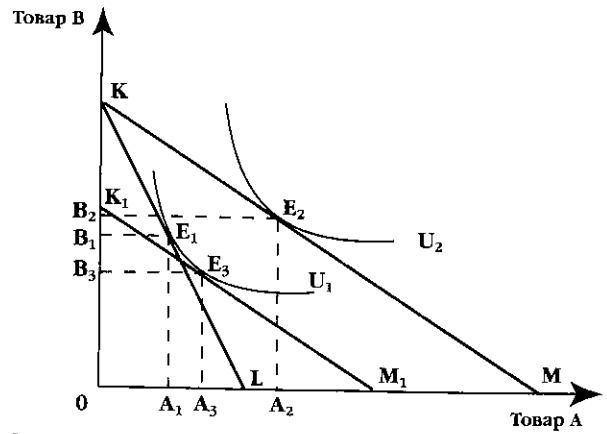


Рис. 5.15. ***Эффект дохода и эффект замещения***

Проведем воображаемую бюджетную линию K_1M_1, которая параллельна новой бюджетной линии *KM* и касается первоначальной кривой безразличия U_1. Эта бюджетная линия отражает новое соотношение цен товаров *A* и *B*, однако точка равновесия E_3 соответствует прежнему уровню реального дохода. Таким образом, переход точки равновесия потребителя из положения E_1 в положение E_3 вызван изменением цен, и, следовательно, прирост потребления товара *A* в размере A_1A_3 единиц обусловлен эффектом замещения. Соответственно, переход точки равновесия потребителя из положения E_3 в положение E_2 и прирост потребления товара *A* в размере A_3A_2 единиц представляет собой эффект дохода, поскольку обусловлен ростом реального дохода потребителя в связи с изменением соотношения цен.

Обратим внимание, что в нашем примере к общему увеличению спроса на товар *A* привело действие как эффекта дохода, так и эффекта замещения (результаты действия этих двух эффектов суммировались). Это характерно для нормальных благ, объем потребления которых возрастает при увеличении дохода. Как уже было показано ранее, при снижении цены на низкокачественное благо эффект дохода действует в направлении, противоположном эффекту замещения, причем в случае с товаром Гиффена эффект дохода перевешивает эффект замещения и общий эффект оказывается отрицательным.

Анализ кривой предельной полезности позволяет осмыслить и такую важнейшую категорию, как излишек потребителя. Смысл этой категории заключается в следующем: потребитель платит за каждую единицу товара одинаковую цену, равную предельной полезности последней, наименее ценной для него единицы. А это значит, что на каждой едини-

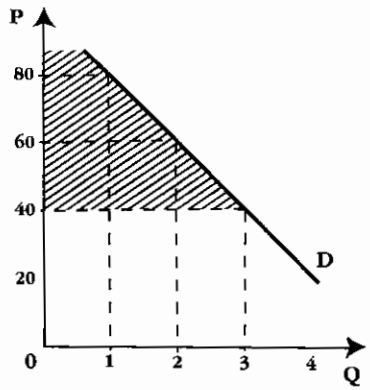


Рис. 5.16. ***Излишек потребителя***

це товара, предшествующей этой последней, потребитель получает некоторую выгоду. Поясним идею излишка потребителя графически (рис. 5.16).

Если бы потребитель приобретал только одну единицу товара, то он согласен был бы уплатить 80 долл. За вторую единицу (если было бы всего две единицы товара) потребитель заплатил бы 60 долл. Рыночная цена каждой из двух единиц при этом составила бы одну и ту же величину – 60 долл. (ведь цена устанавливается на уровне предельной – в данном случае второй – единицы). Что же получается? Индивидуальная оценка полезности 1-й единицы – 80 долл., 2-й – 60 долл., их сумма – 140 долл. Но по единой цене покупаются обе единицы, так что потребитель заплатит (60 + 60) = 120 долл.; 3-ю единицу покупатель оценивает в 40 долл., и эта предельная полезность будет определять рыночную цену всех трех единиц. Следовательно, рыночная цена, уплаченная потребителем при покупке трех товаров, составит (40 + 40 + 40) = 120 долларов. А ведь если суммировать индивидуальные оценки предельной полезности каждой из трех единиц, то получилось бы: (80 + 60 + 40) = 180 долл. Итак, **излишек потребителя –** это разница между той суммой денег, которую потребитель был бы согласен уплатить, и той суммой, которую он реально уплатил. А. Маршалл объясняет это следующим образом: излишек потребителя – это избыток цены, которую потребитель готов был бы заплатить (скорее, чем вообще обойтись без данного товара), сверх той цены, которую он действительно платит.

На графике излишек потребителя – это заштрихованная область, ограниченная сверху кривой спроса, а снизу – линией цены. **Чем ниже цена, тем больше величина излишка потребителя**. При покупке двух единиц товара излишек потребителя составит: 140 – 120 = 20 долл.; при покупке трех единиц 180 – 120 = 60 долл.

Концепция излишка потребителя широко используется неоклассической школой при графическом анализе проблем налогообложения, монополистического ценообразования (см. гл. 7, § 6) и др.

Таким образом, были рассмотрены более подробно те факторы, которые лежат в основе кривой спроса. Существенная причина изменения объема спроса как обратной функции цены заключается в происходящем убывании предельной полезности товара. Только тогда, когда цена товара снижается, потребитель будет готов купить последующие количества этого товара, приносящие ему меньшее удовлетворение.

Теория предельной полезности и теория потребительского выбора позволяют лучше понять, как ведет себя на рынке экономический субъект, а также произвести более точный анализ спроса и влияние его количественных изменений на рыночное равновесие. Эти теории подчеркивают воздействие на экономическую систему импульсов, вытекающих из изменений вкусов и предпочтений потребителей.

§ 10. Рыночное хозяйство и деперсонифицированный механизм цен

Категории спроса, предложения и цены являются, как было отмечено в предыдущих параграфах, взаимосвязанными. На рынке происходят постоянные колебания рыночных цен под воздействием изменений в спросе и предложении.

Экономическая теория исследует колебания рыночных цен вокруг некоего состояния равновесия. Равновесная цена, устанавливающаяся при равенстве спроса и предложения на всех рынках, отражает некую «нормальную цену», при которой предельная общественная полезность и предельные общественные издержки уравновешивают друг друга (вспомним теорию цены А. Маршалла). Эта «нормальная цена» – состояние наиболее эффективного при данном неизменном уровне технологии использования всех основных факторов производства: и труда, и капитала, и земли.

Колебания рыночных цен и определяют важнейшие функции рынка:

1. **Распределение основных факторов производства (аллокативная функция рынка)**.[1] В тех отраслях, где наблю-

[1] Авторы учебника – не сторонники бездумного использования англицизмов. Но в данном случае речь идет о переводе таких слов, как *allocation* и *distribution*. На русский язык они часто переводятся одинаково как «распределение». Между тем есть оттенки в их значении на английском языке. Первое из указанных слов правильнее было бы перевести как «размещение» (речь идет о размещении, или распределении факторов производства), а второе – собственно как «распределение», т. е. распределение доходов.

дается повышение цен, происходит оживление производства, сюда переливаются капиталы, труд и иные ресурсы. Если в результате такого перелива произойдет превышение предложения товаров над спросом на них, начнется обратный процесс: начнут снижаться рыночные цены и произойдет отток ресурсов из данной отрасли.

2. **Стимулирование технического прогресса**. Если какой-то фирме удается уменьшить затраты факторов производства на единицу продукции до уровня более низкого, чем сложившийся уровень рыночной цены, то эта фирма получит прибыль. Для этого необходимо совершенствовать технологию, человеческие знания, использовать достижения научно-технического прогресса, экономить ресурсы. Следовательно, без всяких лозунгов и призывов рыночная система заставляет экономических субъектов участвовать в процессе совершенствования и развития техники, технологии, науки и т. п.

3. **Дифференциация доходов субъектов рынка (дистрибутивная функция рынка)**. Эта функция с неизбежностью вытекает из двух предыдущих: те хозяйствующие субъекты, чьи издержки производства оказались ниже, чьи оценки рыночной конъюнктуры оказались более точными, становятся богаче в результате нарастающего итога получаемых прибылей. Рыночный механизм при распределении благ учитывает лишь «денежные голоса», а не потребности субъектов как таковые. Другие же экономические агенты, оказавшиеся в проигрыше, терпят убытки, разоряются и вообще уходят с рынка. Дифференциация доходов в рыночном хозяйстве – объективный результат действия механизма цен. Можно по-разному относиться к факту разорения фирм, но прилагать моральные, нравственные оценки к механизму рыночных цен – бессмысленное занятие. Жаловаться на несправедливость рынка, как отмечал Хайек, это то же самое, что жаловаться на несправедливость Солнечной системы.

Выдающиеся экономисты прошлого и современные теоретики рыночного хозяйства подчеркивают деперсонифицированный (безличностный) характер рыночного механизма, т. е. механизма колебаний цен. Наиболее известным является положение А. Смита о **«невидимой руке»**, которая координирует действия разрозненных производителей и потребителей продукции. Каждый действует, преследуя свой личный интерес. Ориентиром для него является лишь повышение или понижение цены. Однако в результате самостоятельных действий, основанных на подчинении ценовому механизму, рождается определенный порядок, и структура общественного продукта в большей или меньшей степени соответствует структуре общественных потребностей. «Невидимая рука» – это и есть безличностный ценовой механизм, координирующий процесс выбора множеством производителей и потребителей. Та же идея лежит в основе исследования Ф. Хайеком спонтанного, т. е. самопроизвольного порядка. В своеобразной форме эта же идея разрабатывалась К. Марксом в его концепции товарного фетишизма, когда над товаропроизводителем господствует фетиш-товар с его постоянно изменяющейся ценой. Все эти исследования с точки зрения позитивного экономического анализа сходятся на том, что в рыночной системе отсутствует личная зависимость одного субъекта хозяйства от другого. Обмен деперсонифицирован. Это следует понимать не в смысле отсутствия личных контактов между продавцами и покупателями, или в рамках этих групп. Главное в другом – над каждым агентом рыночного хозяйства господствует не личность – в виде вождя племени, феодала, председателя правящей партии и т. п., – а безличностная сила рыночных цен. Только эта сила и «приказывает», ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить.

Однако с точки зрения нормативного анализа теоретики социализма, в отличие от А. Смита, Ф. Хайека и других экономистов классического и неоклассического направления, дают резко негативную оценку «невидимой руке» рынка. Рыночный механизм предлагается заменить сознательным централизованным планированием, где не будет ни прибылей, ни убытков, ни богачей, ни бедняков, где цены будут назначаться Центром и им же поставщики будут прикреплены к покупателям. К чему может привести такая система хозяйства, описано как в работах экономистов, так и в художественных произведениях, наиболее знаменитыми из которых являются «негативные утопии» Е. Замятина («Мы»), Дж. Оруэлла («1984») и О. Хаксли («О дивный новый мир»). Воплощенные же на практике идеи о возможности сознательного регулирования из Центра всего и вся означали построение общества, именуемого в крайних его вариантах тоталитаризмом или командно-административной системой (бывшие социалистические страны).

Разумеется, рынок – не идеальное устройство общества; о преимуществах и недостатках рыночного механизма будет специально сказано в гл. 15.[1] Однако, перефразируя известное изречение У. Черчилля о демократии, можно отметить, что рынок – наихудший способ организации хозяйства, за исключением всех остальных.

[1] «Современный взгляд на эту проблему, – отмечают авторы одного из известных словарей, комментируя положение о «невидимой руке», – сводится к тому, что хотя рука, без сомнения, действует, она, скорее всего, страдает артритом». См. «Словарь современной экономической теории Макмиллана». М., 1997. С. 259.

Основные понятия

Рынок	market
Домашнее хозяйство	household
Бизнес	business
Правительство	government
Сравнительное преимущество	comparative advantage
Экономическое благо	economic good
Неэкономическое (свободное) благо	free good
Товар	commodity
Ценность	value
Потребительная ценность	use value
Меновая ценность	exchange value
Полезность	utility
Бартер	barter
Ликвидность	liquidity
Деньги	money
Цена	price
Спрос	demand
Предложение	supply
Конкуренция	competition
Кривая спроса	demand curve
Эффект дохода	income effect
Эффект замещения	substitution effect
Нормальные товары	normal goods
Низкокачественные товары	inferior goods
Товар Гиффена	Giffen good
Эффект Веблена	Veblen effect
Эффект сноба	snob effect
Кривая предложения	supply curve

Цена равновесия	equilibrium price
Частичное равновесие	partial equilibrium
Общее равновесие	general equilibrium
Эластичность спроса	elasticity of demand
Перекрестная эластичность спроса	cross elasticity of demand
Эластичность предложения	elasticity of supply
Мгновенное равновесие	immediate equilibrium
Краткосрочное равновесие	short-run equilibrium
Длительное равновесие	long-run equilibrium
Кривая Энгеля	Engel curve
Общая полезность	total utility
Предельная полезность	marginal utility
Равновесие потребителя	consumer equilibrium
Кривая безразличия	indifference curve
Карта безразличия	indifference map
Предельная норма замещения	marginal rate of substitution, MRS
Бюджетная линия	budget line
Излишек потребителя	consumer's surplus
«Невидимая рука»	invisible hand

Глава 6. МЕХАНИЗМ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

«Экономическая конкуренция ведет к тому, чтобы производство осуществлялось самым рациональным способом».

Людвиг фон Мизес

Рыночная структура совершенной конкуренции, как нам известно из § 6 главы 5, отличается множеством покупателей и продавцов. Каждый из субъектов рынка не в состоянии воздействовать на рыночную цену из-за малой доли в продажах или покупках. Для выяснения того, как устанавливается равновесная цена на рынке совершенной конкуренции, необходимо не только изучение потребительского поведения, но и знание различных форм издержек производства.

Если покупателя при приобретении товара на рынке интересует, прежде всего, его полезность, то для продавца (производителя) центральное место занимают издержки производства. Поскольку в условиях совершенной конкуренции производитель практически не может воздействовать на уровень рыночной цены, постольку именно уровень издержек производства оказывает определяющее воздействие и на размер прибыли, и на возможности расширения производства, и на то, останется ли фирма вообще на данном рынке или будет вынуждена покинуть его.

Таким образом, отраслевое предложение как сумма рыночного предложения отдельных фирм зависит в конечном итоге от уровня издержек производства, а вид кривой предложения непосредственно связан с динамикой издержек.

Но прежде чем рассмотреть подробнее основные принципы взаимосвязи издержек производства и объема предложения, необходимо выяснить, что мы понимаем под издержками и как их измерять. Затем будут определены условия равновесия фирмы при рыночной структуре совершенной конкуренции.

§ 1. Издержки производства: виды и динамика

В основе принципов принятия экономических решений лежит тот факт, что хозяйствующий субъект сталкивается с ограниченностью ресурсов и должен сделать выбор между альтернативными способами использования этих ресурсов. Другими словами, производитель должен иметь в виду, что те или иные ресурсы могут быть использованы альтернативным образом, и, следовательно, необходимо сопоставить ожидаемые выгоды от этих альтернатив. Принимая решение об использовании ресурсов в данном производстве, предприниматель отказывается от производства других товаров и услуг, то есть жертвует ценностью альтернативных возможностей.

С этой точки зрения можно утверждать, что издержки, которые следует учитывать при принятии экономических решений, это всегда **альтернативные издержки,** – т. е. альтернативная стоимость (ценность) ресурсов при наилучшем альтернативном варианте их применения. Этот вывод легче понять, если еще раз обратиться к гл. 3, где альтернативная стоимость уже исследовалась при анализе кривой трансформации.

Как правило, основная часть затрат фирмы представляет собой **явные издержки** – денежные выплаты поставщикам факторов производства. Другими словами, явные издержки фирмы – это ее фактические расходы на оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т. д.

Вместе с тем, часто фирма использует ресурсы, которые принадлежат ей самой (собственный капитал в денежной форме, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельца фирмы и т. п.). Фирма не несет непосредственных денежных расходов на оплату этих ресурсов, они для нее являются как бы «бесплатными». Однако в мире ограниченных ресурсов действительно бесплатного ничего не бывает, каждый ресурс имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому использование фирмой такого «бесплатного» (с точки зрения бухгалтера) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном применении, то есть с определенными издержками. Такие *альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, называются* **неявными издержками**.

Хотя неявные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности (не включаются в бухгалтерские издержки), их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, что позволяет эффективно использовать все вовлеченные в процесс производства ресурсы. Исходя из этого, в понятие **экономические издержки** должна включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и **нормальная прибыль** как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе.[1] Так, в нормальную

[1] Некоторые явные издержки, однако, не принимаются в расчет при принятии экономических решений. Это так называемые **невозвратные издержки** – одноразовые издержки, которые не могут быть возвращены даже при закрытии предприятия. К невозвратным издержкам относятся, например, затраты на изготовление вывески с названием фирмы. Невозвратные издержки не имеют альтернативной стоимости и не включаются в экономические издержки.

прибыль войдут: процент на собственный капитал, арендная плата, которую можно было бы получить, сдавая внаем собственное здание, доход от продажи собственных услуг труда и т. п.

В связи со сказанным выше, имеются существенные различия между понятиями бухгалтерская и экономическая прибыль. **Бухгалтерская прибыль** – это разница между общей выручкой фирмы и явными (денежными) издержками. **Экономическая прибыль** – это разница между общей выручкой фирмы и всеми издержками (явными и неявными, включая нормальную прибыль предпринимателя). Таким образом, экономическая прибыль представляет собой доход, полученный сверх нормальной прибыли.

Определим теперь основные виды издержек фирмы в краткосрочном периоде. Издержки подразделяются на две большие категории: постоянные и переменные. **Постоянные издержки** – это расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала и т. п. Если на оси абсцисс будем откладывать объем продукции *Q*, а на оси ординат – издержки *C*, то постоянные издержки *FC* будут выглядеть как прямая линия, параллельная оси абсцисс (рис. 6.1).

Переменные издержки меняются в прямой зависимости от объема производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы. Динамика переменных издержек (*VC*) неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем, по мере дальнейшего увеличения объемов производства, начинает сказываться фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится уже более медленным, чем увеличение продукции. В дальнейшем, однако, когда вступает в действие

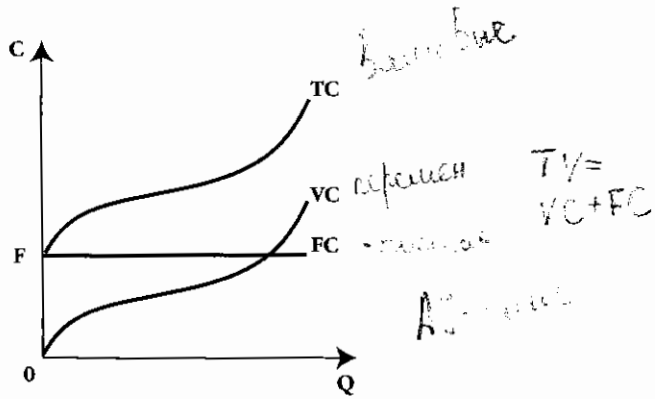


Рис. 6.1. ***Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы***

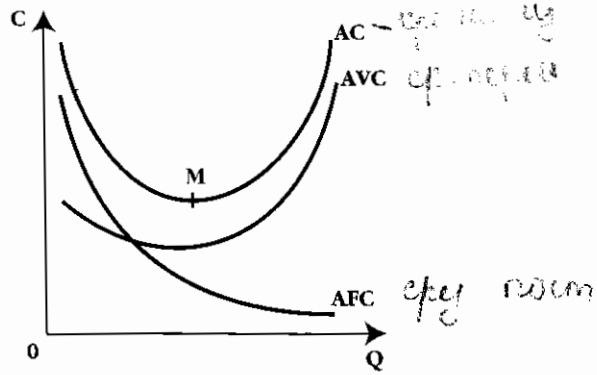


Рис. 6.2. ***Средние издержки фирмы***

закон убывающей производительности, переменные издержки снова начинают обгонять рост производства.

Следует подчеркнуть, что о разделении издержек на постоянные и переменные можно говорить только применительно к краткосрочному периоду функционирования фирмы. Другими словами, исходя из анализа видов издержек и их динамики, мы можем провести различие между краткосрочным и долгосрочным периодами функционирования фирмы. В **краткосрочном периоде** постоянные издержки остаются неизменными, и фирма может изменять объем выпускаемой продукции только с помощью изменения величины переменных издержек. В **долгосрочном периоде** все издержки становятся переменными, то есть это достаточно длительный временной интервал для того, чтобы фирма могла изменить свои производственные мощности.

Валовые (общие) издержки (*TC*) представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства. На графике (рис. 6.1) суммирование *VC* и *FC* означает сдвиг вверх линии *VC* на величину *OF* по оси ординат.

Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что меняются по мере роста объема производства и издержки на единицу продукции, или **средние издержки.** Средние издержки равны валовым издержкам, деленным на произведенное количество товара ($AC = TC/Q$). Этот вид издержек имеет особое значение для понимания рыночного равновесия, поскольку предприниматель стремится их минимизировать. Кривая средних издержек обычно имеет *U*-образную форму (рис. 6.2). Сначала средние издержки весьма высокие. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке *M*. По

мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх.

Следует обратить внимание, что кривая средних издержек непосредственно зависит от кривых средних постоянных издержек (*AFC*) и средних переменных издержек (*AVC*). Постоянные издержки остаются неизменными на протяжении краткосрочного периода, поэтому по мере увеличения количества произведенной продукции величина средних постоянных издержек убывает. Что касается средних переменных издержек, то они сначала ниже, чем средние постоянные издержки, но затем начинают возрастать, приближаясь к средним валовым издержкам. Поскольку $TC = FC + VC$, то, разделив обе части этого уравнения на Q, получаем: $AC = AFC + AVC$. Другими словами, кривую *AC* можно получить, если суммировать кривые *AFC* и *AVC*.

Кривая средних издержек имеет большое значение для предпринимателя, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными.

§ 2. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде

В одной и той же отрасли действуют не одинаковые, а совершенно разные фирмы с разными масштабами, организацией и технической базой производства, а значит, и с разным уровнем издержек. Сравнение средних издержек фирмы с уровнем цены дает возможность оценить положение каждой фирмы на рынке.

В условиях совершенной конкуренции при любом сложившемся уровне цены существует своего рода «внешний предел», при котором производители вступают в данную отрасль или же выталкиваются из нее. Повышение цены обусловливает появление новых фирм и сохранение старых. Снижение цены приводит к тому, что предприятия с высоким уровнем издержек становятся убыточными и должны данную отрасль покинуть.

На рис. 6.3 показаны три возможных варианта положения фирмы на рынке. Если линия цены *P* лишь касается кривой средних издержек *AC* в минимальной точке *M* (рис. 6.3а), то фирма в состоянии лишь покрыть свои минимальные средние издержки. Точка *M* в данном случае является точкой нулевой прибыли.

Следует особо подчеркнуть, что, говоря о нулевой прибыли, мы не имеем в виду, что фирма вообще не получает никакой прибыли. Как уже

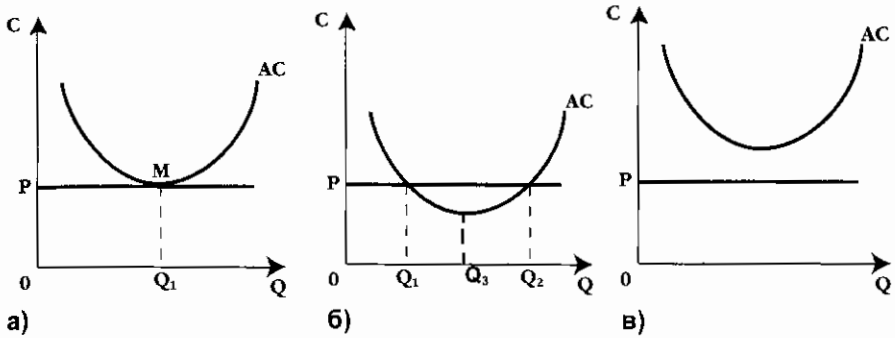


Рис. 6.3. ***Положение конкурентной фирмы на рынке***

было показано, в издержки производства включаются не только затраты на сырье, оборудование, рабочую силу, но и процент, который фирмы могли бы получить на свой капитал, если бы вкладывали его в другие отрасли. Иными словами, **нормальная прибыль** как нормальная отдача от капитала, определяемая путем конкуренции во всех отраслях с одинаковым уровнем риска, или вознаграждение фактора предпринимательства, является составной частью издержек. Обычно фактор предпринимательства рассматривается как постоянный фактор. В связи с этим нормальная прибыль относится на постоянные издержки.

Если средние издержки ниже цены (рис. 6.3б), то фирма при определенных объемах производства (от Q_1 до Q_2) получает в среднем прибыль более высокую, чем нормальная прибыль, т. е. сверхприбыль, или **квазиренту.**

Наконец, если средние издержки фирмы при любом объеме производства выше рыночной цены (рис. 6.3в), то данная фирма терпит убытки и разорится, если не будет реорганизована или не уйдет с рынка.

Динамика средних издержек характеризует положение фирмы на рынке, однако сама по себе не определяет линии предложения и точки оптимального объема производства. Действительно, если средние издержки ниже цены (рис. 6.3б), то на этом основании мы можем лишь утверждать, что в интервале от Q_1 до Q_2 находится зона прибыльного производства, а при объеме производства Q_3, которому соответствуют минимальные средние издержки, фирма получает максимальную прибыль на единицу продукта. Однако означает ли это, что точка Q_3 – это точка оптимального объема производства, где фирма достигает своего равновесия? Производителя, как известно, интересует не прибыль на единицу продукции, а максимум общей массы получаемой прибыли. Кривая средних издержек не показывает, где достигается этот максимум.

В связи с этим необходимо рассмотреть так называемые **предель-**

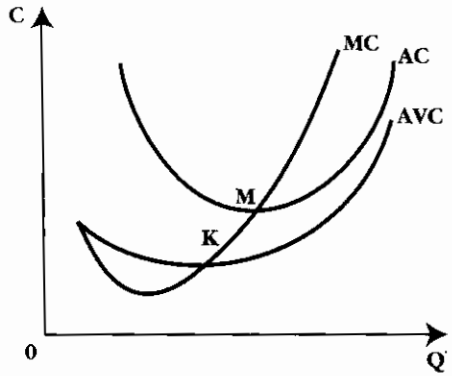


Рис. 6.4. ***Предельные издержки фирмы***

ные издержки, т. е. дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукта наиболее дешевым способом. Предельные издержки получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства $n-1$ единиц: $MC = TC_n - TC_{n-1}$. На рис. 6.4 показана динамика предельных издержек.

Кривая предельных издержек не зависит от постоянных издержек, потому что постоянные издержки существуют независимо от того, производится ли дополнительная единица продукции. Сначала предельные издержки сокращаются, оставаясь ниже средних издержек. Это объясняется тем, что если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше предельных. Последующий рост средних издержек означает, что предельные издержки становятся выше предшествующих средних издержек. Таким образом, линия предельных издержек пересекает линию средних издержек в ее минимальной точке M.

Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход, выручку от ее продажи. Величина этого дополнительного, или **предельного дохода** (предельной выручки) представляет собой разность между валовой выручкой от продажи n и $n-1$ единиц продукции: $MR = TR_n - TR_{n-1}$. В условиях свободной конкуренции, как известно, производитель не может повлиять на уровень рыночной цены, и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене. Это значит, что в условиях свободной конкуренции дополнительный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме одинаков, т. е. предельный доход будет равен цене: $MR = P$.

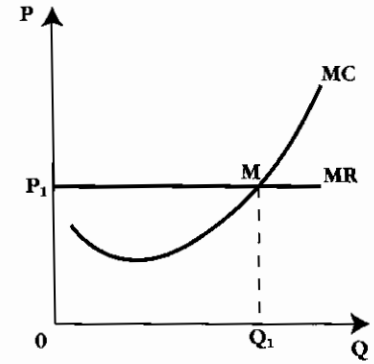


Рис. 6.5. ***Равновесие фирмы на рынке совершенной конкуренции***

Введя понятия предельных издержек и предельного дохода, мы можем теперь более точно определить точку равновесия фирмы, или точку, где она прекращает наращивать производство, добившись максимально возможной при данной цене массы прибыли. Очевидно, что фирма будет расширять объем производства, пока каждая дополнительно произведенная единица продукции будет приносить дополнительную прибыль. Другими словами, пока предельные издержки будут меньше, чем предельный доход, фирма может расширять производство. Если предельные издержки начнут превышать предельный доход, фирма будет нести убытки.

На рис. 6.5 показано, что с увеличением производства кривая предельных издержек (MC) идет вверх и пересекает горизонтальную линию предельного дохода, равного рыночной цене P_1, в точке M, соответствующей объему производства Q_1. Любое отклонение от этой точки приводит к потерям для фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в результате сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

Таким образом, **условие равновесия фирмы**, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде (о последнем – см. § 3) можно сформулировать следующим образом: $MC = MR$. Любая фирма, добивающаяся прибыли, стремится установить такой объем производства, при котором соблюдается это условие равновесия. На рынке совершенной конкуренции предельный доход всегда равен цене, поэтому условие равновесия фирмы приобретает вид $MC = P$.

Соотношение предельных издержек и предельного дохода – это своего рода сигнальная система, которая информирует предпринимателя о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Однако нельзя точно определить получаемую фирмой массу прибыли на основании динамики предельных издержек, поскольку, как уже отмечалось, они не учитывают постоянных издержек.

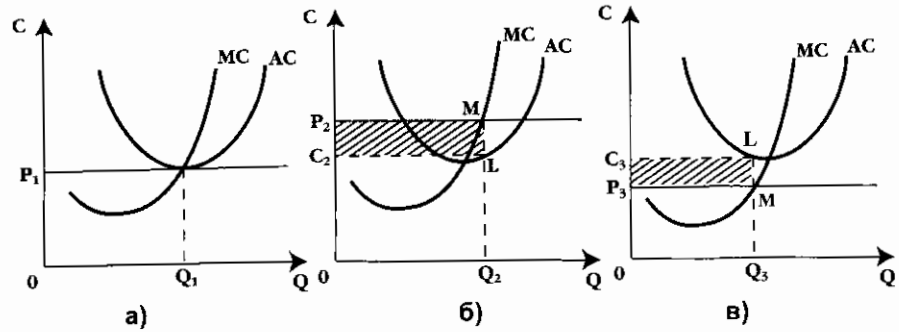


Рис. 6.6. ***Прибыли и убытки фирмы на рынке совершенной конкуренции***

Общая прибыль, получаемая фирмой, может быть определена как разность между валовой выручкой (*TR*) и валовыми издержками (*TC*). В свою очередь, валовая выручка вычисляется как произведение количества продукции на цену (*TR = Q x P*), а валовые издержки – произведение количества продукции на средние издержки (*TC = Q x AC*). Таким образом, лишь соединив проведенный ранее анализ предельных издержек и предельного дохода с анализом динамики средних издержек, можем точно определить объем получаемой прибыли.

Рассмотрим три возможных рыночных ситуации. Когда линия предельного дохода лишь касается кривой средних издержек (рис. 6.6а), валовая выручка в точности равна валовым издержкам. Прибыль фирмы будет нормальной, поскольку цена ее продукции равна средним издержкам.

Если на каком-то интервале линия цены и предельного дохода располагается выше кривой средних издержек (рис. 6.6б), то в точке равновесия *M* фирма будет получать квазиренту, т. е. прибыль, превышающую нормальный уровень. При оптимальном объеме производства Q_2 средние издержки будут равны C_2, следовательно, валовые издержки составят площадь прямоугольника OC_2LQ_2. Валовая выручка (прямоугольник OP_2MQ_2) будет больше, и площадь заштрихованного прямоугольника C_2P_2ML покажет нам общую массу получаемой сверхприбыли.

На рис. 6.6в показана иная ситуация: средние издержки при любом объеме производства превышают рыночную цену. В этом случае даже при оптимальном объеме производства (*MC = P*) фирма несет убытки, хотя они и меньше, чем при других объемах производства (площадь заштрихованного прямоугольника P_3C_3LM минимальна именно при объеме производства Q_3).

Рассмотрим эту последнюю ситуацию подробнее. От убытков в рыночной экономике не застрахован никто. Поэтому, если в силу тех или

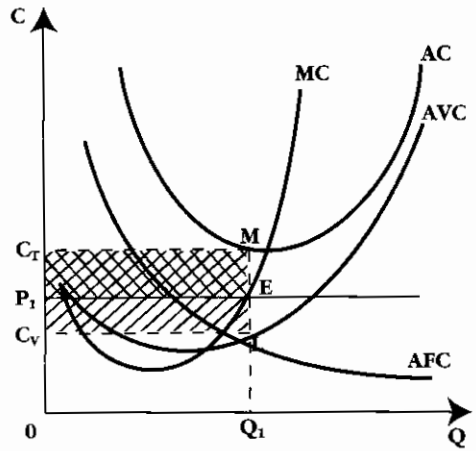


Рис. 6.7. ***Минимизация убытков фирмы***

иных причин (например, неблагоприятной конъюнктуры рынка) фирма не получает прибыли, то она должна минимизировать убытки. Если рассматривать поведение фирмы в краткосрочной перспективе, когда она по-прежнему остается на данном рынке, то что для нее предпочтительнее – продолжать работать и производить продукцию или временно остановить производство? В каком случае убытки будут меньше?

Обратим внимание, что когда фирма ничего не производит, она несет только постоянные издержки. Если же она производит продукцию, то к постоянным издержкам добавляются переменные, но при этом фирма получает и некоторый доход от продаж. Поэтому, чтобы понять, когда фирма минимизирует свои убытки, надо сопоставить уровень цены не только со средними издержками (*AC*), но и со средними переменными издержками (*AVC*).

Рассмотрим ситуацию, показанную на рис. 6.7. Рыночная цена P_1 ниже минимальных средних издержек, но выше минимальных средних переменных издержек. При оптимальном объеме производства Q_1 величина средних издержек производства составит отрезок Q_1M, величина средних переменных издержек – отрезок Q_1L. Следовательно, отрезок *ML* – это средние постоянные издержки. Если фирма продолжает работать, то ее валовая выручка (прямоугольник OP_1EQ_1) будет меньше полных издержек (прямоугольник OC_TMQ_1), но при этом будут покрыты переменные издержки (прямоугольник OC_VLQ_1) и часть постоянных издержек. Размер убытков будет измеряться площадью прямоугольника P_1C_TME. Если же фирма остановит производство, то убытки составят всю величину постоянных издержек (прямоугольник C_VC_TML).

Таким образом, пока цена выше минимальных средних переменных издержек, фирме в краткосрочном периоде выгоднее продолжать производить продукцию, поскольку в этом случае минимизируются убытки. Если цена равна минимальным средним переменным издержкам, то для нее безразлично, продолжать производство или останавливать его. Если же цена упадет ниже минимальных средних переменных издержек, тогда производство продукции должно быть прекращено.

Мы видели, что при изменении цены фирма будет изменять объемы производства, двигаясь вдоль кривой *MC*. Другими словами, восходящая ветвь кривой предельных издержек (выше точки минимальных средних переменных издержек) является фактически кривой ее краткосрочного предложения.

Суммируя индивидуальные кривые предложения всех фирм какой-то одной отрасли, получаем кривую совокупного отраслевого предложения. По мере постепенного повышения цены различные фирмы, работающие в данной отрасли, расширяют свое производство и свое предложение. Изменение рыночной цены на какой-либо товар будет происходить до тех пор, пока совокупный спрос на продукцию отрасли не сравняется с совокупным отраслевым предложением. Такое равенство достигается при определенном уровне цены, которая после этого имеет тенденцию сохранять этот уровень в течение краткосрочного периода.

§ 3. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

Проведенный выше анализ положения фирмы на рынке совершенной конкуренции описывал ситуацию в краткосрочном временном интервале. Что изменится в нашем анализе, если мы будем рассматривать ситуацию на рынке в более длительном промежутке времени? По мере увеличения рассматриваемого периода времени, во-первых, для отдельной фирмы исчезает различие между постоянными и переменными издержками, и все издержки становятся переменными, а во-вторых, на рынке в целом изменяется число фирм.

Рассмотрим сначала, что происходит с издержками фирмы в долгосрочном периоде. При планировании долгосрочного расширения или сокращения объемов производства фирма не может ограничиться только увеличением или сокращением переменных издержек (количества нанятых рабочих, используемого сырья, полуфабрикатов и т. д.). В этом случае эффективность производства снизится, поскольку при сохранении неизменными производственных мощностей (постоянных издержек) на-

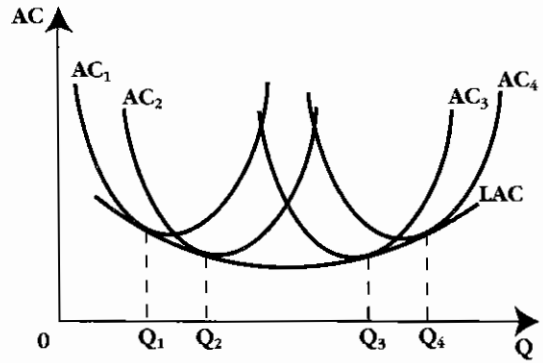


Рис. 6.8. ***Долгосрочные средние издержки фирмы***

рушится оптимальное сочетание факторов производства. Для увеличения получаемой прибыли фирма стремится к снижению средних издержек, поэтому в долгосрочном периоде она изменяет свои размеры при изменении объемов производства. Поскольку при этом меняется величина постоянных издержек, то фирма как бы «переходит» на новую кривую средних издержек (*AC*).

Как новая кривая *AC*, соответствующая большему размеру фирмы, расположена относительно старой кривой *AC*? Это зависит от действия **эффекта масштаба**. На рис. 6.8 показаны несколько вариантов краткосрочных кривых средних издержек фирмы, соответствующих разным объемам производства и разному действию эффекта масштаба. При возрастающей отдаче от масштаба производства пропорциональное увеличение всех затрат приводит к снижению средних издержек (переход от кривой AC_1 к AC_2). При убывающей отдаче от масштаба, когда объемы производства слишком велики, пропорциональное увеличение всех затрат приводит к повышению средних издержек (переход от кривой AC_3 к AC_4).[1] *U*-образная линия *LAC*, огибающая все возможные краткосрочные кривые средних издержек, представляет собой долгосрочную кривую средних издержек: ее нисходящий участок соответствует возрастающей отдаче от масштаба, а восходящий участок – убывающей отдаче от масштаба. При изменении своего размера фирма каждый раз «переходит» на новую краткосрочную кривую *AC* и в то же время движется вдоль долгосрочной кривой *LAC*.

Таким образом, изменяя величину всех вовлекаемых в производство ресурсов, фирма стремится оптимизировать свой размер и минимизировать долгосрочные средние издержки.

[1] Многие отрасли характеризуются постоянной отдачей от масштаба в широких пределах изменения объема выпуска. В этом случае минимальные средние издержки при разных размерах фирмы одинаковы.

Рассмотрим теперь, как изменяется равновесие фирмы при изменении числа фирм в отрасли. Обратимся снова к рисунку 6.6. Если рыночная цена выше средних издержек (рис. 6.6б) и фирма получает квазиренту, то в этом случае новые фирмы, привлеченные возможностью получить сверхприбыль, будут стремиться в эту отрасль. В условиях совершенной конкуренции существенных барьеров, препятствующих появлению в отрасли новых фирм, нет. Поэтому предложение продукции начнет расти, и в результате конкуренция между фирмами приводит к снижению цены и исчезновению квазиренты.

Когда ситуация на рынке складывается для фирмы неблагоприятно и цена на ее продукцию оказывается ниже средних издержек (рис. 6.6в), то фирма, оказавшаяся в таком положении, уходит с рынка, и предложение продукции сокращается. При прочих равных условиях, цена начинает возрастать, пока фирма не будет получать нормальную прибыль.

Наконец, если цена равна минимальным средним издержкам (рис. 6.6а), то в этом случае не наблюдается тенденции к изменению числа функционирующих в отрасли фирм, данная конкурентная отрасль находится в состоянии полного долгосрочного равновесия, условие которого можно записать следующим образом:

$$MC = P = AC = LAC$$

Графически условие равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде показано на рис. 6.9.

Можно сделать вывод, что в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде достигается экономическая эффективность как с точки зрения использования ограниченных ресурсов в данном процессе производства, так и с точки зрения их распределения между различными производственными процессами.

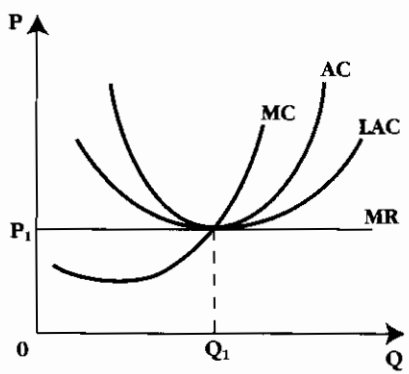


Рис. 6.9. ***Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде***

С одной стороны, условие $P = AC$ показывает, что фирма достигает равновесия при равенстве цены и минимальных средних издержек, то есть в производстве используются наиболее эффективные технологии с наименьшим расходованием ресурсов. Кроме того, условие $AC = LAC$ предусматривает, что фирма имеет оптимальные размеры, когда краткосрочные средние издержки равны минимальным долгосрочным средним издержкам.

С другой стороны, условие $P = MC$ показывает, что цена как мера предельной полезности данного продукта равна предельным издержкам как мере альтернативной стоимости дополнительной единицы продукта. Таким образом, это условие показывает, что ограниченные ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

§ 4. Излишек производителя, излишек потребителя и взаимовыгодность обмена

В предыдущей главе было введено понятие излишка потребителя. Излишек производителя представляет собой аналогичный показатель для производителя. **Излишек производителя** – это разница между рыночной ценой и предельными издержками выпускаемой продукции. Предельные издержки указывают на минимальную цену, при которой фирма согласилась бы вообще производить каждую дополнительную единицу продукции (сравните с определением излишка потребителя в гл. 5, § 9). Графически этот излишек может быть показан в виде площади над кривой предложения, вплоть до линии рыночной цены (на рис. 6.10 заштрихованная область).

Понятия излишка потребителя и излишка производителя могут быть использованы для оценки последствий государственной политики в области ценообразования. Предположим, что государство фиксирует цену на какой-либо товар на уровне P_1 ниже цены равновесия P_0 (см. рис. 6.11). Из предыдущего изложения мы знаем, что это приводит к возникновению дефицита ($Q_2 - Q_1$), поскольку при снижении цены величина спроса возрастает, но производители сокращают производство.

А что от такой государственной политики выигрывают или проигрывают потребители и производители? Потребители платят за товар меньшую цену, поэтому их потребительский излишек возрастает на величину, равную площади прямоугольника *а*. Но в связи с возникшим дефицитом ряд потребителей не может приобрести необходимый им товар. Потеря их потребительского излишка показана треугольником *в*. Таким образом, если спрос достаточно эластичен и площадь прямоугольника *а* больше

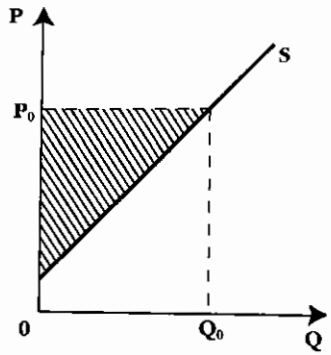


Рис. 6.10. ***Излишек производителя***

площади треугольника *b*, то потребители в результате государственного контроля над ценами оказываются в выигрыше, равном *(a – b)*.

Что касается производителей, то они терпят чистые убытки: оставшиеся в отрасли производители получают более низкую цену и теряют избыток, равный площади прямоугольника *a*. Кроме того, в результате общего сокращения объемов производства производители дополнительно теряют часть избытка, равную треугольнику *c*. Таким образом, общие потери производителей составляют *(– a – c)*.

Нетрудно заметить, что общее изменение совокупных излишков потребителей и производителей составляет *(a – b – a – c) = (– b – c)*. Другими словами, потери производителей превышают выигрыш потребителей, и следовательно, государственный контроль над ценами приводит к чистым потерям благосостояния.

В целом, можно сделать вывод, что купля-продажа товаров по сло-

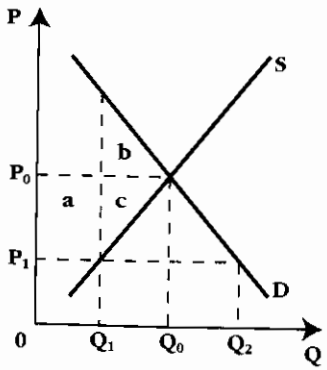


Рис. 6.11. ***Последствия государственного контроля над ценой***

жившейся на рынке цене является взаимовыгодной для продавцов и покупателей. И те, и другие получают в результате обмена определенный выигрыш (излишек). Важно, однако, подчеркнуть, что совокупный размер этого выигрыша максимизируется именно в условиях совершенной конкуренции. Любое отклонение от конкурентного равновесия (в результате вмешательства государства или каких-либо других причин) приводит к потерям общественного благосостояния.

Основные понятия:

Явные издержки	explicit cost
Неявные издержки	implicit cost
Невозвратные издержки	sunk cost
Альтернативные издержки	opportunity cost
Бухгалтерская прибыль	accounting profit
Экономическая прибыль	economic profit
Нормальная прибыль	normal profit
Постоянные издержки	fixed cost
Переменные издержки	variable cost
Валовые (общие) издержки	total cost
Краткосрочный период	short run
Долгосрочный период	long run
Средние издержки	average cost
Квазирента	quasi-rent
Предельные издержки	marginal cost
Валовой доход	total revenue
Предельный доход	marginal revenue
Равновесие фирмы	firm equilibrium
Излишек производителя	producer's surplus

Глава 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

«Как природа не провела резких линий на шкале времени, так же точно «природа» не создала резкого разграничения между монополией и конкуренцией».

Эдвард Чемберлин

§ 1. Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции

Представленная в гл. 6 модель рынка совершенной конкуренции исходит из многих предпосылок, которые далеко не всегда реализуются на практике. Более адекватной реальности является модель рынка несовершенной конкуренции, которую нам и предстоит описать в настоящей главе. Выдающийся вклад в анализ рынка несовершенной конкуренции внесли такие экономисты, как Антуан Курно, Эдвард Чемберлин, Джоан Робинсон, Джон Хикс и другие знаменитые ученые.

Для лучшего понимания механизма рынка несовершенной конкуренции важно рассмотреть классификацию рыночных структур, уже упомянутых в гл. 5, § 6. При этом яснее будут видны различия между совершенной и несовершенной конкуренцией (табл. 7.1). В качестве признаков, определяющих форму рыночной структуры, мы рассмотрим несколько важнейших, а именно: количество фирм, входящих в отрасль; характер производимой продукции, входные барьеры при вступлении в отрасль; степень контроля, или власти над ценой.

Как уже отмечалось в гл. 6, в реальной действительности не существует только совершенной конкуренции или только чистой (абсолютной) монополии. Мы наблюдаем смешение различных элементов рассмотренных в таблице 7.1. рыночных структур.

Остановимся подробнее на существовании препятствий, затрудняющих доступ новым фирмам на рынок. Речь идет о проблеме входных барьеров, впервые рассмотренной в работах американского экономиста Джо Бейна. **Входной барьер при вступлении на рынок** – это условие, которое затрудняет вступление фирм-новичков в отрасль, где хозяйствуют «старожилы» данной отрасли. К основным видам входных барьеров относятся следующие:

1. Правительство наделяет фирму исключительными правами (выдача правительственной лицензии на определенный вид деятельности, например, почтовая служба, кабельное телевидение, транспортные услуги). Многие из такого рода барьеров тесно связаны с деятельностью естественных монополий (см. § 4 настоящей главы).

Таблица 7.1

Рыночные структуры несовершенной конкуренции

Модели рынка несовершенной конкуренции	Количество фирм в отрасли	Характер продукции	Входные барьеры	Контроль над ценой
Чистая монополия	Одна фирма (отрасль представлена одной фирмой)	Однородная продукция, не имеющая субститутов	Высокие	Полный
Дуополия	Две фирмы	Однородная	Высокие	Частичный
Олигополия	Малое количество фирм	Однородная или с незначительной дифференциацией	Высокие	Частичный
Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта	Множество фирм	Разнородная продукция	Низкие	Слабый

2. Собственность на невоспроизводимые и редкие ресурсы. Например, профессиональный спортивный клуб препятствует образованию конкурирующих с ним клубов путем заключения долгосрочных контрактов с выдающимися спортсменами.

3. Авторские права и патенты. Фирма, чья деятельность защищена патентом, обладает исключительным правом на продажу лицензий, а это дает ей монопольные преимущества. Нередко такой тип монополии называется **закрытой монополией,** в отличие от **открытой монополии,** не имеющей защиты от конкуренции в виде патентов, авторских прав или преимуществ естественной монополии.

4. Эффект масштаба, т. е. преимущества крупного производства, позволяющие снижать издержки, наращивая объем выпуска продукции.[1] Так, на рынок автомобилестроения нелегко войти новым фирмам, не обладающим значительными капиталами для создания крупномасштабного производства.

5. Вступлению в отрасль могут препятствовать и нелегальные методы борь-

[1] Эффект масштаба подробно рассматривается в гл. 10.

бы с новыми потенциальными конкурентами, вплоть до угрозы физического уничтожения (мафиозные структуры).

Входные барьеры помогают лучше понять, почему так различна концентрация рынка в различных сферах хозяйственной деятельности, а также причины отклонения от идеальной модели совершенной конкуренции, где действует множество атомизированных фирм.

Особенности рынков чистой монополии, олигополии, а также монополистической конкуренции с дифференциацией продукта будут рассмотрены в следующих параграфах данной главы.

§ 2. Чистая монополия

При анализе монополии важно учитывать неоднозначность самого термина «монополия». Прежде всего, нельзя выводить суть этого явления из этимологии слова «моно» – один, «полис» – продаю. В реальной действительности практически невозможно найти ситуацию, когда на рынке действовал бы один-единственный производитель товаров, не имеющих субститутов. А раз так, то невозможно найти фирму, кривая спроса на продукцию которой была бы абсолютно неэластичной (рис. 7.1).

На рис. 7.1 линия *D* показывает, что спрос абсолютно неэластичен: при любых ценах, и даже очень высоких, покупатель все равно будет приобретать товар в количестве Q_1. Но что это за товар? Лекарство от рака? Вакцина против СПИДа? В конце концов, платежеспособный спрос ограничен (например, уровнем P_3), и фирма не может двигаться до бесконечности вверх (повышая цены) по оси ординат.

Следовательно, в использовании термина **«монополия»,** а тем более «чистая монополия» всегда присутствует известная доля условности. Не случайно некоторые экономисты стремятся найти замену этому термину: «несовершенный конкурент», **«ценоискатель»** (price seeker). В отличие от него, совершенный конкурент – это **«ценополучатель»** (price taker).

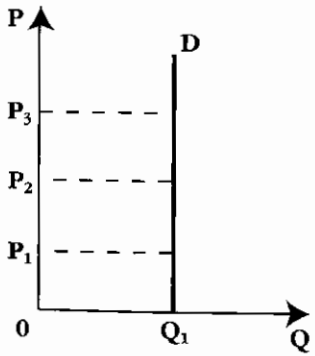


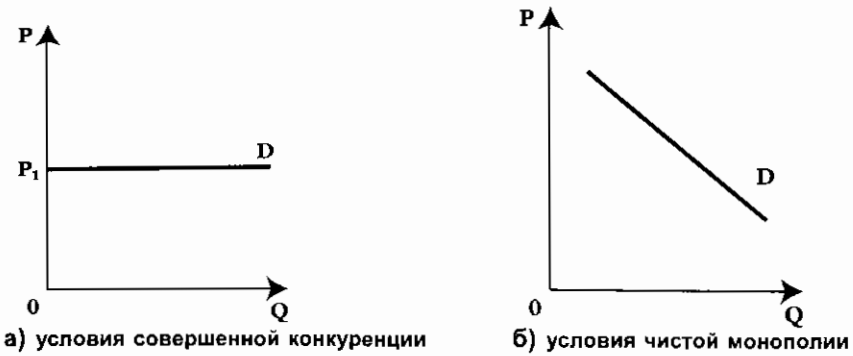
Рис. 7.1. ***Абсолютно неэластичный спрос и монопольная власть над ценой***

Совершенная конкуренция и чистая монополия – это теоретические абстракции, которые выражают две полярные рыночные ситуации, два логических предела. Эти модели позволяют сформулировать условия рационального поведения индивидуальной фирмы, стремящейся к максимизации своей прибыли в каждой из этих ситуаций.

В условиях **чистой монополии** мы встречаемся с единственным продавцом товара, не имеющего близких субститутов (т. е. товаров – заменителей). Об условности этой ситуации сказано выше. Монополист-продавец вступает в рыночные отношения только с покупателями его продукции. Характер этих взаимоотношений таков: если монополист снижает цену, у него будут покупать товаров больше. На первый взгляд, утверждение о снижении монополистом цены на свою продукцию может показаться странным. Ведь в обыденном представлении понятие монополиста связывается с непомерно высокими ценами. Для того, чтобы понять рыночное поведение фирмы-монополиста, нужно еще раз сравнить некоторые важнейшие признаки совершенной и несовершенной конкуренции.

При совершенной конкуренции фирма не в состоянии повлиять на рыночную цену. Цена на продаваемый товар диктуется рынком, сформирована «за спиной» производителя товаров, предстает как объективный, независимый от воли и сознания рыночный феномен. Вот откуда слово «ценополучатель»! В этих условиях фирма может увеличивать свои прибыли не путем манипулирования ценами, а поиском такого объема производства, при котором разница между валовым доходом и валовыми издержками была бы максимальной.

В случае же несовершенной конкуренции монополист обладает определенной властью над ценой. Масштабы контроля над уровнем цены различаются, как показано в табл. 7.1, в зависимости от формы несовершенной конкуренции. Но главное – монополист сознательно ищет и устанавливает такой уровень цены, при котором прибыль была бы максимальной. При этом *функция спроса является заданной*, т. е. предполагается, что монополист не в силах ее изменить. Ведь, если вспомнить закон спроса, суть его такова: при росте цены величина спроса (при прочих равных условиях) падает, и, наоборот, при снижении цены величина спроса растет. Следовательно, если монополист в состоянии сознательно повышать цену, то он не в состоянии еще при этом и устанавливать объем спроса. И если монополист захватил весь рынок, то



а) условия совершенной конкуренции б) условия чистой монополии

Рис.7.2. ***Кривая спроса на продукцию фирмы при совершенной и несовершенной конкуренции***

кривая спроса на его продукцию – это *отраслевая кривая спроса*. Следовательно, для того, чтобы продать дополнительное количество продукции, необходимо снизить цену.

Рассматривая модель чистой монополии, сравним, прежде всего, кривые спроса на товар двух фирм – представителей совершенной и несовершенной конкуренции.

Из этих графиков видно, что совершенно конкурентная фирма (рис. 7.2а) может продать, сколько она хочет, не оказывая при этом влияния на рыночную цену. Следовательно, линия спроса *D* на ее продукцию горизонтальна. Невозможность влиять на рыночную цену связана с относительно небольшим объемом производства у фирм, входящих в отрасль. Поэтому сколько бы фирма-«ценополучатель» ни поставила товара на рынок, все равно это количество слишком мало, чтобы оказывать воздействие на сложившуюся на рынке цену.

В случае фирмы-несовершенного конкурента (рис. 7.2б) кривая спроса *D* имеет отрицательный наклон, поскольку, чем больше количество товаров, которое намерена продать фирма, тем ниже должна быть цена, которую она установит. Следовательно, когда фирма-монополист выбрасывает на рынок большее количество товара, его цена падает.

Важнейший вывод, который можно сделать из рассмотрения приведенных графиков, следующий: горизонтальность линии спроса на товар, производимый фирмой, характеризует ее как совершенного конкурента. Если же линия спроса имеет отрицательный наклон, то мы имеем дело с фирмой – «ценоискателем».

Теперь, после анализа кривой спроса обратимся к проблеме максимизации прибыли чистой монополией. При ее решении можно воспользоваться двумя способами:

1. Методом сравнения валового дохода (*TR*) и валовых издержек (*TC*);

Таблица 7.2

Количество товаров, цена и виды доходов монополиста

1	2	3	4
Количество единиц товара, *Q*	Цена, *P*	Валовой доход, *TR*	Предельный доход, *MR*
1	41	41	41
2	39	78	37
3	37	111	33
4	35	140	29
5	33	165	25
6	31	186	21
7	29	203	17
8	27	216	13
9	25	225	9
10	23	230	5
11	21	231	1
12	19	228	-3

2. Методом сравнения предельного дохода (*MR*) и предельных издержек (*MC*).

Как известно из гл. 6, валовой доход представляет собой произведение *P* и *Q*, т. е. цену единицы товара, умноженную на количество единиц продаваемой продукции (*PQ*). Помня о том, что для продажи каждой дополнительной единицы продукции монополист должен понижать ее цену, представим в виде таблицы динамику цены, валового дохода и предельного дохода (табл. 7.2).

Значения колонки 3 получаются умножением соответствующих значений колонки 1 на значение колонки 2. Колонку 4 получаем из колонки 3, вычитая из каждого следующего значения валового дохода величину, предшествующую ей. Например, 78 – 41 = 37; 111 – 78 = 33; 140 – 111 = 29 и т. д.

Колонка 3 показывает, что валовой доход растет, несмотря на понижение цены, вплоть до продажи 11 единиц товара и достигает при этом максимума, т. е. 231 долл. Монополист снижает цену, но зато расширяет объем продаж. Но, начиная с 12-й единицы продукта, при снижении цены до 19 долл. и далее, валовой доход начинает уменьшаться. Те-

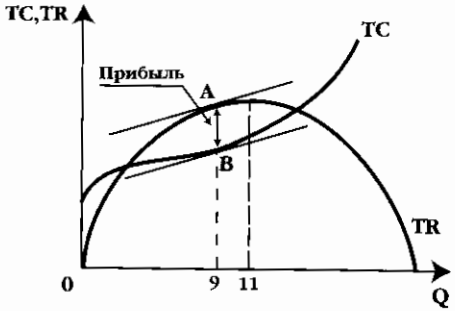


Рис. 7.3. ***Валовой доход и валовые издержки монополиста***

перь проигрыш от снижения цен уже не компенсируется выигрышем от расширения продаж: валовой доход последовательно сокращается. Графически динамика валового дохода отражена на рис. 7.3.

Кривая валового дохода фирмы при несовершенной конкуренции имеет «холмообразный» вид.

На этом же графике изображена и кривая валовых издержек (*TC*), которая уже известна из гл. 6. Максимум общей прибыли будет при таком объеме выпуска, когда разница между *TR* и *TC* максимальна. Это видно из графика на рис. 7.3: максимальное расстояние между *TR* и *TC* будет соответствовать расстоянию между точками *A* и *B*, т. е. когда произведено 9 ед. продукции. **Не нужно смешивать максимум валового дохода и максимум общей прибыли**: при выпуске 11 ед. достигается наибольший объем *TR*, но максимум прибыли будет достигнут при 9 ед. продукции.

Альтернативный способ определения максимума прибыли требует сопоставления предельного дохода (*MR*) и предельных издержек (*MC*). Еще раз напомним, что в условиях совершенной конкуренции цена для отдельной фирмы является величиной постоянной и заданной рынком. Но каков при этом предельный доход?

Предельный доход – это дополнительный доход от продажи дополнительной единицы товара. Он определяется как разница между TR_n и TR_{n-1} (см. табл. 7.2, колонка 4), т. е. $MR = TR_n - TR_{n-1}$.

Если фирма – совершенный конкурент, или «ценополучатель», то она будет продавать каждую дополнительную единицу товара по одной и той же неизменной цене. Например, 1 ед. продается по цене 41 долл., 2 ед. по той же цене принесут валовой доход 82 долл. (41 x 2). Предельный доход (*MR*) при продаже 2 единиц составит 82 долл. – 41 долл. = 41 долл. При продаже 3-х единиц по цене 41 долл. валовой доход составит 123 долл. (41 x 3), следовательно, *MR* составит вновь 41 долл., так как 123 долл. – 82 долл. = 41 долл. Таким образом, можно сделать

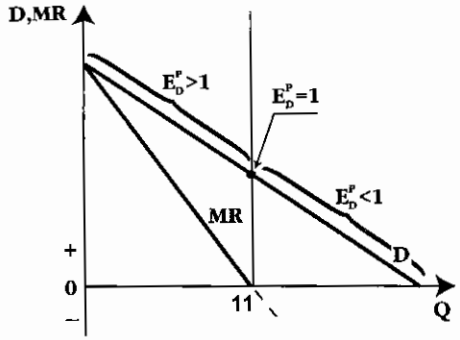


Рис. 7.4. ***Спрос и предельный доход монополиста***

вывод: в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара, т. е. *MR* = *P*.

Каков же будет *MR* при несовершенной конкуренции?

Изобразим графически (см. рис. 7.4) динамику предельного дохода и спроса в условиях несовершенной конкуренции (на оси ординат – предельный доход и цена, на оси абсцисс – количество продукции).

Из графика на рис. 7.4 видно, что *MR* снижается быстрее, чем спрос *D*. **В условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены** (*MR* < *P*). Ведь для того, чтобы продать дополнительную единицу продукции, несовершенный конкурент снижает цену. Это понижение дает ему некий выигрыш (из табл. 7.2 видно, что валовой доход увеличивается), но одновременно приносит и определенные потери. Что это за потери? Дело в том, что, продав, например, 3-ю единицу за 37 долл., *производитель снизил тем самым и цену каждой из предыдущих единиц продукции* (а каждая из них продавалась по 39 долл.). Следовательно, теперь все покупатели платят более низкую цену. Убыток на предшествующих единицах будет равен 4 долл. (2 долл. x 2). Этот убыток и вычитается из цены в 37 долл. и получается предельный доход – 33 долл.

Взаимосвязь рис. 7.3 и 7.4 заключается в следующем: после того, как валовой доход достигает своего максимума, предельный доход становится отрицательной величиной. Эта закономерность поможет нам впоследствии понять, на каком участке кривой спроса монополист устанавливает цену, максимизирующую прибыль. Обратите внимание и на то, что в случае линейной кривой спроса *D* график *MR* пересекает ось абсцисс ровно посередине расстояния между нулем и величиной спроса при нулевой цене.

Обратимся вновь к издержкам фирмы. Известно, что средние издержки (*AC*) имеют вначале, когда количество единиц продукции увеличи-

вается, тенденцию к уменьшению. Однако впоследствии, когда достигается и превосходится некоторый объем производства, средние издержки начинают расти. Динамика средних издержек, как нам известно, имеет вид *U*-образной кривой (см. гл. 6, § 1). Изобразим на абстрактном цифровом примере динамику средних, общих (валовых) и предельных издержек фирмы-несовершенного конкурента. Но вначале еще раз напомним следующие обозначения:

$$TC = Q \times AC, \qquad (1)$$

т. е. валовые издержки равны произведению количества товара и средних издержек;

$$MC = TC_n - TC_{n-1}, \qquad (2)$$

т. е. предельные издержки равны разности между валовыми издержками *n* единиц товара и валовыми издержками n –1 единиц товара;

$$TR = Q \times P, \qquad (3)$$

т. е. валовой доход равен произведению количества товара на его цену;

$$MR = TR_n - TR_{n-1}, \qquad (4)$$

т. е. предельный доход равен разности между валовым доходом от продажи n единиц товара и валовым доходом от продажи *n* –1 единиц товара.

Колонки 2, 3, 4 (табл. 7.3) характеризуют условия производства фирмы-монополиста, а колонки 5, 6, 7 – условия продажи.

Еще раз вернемся к понятию совершенной конкуренции и равновесию фирмы в этих условиях. Как известно, равновесие наступает тогда, когда *MC* = *P*, а цена в условиях совершенной конкуренции совпадает с предельным доходом, следовательно, можно записать: *MC* = *MR* = *P*. Достижение фирмой полного равновесия требует выполнения двух условий:

1. Предельный доход должен равняться предельным издержкам;
2. Цена должна равняться средним издержкам.[1] А это значит:

$$MC = MR = P = AC \qquad (5)$$

Поведение на рынке фирмы-монополиста будет точно так же определяться динамикой предельного дохода (*MR*) и предельных издержек (*MC*). Почему? Потому, что *каждая дополнительная единица продукции добавляет некую величину к валовому доходу и одновременно – к валовым издержкам.* Эти некие величины – **предельный доход** и **предельные издержки.** Фирма должна все время сопоставлять эти две величины. Пока разность между *MR* и *MC* положительна, фирма расширяет свое производство. Можно провести такую аналогию: как разность потенциалов обеспечивает движение электрического тока, так и положительная разность *MR* и *MC* обеспечивает расширение фирмой объема производства. Когда же *MR* = *MC*, наступает «покой», равновесие фирмы. Но какая при этом установится цена в условиях несовершенной кон-

[1] Еще раз необходимо отметить, что в понятие средних издержек включается и нормальный уровень прибыли (Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 142–143).

Таблица 7.3

Количество товаров, виды издержек, цена и виды доходов

1	2	3	4	5	6	7
Q	*AC*	*TC*	*MC*	*P*	*TR*	*MR*
Кол-во произведенных единиц товара	Средние издержки	Валовые издержки	Предельные издержки	Цена	Валовой доход	Предельный доход
1	24	24	24	41	41	41
2	21,75	43,5	19,5	39	78	37
3	19,75	59,25	15,75	37	111	33
4	18	72	12,75	35	140	29
5	16,5	82,5	10,5	33	165	25
6	15,25	91,5	9	31	186	21
7	14,25	99,75	8,25	29	203	17
8	13,5	108	8,25	27	216	13
9	**13**	**117**	**9**	**25**	**225**	**9**
10	12,75	127,5	10,5	23	230	5
11	12,75	140,25	12,75	21	231	1
12	13	156	16,25	19	228	–3
13	13,5	175,5	19,5	17	221	–7
14	14,25	199,5	24	15	210	–11
15	15,25	228,25	29,25	13	195	–15
16	16,5	264	36,75	11	176	–19
17	18	306	42	9	153	–23

куренции? Каковы при этом будут средние издержки (*AC*)? Будет ли соблюдаться формула *MC* = *MR* = *P* = *AC*?

Обратимся к табл. 7.3. Монополист, конечно, стремится установить высокие цены на единицу продукции. Однако, если он установит цену 41 долл., то продаст лишь единицу товара, и его валовой доход составит лишь 41 долл., а прибыль (41 – 24) = 17 долл. **Прибыль – это разница между валовым доходом и валовыми издержками.** Предположим, что монополист постепенно снижает цену и устанавливает ее на уровне в 35 долл. Тогда он может сбыть, конечно, более 1 единицы товара, например, 4 единицы, но это тоже незначительный объем продаж. При этом его валовой доход будет равен 140 долл. (35 х 4), а прибыль (140 – 72) = 68 долл. Следуя кривой спроса, монополист, снижая цену, может увеличить объем продаж. Например, при цене 33 долл. он продаст уже 5 единиц. И хотя при этом будет уменьшаться прибыль на единицу товара, общая величина прибыли будет возрастать. До какого же предела монополист будет понижать цену, стремясь увеличить свою прибыль? Очевидно, до того момента, когда предельный доход (*MR*) будет равен предельным издержкам (*MC*), в данном случае при продаже 9 единиц товара.

Именно в этом случае объем прибыли будет максимальным, т. е. (225 – 117) = 108 долл. Если продавец понизит цену далее, например, до 23 долл., то результат будет таков: продав 10 единиц товара, монополист получил бы предельный доход 5 долл., а предельные издержки при этом составили бы 10,5 долл. Следовательно, продажа 10 единиц товара по цене 23 долл. привела бы к уменьшению прибыли монополиста (230 – 127,5) = 102,5.

Вернемся к рис. 7.3. Максимальный размер прибыли мы определяем не «на глазок», прикидывая, при каком объеме продаж разница между валовым доходом и валовыми издержками максимальна. *Предельный доход и предельные издержки определяют наклон кривых валового дохода и валовых издержек в любой их точке.* Проведем касательные к точкам *A* и *B*. Их одинаковый наклон означает, что *MR* = *MC*. Именно в этом случае прибыль монополии будет максимальна.

В условиях несовершенной конкуренции равновесие фирмы (т. е. равенство предельных издержек и предельного дохода, или *MC* = *MR*) достигается при таком объеме производства, когда *средние издержки не достигают своего минимума*. Цена при этом выше средних издержек. При совершенной конкуренции соблюдается равенство *MC* = *MR* = *P* = *AC*. При несовершенной конкуренции

$$(MC = MR) < AC < P \qquad (6)$$

Монополист, стремящийся максимизировать прибыль, всегда действует на эластичном участке кривой спроса, поскольку только при ко-

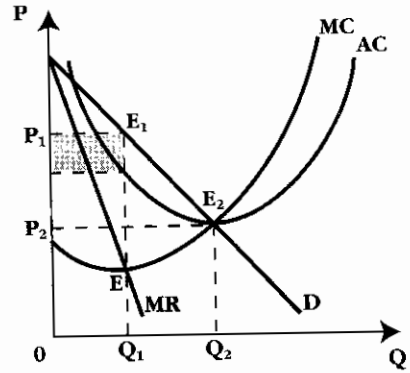


Рис. 7.5. ***Равновесие монополии в краткосрочном периоде***

эффициенте эластичности, большем единицы ($E_D^P > 1$), предельный доход положителен. *На эластичном участке кривой спроса снижение цены обеспечивает монополисту увеличение валового дохода.* Вновь обратимся к взаимосвязи рис. 7.3 и 7.4. При $E_D^P = 1$, предельный доход нулевой, а при $E_D^P < 1$, предельный доход приобретает отрицательное значение (см. гл. 5, § 8).

Итак, максимум прибыли можно определить, сравнивая *TR* и *TC* при различных объемах выпуска продукции; тот же результат получится, если сравнивать *MR* и *MC*. Другими словами, максимум различия между *TR* и *TC* (максимум прибыли) будет наблюдаться при равенстве *MR* и *MC*. Оба метода определения максимума прибыли равноценны и дают одинаковый результат.

На рис. 7.5 видно, что положение равновесия фирмы определяется точкой *E* (точкой пересечения *MC* и *MR*), от которой проводим вертикаль до кривой спроса *D*. Таким образом, мы узнаем цену, обеспечивающую наибольшую прибыль. Эта цена установится на уровне E_1. Затененный прямоугольник показывает величину монопольной прибыли.

В условиях совершенной конкуренции фирма расширяет свое производство без снижения продажной цены. Производство увеличивается вплоть до момента равенства *MC* и *MR*. Монополист руководствуется тем же правилом – он сопоставляет дополнительные затраты и дополнительный доход, принимая решение о расширении, приостановке или сокращении производства, т. е. сравнивает свои *MC* и *MR*. И он расширяет производство вплоть до момента равенства *MC* и *MR*. Но объем производства при этом будет меньшим, чем он был бы при совершенной конкуренции, т. е. $Q_1 < Q_2$. При совершенной конкуренции именно в точке E_2 происходит совпадение предельных издержек (*MC*), минималь-

ного значения средних издержек (AC) и уровня продажной цены (P). Если бы цена (P_2) установилась на уровне точки E_2, то не было бы и монопольной прибыли.

Установление фирмой цены на уровне точки E_2 было бы, очевидно, альтруизмом. В этой точке $MC = AC = P$. Но при этом $MC > MR$. Рационально действующая фирма отнюдь не сочтет нормальным такое положение, когда расширение производства во имя «общественных интересов» будет сопровождаться для нее большими дополнительными затратами, чем дополнительным доходом.

Общество заинтересовано в большем объеме производства и меньших издержках на единицу продукции. При увеличении выпуска с Q_1 до Q_2 средние издержки уменьшились бы, но тогда для сбыта дополнительной продукции пришлось бы либо снизить цену, либо увеличить издержки по стимулированию продаж (а это связано с ростом издержек сбыта). Этот путь не подходит несовершенному конкуренту: он не желает «испортить» свой рынок понижением цен. Для максимизации прибыли фирма создает определенный *дефицит*, который и обусловливает цену, превышающую предельные издержки. Дефицит означает ограничение (меньший объем предложения) в условиях несовершенной конкуренции по сравнению с тем его объемом, который был бы в условиях совершенной конкуренции. Это ясно и из графика: на рис. 7.5 видно, что $Q_1 < Q_2$.

Монопольная прибыль в модели несовершенной конкуренции трактуется как излишек над нормальной прибылью. Монопольная прибыль проявляется как результат нарушения условий совершенной конкуренции, как проявление монопольного фактора на рынке.

Но насколько устойчиво это превышение над нормальной прибылью? Очевидно, многое будет зависеть от возможностей притока в отрасль новых фирм. При совершенной конкуренции прибыль выше нормальной сравнительно быстро исчезает под влиянием наплыва новых фирм. **Если же барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, то монопольная прибыль приобретает устойчивый характер**. В долгосрочном периоде любая монополия является открытой, поэтому в длительном временном периоде действует тенденция к исчезновению монопольной прибыли по мере внедрения в отрасль новых производителей. Графически это означает, что кривая средних издержек AC будет лишь касаться кривой спроса. Нечто похожее происходит при рыночной структуре, называемой монополистической конкуренцией (см. далее рис. 7.14).

Для измерения степени монопольной власти в экономической теории используется **индекс Лернера** (по имени Аббы Лернера, английского экономиста, предложившего этот показатель в 30-е годы XX в.):

$$L = \frac{P - MC}{P} \qquad (7)$$

Чем больше разрыв между P и MC, тем больше степень монопольной власти. Величина L находится в интервале между 0 и 1. При совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера, естественно, будет равен 0.

Совершенная конкуренция предполагает свободный перелив всех факторов производства из отрасли в отрасль. Поэтому в условиях совершенной конкуренции, как подчеркивается неоклассической школой, отчетливо проявляется тенденция к нулевой прибыли.[1] Если же появляются препятствия для свободного перелива ресурсов, возникает монопольная прибыль.

§ 3. Ценовая дискриминация

Рассматривая предельный доход монополии, мы говорили о том, что снижение цены каждой последующей единицы товара означает и снижение цены предшествующих единиц продукции фирмы-монополиста. А может ли несовершенный конкурент поступить так: первую единицу товара продать по цене 41, вторую – по цене 39, третью – по цене 37 долл. и т. д.? Тогда бы монополист продал бы каждому покупателю товар по максимальной цене, которую он готов заплатить.

Так мы подошли к практике ценообразования, которая называется **ценовой дискриминацией: продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по разным ценам, причем различия в ценах не обусловлены различиями в издержках производства.** Слово «дискриминация» здесь означает не ущемление чьих-либо прав, а «разделение».

Смысл проведения политики ценовой дискриминации состоит в *стремлении монополиста присвоить себе излишек потребителя* и тем самым максимизировать свою прибыль. В зависимости от того, в какой степени это ему удается, ценовая дискриминация подразделяется на три вида: дискриминация первой, второй и третьей степени. Рассмотрим подробно каждый из этих видов.

При **ценовой дискриминации первой степени, или совершенной ценовой дискриминации** монополист продает каждую единицу товара каждому покупателю по его **резервированной цене**, т. е. той максимальной цене, которую потребитель согласен заплатить за данную единицу товара. Это означает, что весь излишек потребителя присваивается монополистом, а кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса на его продукцию (см. рис. 7.6).

[1] Напомним еще раз, что нулевая прибыль – не отсутствие прибыли вообще, а лишь нормальный ее уровень.

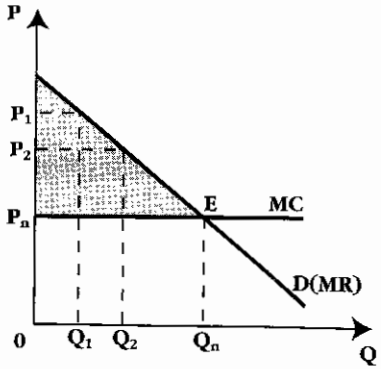


Рис. 7.6. ***Совершенная ценовая дискриминация***

Допустим, что предельные издержки являются неизменной величиной. При проведении ценовой дискриминации первой степени монополист продает первую единицу товара Q_1 по ее резервированной цене P_1, то же самое касается и второй (продается Q_2 по цене P_2), и последующих единиц товара. Другими словами, из каждого покупателя «выжимается» максимум того, что он готов заплатить. Тогда кривая *MR* совпадет с кривой спроса *D*, а объем продаж, максимизирующий прибыль, соответствует точке Q_n, т. к. именно в точке *E* кривая предельных издержек (*MC*) пересекается с кривой спроса *D* (*MR*) дискриминирующего монополиста.

Следовательно, предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции в каждом случае будет равен ее цене, как и в условиях совершенной конкуренции. В результате прибыль монополист а возрастет на величину, равную излишку потребителя (затененная область).

Однако, такая ценовая политика весьма редко встречается на практике, так как для ее осуществления монополист должен обладать удивительной проницательностью и точно знать, какова максимальная цена, которую каждый покупатель готов заплатить за каждую единицу данного товара. Можно сказать, что совершенная ценовая дискриминация – это идеал, «голубая мечта» монополиста. Как и любая «голубая мечта», она достигается крайне редко. Например, известный адвокат, хорошо зная платежеспособность своей клиентуры, может назначить каждому такую цену за его услуги, которая соответствует максимальной сумме, которую готов заплатить клиент.

Ценовая дискриминация второй степени – это ценовая политика, суть которой заключается в установлении различных цен в зависимости от количества покупаемой продукции. При покупке большего количества товаров потребителю устанавливают более низкую цену за каждый экземпляр товара. Другой пример: в Москве существуют различные тари-

фы на проезд в метро в зависимости от количества поездок. Можно сказать, что метрополитен осуществляет политику ценовой дискриминации второй степени. Очень часто проведение ценовой дискриминации второй степени выступает в виде различных ценовых скидок (дисконтов).

Ценовая дискриминация третьей степени – это ситуация, когда монополист продает товары разным группам покупателей с различной эластичностью спроса по цене. Здесь происходит не разделение цен спроса на отдельные экземпляры или объемы товаров, а *сегментация рынка*, т. е. разделение покупателей на группы в зависимости от их покупательной способности. Монополист создает, упрощенно говоря, «дорогой» и «дешевый» рынки.

На «дорогом» рынке спрос низкоэластичен, что позволяет монополии увеличить выручку за счет повышения цены, а на «дешевом» – высокоэластичен, что дает возможность увеличить общую выручку за счет продажи большего количества продукции по более низким ценам (см. рис 7.7). Самая сложная проблема ценовой дискриминации третьей степени – надежно отделить один рынок от другого, т. е. «дорогой» от «дешевого». Если этого не сделать, то идея максимизации прибыли не будет реализована. Ведь потребители «дешевого» рынка купят на нем продукцию по низким ценам и перепродадут ее на «дорогом» рынке. Приведем конкретный пример достаточно надежного разделения рынка: в музее изобразительных искусств билеты для школьников и студентов всегда дешевле, чем для взрослых покупателей. Администрация музея продает дешевые билеты только по предъявлении соответствующего удостоверения, и визуально убедившись в возрасте покупателя. Представить себе ситуацию, когда предприимчивые школьники будут скупать партии дешевых билетов и потом перепродавать их у входа взрослым посетителям по ценам более низким, чем установлено музеем для

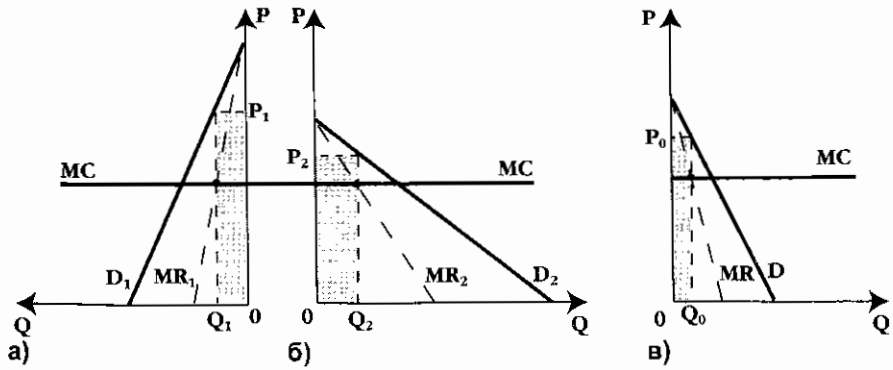


Рис. 7.7. ***Ценовая дискриминация третьей степени***

взрослых людей, невозможно. Ведь если даже пожилой любитель искусства воспользуется услугами юного бизнесмена, на контрольном входе ему придется предъявить не только дешевый билет, но и свой цветущий юный вид.

Наглядный пример ценовой дискриминации третьей степени можно увидеть и обратившись к знаменитому роману И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев», когда Остап Бендер торговал билетами с видом на «Провал»: «Приобретайте билеты, граждане! Десять копеек! Дети и красноармейцы бесплатно. Студентам пять копеек! Не членам профсоюза – тридцать копеек!» Ценовая дискриминация третьей степени проводится и при установлении различных цен за гостиничные услуги иностранцам и отечественным посетителям, различных цен на блюда в ресторане в дневное и вечернее время и т. п.

Поясним идею ценовой дискриминации третьей степени графически. На рис. 7.7 показаны рынки, на которых действует дискриминирующий монополист: случаи а и б. Предположим, что предельные издержки *MC* одинаковы при продаже продукции по разным ценам. Пересечение кривых *MC* и *MR* определяет уровень цены. Поскольку ценовая эластичность на «дорогом» и «дешевом» рынках разная, постольку и цены на них окажутся различными в результате ценовой дискриминации. На «дорогом» рынке монополист установит цену P_1 и объем продаж составит Q_1. На «дешевом» рынке цена будет на уровне P_2 и объем продаж Q_2. Валовой доход во всех случаях показан затененными прямоугольниками. Сумма площадей прямоугольников в случаях а) и б) окажется выше, чем площадь, обозначающая валовой доход у монополиста, не проводящего ценовую дискриминацию (случай в).

Таким образом, дискриминирующий монополист должен уметь надежно разделять свой рынок, ориентируясь на разную эластичность спроса по цене у разных потребителей.

§ 4. Потери от несовершенной конкуренции

Модель рынка совершенной конкуренции предполагает наиболее рациональное использование всех ресурсов общества, минимизацию затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции, по сути, предполагает отклонение от состояния равновесия, сложившегося в условиях совершенной конкуренции. Следовательно, общество несет определенные потери в связи с монополизацией (степень ее может быть большей или меньшей) хозяйственной жизни.

В конечном счете, проблема монополии сводится к вопросу о степени власти над ценой, этим рыночным феноменом, не зависящим от воли и сознания отдельного экономического агента в условиях совершенной

конкуренции (вспомним горизонтальность линии спроса на продукцию «ценополучателя»).

Власть над ценой (а она всегда относительна и никогда не бывает абсолютной) – очень тонкий инструмент в руках монополии, или несовершенного конкурента. Если эта власть одновременно сопровождается уменьшением издержек производства продукции вследствие экономии на масштабе производства, развитием научно-технического прогресса, насыщением рынка массовым выпуском стандартизированной продукции по доступным ценам, то, очевидно, несовершенная конкуренция несет обществу определенный выигрыш.

Можно сравнить власть над ценой со стремлением человека установить свою власть над природой. Например, если мы не удовлетворены бедной почвой, засушливым климатом, то, проведя мелиоративные мероприятия, сопровождаемые внесением искусственных удобрений, мы обратим себе во благо нашу власть над природой. Но если перейти известную грань мелиорации, то, скорее всего, наша власть над природой обернется разрушением окружающей среды.

Так и монополизация: если преступить некую степень контроля над ценой, это оборачивается разрушением и уничтожением богатства общества, ведет к стагнации, застою и т. п. Тайные соглашения о ценах, создание искусственных дефицитов – все это опасные проявления монополизации. Помня, что всякие аналогии условны, можно сравнить известное изречение лорда Эктона: «Всякая власть развращает. Абсолютная власть развращает абсолютно» – и следующий тезис: «Абсолютная власть над ценой развращает абсолютно». Таким образом, антимонопольное (антитрестовское) законодательство и регулирование, широко применяемое в странах рыночной экономики, и пытается нащупать ту границу власти над ценой, преступать которую законодательным образом запрещается.

Потери от несовершенной конкуренции можно проиллюстрировать и графически (рис. 7.8).

Если бы цена устанавливалась на уровне точки E_1 (точки пересечения кривой *MC* и кривой спроса *D*), т. е. цена P_1 соответствовала бы условиям совершенной конкуренции $MC = P$, то потребительский излишек был бы равен площади треугольника $P_1P_0E_1$.

В условиях несовершенной конкуренции цена устанавливается на уровне точки E_2 (эта точка лежит на одной вертикали с точкой E – пересечением *MC* и *MR*). При такой же цене – на уровне P_2 – объем предложения фирмы равен Q_2, следовательно, он меньше того объема, который был бы при совершенной конкуренции: $Q_2 < Q_1$. Потребительский излишек теперь уменьшился до площади треугольника $P_2E_2P_0$. Но самое важное – отчетливо видны графически **чистые потери**, или **«мертвый убыток»**, для общества: это треугольник EE_1E_2. Таким образом, моно-

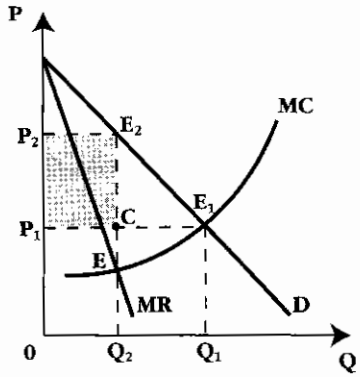


Рис. 7.8. ***Потери от несовершенной конкуренции***

полия как бы «рвет на части» излишек потребителя и излишек производителя: часть достается (затененный прямоугольник) самой монополии, а другая часть этого излишка потребителя в виде площади CE_1E_2 вообще теряется обществом, не достается никому. Так же не достается никому часть излишка производителя (треугольник ECE_1), это недополученное, а точнее, разрушенное богатство общества. По некоторым подсчетам, «мертвый убыток», возникающий в силу монополистического распределения ресурсов, составляет 0,5–2% валового национального продукта США.

§ 5. Естественная монополия

В некоторых отраслях экономики наиболее эффективна организация производства на базе единственной фирмы, а не нескольких фирм-конкурентов, т. е. производство любого объема продукции в рамках одной фирмы обходится дешевле, чем в нескольких.

Эта эффективность обусловлена особой значимостью для таких отраслей роста масштаба производства, когда долгосрочные средние издержки производителя (long run average cost, *LAC*) *достигают своего минимума и продолжают сохраняться на низком уровне в течение длительного времени вместе с ростом объема выпускаемой продукции.* Чем выше объем выпуска продукции, тем ниже средние издержки, при этом предельные издержки ниже средних при всех уровнях объемах производства. В графическом изображении средние издержки такой фирмы имеют не параболическую (*U*-образную), а *L*-образную кривую (рис. 7.9).

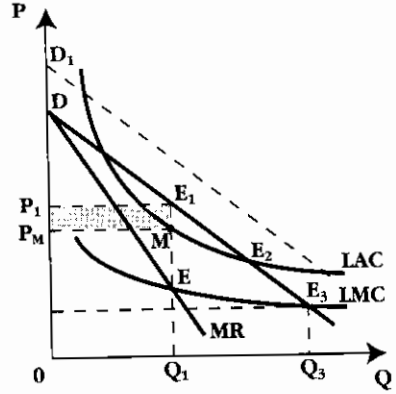


Рис. 7.9. ***Ценообразование в условиях естественной монополии***

Отрасль, в которой деятельность единственной фирмы более эффективна в силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, называется **естественной монополией.**

В такой отрасли наиболее эффективный масштаб производства товара близок к тому количеству, на которое рынок предъявляет спрос по любой цене, достаточной для покрытия издержек производства. *Одна фирма целиком может обеспечивать весь спрос, предъявляемый на ее товар (услугу).*

Ситуация естественной монополии порождается технологией, использующей значительный объем постоянного компонента издержек производства, что сопровождается существенной экономией на масштабах выпуска. Разделение выпуска между 2–3 или большим количеством фирм приведет к тому, что масштабы производства каждой будут неэффективно малы и наличие более, чем одного продавца приведет к росту издержек. Конкуренция здесь невозможна и в силу того, что самая крупная фирма всегда обладает преимуществами в части издержек перед своими соперниками, а мелкие фирмы, в этих условиях, по-видимому, не способны выдержать конкуренции и будут вытеснены с рынка.

К таким отраслям принято относить большинство предприятий так называемого общественного пользования, осуществляющих коммунальное обслуживание (электро-, газо-, водоснабжение, канализация), предприятия телефонной связи, железнодорожного, трубопроводного транспорта, кабельное телевидение и т. п.

Эти производства выделяют в отдельную группу в силу значимости фактора экономии от масштаба при распределении услуг. Такие компании легко могут расширить число своих потребителей в обслуживаемом регионе. Создание же новой дополнительной компании, выполняющей

аналогичные функции, в случае появления дополнительного спроса, будет обходиться слишком дорого.

В некоторых отраслях, как, например, в электроэнергетике, экономия от масштаба может быть существенной при всех объемах выпуска. Например, системы водоснабжения или электроснабжения требуют высоких объемов постоянных издержек ввиду высокой стоимости основного оборудования – трансформаторных подстанций, генераторов, линий электропередач, насосного и водопроводного оборудования, очистных сооружений и т. д. В случае сокращения объемов предоставления данных благ на тех же производственных мощностях постоянные издержки не уменьшатся, так как основные капиталовложения уже осуществлены, но при этом увеличатся средние издержки. Если в отрасли будут действовать несколько фирм, то весь объем производства распределится между ними и производство каждой из них будет меньшим. В этом случае (при сохранении прежнего объема постоянных издержек на оборудование) средние издержки не достигнут своего минимального уровня. Здравый смысл подсказывает, что дешевле пользоваться одной линией электропередач, чем тянуть две параллельных, перекрывающих друг друга. То же самое можно сказать о трубопроводах для транспортировки нефти или газа.

Предоставление какой-либо компании исключительных монопольных прав на поставки потребителям электро-, водо-, газоресурсов или на транспортное обслуживание на данной территории или в масштабах всего государства вызывает необходимость установления государственного контроля над деятельностью таких монополий. Это делается в целях устранения возможных злоупотреблений властью над рынком и негативных последствий для потребителей от монопольного положения основных поставщиков. В большинстве стран эти отрасли либо находятся в государственной собственности, либо регулируются государством. В обоих случаях цены устанавливаются государством, а не естественной монополией.

На рис. 7.9 показаны параметры издержек естественной монополии. Приведены кривые спроса и издержек производства для типичной естественной монополии. Из-за больших постоянных издержек кривая спроса (D) пересекает кривую долгосрочных средних издержек (LAC) в точке E_2, когда средние издержки все еще понижаются.

Если отрасль – естественная монополия, то выпуск продукции и цена установятся на уровне Q_1 и P_1 соответственно точке (E), где пересекаются долгосрочные предельные издержки (long run marginal cost, LMC) и предельный доход (MR), т. е. в условиях максимизации прибыли монополистом.

Так как в этом положении цена (P_1) превышает величину средних издержек, естественный монополист получает значительную прибыль в

размере прямоугольника $P_1E_1MP_M$, а цена значительно превышает предельные издержки.

Оптимальная, с точки зрения общества, деятельность отрасли соответствует уровню точки E_3, в которой долгосрочные предельные издержки (LMC) совпадают с ценностью дополнительной единицы продукции для потребителей, т. е. с кривой спроса D. Объемы выпуска продукции ниже Q_3 неэффективны в силу того, что потребители были бы готовы заплатить больше величины долгосрочных предельных издержек за больший объем производства продукции (кривая LMC расположена ниже кривой спроса D). Если выпуск превышает Q_3, то дополнительное производство продукции превышает уровень имеющегося на данную продукцию спроса (кривая LMC расположена выше кривой спроса D). Таким образом, выпуск продукции в объеме Q_3 является оптимальным с точки зрения общества в целом. Однако точка E_3 не может быть точкой долгосрочного равновесия, так как соответствующая ей цена ниже величины LAC, а фирма не может длительно существовать при отсутствии нормальной прибыли.

Минимизация LAC на длительном интервале производства является фактором сохранения высокого барьера вхождения в отрасль и отсутствия конкурентов даже при увеличении спроса на товар с D до D_1.

Экономия на масштабе производства защищает естественные монополии от опасности появления конкурентов до тех пор, пока новая технология не позволит ввести эффективное производство в меньших размерах.

Поскольку отрасль естественной монополии требует только одного эффективного производителя, этот производитель приобретает огромную рыночную власть, назначая цены, намного превышающие его издержки, что создает проблему неэффективности распределения ресурсов с точки зрения общества, т. е. цена оказывается выше, а объем выпуска ниже оптимального для отрасли. Кроме того, высокая цена на продукцию естественного монополиста ведет к повышению цен в отраслях, использующих продукт такой фирмы в качестве ресурса, т. е. неэффективность естественного монополиста распространяется по всей технологической цепочке взаимосвязанных отраслей.

Рассмотрим, каким образом решается эта проблема.[1] Основной задачей регулирования деятельности естественных монополий является создание барьеров для повышения цен на производимые блага или для искусственного ограничения объемов выпуска, что также может вести к повышению цен.

Правительство, как правило, сохра-

[1] Общие принципы антимонопольного регулирования будут рассмотрены в § 9, но мы специально выделяем проблему регулирования деятельности естественной монополии ввиду ее особой значимости для общества.

няет за собой право определять региональные границы деятельности естественного монополиста, регулировать качество его услуг и контролировать цены, которые он может назначать. Например, тарифы коммунальных служб, телефонных компаний, железнодорожные тарифы, расценки на поставку многих энергоресурсов определяются соответствующими государственными или муниципальными органами.

В рыночной экономике фактором снижения цен и увеличения объема предложения товара является конкуренция. Однако в рассматриваемой ситуации *препятствием для включения механизма конкуренции является экономия от масштаба*. Естественная монополия в этих условиях является структурой, минимизирующей издержки производства. Ведь при наличии множества фирм отрасль теряет имеющиеся преимущества. Средние издержки 2-х и более фирм были бы выше, так как объем производства каждой из них был бы меньше, чем у единственной фирмы. Масштаб производства, таким образом, является фактором, создающим барьеры для вхождения конкурента в отрасль. Если бы цена и выпуск продукции устанавливались конкурентным путем, то в этом случае объем производства каждой фирмы был бы на более низком уровне, а следовательно, и с более высокими средними издержками. Следовательно, антимонопольное регулирование, препятствующее образованию естественной монополии, увеличило бы общие издержки общества.

Но, с другой стороны, нерегулируемая монополия ограничивает выпуск продукции на уровне Q_1 и тем самым формирует чистые потери общества в размере заштрихованной площади E_1EE_3 на рис. 7.10. Следовательно, интересы эффективности требуют замены рыночных сил: монопольного производителя необходимо заставить производить больше Q_1 и назначить цену ниже P_1 или посредством регулирования его деятельности, или национализацией соответствующей отрасли.

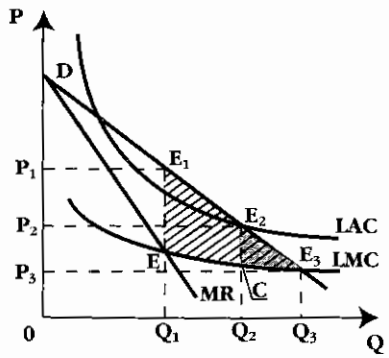


Рис. 7.10. ***Чистые потери общества от естественной монополии***

Как и в условиях конкуренции, издержки должны минимизироваться, а цены определяться на основе предельных издержек. Кроме того, органы регулирования должны соблюдать баланс между интересами потребителей, для которых желательны низкие цены, и экономической жизнеспособностью производителя-естественного монополиста. Если пойти навстречу интересам потребителей и установить цены ниже издержек производства, это приведет к разорению и банкротству предприятий или потребует увеличения налогов для возмещения убытков производства за счет государственных субсидий. Таким образом, основные правила регулирования деятельности естественных монополий заключаются в следующем.

• *Цены должны устанавливаться на уровне, максимально близком к предельным издержкам.*

Большие отклонения цен от долгосрочных предельных издержек обусловливают рост чистых потерь общества. Если величина *LMC* ниже цены, то продукция производится в недостаточном объеме; если их величина превышает цену, то объем производимой продукции слишком большой. Но в естественных монополиях, как мы неоднократно отмечали, издержки падают с ростом выпуска в силу экономии от масштаба. А это означает, что *LMC* всегда ниже *LAC*. Установление цены на уровне пересечения *LMC* и кривой спроса *D* (точка E_3) означает производство продукции в объеме Q_3 и соответствующий уровень цены P_3, которая в этом случае оказывается ниже величины *LAC*. Данная отрасль, таким образом, не получает нормальной прибыли на вложенный капитал. Следовательно, государство должно стремиться к установлению цен, максимально приближенных к предельным издержкам для минимизации «мертвого убытка» общества, но, вместе с тем, обеспечивать получение дохода, достаточного для возмещения издержек фирмы-монополиста.

В некоторых отраслях одним из способов, с помощью которого можно было бы добиться такого баланса, является использование **двухкомпонентного (гибкого) тарифа**.

Двухкомпонентный тариф представляет собой систему ценообразования, при которой пользователи платят фиксированную сумму за право встать на обслуживание (или за получение минимальных норм социальных услуг), а затем с них взимается плата за потребление каждой дополнительной единицы продукции.

Такой тариф может быть установлен при предоставлении услуг телефонной связи или снабжения электроэнергией. Например, может быть установлена фиксированная плата за подключение к государственной электрической сети, а затем – отдельно измеряемая по счетчику плата за каждый потребленный киловатт-час электроэнергии. Доход от фиксированной составляющей платы за услугу дает компании возмож-

ность возместить свои издержки даже в том случае, если переменная составляющая равна предельным издержкам. Телефонные компании могут предусматривать возможность пользования услугами, скажем, городской сети по фиксированному тарифу, а междугородной связью за дополнительную плату.

Фиксированный тариф может быть установлен за пользование определенным объемом услуг (время телефонного разговора, количество квт/час электроэнергии, куб. м газа и т. п.), сверх которого вводится дополнительная плата за единицу услуги.

• *Прибыль естественной монополии не должна превышать нормальной прибыли на вложенный капитал.*

Для того, чтобы предприятие было безубыточным, все издержки должны быть возмещены, следовательно, его прибыль должна обеспечивать как минимум нормальный доход на капитал, включающий, как известно, явные издержки производства плюс альтернативную стоимость инвестированного капитала.

Следовательно, ценовое регулирование отрасли-естественного монополиста предполагает, что государство устанавливает такой предел цены, при которой производитель не только возместит свои издержки, но и получит нормальную прибыль на вложенный капитал. Поэтому регулируемая цена устанавливается на уровне пересечения *LAC* и кривой спроса *D*. При этом потери общественного благосостояния минимизированы по сравнению с монопольным установлением цены на уровне P_1.

Существуют две проблемы, связанные с ценообразованием на основе долгосрочных средних издержек.

1. При объеме выпуска Q_2 продукции производится меньше, так как цена превышает долгосрочные предельные издержки. Величина потерь общества при этом соответствует затененной области E_2CE_3 на рис. 7.10.

2. Долгосрочные предельные издержки многих предприятий естественных монополий, в частности, сферы коммунального обслуживания, имеют тенденцию к изменению в течение суток (день-ночь) или в зависимости от сезона (зима-лето). Цены должны отражать эти изменения величины *LMC* во времени. Цены, базирующиеся на *LAC*, такого изменения затрат обычно не отражают.

Если цена установлена выше *LAC*, то тем самым увеличивается прибыль фирмы сверх нормальной, а чистые убытки общества возрастают. Следовательно, государственные регулирующие органы не выполняют свою задачу по защите потребителя услуг отрасли и сокращению потерь общества.

• *Государственное регулирование должно обеспечивать эффективность производства.*

Если в результате государственного контроля цены установлены на уровне, когда отрасль возмещает издержки и получает нормальную прибыль, то она не имеет существенных стимулов для минимизации своих издержек.

Следовательно, возникает еще одна задача регулирования – проверка обоснованности расходов фирмы, включаемых в производственные издержки предприятия. Один из стимулов для снижения средних издержек – установление и сохранение неизменных цен в течение длительного периода. В таких случаях снижение издержек приводит к увеличению прибыли отрасли до момента пересмотра тарифов за предоставляемую услугу.

Поскольку условия спроса также подвержены постоянным изменениям, регулируемая цена требует корректировок и с учетом этого фактора. Чем более неопределенными, а следовательно, более изменчивыми являются условия внешней экономической среды, тем чаще должны проводится подобные корректировки. С другой стороны, чем чаще происходит пересмотр регулируемой цены, тем меньше у фирмы стимулов вводить технические усовершенствования, способные понизить издержки производства. Другими словами, регулирующие органы сталкиваются с дилеммой: следовать за изменениями спроса и издержек (тогда цена теряет свое стимулирующее воздействие на производителя) или стремиться к сохранению существующей цены в течение длительного периода.

Если государство регулирует цены естественного монополиста, то такое регулирование может привести к уменьшению издержек производства товара за счет ухудшения качества. У регулируемой фирмы снижаются стимулы к улучшению качества товара или услуги, если она не предполагает соответствующего повышения цены, а в условиях отсутствия конкуренции ухудшение качества товара не отражается на положении фирмы на рынке.

Для контроля уровня качества услуг, поставляемых естественным монополистом, возможны два варианта: включение показателей качества в регулируемую цену или компенсация потребителям за счет фирмы в случае падения качества товара (услуги) ниже допустимого уровня.

И, наконец, способом устранения или снижения рыночной власти естественного монополиста является «внедрение» рыночной конкуренции. Роль государства заключается в том, чтобы облегчить по возможности появление новых фирм на рынке при повышении спроса на продукцию отрасли. Иногда увеличение степени конкурентности рынка желательно даже в том случае, если при этом приходится жертвовать частью экономии на масштабе производства. Уменьшение барьеров для вхождения в отрасль помогает снизить степень влияния естественного монополиста уже самой угрозой появления потенциальных конкурентов, хотя реальный выход может быть и не осуществлен.

В тех отраслях, где реорганизация отрасли путем разделения моно-

польного производства на несколько фирм или дерегулирование невозможны или нежелательны, альтернативным способом усиления конкурентных элементов является конкуренция не внутри отрасли, а **конкуренция за право доступа в отрасль, за право быть единственным поставщиком данного товара (получение франчайза)**. Подобный способ встречается в таких отраслях естественной монополии, как добыча нефти, грузовые перевозки, телевидение и радиовещание.

В некоторых отраслях конкурентный механизм может быть встроен на отдельных участках в рамки естественной монополии. Например, прогресс в области внедрения новых технологий сделал возможным конкуренцию небольших электростанций с централизованными гигантами в сфере доставки электроэнергии потребителям на чужую территорию.

Прекращение же деятельности естественной монополии может произойти (пусть это и звучит тавтологично) естественным путем в результате изменения технологии производства.

§ 6. Олигополия

Рассмотрев чистую монополию как крайний случай структуры рынка несовершенной конкуренции, перейдем к другим ее видам с более слабым проявлением монополистической власти над ценой. Одним из них является олигополия.

Олигополия – это тип рынка несовершенной конкуренции, характеризующийся присутствием на рынке товара нескольких производителей. Таким образом, в олигополистической отрасли производителей больше, чем в условиях монополии, но значительно меньше, чем в условиях совершенной конкуренции. Из этого следует, что олигополист, в отличие от совершенного конкурента, обладает определенной властью над ценой, но его власть, по сравнению с монополистом, ограничена количеством производителей, поделивших рынок между собой.

Каким может быть число участников олигополистического рынка? Если рынок разделен между двумя производителями, то такой тип рынка называется **дуополией**. Дуополия – частный случай олигополии, который чаще встречается в теоретических моделях, чем в реальной жизни. Собственно же олигополия же насчитывает от трех участников и более. В экономике стран с развитым рынком преобладает именно олигополистический тип производства, что особенно характерно для обрабатывающей промышленности. Причем в условиях олигополии производятся как однородные, так и дифференцированные товары. Например,

в США, по данным министерства торговли страны, между четырьмя крупными производителями разделен весь рынок первичного свинца; примерно 90% производства пива, сигарет, холодильников и стиральных машин; 64% производства первичного алюминия и продукции самолетостроения. В Великобритании и Германии 94% рынка сигарет находятся в руках трех производителей. Во Франции все 100% сигарет и холодильников производится тремя крупными фирмами.[1] В обувной промышленности концентрация значительно ниже: три крупнейших производителя в Великобритании контролируют 17% рынка, в Германии 20%, а во Франции – всего 13% рынка обуви. Таким образом, в условиях олигополии либо весь рынок поделен между несколькими производителями, либо часть рынка делят крупные фирмы, а остальное рыночное пространство занимает множество мелких производителей (монополистических конкурентов). Как мы видим, концентрация производства в различных отраслях не одинакова. Чем меньше производителей делят рынок между собой, тем выше степень монополистической власти в отрасли.

Для прогнозирования монополистического поведения фирм в отрасли рассчитывается **индекс Герфиндаля (Herfindall index)**. Данный индекс показывает степень концентрации рынка и вычисляется посредством суммирования квадратов рыночных долей каждой фирмы в отрасли:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \ldots + S_n^2 \qquad (8)$$

где H – индекс Герфиндаля; S_1, S_2, ..., S_n – доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания (на первом месте – самая крупная доля) и определяются в процентах как отношение объема поставок фирмы к объему всего рынка. Например, если предложение какого-либо товара обеспечивают четыре фирмы с рыночными долями, скажем 60%, 20%, 10% и 10%, то $H = 3600 + 400 + 2 \times 100 = 4200$.

В случае чистой монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы ($n = 1$), индекс Герфиндаля будет равен 10000, т. е. $S_1 = 100\%$, а $H = 100^2 = 10000$. Если в отрасли две фирмы-дуополии, и рыночные доли их равны (50% у каждой), то $H = 50^2 + 50^2 = 5000$. В случае, приближающемся к совершенной конкуренции, когда в отрасли, например, 100 фирм, и доля каждой равна 1%, индекс $H = 1_1^2 + 1_2^2 + \ldots + 1_{100}^2 = 100$. Индекс Герфиндаля реагирует как на рыночную долю каждой фирмы, так и на количество фирм в отрасли. Так, если не использовать индекс H и ориентироваться только на количество фирм в отрасли, то можно подумать, что отрасль, где функционируют 5 фирм, более концентрирована, чем та, в которой действуют 6 фирм. Однако здесь не учитывается показатель S. Например, в отрасли 6 фирм, у одной из

[1] Begg D., Fisher S., Dornbush R. Economics. London. 1991. P. 160.

них S = 50%, а у других пяти – доли по 10%. Тогда индекс $H = 50^2 + (10^2 \times 5) = 3000$. Когда же в отрасли 5 фирм, и у каждой равные рыночные доли, т. е. S = 20%, то индекс $H = 20^2 \times 5 = 2000$. Таким образом, отрасль с шестью фирмами обладает большей степенью концентрации, чем отрасль, состоящая из пяти фирм, но не имеющая доминирующей фирмы. Концентрация рынка с индексом Герфиндаля, не превышающим 1000, считается низкой. Индекс, равный 1800 и выше, – признак высокой концентрации.

Если бы мы подсчитали индекс концентрации для 50 наиболее крупных фирм отрасли, то мы бы воспользовались **индексом Герфиндаля-Хиршмана (*H-H* index)**. По данным Министерства торговли США, этот индекс для рынка мужской обуви составляет всего 380, а женской – 492. Очень высока концентрация рынков алюминия, меди и искусственного волокна, определяемая индексами 2564, 2673 и 2970 соответственно.

Важно подчеркнуть, что в случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер. Вкратце можно сказать, что **неценовая конкуренция** основана на привлечении потребителя не с помощью снижения цены, а за счет других факторов: улучшения качества товаров, рекламы, послепродажного технического обслуживания и т. п.

От чего же зависит количество олигополистов на рынке? Почему рынок автомобилей всей страны заполняется продукцией не более, чем четырех-пяти крупных производителей, в то время как оптимальное количество бензозаправочных станций для небольшого городка может быть не меньше пятнадцати?

Прежде всего, от технологии, которая определяет минимальный масштаб производства, начинающего давать прибыль. Если технология производства в отрасли такова, что положительный эффект масштаба (т. е. постепенное снижение долгосрочных средних издержек по мере наращивания выпуска – см. подробнее гл. 10) сохраняется при гораздо большем объеме выпуска, чем в условиях конкурентного производства, но все же меньшем, чем в условиях монополии, то эта отрасль олигополистическая. Спрос на продукцию данной отрасли смогут удовлетворить несколько крупных производителей лишь совместно. При такой технологии продукция большого числа мелких фирм была бы слишком дорогой и убыточной. Размер мелкой фирмы не позволит использовать эффект масштаба и понизить средние издержки до уровня, приносящего прибыль. В то же время, может оказаться неэффективным и слишком малое количество крупных фирм в отрасли. Для удовлетворения общего спроса они должны будут расширить объем производства за пределы оптимального. В результате крупные фирмы столкнутся с отрицательным эффектом масштаба (когда расширение выпуска повысит средние издержки), что также приведет к убыткам. Мы видим, что именно технология производства определяет размер фирмы, а, значит, и количество олигополистов в отрасли. Таким образом, технология производства, связанная с эффектом масштаба, служит причиной возникновения олигополии и одновременно является *естественным барьером для вступления в отрасль.*

К другим барьерам, ограничивающим доступ на олигополистический рынок, следует отнести патентование и лицензирование, контроль над ресурсами, а также крупные финансовые расходы на рекламу. Существуют и *поведенческие барьеры.* Олигополисты, разделившие рынок и получающие устойчивую прибыль, могут агрессивно отреагировать на появление новых фирм: вступить в сговор, обрушить цены и т. д. Их мотивация понятна: ведь новые фирмы нарушают сложившийся в отрасли объем производства, приносящий прибыль.

Важной чертой олигополии, отличающей ее от других типов несовершенной конкуренции, является *взаимозависимость фирм в отрасли.* Олигополисты – не только конкуренты, но и одновременно негласные партнеры. При небольшом количестве производителей в отрасли фирме-олигополисту необходимо планировать свою стратегию с учетом поведения остальных участников рынка. Ведь размер ее прибыли зависит от объемов выпуска и цен, установленных другими олигополистами. Например, если фирма-олигополист произведет слишком мало продукции, то цены на нее будут выше, чем у других участников олигополистического рынка. Если, наоборот, фирма увеличит выпуск настолько, что ее цены будут ниже уровня цен в отрасли, то это может вызвать агрессивную реакцию других олигополистов. В обоих случаях фирма сталкивается с угрозой падения прибыли. Таким образом, **ценовое поведение олигополистов сковано взаимозависимостью.**

Олигополисты как бы находятся в «одной лодке», они слишком крупны и несогласованные телодвижения опасны. Однако у них нет возможности договориться между собой, так как сговор воспрещается антимонопольным законодательством. Вступление же в тайное соглашение довольно рискованно, поскольку нет уверенности в прочности союза с конкурентом. Поэтому для олигополиста очень важно уметь предвидеть, или предугадывать, поведение своих конкурентов.

Аналогичные ситуации исследуются в теории игр. Поведение участников команды, которые должны принять наилучшее для всех решение, но не имеют возможности договориться, называется *некооперативным.* Наиболее простая и распространенная матричная модель (платежная матрица), с помощью которой исследуется некооперативное поведение, называется **«дилеммой заключенного».** Рассмотрим ее классический сценарий.

Два заключенных, например, мистер Икс и мистер Игрек, обвиняются в совместном преступлении, которое карается десятью годами лишения свободы. Однако, если один из них признается в содеянном и свалит инициативу преступления на другого, то ему «скостят» срок заключения до трех лет, а другой получит сполна (10 лет). Если в преступлении сознаются оба, то им дадут по пять лет. Возможно, что оба заключенных будут отрицать свою причастность к преступлению, и тогда их отпустят на свободу за недоказанностью вины. Однако, для этого им нужно сговориться. Но заключенные содержатся в разных камерах и не могут согласовать свое поведение на допросе. Какое решение примет каждый из них? Все возможные варианты выбора занесены в следующую матрицу:

Таблица 7.4

Дилемма заключенного

		Заключенный Икс	
		Сознался	Не сознался
Заключенный Игрек	Сознался	5 ; 5	3 ; 10
	Не сознался	10 ; 3	0 ; 0

Конечно же, каждый хочет, чтобы его отпустили на свободу, но для этого оба заключенных не должны сознаваться. В то же время, несознавшийся рискует остаться в тюрьме на десять лет, если сознается его напарник. Признаться или не признаться – вот в чем вопрос! Очевидно, что в условиях некооперативного поведения каждый выберет наименее рискованный для себя вариант. Рациональным в данном случае будет предположение о худшем (подельник сознается). При такой стратегии оба преступника сознаются и получат по пять лет.

В данной ситуации существует два равновесных решения. Одно (когда оба заключенных не сознаются и их отпускают) – **Парето-эффективное решение**,[1] максимизирующее полезность обеих сторон. В результате другого решения (обоюдное признание) – достигается **равновесие по Нэшу**, при котором ни один из игроков (заключенных) не может увеличить свой выигрыш, в одностороннем порядке меняя свое решение. Равновесие по Нэшу – это ситуация, когда стратегия каждого из игроков является наилучшей реакцией на действия другого игрока.

Подобная ситуация характерна и для олигополистов, так как они тоже осуществляют некооперативный выбор, находясь в условиях взаимозависимости. Допустим, рынок разделен между двумя олигополистами: фирмой «Аполлон» и фирмой «Венера». Если бы обе фирмы могли сотрудничать (т. е. сговориться), то, сократив выпуск и назначив монопольно высокие цены, они получили бы и высокую прибыль по 100 млн. руб. Однако эти фирмы, прежде всего, конкуренты. У каждой есть искушение нарушить негласный договор: вопреки ожиданиям соперника понизить цены и захватить часть его рынка, сорвав еще большую прибыль в 130 млн. рублей. Тогда прибыль соперника резко сократится и составит, например, только 10 млн. рублей. Пытаясь обойти соперника, каждый игрок выберет низкие цены, и обе фирмы получат прибыль по 70 млн. рублей вместо вожделенных 130. Варианты прибылей в зависимости от выбора цен изображены в платежной матрице (табл. 7.5). Рассмотрев матрицу, мы увидим, почему фирмы не действуют сообща и не используют возможности получить более высокие прибыли за счет своего конкурента.

[1] Подробнее о равновесии по Парето будет сказано в гл. 15.

Таблица 7.5

Стратегия ценообразования олигополий

		Фирма «Венера»	
		Низкие цены	Высокие цены
Фирма «Аполлон»	Низкие цены	70 ; 70	130 ; 10
	Высокие цены	10 ; 130	100 ; 100

Итак, фирма «Аполлон» и фирма «Венера» не могут действовать сообща и делают выбор на основе логики ценового поведения конкурента. Обе фирмы не решаются выбрать самые высокие цены и получают одинаковую прибыль по 70 млн. рублей. В результате риски минимизированы, и олигополистический рынок оказывается в условиях равновесия по Нэшу. Это частичное равновесие, так как фирмы не максимизируют свою полезность. Устойчивость равновесия сохранится до тех пор, пока у олигополистов не появится стимулов к изменению объемов выпуска.

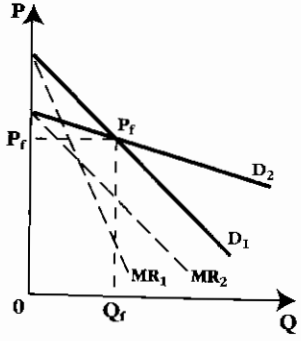
В экономической теории выделяются такие модели ценового поведения олигополистов, как ломаная кривая спроса, тайный сговор, лидерство в ценах, принцип ценообразования «издержки плюс». Рассмотрим их более подробно.

Ломаная кривая спроса. Идея ломаной кривой принадлежит американскому экономисту П. Суизи, описавшему ее в 40-х гг. XX в. В данной модели анализируется реакция олигополистов на изменение поведения их конкурента. Существует две основных линии поведения участ-

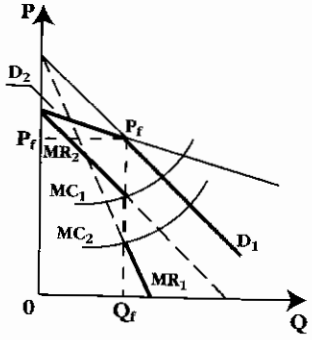
ников рынка в ответ на изменение цен фирмой-олигополистом (назовем ее фирмой «Аполлон»). В первом случае при повышении или снижении цен данной фирмой конкуренты могут оставить без внимания ее действия и сохранят прежний уровень цен. Тогда кривая спроса «Аполлона» отразит высокоэластичный спрос и будет иметь пологий наклон. Эта линия поведения позволит «Аполлону» при снижении цены на его продукцию существенно расширить объем продаж, а при ее повышении – столкнуться с резким сокращением этого объема (рис. 7.11а, кривая D_2).

Во втором случае конкуренты могут следовать за фирмой-олигополистом, изменяя цены в ту же сторону. Тогда изменение цены существенно не отразится на объеме спроса на продукцию «Аполлона»: при повышении цены рынок фирмы лишь *немного* сократится, а при понижении – может *слегка* увеличиться, так как сокращение или увеличение объемов продаж равномерно распределятся на всех участников олигополистического рынка. В этом случае кривая спроса «Аполлона» будет иметь низкую эластичность по цене, что отражено на графике (рис. 7.11а, кривая D_1). Однако, не зная, какую линию поведения выберут конкуренты, логично предположить следующее.

В ответ на повышение цены «Аполлоном» другие фирмы скорее проявят вялую реакцию и не последуют примеру этой фирмы. Напротив, в ответ на снижение цены, другие фирмы, скорее всего, последуют за ней, желая сохранить свои доли на рынке. Таким образом, в сложившихся условиях олигополисту не выгодно менять объем Q_f и установившуюся цену P_f, что и обусловливает жесткость цен на олигополистическом рынке. Кривая спроса на продукцию такого олигополиста учитывает



а) Два варианта кривой спроса олигополиста в зависимости от реакции конкурентов на изменение цены



б) Ломаная кривая спроса олигополиста, обусловливающая жесткость цен

Рис. 7.11. ***Построение ломаной кривой спроса***

оба варианта реакции конкурентов на отклонение от текущей цены, которая изображена на рис. 7.11б на уровне P_f. Конкуренты не реагируют, когда олигополист устанавливает цену выше текущей, и, наоборот, реагируют, когда цена опускается ниже текущей. Этим и объясняется ломаная конфигурация кривой спроса фирмы-олигополиста (рис. 7.11б, кривая $D_2P_fD_1$). Она состоит из участка пологой кривой D_2P_f до пересечения ее с линией текущей цены P_f и участка кривой P_fD_1 с более крутым наклоном после пересечения ее с линией текущей цены. Следовательно, ломаная конфигурация и у кривой предельного дохода (рис. 7.11б, кривая MR_2MR_1). Однако, в отличие от кривой спроса, кривая предельного дохода MR_2MR_1 имеет разрыв, или вертикальный пунктирный отрезок, лежащий на перпендикуляре, опущенном из точки P_f на ось абсцисс. Величина данного разрыва показывает, в каких рамках могут изменяться предельные издержки, не нарушая равновесного объема производства фирмы-олигополиста.

Тайный сговор (картель). Фирмы-олигополисты могут ограничить конкуренцию между собой, а также предотвратить вступление в отрасль новых фирм, заключив тайное соглашение. Предметом соглашения может стать выравнивание или фиксация цен, либо закрепление долей поставок продукции на рынок. Допустим, что в условиях тайного сговора фирмы-олигополисты производят однородную продукцию и выравнивают цены, как в случае понижения, так и в случае их повышения, а также имеют одинаковые предельные издержки. В таком случае они могут максимизировать прибыль подобно чистой монополии. Тогда объем производства картеля будет меньшим, чем он был бы в условиях совершенной конкуренции, а цена, которую устанавливают участники картеля, большей, чем при совершенной конкуренции. Яркий пример международного картелирования – соглашение стран-членов ОПЕК, которым неоднократно удавалось поднять цены на нефть посредством относительно небольшого ограничения выпуска.

При картельном сговоре каждая фирма получает свою **квоту выпуска** продукции, которую она, согласно условиям договора, не должна превышать, чтобы не подорвать монопольную цену P_n (см. рис. 7.12).

На рис. 7.12 *LMC* и *LAC* означают соответственно предельные и средние издержки в долгосрочном периоде. Q_n – объем производства картеля, состоящий из квот входящих в него фирм. P_c – цена, которая установилась бы в условиях совершенной конкуренции, а Q_c – объем производства, соответствующий условиям совершенной конкуренции. Сговор облегчается в том случае, если фирмы-олигополисты, входящие в картель, имеют приблизительно одинаковый уровень издержек производства и производят однородную продукцию.

Проблема устойчивости картеля зависит от того, насколько сильны стимулы его участников соблюдать условия сговора. Если один из учас-

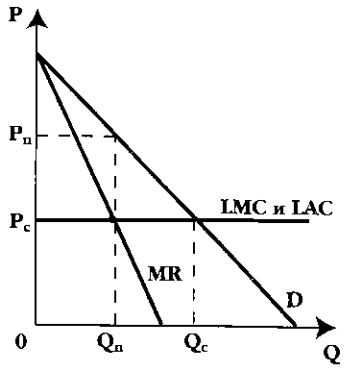


Рис. 7.12. *Картель*

тников попытается в обход других увеличить свою квоту выпуска, то, при условии, что все остальные соблюдают условия договора, «обманщик» получит больший доход. Ведь его доля на рынке недостаточно велика, чтобы повлиять на монопольно установленную цену. Таким образом, нарушитель сможет продать больше продукции по монопольно высокой цене. Но если и другие участники картеля попытаются обмануть своих партнеров и поступят аналогично нарушителю, то объем их совместного предложения на рынке так увеличится, что монопольная цена рухнет, упав до конкурентного уровня. Проблема «нарушать – не нарушать» аналогична рассмотренной ранее «дилемме заключенного».

Однако картельные объединения недолговечны. Почему? Во-первых, тайный сговор противоречит антитрестовскому законодательству, и высок риск его раскрытия. Во-вторых, олигополистам тяжело договориться по цене и объемам долей рынка, так как, выпуская даже однородную продукцию, они на практике имеют различные предельные издержки и кривые спроса. В-третьих, как мы заметили выше, участники тайного соглашения имеют серьезное искушение нарушить свою квоту выпуска с целью максимизации своей и только своей прибыли. И, наконец, четвертая причина. Жизнь картеля ограничивается выгодностью сговора, основанной на высоком спросе. Как только спрос перестанет расти и начнет снижаться, фирмы будут вынуждены сократить выпуск. Из-за недоиспользования мощностей средние издержки фирм-олигополистов возрастут. В таких условиях картельные соглашения, как правило, разрушаются.

Лидерство в ценах. В данной модели олигополисты *координируют свое поведение посредством молчаливого согласия следовать за лидером.* Такая модель поведения олигополистов в странах с развитой рыночной экономикой особо распространена в обрабатывающей про-

мышленности. Самая крупная и технически передовая фирма отрасли устанавливает цену, а другие, менее весомые фирмы, придерживаются этой цены. Следуя и за понижением, и за повышением цены лидера, ведомые фирмы являются «ценополучателями». Фирма-лидер меняет цены редко и осторожно, учитывая возможности более мелких фирм, идущих в его фарватере. *Ведь успех олигополистов заключается в максимизации совместной прибыли.* Например, в США лидер сигаретной промышленности «Рейнольдс» в течение двадцати лет только шесть раз изменяла цены на продукцию отрасли. Весомой причиной для установления новой цены является изменение издержек на единицу продукции (повышение или понижение цен факторов производства, изменение налоговых ставок и т. д.).

Ценообразование по принципу «издержки плюс». Модель ценового поведения «издержки плюс» используется как в случае раздела рынка несколькими крупными производителями, так и при наличии олигополиста-лидера. Ее привлекательность заключается в простоте и универсальности.

Данная модель связана с планированием выпуска и прибыли. *Цена на продукцию устанавливается по принципу: средние издержки плюс прибыль, исчисленная как процент от уровня средних издержек.* Но какую прибыль и какие средние издержки закладывать в цену? Ведь размер средних издержек зависит от объема выпуска, а прибыль – от вечно колеблющегося объема продаж. Поэтому фирмы планируют средний объем выпуска, например, 75–80% от полной загрузки производственных мощностей. «Плюс», или надбавка, планируется как минимальная экономическая прибыль, исходя из средней нормы прибыли отрасли последних лет. Формула «издержки плюс» составляет основу стандартного ценообразования, вокруг которой, в зависимости от текущей конъюнктуры, цена может колебаться. Используя такую модель, олигополисты с почти одинаковыми средними издержками, смогут автоматически выравнивать цены и максимизировать совместную (общую) прибыль.

У олигополистической структуры рынка есть свои плюсы и минусы. Находясь в условиях взаимозависимости, олигополисты устанавливают цены очень взвешенно, пересматривают их весьма редко и осторожно. Олигополитическая власть над ценой не так значительна, как у монополиста, следовательно, олигополии приносят обществу меньше невосполнимых потерь от сознательного недопроизводства (вспомним «мертвый убыток») по сравнению с монополией. Однако технологические и другие барьеры вступления в олигополистическую отрасль все же высоки. Создавая условия для технологически статичного развития, они слишком ослабляют стимулы для разработки и внедрения прогрессивных технологий, к удешевлению продукции, серьезно ограничивают конкуренцию со стороны новых фирм.

§ 7. Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта

Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта – это тип рынка несовершенной конкуренции. В отличие от олигополии, этот вид рынка характеризуется множественностью конкурентов.

В чем же сущность монополистической конкуренции? Очевидно, что наличие большого числа конкурентов в отрасли не дает возможности использования эффекта масштаба, на котором основана олигополия, а также взаимозависимого поведения фирм в отрасли. Это снижает барьеры вступления в отрасль и усиливает конкуренцию, существенно ослабляя монополистическую власть над ценой. Но пусть и слабая, эта власть существует.

На чем же она основана? Что позволяет называть этот вид конкуренции монополистической?

В данной модели монополизм, весьма ограниченный большим количеством конкурентов, основан на *дифференциации продукта.* Напомним, что дифференцированные продукты – это неоднородные продукты, т. е. одинаковые по сути, но несколько отличающиеся по внешнему виду (вкусу, цвету, форме, упаковке), по консистенции, качеству и т. д. Ярким примером дифференциации продукта в монополистической конкуренции являются безалкогольные напитки: «Лимонад», «Дюшес», «Байкал» и т. д. Принцип их производства один и тот же. Но существуют некоторые нюансы в технологии, создающие отличительные особенности продукта. К тому же один и тот же товар может дифференцироваться по качеству послепродажного обслуживания или обстановке, в которой он продается. Некоторым потребителям, например, в уютном кафе-баре, оформленном под кают-компанию, те же самые напитки кажутся вкуснее, чем просто купленные в магазине. И потребитель согласится заплатить дороже за сочетание приятного с полезным. Таким образом, посредством дифференциации продукта монополистический конкурент уменьшает эластичность спроса по цене. Повышая цену, монополистический конкурент не лишается всех потребителей, как это было бы при совершенной конкуренции. Рынок несколько сузится, но останутся те, кто устойчиво предпочитает продукцию только данного производителя.

Благодаря наличию некоторой власти над ценой (либо невысокой эластичности спроса по цене) кривая спроса (или линия цены) монополистического конкурента имеет отрицательный наклон, как и у монополии. Соответственно отрицательный наклон имеет и линия предельного

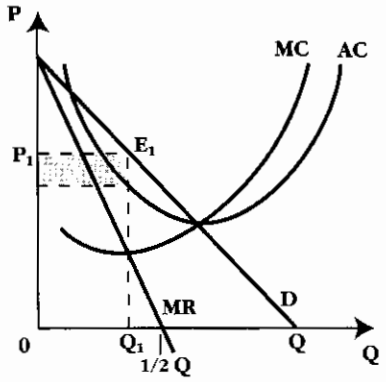


Рис.7.13. ***Краткосрочное равновесие монополистического конкурента***
(затененным прямоугольником показана величина сверхприбыли монополистического конкурента, обладающего некоторой властью над ценой)

дохода (*MR*). Если кривая спроса пересекается с осью абсцисс в точке *Q*, то линия предельного дохода пересекает ось абсцисс в точке 1/2 *Q*. Средние и предельные издержки (*AC* и *MC*) монополистического конкурента изменяются в зависимости от объема выпуска по тем же правилам, что и в условиях обычной монополии (рис. 7.13).

Из рисунка видно, что графическое изображение монополистического конкурента аналогично положению фирмы-монополиста. Ведь, внедряясь на рынок с новой разновидностью продукта, производитель занимает на нем определенную нишу. В пределах дифференциации (т. е. отличий, самобытности) своего продукта он – монополист, но в рамках всей отрасли – конкурент. Именно высокая конкурентность рынка данной модели и довольно узкие возможности монополистического поведения ограничивают получение фирмой сверхприбыли краткосрочным периодом. Поэтому для монополистического конкурента с дифференциацией продукта более характерным является отсутствие сверхприбыли в долгосрочном периоде (рис. 7.14).

Из рисунка видно, что в долгосрочном периоде монополистический конкурент получает нормальную прибыль, компенсируя из продажной цены только свои средние издержки.

Почему же получение сверхприбыли не характерно для монополистического конкурента? Дело в том, что власть над ценой монополистических конкурентов, как было упомянуто выше, весьма ограничена. Прежде всего, тем, что они производят, в сущности, один и тот же товар: наличие дифференциации, т. е. отличительных особенностей, не

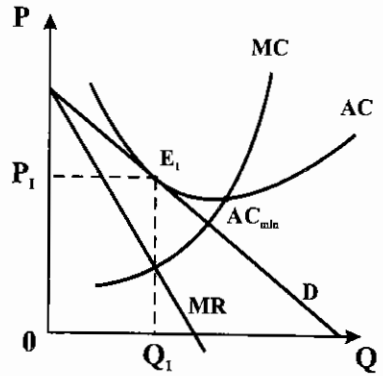


Рис. 7.14. ***Долгосрочное равновесие монополистического конкурента***

меняет основного содержания продукта. Например, прохладительные напитки так и останутся прохладительными напитками, независимо от вкуса и цвета, или от того, кто за прилавком: интеллигентная красавица или самодовольный «дутыш».

С другой стороны, данная модель рынка предполагает **ценовую конкуренцию**. Снижение цены в краткосрочном периоде могло бы помочь расширить рынок за счет конкурентов и получить сверхприбыль. Однако не следует забывать, что эластичность спроса по цене у монополистического конкурента невысока, и получить сверхприбыль от расширения объема продаж затруднительно.

Кроме того, возможности получения сверхприбыли могут быть связаны с сокращением средних издержек, а это, в свою очередь, зависит от усовершенствования или внедрения новых технологий. Финансирование научных разработок и их внедрение – дорогой, долгий и рискованный путь. Поэтому фирмы в конкурентной борьбе перемещаются из области ценового соперничества в область **неценовой конкуренции**. Реклама и послепродажное обслуживание, маркетинговые исследования и т. п. – все это инструменты неценовой конкуренции, увеличивающие расходы по сбыту, но сокращающие путь к потребителю. При монополистической конкуренции *реклама выполняет следующие функции*: формирует и расширяет спрос, а также снижает ценовую эластичность спроса, помогая фирме усилить власть над ценой. Под влиянием рекламы покупатель может не снижать свой спрос при повышении цены, а иногда и расширить его. Вот уж поистине – «реклама – двигатель торговли!».

Еще один фактор, затрудняющий получение монополистическим

конкурентом сверхприбыли, – невысокие барьеры вступления в отрасль. Укрепляясь на рынке, фирма с новой маркой продукта создает свой сегмент за счет сокращения долей других участников рынка, что неизбежно отразится на их прибыли. К тому же новую марку (новую особенность) продукта создать куда проще, чем принципиально иной продукт. Поэтому появление новых фирм на рынке монополистической конкуренции – явление более частое, чем в условиях олигополии, что сокращает продолжительность получения сверхприбыли монополистическими конкурентами.

На графике (рис. 7.14) показан результат разнонаправленного движения кривых спроса и средних издержек в долгосрочном периоде. Кривая спроса *D* на продукцию фирмы сдвигается влево вследствие внедрения в отрасль привлеченных сверхприбылью новых производителей, а кривая средних издержек перемещается вверх в связи с дополнительными затратами фирмы на ведение неценовой конкуренции. Сверхприбыль исчезает, монополистический конкурент получает лишь нормальную прибыль в условиях неполной загрузки его производственных мощностей – в точке долгосрочного равновесия E_1 средние издержки не достигли своего минимума AC_{min}. Цена на продукцию фирмы (P_1) установилась на более высоком уровне, чем тот, который наблюдался бы при совершенной конкуренции. Но это – плата за разнообразие, за возможность выбора богатого спектра товаров и услуг, за более полное удовлетворение потребностей людей.

Итак, в отличие от монополии и олигополии, монополистическая конкуренция характеризуется относительно невысокими барьерами вступления в отрасль и множественностью производителей. Эти условия определяют высокую степень соперничества между монополистическими конкурентами, ослабляя их власть над ценой. Поэтому ценообразование в данной модели рынка больше конкурентное, чем монополистическое. Цены в условиях монополистической конкуренции несут в себе более точную рыночную информацию: они подвижны и не завышены так, как в условиях олигополии и монополии. Из этого следует, что монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта приводит к меньшим потерям в излишке потребителя и меньшему «мертвому убытку» (чистым потерям) общества, чем другие типы рынка несовершенной конкуренции.

§ 8. Монопсония

Предыдущий анализ был связан с монополией как феноменом определенной власти над рыночной ценой со стороны продавца. Но известный контроль над ценами может быть и со стороны покупателя. Если термин монополия означает «один продавец», то **монопсония – это «один покупатель»**.

Исследование проблемы монопсонии является одной из важнейших научных заслуг Джоан Робинсон.[1]

Прежде чем анализировать установление цен в условиях монопсонии, сравним рынок совершенной и несовершенной конкуренции «глазами покупателя». В условиях совершенной конкуренции действует множество продавцов и точно так же действует множество покупателей. Как отдельный продавец в этих условиях не может повлиять на рыночную цену, так и отдельный покупатель на конкурентном рынке не может воздействовать на рыночную цену покупаемых им товаров. Линия спроса на продукцию совершенного конкурента-продавца характеризуется абсолютной эластичностью. И так же линия предложения для совершенного конкурента-покупателя является абсолютно эластичной. Это означает, что если покупатель предложит за товар меньше денег, чем сложившаяся рыночная цена, он не купит ничего. А, предложив денег больше, он купит товаров сколь угодно много.

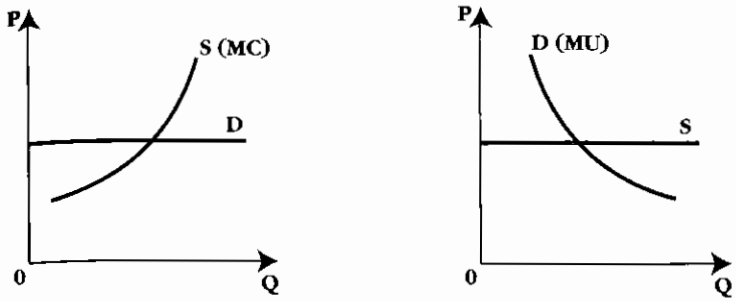
Сравним кривые спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции со стороны покупателя и со стороны продавца (производителя).

На графике (рис. 7.15а), уже известном из анализа совершенной конкуренции, кривая спроса на продукцию продавца (производителя) имеет горизонтальный вид, а кривая его предложения – это восходящая ветвь кривой предельных издержек *MC*.

График (рис. 7.15б) является зеркальным отражением графика на рис. 7.15а. Покупателей в условиях совершенной конкуренции много, и каждый из них не в состоянии воздействовать объемом своих закупок на кривую предложения *S*, т. е. они также являются «ценополучателями». Именно поэтому горизонтальность графика предложения является признаком совершенной конкуренции среди покупателей. Что же скрывается за кривой предложения продукции (со стороны покупателя)?

Неизменность цены в условиях совершенной конкуренции для покупателя означает, что он никак не влияет на нее, и соблюдаются все условия равновесия:

[1] Принято считать, что слово «монопсония» введено в научный оборот Дж. Робинсон. Однако в своей работе она ссылается на Б. Л. Халварда из Кембриджа, подсказавшего ей этот термин. (Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 295).



а) продавец-«ценополучатель» б) покупатель-«ценополучатель»

Рис. 7.15. Спрос и предложение на конкурентном рынке

$P = AC = MC$. Со стороны покупателя уплачиваемая им цена *P* совпадает с дополнительными (предельными) издержками приобретения продукции. Поясним это подробнее.

Предельные издержки приобретения – это дополнительные издержки покупателя при закупке им дополнительной единицы продукции. Покупатель уплачивает за приобретаемый им товар определенную цену. Цена *P* – его издержки как покупателя. Если эта цена неизменна при каждой дополнительной покупке единицы продукции, то и предельные издержки приобретения товара будут оставаться неизменными. Это и отражается на горизонтальности линии предложения.

Следовательно, если $P = AC$, то линия *S* есть не что иное как линия средних издержек (*AC*). И эта же линия совпадает с линией предельных издержек приобретения (*MC*) покупателя. В условиях совершенной конкуренции, рассматриваемой со стороны покупателя, линия предложения *S* – это одновременно и линия средних издержек *AC* и линия предельных издержек приобретения продукции *MC*.

Условием равновесия продавца (производителя) является, как известно, равенство *MC* и *MR*. Той же логики рыночного поведения должен придерживаться и покупатель: он должен сравнивать свои предельные издержки и предельный доход, если стремится к достижению равновесия.

Что такое предельные издержки покупателя, уже выяснено: это его дополнительные затраты на приобретение дополнительной единицы продукции. И если цена покупаемой продукции неизменна, то она совпадает с предельными издержками покупателя. Но что такое предельный доход *MR* покупателя? Если он приобретает продукцию, то, очевидно, руководствуется закономерностями, присущими динамике предельной полезности *MU*. *Прирост дохода, т. е. MR, со стороны покупателя – это прирост полезности*. Следовательно, кривая спроса *D* покупателя – это кривая предельной полезности *MU*, или кривая предельного дохода *MR*.

В условиях монопсонии на рынке действует не множество, а один покупатель. Что же будет представлять собой кривая предложения в условиях монопсонии? Очевидно, она должна утратить горизонтальный характер и приобрести иной вид.

Прежде чем обрисовать конфигурацию кривой предложения в условиях монопсонии, важно подчеркнуть, что это будет **кривая предложения всей отрасли**, а не просто кривая предложения какой-то одной фирмы. Ведь монопсонист имеет перед собой весь рынок, за его «благосклонность» конкурируют между собой разрозненные производители какой-либо отрасли в целом.

На данной стадии анализа ясно, что если покупатель – один, а продавцов – много, конкуренция развернется, прежде всего, между продавцами (производителями), и цена будет понижаться. Монопсонист имеет возможность диктовать цены на приобретаемую продукцию и устанавливать ее на уровне более низком, чем в условиях совершенной конкуренции.

Как известно, монополист, имея власть над ценой, может установить ее на уровне, превышающем уровень цены равновесия в условиях совершенной конкуренции, и объем производства у монополиста ниже, чем при совершенной конкуренции. А каков объем закупок у монопсониста? Выше или ниже уровня условий совершенной конкуренции? Ответ на этот вопрос неоднозначен. **Все будет зависеть от условий предложения отрасли и соответствующего уровня цены предложения**. Но прежде чем изучить условия предложения, зададимся вопросом: а зависит ли власть монопсониста от самого характера приобретаемого им продукта? Очевидно, да. Сопротивляться власти монопсониста могут, скорее, производители не скоропортящейся продукции: если им не нравятся условия монопсонии, они еще могут какое-то время поискать другого покупателя. А что делать производителям скоропортящейся продукции сельского хозяйства? По всей видимости, у них больше вероятности попасть в зависимость от условий, диктуемых монопсонистом. Конечно, это не единственный пример. А производители алмазов? Это продукт не скоропортящийся. Однако монопсонист «Де Бирс» диктует свои условия покупки алмазов производителям этого товара в разных странах. Монопсония нередко устанавливается и на рынке труда (см. гл. 11).

Итак, монопсонист, манипулируя объемом своих закупок, может воздействовать на рыночную цену приобретаемой продукции. Следовательно, его можно назвать «ценоискателем». С точки зрения монопсониста, рыночная цена предложения будет отражать динамику средних издержек всей отрасли. **Совокупное предложение отрасли характеризует кривая, отражающая совокупность средних издержек различных фирм данной отрасли** (рис. 7.16).

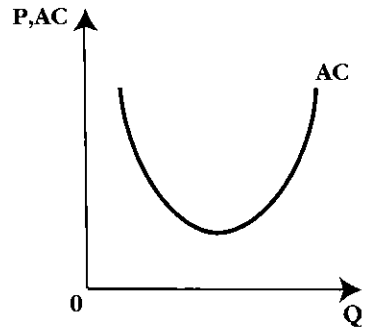


Рис. 7.16. ***Кривая предложения для монопсониста***

Кривая предложения для монопсониста – это кривая средних издержек отрасли (*AC*).[1] Любая точка, находящаяся на кривой *AC*, соответствует тому или иному уровню цены предложения монопсониста при закупке им определенного количества товара *Q*.

Для монопсониста, как видно из графика (рис. 7.16), цена предложения может быть:

1. Понижающейся – нисходящая ветвь *AC* (это – довольно редкий случай);

2. Повышающейся – восходящая ветвь *AC*.

Итак, цена предложения в отрасли, «захваченной» монопсонистом, может быть и понижающейся, и повышающейся. Следовательно, и предельные (дополнительные) издержки приобретения продукции (*MC*) монопсониста перестают быть неизменными (как при совершенной конкуренции); они могут быть (поскольку *MC* отражает динамику кривой *AC*) также и понижающимися, и повышающимися.

Рассмотрим наиболее типичную ситуацию, когда кривая спроса *D* монопсониста пересекает кривую предложения отрасли *AC при повышающейся цене предложения* (рис. 7.17).

Монопсонист, имея дело с растущей ценой предложения, столкнется и с растущими предельными издержками приобретения товара; кривая *MC* окажется выше восходящей ветви кривой предложения *AC*. На рис. 7.17 известные нам кривые трактуются следующим образом:

AC – это кривая средних издержек в отрасли (с точки зрения монопсониста – это кривая предложения продукции);

MC – это кривая предельных издержек отрасли (с точки зрения монопсониста – кривая его предельных издержек приобретения товара);

[1] Симметрично этому кривая спроса на продукцию монополиста – это кривая среднего дохода монополиста, т. е. кривая *D*.

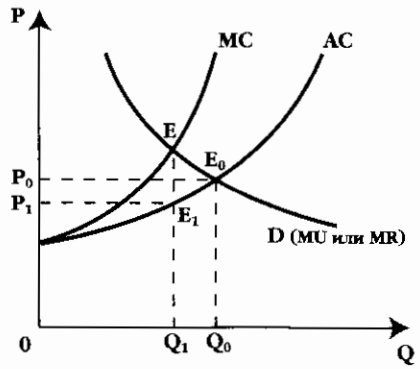


Рис. 7.17. ***Равновесие монопсонии***

D – кривая спроса (с точки зрения монопсониста – кривая предельной полезности, или предельного дохода *MU*, или *MR*). Найдем точку равновесия покупателя-монопсониста на пересечении кривых его *MC* и *MR*.

Точка *E* – место пересечения кривой *MC* и кривой *D* (кривой предельного дохода покупателя-монопсониста). Таким образом, на кривой *AC* находим точку E_1, которая и определит уровень цены приобретения монопсониста P_1. Она оказывается ниже цены P_0, которая была бы в условиях совершенной конкуренции покупателей. На этом графике монопсонист приобретает продукцию в количестве Q_1, что меньше количества Q_0 в условиях совершенной конкуренции. Важно понять, что уровень объема закупок монопсонист определяет, сравнивая свои *MC* и *MR* и находя точку их пересечения.

Анализ несовершенной конкуренции со стороны покупателя – монопсониста приводит к аналогичным выводам относительно отклонения рыночных цен от состояния равновесия в условиях совершенной конкуренции. Разница заключается только в том, что **монополист** устанавливает свою цену **выше** уровня условий совершенной конкуренции, а **монопсонист** – **ниже** того уровня, который был бы при совершенной конкуренции.

После рассмотрения проблем монопсонии можно дать сравнительный анализ условий равновесия фирмы– монополиста и фирмы– монопсониста.

Но вначале еще раз напомним о графике кривой спроса на продукцию совершенного конкурента. Эта линия – *D*, параллельная оси абсцисс. Одновременно это и линия предельного дохода *MR*. Другими словами, в условиях совершенной конкуренции линии *D* и *MR* слиты в одну, «нерасщепленную» горизонтальную линию.

В условиях несовершенной конкуренции кривая спроса *D* как бы «раздваивается» – на собственно кривую *D* и ее своеобразную «тень» – кривую предельного дохода *MR*. А теперь перейдем к сравнению равновесия монополии и монопсонии.

- При монополии кривая спроса «расщепляется» на кривую *D* и ее «тень», кривую *MR*. При монопсонии «расщепляется» кривая предложения на кривую *AC* и ее «тень», кривую *MC* (предельные издержки приобретения).
- При монополии кривая предельного дохода – это *MR*.

При монопсонии кривая предельного дохода монопсониста – это кривая спроса *D*, или кривая предельной полезности *MU*.

- При монополии все возможные точки цены продажи лежат на кривой спроса *D*. При монопсонии все точки цены приобретения товара лежат на кривой предложения *AC*.
- При графическом анализе монополии мы вначале ищем точку пересечения кривых *MC* и *MR*, а затем проводим вертикаль до **кривой спроса *D***. Так мы определяем уровень **продажной цены**. При анализе монопсонии вначале также ищем точку пересечения кривых *MC* и *MR* (*D*), а затем проводим вертикаль до **кривой предложения** монопсониста ***AC***. Так определяем уровень **цены приобретения**.
- При совершенной конкуренции со стороны производителей цена равновесия установилась бы на уровне пересечения кривой спроса *D* и кривой предложения *MC*. И она была бы **ниже монопольной цены.** При совершенной конкуренции со стороны покупателей цена равновесия тоже установилась бы на пересечении кривой спроса и кривой предложения для покупателя *AC*. И она была бы **выше цены монопсонии.**

§ 9. Антимонопольное законодательство и регулирование экономики: основные принципы

При всех неоспоримых достоинствах совершенной конкуренции у нее есть существенный недостаток: спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер хозяйственной жизни. Совершенная конкуренция, будучи «предоставленной самой себе», превращается в конкуренцию несовершенную. А это означает, что под удар ставится экономическая демократия, которая, в свою очередь, является основой политической демократии. Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах Запада и, прежде всего, в США была осознана необходимость поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Монополия, как отмечалось в предыдущих параграфах гл. 7, означает определенную степень власти над ценой. А эта власть может базироваться на различных предпосылках: концентрация рынка, тайные и явные соглашения о разделе рынков и уровне цен, создание искусственных дефицитов и др. Антитрестовское, или антимонопольное законодательство призвано не допустить развертывания разрушительной для эффективности экономики ограничительной деловой практики. Под последней понимаются действия, направленные на ограничение конкуренции на рынке.

Наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее к тому же и наиболее давнюю историю. Оно базируется на «трех китах», т. е. трех основных законодательных актах:

1. **Закон Шермана** (1890 г.). Этим законом запрещается тайная монополизация торговли, единоличный контроль в той или иной отрасли, сговор о ценах.

2. **Закон Клейтона** (1914 г.) запрещал ограничительную деловую практику в области сбыта, ценовую дискриминацию (не во всех случаях, а тогда, когда это не диктуется спецификой текущей конкуренции), определенные виды слияний, переплетающиеся директораты и др.

3. **Закон Робинсона-Пэтмэна** (1936 г.) – запрет на ограничительную деловую практику в области торговли: «ножницы цен», ценовая дискриминация и др.

В 1950 г. к закону Клейтона была принята **поправка Селлера-Кефовера:** уточнялось понятие незаконного слияния. Так, запрещались слияния путем скупки активов. Если актом (законом) Клейтона был поставлен заслон горизонтальным слияниям крупных фирм, то поправка Селлера-Кефовера ограничивала вертикальные слияния (например, производство – сбыт продукции).

Сложнейшая задача, стоящая перед государственными органами, непосредственно проводящими в жизнь антитрестовское законодательство, заключается в следующем: каковы те экономические критерии, на основании которых устанавливается факт монополизации? Поясним эту проблему постановкой вопросов, которые предстоит каждый раз решать государственным антимонопольным службам: что считать низким (или наоборот, завышенным) уровнем цен? Какой процент (доля) всего отраслевого производства свидетельствует о монополистическом захвате? Какой уровень ограничения выпуска продукции считается искусственным дефицитом?

Все это непростые вопросы, на которые нельзя во всех случаях дать однозначного ответа. А что, если крупная корпорация добилась низкого продажного уровня цен путем снижения издержек, с помощью более высокого уровня технологии и вообще хозяйственной эффективности? Как отличить «демпинговые» цены от низких цен, сложившихся в силу высокой эффективности? И вообще, вводя запрет на продажу «по чрезвычайно низким ценам», кого защищает антитрестовское законодательство – конкуренцию или какие-то группы конкурентов?

Все это не просто академические, чисто теоретические вопросы. Например, закон Робинсона-Пэтмэна, запрещавший ценовую дискриминацию, был направлен, по сути, против крупных розничных магазинов и супермаркетов, которые могли себе позволить снижать цены для определенных групп покупателей. Но этого не могли позволить себе мелкие торговые фирмы. Так против кого же был направлен этот закон, и чьи интересы он защищал? П. Самуэльсон оценивает его так: «Это (т. е. запрещение ценовой дискриминации. – прим. авт.) и другие предложения закона способствовали ограничению конкуренции. Вместо того, чтобы снизить *P* (т. е. цену) в пользу потребителя, он был направлен на сохранение многих предприятий, несмотря на то, что некоторые из них были малоэффективны».[1] Так что же выиграло общество от того, что антитрестовским законодательством в данном случае были защищены мелкие торговые фирмы, которые продавали свои товары по более высоким ценам, чем крупные торговые предприятия? Ведь потребители уплачивали более высокую цену, поскольку супермаркетам было запрещено осуществлять политику ценовой дискриминации.

Сомнениями по поводу якобы неизменной высокой эффективности антитрестовской политики государства полны страницы многих западных учебников и монографий. Например, американский экономист П. Хейне настойчиво проводит мысль о том, что антитрестовское регулирование (независимо от его благих намерений) защищает не свободную конкуренцию, а определенные группы конкурентов. «Важно помнить, – подчеркивает Хейне, – что наиболее эффективное давление на государственную политику оказывают не потребители, а производители. И слишком часто эта политика будет формироваться под влиянием стремления производителей защищать себя от суровых законов конкурентной жизни».[2]

Государственные службы, призванные осуществлять реализацию антимонопольного законодательства, могут руководствоваться двумя принципами: во-первых, жестко следуя букве закона и, во-вторых, **«принципом разумности»**. Дело в том, что во многих отношениях юридический язык антитрестовских актов (например, закона Шермана) настолько декларативен, что федеральный суд США мог бы подвести под сферу его действия любых двух партнеров, решивших вести совместное дело. Поэтому «принцип разумности» означает, что только *неразумное* ограничение торговли

[1] Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 541.

[2] Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 296.

(соглашения, слияния, разрушение ценностей, т. е. искусственный дефицит) подпадают под действия акта Шермана.

Но что считать неразумным ограничением?

Все эти проблемы показывают, насколько сложным является практическое воплощение в жизнь антитрестовского законодательства. Государство должно балансировать, проходя по узкой тропинке между опасностью разрушительного монополизма и опасностью ограничения конкуренции (а любое вмешательство государства, даже с целью поддержания конкуренции, сопровождается тем или иным ограничением конкурентных возможностей). Как известно, благими намерениями вымощена дорога в ад. Антимонопольная практика должна действительно поддерживать конкуренцию, а не ограничивать ее, предоставляя наиболее льготный режим одним группам производителей (потребителей) за счет других.

Для того, чтобы установить факт монополизации, антимонопольное регулирование предполагает широкое использование математического инструментария и теоретического аппарата концепций несовершенной конкуренции, разработанных Э. Чемберлином, Дж. Робинсон, В. Парето и другими экономистами. Исполнительные органы власти ведут не только «карательную», но и профилактическую работу по предотвращению монополистических ограничений. Например, министерством юстиции США издаются справочные материалы, содержащие параметры сделок по слиянию и поглощению компаний, которые подпадают под действие антитрестовского законодательства. Так, интересен критерий, на основе которого делается заключение о факте установления на рынке монополистического превосходства одного или нескольких предприятий: 33% – для одного предприятия, 50% – для трех, 66,6% – для пяти.

Важно отметить, что антитрестовское законодательство направлено не против крупных корпораций, «большого бизнеса» как такового, так как размер компании еще не дает возможности трактовать ее как монополию. Антимонопольное регулирование направлено против ограничительной деловой практики, подрывающей эффективную конкуренцию. И если использовать принцип сравнения дополнительных издержек и дополнительных выгод, то можно утверждать: неизбежные издержки, которыми сопровождается антимонопольное регулирование, все-таки оказываются ниже тех преимуществ, которые приносит сдерживание монополистических тенденций в рыночной экономике.

Основные понятия

Несовершенная конкуренция	imperfect competition
Монополия	monopoly
Дуополия	duopoly
Олигополия	oligopoly
Монополистическая конкуренция	monopolistic competition
Чистая монополия	pure monopoly
Входные барьеры	barriers to entry
Максимизации прибыли в условиях монополии	profit maximization for the monopoly firm
Ценовая дискриминация	price discrimination
Индекс Лернера	Lerner index
Естественная монополия	natural monopoly
Двухкомпонентный тариф	two-part tariffs
Индекс Герфиндаля	Herfindal index
Индекс Герфиндаля – Хиршмана	Herfindal – Hirschman index
«Ломаная кривая» спроса	kinked demand curve
«Дилемма заключенного»	prisoner's dilemma
Равновесие по Нэшу	Nash equilibrium
Картель	cartel
Неценовая конкуренция	nonprice competition
Лидерство в ценах	price leadership
Монопсония	monopsony
«Мертвый убыток»	deadweight loss
Антитрестовский закон	antitrust law
«Принцип разумности»	rule of reason

Глава 8. ЭКОНОМИКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ИНФОРМАЦИИ И СТРАХОВАНИЯ

«– Ну и ну, – отвечал Остап раздраженно, – один шанс против одиннадцати. И этот шанс... Он хорошенько порылся в стуле и закончил: – И этот шанс пока не наш».

И. Ильф, Е. Петров. «Двенадцать стульев»

§ 1. Неопределенность как характерная черта рыночной экономики. Понятие асимметричной информации

При рассмотрении конкурентного рынка мы создаем абстрактную модель со всеми условностями, присущими этой модели. В том числе мы предполагаем, что информация на таком рынке распределена **симметрично**, то есть все участники рынка обладают равным доступом к ней. Неопределенность отсутствует, а это позволяет использовать ресурсы и средства наиболее эффективным образом.

Однако в реальной жизни модель совершенной конкуренции нарушается, и возникает **асимметричность** информации, под которой мы понимаем ситуацию, когда отдельные участники рынка имеют доступ к важной информации, которого не имеют остальные заинтересованные лица. Возникает явление **неопределенности** – недостатка информации о вероятных будущих событиях.

В экономической теории существуют различные точки зрения относительно явления неопределенности. Неоклассики полагают, что она мешает экономическим субъектам вести себя рациональным образом и является барьером на пути эффективного использования ресурсов. Однако существует и другая точка зрения, согласно которой сила рынка как раз заключается в умении использовать информацию, которая первоначально доступна немногим. Такой точки зрения, в частности, придерживался Ф. А. Хайек, несмотря на его явные рыночные взгляды.[1] По его мнению, выгода возникает лишь в том случае, если информация первоначально доступна не каждому; предприниматель, обладающий информацией, получает возможность извлекать прибыль в течение периода времени, пока доступ к информации не получат остальные агенты на рынке.

[1] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. «Новости», М., 1992. С. 156–157.

Далее мы будем рассматривать в основном неоклассический подход как наиболее распространенный при анализе проблем неопределенности и асимметричности информации.

С точки зрения неоклассиков, асимметричность информации – одна из причин фиаско, или несостоятельности, рынка (см. подробнее гл. 15). С чем это связано?

В результате асимметричной информации возникают **интерналии** (интернальные эффекты), т. е. издержки или выгоды, получаемые **участниками** данной сделки, которые не были оговорены при заключении этой сделки (сравните это с понятием **экстерналий** в гл. 15, когда выгоды или издержки падают на **«третьих» лиц**). Примеров интерналий множество: потребитель купил товар, а он оказался некачественным; одна из сторон безнаказанно нарушила договор (репетитор взял деньги вперед, обещая научить английскому языку за два месяца, и не выполнил свое обещание); наниматель получил выгоду от работника, повысившего свою квалификацию путем самообразования и т. д.

В чем же причина возникновения интерналий? Дело в том, что трансакционные издержки по сбору 100%-ной информации могут оказаться очень высокими и перекроют ожидаемую выгоду от обладания полной информацией. Как заранее узнать о качестве приобретаемого товара? Попросить сертификат качества? А если этот сертификат приобретен незаконным путем или является фальшивым? Позвонить или направить запрос на фирму-изготовитель? Но расходы на такие мероприятия могут оказаться очень большими, и время, потраченное на эти действия, может иметь слишком высокую альтернативную стоимость.

Таким образом, в результате асимметричности информации нарушается сам принцип действия рыночного механизма, поскольку **ценовые сигналы перестают отражать реальное положение дел.** Классический пример, вошедший во многие учебники по экономике, изложен в статье американского экономиста лауреата Нобелевской премии за 2001 год Джорджа Акерлофа «Рынок лимонов» (1970 г.), описывающей ситуацию на рынке подержанных автомобилей.

На рынке есть просто подержанные автомобили, находящиеся тем не менее в хорошем состоянии. За такой автомобиль покупатель согласен уплатить 6000 долл., а продавец согласен на любую цену выше 5000 долл. Но на этом же рынке другие продавцы пытаются сбыть так называемые «лимоны» – дефектные автомобили (на американском жаргоне), за которые они были бы согласны получить цену выше 2000 долл., а покупатели заплатили бы за такой автомобиль не больше 3000 долл. Если бы информация распределялась симметрично, существова-

ли бы рынки и для тех, и для других машин, а на каждом из рынков – своя цена. Но в том-то и дело, что симметрия отсутствует. Только продавец знает о своей машине все. Покупатель же не знает о ней ничего. При равном количестве плохих и хороших автомобилей устанавливается средняя цена: 4500 долл. = (3000 долл. + 6000 долл.)/2. По такой цене продавцы хороших машин просто не будут их сбывать, а «лимоны» пойдут по цене, превышающей их реальную ценность. «Лимоны» вытеснят качественный товар с рынка, что в терминах экономической теории называется **отрицательной селекцией (неблагоприятным отбором)**.

Типичным примером отрицательной селекции, или неблагоприятного отбора, стал рынок страховых услуг. Ситуация развивается по тому же сценарию, что и на рынке «лимонов». Это происходит из-за асимметричности информации. Люди лучше любой страховой компании знают состояние своего здоровья. Те, кто имеет худшее здоровье, более склонны прибегнуть к услугам страхования. Доля не очень здоровых людей постепенно возрастает в общем числе тех, кто страхует свое здоровье. Это повышает цену страховых услуг. При росте цены более здоровые люди перестанут страховаться, и доля больных будет увеличиваться. В конце концов может сложиться ситуация, когда страхуются только больные, а сама страховая деятельность становится невыгодной. Мы наблюдаем уже известный нам случай: некачественный «товар» вытесняет с рынка качественный. Страховая деятельность становится невыгодной, но она необходима. Поэтому часто страховой деятельностью занимается государство. Помимо трансакционных издержек, еще и асимметричность информации заставляет государство включаться в процесс организации и осуществления страховой деятельности.

Итак, одним из негативных последствий наличия асимметричной информации на рынке становится отрицательная селекция. С явлением отрицательной селекции тесно связано следующее негативное последствие асимметричности информации – возникновение **морального риска**. Лица, имеющие договор со страховой компанией о страховании здоровья, могут начать чаще обращаться к врачам, а нередко и менее внимательно относиться к своему здоровью. Те, кто застраховали от угона свои автомобили, перестают запирать двери, не ставят систему сигнализации. Компании, которая занимается страховой деятельностью, сложно предугадать все подобные формы поведения, и таким образом она несет дополнительные издержки, связанные с моральным риском – отсутствием стимулов к мерам предосторожности.

Наконец, следует сказать несколько слов о **проблеме «принципал – агент»** (подробнее о проблеме «принципал – агент» см. гл. 9) с точки зрения асимметричности информации. Собственник акций компании (принципал) и менеджер компании (агент) могут преследовать разные

цели. Конечно, менеджер заинтересован в процветании фирмы, как и ее владелец, но у менеджера могут быть и свои собственные цели, типичными среди которых обычно называют разрастание управленческого персонала и сокращение рабочего дня. Принципал не имеет полной информации о целях своих управляющих, поэтому в принципе деятельность фирмы может быть далеко не всегда направлена на максимизацию прибыли, как это принято считать в неоклассической теории.

§ 2. Риск и способы его снижения. Страхование

В условиях асимметричности информации и неопределенности люди в осуществлении своей экономической деятельности неизбежно идут на риск. Под **риском** понимается ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат. Рассмотрим некоторые основные понятия, связанные с поведением человека в условиях неопределенности. Участие в лотерее – типичный пример рисковой деятельности.

Ожидаемое значение случайной величины (например, выигрыш или проигрыш в лотерее) подсчитывается по формуле **математического ожидания**:

$$E(x) = \pi_1 x_1 + \pi_2 x_2 + \ldots + \pi_n x_n, \qquad (1)$$

где $\pi_1, \pi_2, \ldots \pi_n$ – вероятности каждого исхода,

$x_1, x_2, \ldots x_n$ – значения каждого исхода.

При этом важно учитывать, что вероятности могут иметь различную природу, то есть быть как объективными, так и субъективными. Те ученые, которые придерживаются концепции объективной природы вероятностей, полагают, что значения вероятностей потенциально определимы на математической основе. Так, французский астроном, математик и физик Пьер Лаплас определял вероятность исследуемого события как отношение количества благоприятных исходов данного события к количеству всех возможных исходов. Сторонники субъективного подхода (например, американский экономист и статистик Леонард Сэвидж) полагали, что вероятности – это степени убежденности в наступлении тех или иных событий.

В любом случае, какую бы трактовку природы вероятностей мы ни приняли, нам важно различать математическое ожидание (предполагаемое значение исхода) и ожидаемую полезность.

Истоки математического обоснования **теории ожидаемой полез-**

ности можно встретить в работах швейцарских математиков Габриэля Крамера и Даниила Бернулли, последний из которых предложил свое решение знаменитого **Санкт-Петербургского парадокса**.[1] Парадокс формулируется следующим образом: индивиды готовы заплатить всего лишь *небольшую сумму* денег за участие в игре, в которой математическое ожидание выигрыша *бесконечно велико*. Игра заключается в подбрасывании монеты до тех пор, пока не выпадет заданная ее сторона, например, «орел», а размер выигрыша определяется количеством подбрасываний монеты до выпадения заданной стороны. Так, при первом подбрасывании в случае выпадения «орла» субъект *X* выплачивает субъекту *Y* 1 долл.; во втором таком же случае *Y* получит 2 долл.; в третьем – 4 долл., т. е. за каждый бросок с выпадением «орла» субъект *X* выплачивает при *n*-ом броске 2^{n-1}долл.

Вероятность (π) выигрыша в игре с подбрасыванием монеты, согласно теории вероятности, составляет 50%, или 0,5 при каждом броске.

Математическое ожидание денежного выигрыша при первом броске составляет π x 1 долл. или 0,5 x 1 долл. = 0,5 долл. При втором броске оно составит (0,5 x 0,5) x 2 долл. = 0,5 долл. Общее ожидаемое значение представляет собой сумму ожиданий на каждой стадии игры и составит, следовательно, 0,5 долл. + 0,5 долл. + 0,5 долл. + ... Сумма этого бесконечного ряда представляет бесконечно большую величину.

Таким образом, как отмечалось выше, парадокс заключается в том, что ожидаемый денежный выигрыш в такой игре бесконечен, однако большинство людей уклонится от участия в ней.[2] Почему же так происходит? Чтобы объяснить Санкт-Петербургский парадокс, Д. Бернулли предположил, что в данном случае **индивиды стремятся к максимизации не ожидаемого денежного выигрыша, а морального ожидания,** впоследствии названного **ожидаемой полезностью** выигрыша. А это не одно и то же. Рассмотрим эту проблему подробнее в связи с отношением людей к риску.

Идеи Д. Бернулли получили развитие в работах американских экономистов Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна, которых часто называют основоположниками теории ожидаемой полезности. Они показали, что в условиях неполной информации рациональным выбором индивида будет выбор с максимальной ожидаемой полезностью.

[1] Даниил Бернулли (1700–1782), швейцарский математик и естествоиспытатель. В 1723–1725 гг. работал в Петербургской Академии наук на кафедрах физиологии и математики.

Габриэль Крамер (1704–1752) – швейцарский математик.

[2] См. подробнее: Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия. В книге: Теория потребительского поведения и спроса. С.-Пб. 1993. С. 23.

Ожидаемая полезность каждого варианта подсчитывается следующим образом:

$$E(U) = \sum_{i=1}^{n} u_i \pi_i \qquad (2)$$

где u_i – полезность исхода i, π_i – вероятность исхода i, n – число исходов. Затем индивид сравнивает ожидаемые полезности вариантов и осуществляет выбор, стремясь максимизировать ожидаемую полезность. Каково же будет его отношение к риску?

Людям свойственно различное отношение к риску. В экономической теории принято выделять:

а) нейтральных к риску;

б) любителей риска;

в) испытывающих антипатию к риску, или **противников риска.**

В некоторых случаях математическое ожидание при осуществлении рисковой деятельности может быть равно в денежном выражении нерисковому варианту, и все же люди поведут себя по-разному. Например, ваш должник вместо того, чтобы вернуть вам 10 долл., предлагает бросить монету.[1] Если вы выиграете, то получите не 10, а 20 долл. (т. е. ваш чистый выигрыш составит 10 долл.), но если проиграете – не получите ничего (т. е. потеряете свои 10 долл.). Математическое ожидание *E(x)* в этом случае составит: (0,5 x 10) + (0,5 x –10) = 0. Оно равно нулю, и получается, что вам, вроде бы, безразлично, играть в орлянку с должником или потребовать просто свои деньги назад.

Но кто-то пожелает пойти на риск в надежде получить больше, а кто-то предпочтет не предпринимать никаких действий, связанных с риском. Для того, чтобы объяснить выбор экономических агентов, необходимо включить в наш анализ концепцию ожидаемой полезности.

Практика показывает, что в основной своей массе люди не склонны к рисковой деятельности. Такое поведение обычно объясняется, помимо особенностей человеческой психики, чисто экономической причиной, а именно: действием закона убывающей предельной полезности.

Предположим, что у вас есть 100 долл. Вы можете сыграть в рулетку и поставить «на красное» 50 долл. В случае выигрыша (при удачной игре «на цвет» сумма ставки увеличивается в два раза) у вас будет 150 долл.: 50 долл., которые вы не ставили, плюс 50 долл. x 2 – ваш выигрыш. Таким образом, вы увеличите свое первоначальное богатство,

[1] Напомним еще раз, что в случае с подбрасыванием монеты вероятности проигрыша и выигрыша равны между собой и составляют величину 0,5.

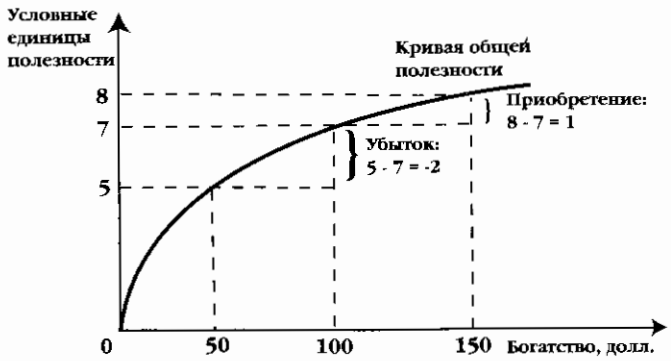


Рис. 8.1. ***Кривая общей полезности: неприятие риска***

равное 100 долл., на 50 долл. В случае проигрыша у вас останется всего 50 долл., т. е. вы уменьшите свое первоначальное богатство на 50 долл. Математическое ожидание в денежном выражении составит:

$$(0{,}5 \times -50) + (0{,}5 \times 50) = 0.$$

Но предельная полезность, как видно из графика общей полезности (рис. 8. 1.) , убывает, поэтому в условных единицах полезности[1] *ожидаемая полезность* будет иметь отрицательное значение:

$$(0{,}5 \times -2) + (0{,}5 \times 1) = -1.$$

Иначе говоря, в случае проигрыша ваши убытки будут в условных единицах полезности больше, чем ваше приобретение в случае выигрыша. Таким образом, в категориях полезности ситуация выглядит иначе, чем в денежном исчислении, и вы не будете склонны рисковать. Вот почему мы говорили ранее о необходимости различать математическое ожидание денежной суммы выигрыша и ее ожидаемую полезность. Выражаясь более простым языком, можно сказать, что, конечно, вам доставит радость получить больше того, что вы имеете, но для вас гораздо ощутимее будет потеря того, к чему вы уже привыкли. В экономической теории данный феномен получил название **эффекта владения**. Эффект владения заключается в том, что люди гораздо выше оценивают то, чем они владеют, чем то, что пока им не принадлежит.

Возвращаясь к Санкт-Петербургскому парадоксу, мы можем теперь сказать, что

[1] Условные единицы полезности можно обозначить как «ютили» (от английского слова utility-полезность), можно и в пресловутых *у. е.*, подразумевая под ними именно некие условные единицы, а не доллары США.

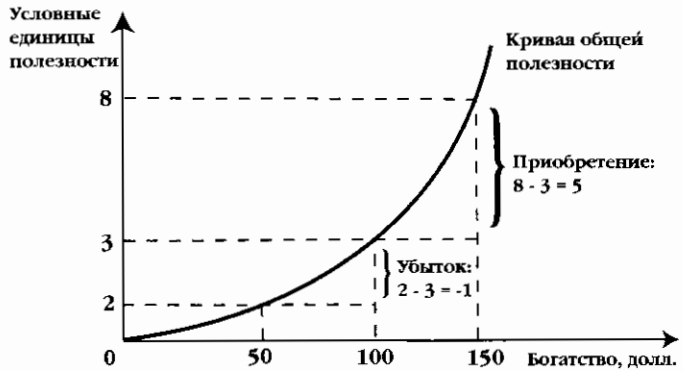


Рис. 8.2. ***Кривая общей полезности: склонность к риску***

индивиды, отказываясь от игры в подбрасывание монеты, несмотря на бесконечно большое значение математического ожидания, руководствуются, согласно гипотезе Бернулли, прежде всего ожидаемой полезностью выигрыша. А предельная полезность дохода с каждым его приростом снижается. При уменьшающейся предельной полезности денежного выигрыша люди будут требовать все возрастающих выплат, для того, чтобы компенсировать свой риск в случае проигрыша.

Конечно, существуют люди, которые все же склонны идти на риск. Само понятие предпринимательства всегда связано с большим или меньшим риском. Для таких людей, испытывающих склонность к риску, кривая общей полезности будет приобретать вогнутый вид, и приобретение в случае выигрыша будет превышать убыток в случае проигрыша в условных единицах полезности (рис. 8.2).

Математическое ожидание в денежном выражении, как и в случае, рассмотренном выше, будет следующим:

$$(0{,}5 \times -50) + (0{,}5 \times 50) = 0.$$

Но предельная полезность в данном случае возрастает, поэтому в условных единицах ожидаемая полезность будет иметь положительное значение:

$$(0{,}5 \times -1) + (0{,}5 \times 5) = 2.$$

Положительный знак говорит о том, что для людей, склонных к рисковой деятельности, ощутимее будет радость выигрыша, чем неудовольствие от проигрыша.

И, наконец, в случае нейтрального отношения к риску кривая общей полезности будет приобретать вид прямой линии (рис. 8.3).

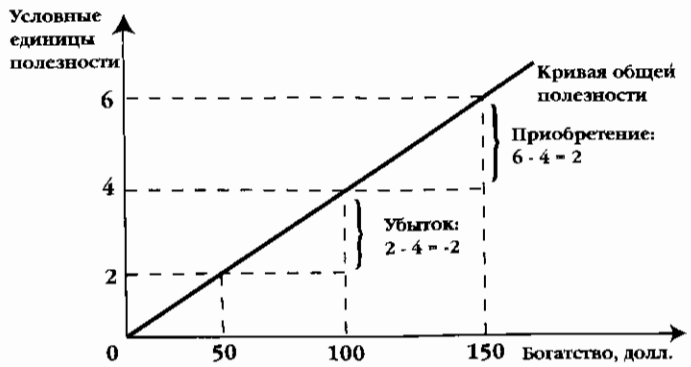


Рис. 8.3. ***Кривая общей полезности: нейтральное отношение к риску***

Математическое ожидание в денежном выражении, естественно, не меняется:

$$(0{,}5 \times -50) + (0{,}5 \times 50) = 0.$$

Но и предельная полезность не меняется, поэтому в условных единицах полезности ожидаемая полезность будет также равна нулю:

$$(0{,}5 \times -2) + (0{,}5 \times 2) = 0.$$

Таким образом, мы видим, что для людей, безразличных к риску, положительные эмоции от выигрыша равны отрицательным эмоциям от проигрыша.

С точки зрения теории ожидаемой полезности все три рассмотренные варианта выбора будут рациональными. Однако впоследствии было выявлено и описано достаточное количество случаев, не укладывающихся в данную теорию. Рассмотрим некоторых из них.

Известен так называемый **эффект точки отсчета.** Чтобы пояснить его, приведем пример. Человек собирается купить джинсы стоимостью 50 долл., при этом у него есть выбор, либо купить их в магазине рядом с домом, либо потратить час времени и купить их в другом магазине по цене 40 долл. Конечно, он может махнуть рукой на деньги и купить их рядом с домом, но все же существуют достаточные стимулы для поездки в целях экономии. Если же тот же самый человек стоит перед выбором, купить кожаную куртку за 690 долл. рядом с домом или – за 680 долл. в удаленном магазине, стимулов к поездке будет гораздо меньше. Экономия в 10 долл. получается в обоих случаях, но точка отсчета заключается в проценте экономии, т. е. отношении сэкономленных денег к цене товара, выраженном в процентах.

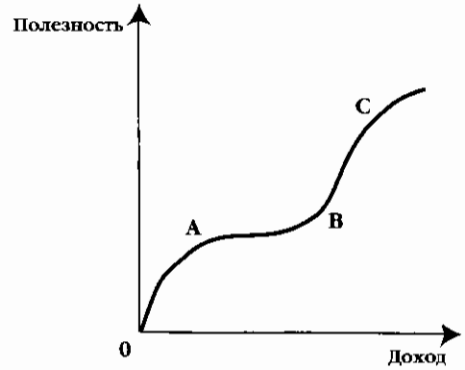


Рис. 8.4. ***Кривая общей полезности: изменение отношения к риску в зависимости от уровня дохода***

Человек может вести себя, опровергая концепцию ожидаемой полезности, в результате нелинейной зависимости объективных и субъективных вероятностей. Существует тенденция к повышению субъективной вероятности по мере увеличения желательности событий, т. е. человек выдает желаемое за действительное. Применительно к рисковой деятельности, можно сказать, что человек в большей степени будет склонен идти на риск, если повышается притягательность возможного исхода.

Исключения из теории ожидаемой полезности связаны также с желанием большинства людей избежать риска любой ценой. Существует **эффект определенности**. Он заключается в том, что привлекательность определенных исходов для людей оказывается *непропорционально* выше, чем неопределенных. Проведенные эксперименты показывают, что выигрыш с 100%-ной вероятностью люди оценивают непропорционально выше, чем выигрыши с вероятностью, приближающейся к 100%, но не достигающей ее: с вероятностью 99%, 98% и т. д. Т. е. люди оценивают вероятность не только с количественной, но и с качественной точек зрения. Они оказываются еще менее склонны к риску, чем это предполагается в теории ожидаемой полезности.

М. Фридмен и Л. Сэвидж в своей статье «Анализ полезности при выборе альтернатив, предполагающих риск»[1] связывают склонность или антипатию к риску с уровнем доходов различных лиц и строят следующую кривую полезности (рис. 8.4):

Участок *A* – группа лиц с низкими доходами.

Участок *B* – промежуточная группа.

Участок *C* – группа лиц с высокими доходами.

[1] См.: Теория потребительского поведения и спроса. С. 208–250.

Лица, принадлежащие к группам *А* и *С*, испытывают обычную антипатию к риску. Лица группы *В* склонны к риску, поскольку они не успели привыкнуть к богатству, недавно перейдя из группы *А*, но у них есть шанс попасть в группу *С*. Группа *В* немногочисленна, так как из-за своего стремления к риску лица этой группы быстро переходят в группу *А* или в группу *С*. В данном случае рациональность поведения в отношении риска зависит от фактического дохода, или благосостояния.

Есть и другие факты, противоречащие концепции ожидаемой полезности. Однако данная концепция остается основной при оценке рационального выбора в условиях неполноты информации.

Итак, подавляющая масса людей стремится максимально снизить риск, так как относится к категории противников риска.

Существует несколько способов снизить риск, или несколько способов страхования. Под **страхованием** понимается процедура, позволяющая индивиду обменять риск больших потерь на определенность малых.

Объединение риска – это способ его снижения, при котором риск делится между несколькими участниками, так что в случае проигрыша потери, приходящиеся на долю каждого, не так велики. На этом методе основывается существование различных коллективных фондов, касс взаимопомощи. Обычная страховая компания в своей деятельности также использует объединение риска: большое количество индивидов объединяют свой риск, уплачивая страховые взносы, а страховой случай имеет сравнительно небольшой процент и компенсируется из общей «кассы».

Распределение риска – способ страхования, применяемый в случае возможного крупного ущерба, когда одной компании не под силу взять на себя полностью обязательства по страхованию. Например, предприятие страхует свою деятельность от пожара, причем размеры предприятия таковы, что возможные потери могут быть весьма существенны. Предприятий подобного типа мало, или рассматриваемое предприятие единично в своем роде, поэтому невозможно применить объединение рисков. Тогда оно обращается в крупную страховую ассоциацию, и риск возможной потери распределяется между компаниями, входящими в нее. В таком случае каждая компания получает в качестве вознаграждения за участие в распределении рисков часть страхового взноса страхующегося предприятия и принимает на себя обязательство в той же пропорции компенсировать ущерб от возможных потерь в случае пожара. Риск оказывается распределенным между рядом страховых компаний.

Диверсификация – способ, при котором экономические субъекты используют свои финансовые средства в разных сферах, чтобы в случае потери в одной из них компенсировать это за счет другой сферы. Например, рекомендуется покупать акции различных акционерных

компаний, чтобы в случае потери ценности по части акций компенсировать это за счет роста курса акций другой компании или других компаний.

Страховые компании могут быть основаны на принципе объединения риска (взаимные страховые компании) или создаваться как обыкновенные акционерные компании. Во втором случае речь идет о компаниях, ориентированных на получение прибыли, первоначальный капитал которых образуется за счет вкладчиков – акционеров, а не за счет тех, кто будет пользоваться услугами компании.

Общий принцип страхования, который вытекает из его определения, следующий: вы жертвуете какой-то долей своего текущего потребления, чтобы избежать в будущем потери, вероятность которой достаточно велика.

Надо учитывать и тот факт, что есть виды деятельности, которые связаны с **нестрахуемыми рисками**. При этом варианты нестрахуемых рисков могут нести как отрицательную, так и положительную нагрузку. Никто не застрахует вас, например, от ядерной войны или от всеобщей экологической катастрофы; понятно, что, когда речь идет о катастрофах в рамках всего человечества, нет такой страховой компании, которая приняла бы на себя ответственность за риски подобного рода. Это негативные, но неизбежные варианты нестрахуемых рисков.

Однако есть другие примеры нестрахуемых рисков. Речь пойдет о предпринимательской деятельности. Сама суть предпринимательства содержит в себе элемент риска, и говорить о его страховании просто неуместно. Поэтому можно сказать, что в данном случае факт нестрахуемости рисков является положительным моментом. Однако предприниматель, реализуя основную рисковую идею, может страховать отдельные аспекты своей деятельности. Например, идя на риск при создании нового предприятия по производству пиломатериалов, он скорее всего постарается застраховать свои склады от пожаров, а рабочих – от травм в процессе производства. Но сама идея и ее реализация – сформировать предприятие в данной отрасли – тем не менее остается рисковой.

§ 3. Механизм уменьшения асимметричности информации

Помимо прямого страхования рисков, о котором шла речь в § 2 настоящей главы, можно создать такую ситуацию, когда степень асимметричности информации заметно снизится, что даст возможность потребителям заведомо обезопасить себя от покупки низкокачественных товаров и услуг. Заметим, что асимметричная информация может складываться не только на рынке товаров, но и на рынке труда, рынке страховых услуг, рынке инвестиционных ресурсов (заемных средств) и др.

Одним из самых распространенных способов уменьшения асимметричности информации являются *рыночные сигналы*, под которыми понимается *информация об экономическом благе, целенаправленно посылаемая его продавцом в адрес потенциального покупателя.* Автором концепции рыночных сигналов является американский экономист, лауреат Нобелевской премии 2001 г. Майкл Спенс.

Что же может служить рыночным сигналом? Первое, что сразу приходит на ум, – это реклама. Однако, реклама не снижает степень асимметричности, поскольку она может распространяться в отношении товара или услуги как высокого, так и низкого качества: сама по себе реклама не дает возможность их дифференцировать. Значит, продавцам товаров и услуг необходимо не просто подавать рыночный сигнал, но подавать *эффективный рыночный сигнал* – такой сигнал, который с большей степенью вероятности могут подавать продавцы высококачественных, нежели низкокачественных благ.

Рыночным сигналом может быть, например, внешний вид изделия – хорошая отделка мебели, тщательно проложенные швы на одежде, аромат продовольственного товара и т. д. – соответствуют более высокому качеству самого товара; репутация продавца; дипломы и сертификаты на рынке труда и т. п.

М. Спенс рассмотрел такой сигнал на рынке труда, как образование. Действительно, каким образом работодатель может узнать о качестве покупаемого им товара, т. е. услугах труда? Как отличить более производительного работника от работника с низкой производительностью? По внешнему виду, на собеседовании перед приемом на работу это сделать непросто. Дорогой костюм, качественный макияж и т. п. еще ничего не говорят о трудовых навыках человека, пришедшего наниматься, поскольку все это могло быть одолжено у друзей. В модели М. Спенса эффективным рыночным сигналом является образование. Оно говорит о способностях человека, поскольку более способные люди чаще заканчивают университеты, колледжи и т. п. Следовательно, фирмы при найме работников имеют возможность при помощи такого рыночного сигнала, как образование, избежать или снизить уровень асимметричной информации, возникающей на рынке труда.

В качестве разновидности рыночных сигналов можно рассматривать *гарантии и обязательства.* Дело в том, что брать на себя гарантийные обязательства на длительный срок могут только фирмы, которые обеспечивают высокое качество товара и предполагают поэтому, что реальное исполнение таких обязательств не станет частым случаем. А производители низкокачественных товаров, напротив, не заинтересованы в долгосрочных гарантиях, которые, возможно, придется исполнять. Достаточно вспомнить наше недавнее прошлое – начало рыночных реформ 1991–1993 гг.: во многих рыночных ларьках, палатках, отделах

SCAN by AF_SERGEY

магазинов, торговавших привезенными из Китая и Турции товарами, висела табличка: «Проданный товар обратно не принимается и не обменивается». Причем речь не шла о понятной в таком случае торговле фармацевтическими товарами или предметами нижнего белья. Не принимались обратно верхняя одежда, электробытовые приборы, термосы и т. п. Лишь в более позднее время, когда правительственные органы ужесточили борьбу с продажей низкокачественной и несертифицированной продукции, подобные таблички исчезли со стен торговых точек. Таким образом, гарантии могут быть вполне расценены потребителями как сигналы о высоком качестве благ, а, следовательно, потребители будут готовы заплатить за блага, поставляемые с гарантиями, более высокую цену.

Сочетание гарантий с надежной репутацией повышает эффективность рыночного сигнала. Дело в том, что обещание гарантии малоизвестной фирмой не создает у покупателя твердой уверенности в том, что он не приобрел «лимон». Не случайно девизом нижегородских купцов в дореволюционной России был, выражаясь современным языком, лозунг: «Прибыль – превыше всего, но честь – выше прибыли».

Наконец, еще одним способом снижения асимметричной информации может стать вмешательство государства (обязательная сертификация – один из примеров подобной деятельности государства), о чем подробнее будет сказано далее, в главе 17 раздела «Макроэкономика».

Основные понятия:

Симметричная информация	symmetric information
Асимметричная информация	asymmetric information
Неопределенность	uncertainty
Интерналии	internalities
Отрицательная селекция (неблагоприятный отбор)	adverse selection
Моральный риск	moral hazard
Проблема «принципал – агент»	principal-agent problem
Риск	risk
Математическое ожидание	mathematical expectation
Объективные вероятности	objective probability
Субъективные вероятности	subjective probability
Эффект владения	endowment effect

Нейтральные к риску	risk neutrals
Любители риска	risk lovers
Противники риска	risk averters
Теория ожидаемой полезности	expected utility theory
Санкт-Петербургский парадокс	St.Petersburg paradox
Эффект точки отсчета	anchoring effect
Эффект определенности	certainty effect
Страхование	insurance
Рыночные сигналы	market signalling
Гарантии	warranties
Репутация	reputation

Глава 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

«Наиболее важной формой приспособления к проблеме существования трансакционных издержек является возникновение фирмы».

Рональд Коуз

§ 1. Теория фирмы: технологический и институциональный подход

Общие закономерности функционирования рынков совершенной и несовершенной конкуренции, изученные в предыдущих главах, проясняют механизмы поиска фирмами оптимального состояния, при котором они могут максимизировать свою прибыль. Но что мы можем сказать о фирме, помимо того допущения, что они максимизируют прибыль? В экономической теории существует два известных подхода к рассмотрению природы фирмы.

Технологический подход к изучению фирмы сформировался на базе неоклассических взглядов на микроэкономические процессы. В экономической литературе этот подход часто фигурирует как *функциональный*, что подчеркивает способ анализа поведения фирмы. В его основе лежит предположение о том, что всегда есть возможность определить функцию, выражающую максимальный объем выпуска при заданном уровне развития техники и технологии, при всех возможных комбинациях факторов производства, имеющихся в наличии. Такая функция в экономической теории получила название **производственной** (подробнее о производственной функции см. гл. 10). С ее помощью мы можем определить, посредством какой пропорции между отдельными ресурсами достигается оптимальный объем производства с точки зрения соотношения затрат и выпуска.

В рамках технологического подхода проблема определения оптимального размера, или границ фирмы является центральной. В этом поиске нам нужно прибегнуть к известному из гл. 6. *эффекту экономии на масштабах производства, или возрастающей отдачи от масштаба*. В соответствии с его действием, оптимальным размером фирмы можно считать тот, до достижения которого не происходит резкого роста переменных издержек. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства используется полностью. Так, например, для компании-производителя полиграфической продукции он будет исчерпан, если мощности имеющихся в наличии печатных станков полностью используются, а приобретение новых станков невозможно без строительства или аренды дополнительных производственных помещений.

Неоклассическую фирму справедливо сравнивают с «черным ящиком» – она воспринимается как данность, затем в этот «ящик» опускают порции ресурсов, закрывают крышкой и, наконец, через некоторое время чудесным образом извлекают из него произведенные блага. Но технологический подход не позволяет нам выяснить, откуда взялся этот «ящик» и что происходило внутри него.

Альтернативный технологическому взгляд на проблему поведения фирм был разработан в рамках институциональной экономической теории. Институциональная традиция изучения вопросов, связанных с процессами функционирования фирмы, берет свое начало с классической статьи Р. Коуза «Природа фирмы» (1937 г.). Взгляды Р. Коуза в дальнейшем получили свое развитие в работах таких широко известных ученых, как А. Алчиян, Х. Демсец, Д. Норт, Г. Саймон, О. Уильямсон, К. Эрроу и др.

В соответствии с **институциональным подходом**, *центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и, в конечном итоге, исчезновения*. По-

мимо категории института (см. гл. 4), для объяснения существования и внутренней структуры фирмы в этой теории используются такие ключевые понятия, как *трансакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт*. Некоторые из них нам уже хорошо известны, но с другими необходимо познакомиться в настоящей главе. При этом мы рассмотрим несколько определений фирмы, отражающих различные стороны этого сложного феномена рыночной экономики.

Вначале определим причины происхождения фирмы. Представим себе экономику, в которой каждый отдельный индивид самостоятельно, вне какой-либо формальной структуры занимается производством благ. В отличие от неоклассической концепции, перед нами мир с *ненулевыми* трансакционными издержками, минимизировать которые можно только при условии четкого распределения прав собственности каждого экономического субъекта. Следовательно, вступая в отношения с другими лицами в процессе осуществления обмена, нам, как экономическим агентам, просто нужно предусмотреть защиту всех наших интересов путем заключения соответствующего контракта (договора). На первый взгляд, мы все предусмотрели и не нуждаемся в существовании такого института, как фирма. Однако, присмотримся более внимательно к данной ситуации.

Каждая обменная сделка заключается в нашей модели экономики только после проведения переговоров о порядке передачи блага, его цене и т. д., т. е. все наши хозяйственные субъекты, производя блага, договариваются в индивидуальном порядке о поставке сырья, оборудования и продаже конечной продукции. Но при таких условиях большая часть времени будет потрачена именно на переговоры!

Попробуем представить, сколько времени займет производство автомобиля при смоделированном нами устройстве хозяйственной жизни. Каждый отдельный производитель шин договаривается с отдельным контрагентом по производству стекол, электротехнического оборудования, изготовления корпуса, двигателя и т. д. Величина трансакционных издержек при таком способе производства благ была бы огромной! Таким образом, рыночный механизм оказывается весьма дорогостоящим способом координации хозяйственной деятельности.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что, создавая фирмы, индивиды стремятся найти альтернативные способы координации своей деятельности, сокращающие величину издержек. Как же это происходит? Дело в том, что фирма представляет собой субъект рынка, внутреннее построение которой иерархично. Р. Коуз в своем определении

фирмы отмечал: **«Фирма ...есть система отношений, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя»**.[1]

Например, владелец фирмы, принимая вас на работу после окончания ВУЗа, заключает с вами трудовое соглашение или берет в число штатных сотрудников фирмы, и правоотношения с работодателем регулируются этим соглашением и действующим трудовым законодательством. Помимо этого, все ваши действия будут осуществляться в рамках должностной инструкции, где закреплены ваши права, обязанности и полномочия. В таких условиях у вас отпадает необходимость в заключении контракта с каждым из коллег «по горизонтали», поскольку все вы действуете в рамках единой иерархической единицы – фирмы.

Более пяти десятилетий тому назад, когда в экономической теории рыночный механизм традиционно считался главным средством обеспечения хозяйственной координации, Р. Коуз показал, что именно фирмы дополняют рынок, предложив рассматривать фирму и рынок как **альтернативные способы экономической организации**. Следовательно, выбор при принятии предпринимателем административного решения состоит в том, чтобы определить, каким образом дешевле осуществлять трансакции (сделки): путем создания фирмы или посредством рыночного механизма.

Например, если владелец предприятия столкнулся с недобросовестностью своего контрагента, он должен найти оптимальное решение из следующих альтернатив:

а) заключить договор с юридической фирмой (рыночная сделка);

б) пригласить юриста на постоянную работу в свою компанию, т. е. включить его в иерархию.

Очевидно, что его выбор будет зависеть от величины трансакционных издержек в каждом из названных случаев, а также от того, насколько вероятным предприниматель считает возникновение подобных неприятных проблем в будущем. Результат выбора при этом должен определяться сопоставлением величин предельных трансакционных издержек для каждого из вариантов. Иначе говоря, сравниваются предельные трансакционные издержки рыночной организации производства благ и предельные трансакционные издержки функционирования фирмы. На последнем следует остановиться подробнее.

Фирма не уничтожает трансакционные издержки вообще, иначе все общественное производство было бы организовано как огромная фирма в масштабе национального хозяйства (предмет утопических мечтаний сторонников социалистической идеи).

Внутри фирмы существуют трансакционные издержки административного (бюрократического) управления, издержки

[1] Коуз Р. Фирма, рынок и право. М. 1993. С. 38.

измерения выполняемых работником функций, издержки на защиту от оппортунистического поведения работников фирмы после заключения с ними трудового соглашения и т. д. Асимметричность информации не позволяет предпринимателю абсолютно точно узнать качество услуг нанимаемого работника: ведь нанимающийся на работу субъект знает о своих деловых качествах значительно больше (исключим возможность самообольщения), чем беседующий с ним при первой встрече работодатель. Неисполнительность, некомпетентность и просто дурной характер проявятся позже, уже после подписания контракта. Выявление и наказание во всех указанных случаях также связано с внутрифирменными трансакционными издержками.

В неоинституциональной теории фирмы рассматривается и **проблема «принципал – агент»,** непосредственно связанная с теорией трансакционных издержек. Для нас в данной главе важно исследовать эту проблему в связи с асимметричной информацией и оппортунистическим поведением. Принципал – это собственник ресурсов, в то время как агент – это субъект, который наделяется принципалом правом пользования ресурсами. Другими словами, принципал делегирует определенные правомочия агенту. В свою очередь, агент должен представлять интересы принципала за определенную плату. Примеров отношений «принципал-агент» мы видим множество: собственники корпорации (см. о них следующий параграф) и ее менеджеры, землевладельцы и арендаторы, избиратели и законодательный орган (например, Государственная Дума, которой мы делегировали право представлять наши интересы).[1] Агент обладает большей информацией, нежели принципал, т. е. информация между ними распределена асимметрично. В этих условиях принципал не может полностью контролировать действия агента. Следовательно, у последнего возникают стимулы к оппортунистическому поведению и использованию своих правомочий исключительно в собственных интересах.

Например, Вы и Ваш компаньон как принципалы удовлетворены работой ООО (общества с ограниченной ответственностью) «Коржик», производящего печенье. Ваш партнер давно мечтал совершить кругосветное путешествие на воздушном шаре, и по этой причине собирается сделать перерыв в трудовой деятельности на один год. Вы же, в свою очередь, хотели бы переключиться на коммерческую деятельность в другой области, скажем, заняться закупками товаров народного промысла у коренного населения одного северо-восточного полуострова России с целью дальнейшей продажи на экспорт. На время вашей занятости вы решаете взять на должность руководителя фирмы наемного управляющего (агента), назначив ему фиксированную заработную плату и оставив инструкции по работе. Однако вскоре обнаруживается, что рыночные позиции вашей фирмы ухудшились. Допустим даже, что управляющий обладает порядочностью и профессионализмом. Но, переложив на его плечи ответственность по принятию оперативных решений, вы поставили перед ним сложный вопрос: зачем прилагать сверхусилия, идти на риск, работая «на дядю», если он все равно получает стабильный уровень оплаты труда? Отрыв функции собственника от функции управляющего порождает так называемое **отлынивание**, т. е. оппортунистическое поведение ex post (после заключения договора о найме).

[1] См. о проблеме «принципал-агент» в отношениях между избирателями и законодателями в работе: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 70.

На основе рассмотренных нами проблем можно дать следующее определение фирмы: **фирма – это структура деятельности, направленная на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности.** Именно неопределенность, возникающая ввиду существования асимметричной информации в условиях рыночного хозяйства, порождает, выражаясь образно, желание индивидов искать спасения от высоких волн трансакционных издержек в океане спонтанного порядка на островах иерархий, т. е. фирм.

Современная неоинституциональная теория, одним из наиболее ярких представителей которой является американский экономист О. Уильямсон, предлагает еще более глубокое погружение в сущность экономической природы фирмы. Для выяснения этой природы нам необходимо ввести в анализ, наряду с известными (оппортунистическое поведение), и новые категории: **специфичность активов (ресурсов)** и **типы контрактов**.

Принцип полной рациональности, как отмечалось в гл. 1, подразумевает обладание всеми участниками рынка полной и неискаженной информацией. При этом у экономических агентов отсутствуют стимулы улучшить свое благосостояние за счет других. Однако в реальной экономике мы, как правило, имеем дело с ограниченной рациональностью. Ситуация неопределенности и постоянное столкновение взаимных интересов субъектов рынка порождают их оппортунистическое поведение. Эта модель поведения, о которой мы говорили ранее, характеризуется стремлением агентов максимизировать прибыль вне зависимости от возможного ущемления прав партнеров и нарушения принципов деловой этики. Следовательно, вступая в договорные отношения с другими субъектами рынка, необходимо предусмотреть

механизм защиты своих прав от подобных посягательств. Можно сказать, что *фирма возникает и как реакция на оппортунистическое поведение экономических агентов, от которого несвободен рыночный механизм.*[1]

Объединяя свои усилия в стремлении к минимизации трансакционных издержек, экономические агенты соединяют имеющиеся у них активы в рамках фирмы. **Актив** – это объект собственности, имеющий денежную оценку. Активы могут быть физическими (машины, оборудование), финансовыми (акции, облигации и другие ценные бумаги), нематериальными (авторские права, «человеческий капитал», т. е. накопленные профессиональные знания, о которых подробнее пойдет речь в гл. 11). Исходя из сравнения фирмой ценности активов, которыми она обладает, можно выделить три типа активов: **общие**, **специфические** и **интерспецифические**.

Для **общих активов** характерна равная оценка их ценности как для использования в пределах данной фирмы, так и для рынка. Иначе говоря, альтернативная стоимость общего актива одинакова как внутри фирмы, так и вне ее. Так, скажем, бензин стандартной марки является для нефтеперерабатывающего предприятия общим активом.

Специфические активы для внутреннего использования оцениваются фирмой выше, чем на рынке (альтернативная стоимость специфического актива выше в рамках фирмы, чем вне ее). Примером такого актива могут служить навыки программиста, который досконально знает *специально созданное для данной фирмы* программное обеспечение.

Уникальные, взаимодополняемые только в рамках данной фирмы активы называют **интерспецифическими**. Вне фирмы они даже могут не найти рыночной оценки, поскольку являются неотъемлемой составляющей других активов фирмы, они как бы «созданы друг для друга».

Все отношения владельцев активов по поводу их обмена или использования регулируются контрактами. **Контракт – это соглашение по поводу обмена между экономическими агентами, специфицирующее права и обязанности сторон**. В основе классификации контрактов лежат четыре существенных характеристики:

[1] Следует обратить внимание, что в настоящей главе мы рассматриваем оппортунистическое поведение и в рамках рыночной координации, и в рамках фирмы. В последнем случае защитой от оппортунистического поведения является административный контроль за деятельностью работников фирмы со стороны предпринимателя. Однако, если бы на практике этот контроль был *всеохватывающим*, исчезли бы и стимулы к оппортунистическому поведению. А поскольку такового не наблюдается, и в рамках фирмы не удается полностью изжить оппортунистическое поведение.

- устойчивость экономических связей между сторонами (разовые, периодические или непрерывные сделки);
- степень неопределенности (низкая или высокая);
- типы активов, или ресурсов (общие, специфические или интерспецифические);
- наличие (или отсутствие) гарантий выполнения сторонами своих обязательств.

В соответствии с указанными выше параметрами выделяют три типа контрактов: **классический**, **неоклассический** и **отношенческий** (имплицитный).[1]

Классический контракт (*рыночное управление*[2]) предполагает, что сделки между экономическими агентами носят разовый характер и ввиду низкой степени неопределенности все аспекты отношений могут быть предусмотрены заранее и включены в контракт. Предметом классического контракта являются общие активы, он существует только в письменной форме, а защита прав участников осуществляется судебной системой государства. Необходимым условием возможности заключения классического контракта О. Уильямсон называет соблюдение принципа полной рациональности. Например, покупая каждый день в магазине батон хлеба, вы вступаете в классический контракт. Вас это может удивить, поскольку при осуществлении этой сделки вы ничего не подписываете. Но это не совсем верно. Контракт является классическим по следующим причинам: во-первых, обычный батон – это общий ресурс. Во-вторых, ваши права и обязанности продавца прописаны во множестве законов: Гражданском кодексе, Законе о защите прав потребителей, правилах торговли, иногда вывешенных прямо в магазине и т. д. В-третьих, если ваши права будут нарушены (в батоне вы обнаружите инородные вкрапления в виде насекомого или осколка стекла) – вы можете подать в суд на торговую организацию.

Однако в реальной рыночной экономике мы, как правило, имеем дело с ограниченной рациональностью экономических агентов и неопределенностью. В таком случае имеет место **неоклассический контракт** (*трехстороннее управление*) регулирующий лишь некоторые из возможных вариантов развития отношений между сторонами в ходе исполнения контрактных обязательств. Неоклассический контракт характеризуется регулярностью отношений между сторонами, его предметом являются как

[1] От англ. implicit – неявный.

[2] Здесь и далее в скобках при характеристике контрактов указаны *структуры управления*, под которыми, согласно подходу О. Уильямсона, понимаются механизмы координации хозяйственной деятельности.

общие, так и специфические активы. Поскольку данный тип контракта предусматривает меньшую степень формализации отношений между агентами, он может включать в себя устные договоренности и допускает разрешение споров не только в судебном порядке, но и путем обращения к независимой стороне – третейскому арбитру. Это и есть та третья сторона (помимо двух контрагентов контракта), которая и дала название способу управления, указанному выше.

В **отношенческом**, или **имплицитном контракте** (*двустороннее управление*)[1] имеют место долгосрочные и непрерывные во времени связи между экономическими субъектами в условиях высокой степени неопределенности. Такой тип контракта отличается преобладанием неформальных договоренностей над формальными и интерспецифичностью активов.

Таким образом, в соответствии с неоинституциональным подходом мы можем определить **фирму как сеть долгосрочных отношенческих контрактов между собственниками преимущественно интерспецифических активов с целью минимизации трансакционных издержек в условиях неопределенности и оппортунистического поведения агентов**. Поскольку мы имеем дело с непрогнозируемым количеством вероятных ситуаций, предусмотреть которые заранее невозможно, природу фирмы можно характеризовать как долгосрочный **неполный контракт**.

Как нетрудно заметить, институциональная теория фирмы изучает вопросы, связанные не только с поиском оптимального размера фирмы, но и с причинами ее происхождения, а также механизмами внутренней координации ее деятельности. Эти механизмы во многом определяют лицо фирм – их организационные формы.

§ 2. Организационные формы бизнеса

В современной экономике существует множество организационных форм бизнеса. С правовой точки зрения, все организации выступают как юридические лица, подразделяемые на две группы: *коммерческие* и *некоммерческие* в зависимости от того, ставят ли они в качестве цели своей деятельности извлечение прибыли.

В настоящем параграфе мы остановимся на рассмотрении основных форм организации бизнеса (т. е. коммерческих юридических лиц), к которым относятся **индивидуальные владения**, **партнерства и корпорации**, выделяя экономические аспекты их функционирования. Нас также будут интересовать преимущества и недостатки каждой из этих форм с точки зрения возможностей их появления и устойчивости на рынке.

[1] Двустороннее управление может осуществляться двумя способами: двумя автономными (независимыми) агентами через механизм рынка или внутри фирмы при подчинении одного агента другому (вертикальная интеграция).

Индивидуальное владение, как это уже видно из названия, представляет собой фирму, находящуюся в собственности одного лица (предпринимателя). Владелец такой фирмы, с одной стороны, единолично распоряжается прибылью, полученной в результате ее хозяйственной деятельности, а, с другой стороны, несет единоличную ответственность по всем обязательствам данной фирмы. Эта форма организации бизнеса в странах развитой рыночной экономики лидирует с огромным отрывом. Так, в США около 74% от общего числа всех зарегистрированных фирм являются индивидуальными владениями, что составляет почти 13 млн. Показатель их вклада в совокупный годовой оборот (валовая выручка) гораздо скромнее – 7%, а величина среднего дохода на одну фирму – 42 тыс. долл. в год.

Для индивидуального владения характерна концентрация всего пучка прав собственности в руках владельца фирмы. Оно, как правило, более иерархично, по сравнению с другими организационными формами, поскольку команды в такой фирме исходят от одного лица, что связывает воедино принятие решения, оценку этого решения механизмом рынка и экономический результат. Таким образом, можно сделать вывод о том, что *уровень трансакционных издержек внутри фирмы-индивидуального владения, связанных с реализацией экономического решения, ниже, чем в более сложных организационных структурах бизнеса.*

Рассмотренный аспект является одним из существенных **преимуществ** индивидуального владения. Кроме него, преимуществами этой формы организации бизнеса являются:

- простота регистрации при создании;
- налоговые льготы (во многих развитых странах);
- лучшие условия для реализации функции новатора, ввиду отсутствия необходимости согласования решений (подробнее о предпринимательской функции см. гл. 14);
- сильные стимулы к извлечению экономической прибыли.

Однако, помимо существенных плюсов, индивидуальное владение не лишено ряда **недостатков**, к основным из которых можно отнести:

- отсутствие дополнительных источников финансирования хозяйственной деятельности (или затрудненный доступ к ним);
- концентрация риска на ограниченной сфере деятельности (нет ре-

сурсов для диверсификации). Под *диверсификацией* в данном случае подразумевается увеличение числа рынков, на которых осуществляется деятельность фирмы. Диверсификация решает проблему зависимости фирмы от конъюнктуры единственного рынка, на котором она работает, поскольку неблагоприятная ситуация в одной отрасли не будет означать для фирмы угрозу разорения. Например, в целях диверсификации японская компания «Сони», которая является лидером на рынке аудио- и видеотехники, приобрела американскую киностудию «Коламбия Пикчерз». В рамках индивидуального владения такая производственная политика весьма ограничена;

• сосредоточение всех функций управления на владельце фирмы (проблема степени его компетентности и распределения рабочего времени);

• высокий уровень ответственности за ошибочные управленческие решения (вплоть до банкротства фирмы и потери личного имущества).

Другой распространенной формой организации бизнеса является **партнерство**. Партнерством принято называть фирму, которая находится в собственности двух или более лиц. Владельцы осуществляют совместное управление деятельностью фирмы, а доля в прибыли каждого из них пропорциональна его доле в уставном капитале. Партнеры несут совместную ответственность по обязательствам фирмы, величина которой определяется как их долей, так и видом партнерства. В зависимости от вида партнерства (полного или предусматривающего ограниченную ответственность) владельцы могут отвечать по обязательствам фирмы всем своим имуществом или в размере доли участия в уставном капитале фирмы. Партнерства являются менее распространенной формой организации бизнеса: в США на их долю приходится около 7% всех фирм, а их годовой оборот составляет порядка 4% от совокупного в национальной экономике. Однако величина их среднего дохода на одну фирму почти в четыре раза превышает аналогичный показатель для индивидуальных владений, достигая уровня 166 тыс. долл. в год.

Поскольку партнерство, в отличие от индивидуального владения, организуется и управляется несколькими собственниками, отношения между ними по своей экономической природе представляют собой сеть отношенческих контрактов между владельцами интерспецифических ресурсов. Формальными (письменными) проявлениями данных отношений являются учредительный договор и устав фирмы, однако неформальные соглашения между партнерами имеют более существенное значение, особенно в текущей деятельности фирмы. Поскольку в партнерстве существует несколько владельцев, каждый из них может реализовывать любое из прав собственности, составляющих известный нам пучок правомочий, однако нужно учесть, что такого рода действия должны согласовываться с остальными партнерами. Это обстоятельство приводит к увеличению внутрифирменных трансакционных издержек.

К числу **преимуществ** партнерства как формы организации бизнеса следует отнести следующие:

• относительная простота регистрации при создании;

• большие возможности привлечения финансовых ресурсов по сравнению с индивидуальным владением;

• специализация владельцев на отдельных участках управления фирмой.

Однако, партнерствам присущи и определенные **недостатки**:

• неограниченная имущественная ответственность по обязательствам фирмы (в случае полного партнерства);

• возможные разногласия между партнерами по реализации прав собственности;

• проблема «принципал-агент» (когда функции управления передаются собственниками наемному руководителю);

• ограниченные возможности доступа к источникам финансирования деятельности.

Наиболее сложной организационной структурой и механизмами внутренней координации хозяйственной деятельности обладает **корпорация**. Корпорациями в США являются лишь 19% фирм, однако их доля в годовом обороте огромна – 89%. Со столь же существенным отрывом от индивидуальных фирм и партнерств корпорации лидируют по показателю среднего годового дохода – около 2,1 млн. долл. на фирму. Однако не стоит всегда ассоциировать понятие корпорации с понятием крупной фирмы: есть многочисленные примеры корпораций со значительно более скромными показателями.

Экономическая природа корпорации и ее организационная структура сложны и многогранны; не случайно этими проблемами занимается самостоятельная наука – *теория организаций*. Неоинституциональная теория трансакционных издержек и, в частности, работы О. Уильямсона, также внесла существенный вклад в изучение вопросов построения контрактных отношений внутри корпорации.

В отличие от рассмотренных выше форм организации бизнеса, совладельцами корпораций могут являться десятки, сотни и даже тысячи экономических агентов. Уставный (акционерный) капитал корпорации является суммой всех долей участия (паев) различных фирм и граждан.

Каждому из них принадлежит определенное количество единиц уставного капитала – **акций**. Владелец акций имеет права на долю в прибыли корпорации пропорционально своей доле участия, а тот доход, который начисляется на одну акцию, называется **дивидендом**. Размер прибыли, подлежащей распределению по итогам хозяйственной деятельности за год, определяется собранием акционеров. Каждый из совладельцев имеет право голоса на годовом собрании, а «вес» этого голоса определяется количеством акций у данного акционера.[1] Несмотря на то, что капитал распределен между большим количеством агентов (так называемая «диффузия собственности»), всегда существует владелец (или группа владельцев), концентрирующий *контрольный пакет* (50% плюс одна акция). В крупных корпорациях такой пакет, ввиду огромного количества акционеров, может составлять гораздо меньшие значения (3–5%). Собрание акционеров обладает правом назначения управляющих корпораций, осуществляющих текущее руководство деятельностью компании.

Не вдаваясь в более детальное рассмотрение структуры корпорации, отметим, что, в отличие от индивидуального владения и партнерства, она сталкивается с нарастающей величиной трансакционных издержек внутри фирмы. К числу **преимуществ** корпорации как формы организации бизнеса относятся:

- возможности привлечения значительных финансовых ресурсов для целей своего развития (выпуск акций и облигаций);
- ограниченная ответственность акционеров по обязательствам фирмы, т. е. только в пределах внесенного пая;
- диверсифицированная по разным рынкам и, возможно, странам деятельность;
- возможности лоббирования своих интересов через механизмы государственной власти.

Недостатками корпорации являются:

- сложная процедура регистрации и отчетности перед государственными органами;
- проблема «принципал-агент»;
- двойное налогообложение прибыли.[2]

Специфика различных организационных форм бизнеса предполагает различия в их структуре и размерах. В следующем параграфе мы постараемся решить вопрос о том, чем определяются эти параметры, и существуют ли оптимальные размеры фирм с точки зрения общественных потребностей.

[1] Исключение составляют держатели **привилегированных акций** – они дают право на фиксированный (т. е. не зависящий от решения собрания акционеров) дивиденд, но не дают права голоса на собрании. В **обыкновенных акциях** нет гарантированного дивиденда, но есть право голоса. Подробный анализ деятельности акционерных обществ и видов акций см. в гл. 21.

[2] Сначала прибыль корпорации облагается соответствующим налогом, а затем налог на доход, полученный в форме дивиденда, уплачивают ее акционеры.

§ 3. Роль малых, средних и крупных фирм в экономике

Многообразие существующих форм организации бизнеса, основные из которых мы рассмотрели в предыдущем параграфе, порождает широкий спектр возможностей для реализации предпринимательской функции в рыночной экономике. Несмотря на то, что каждая фирма является в своем роде уникальной и неповторимой, есть некоторые общие критерии, дающие возможность классифицировать фирмы по признакам, отличным от их организационно-правовых форм. Наиболее распространенный подход к классификации фирм – разделение их на **малые**, **средние** или **крупные**. Следует выделить два основных метода классификации фирм – *количественный и качественный*.

Согласно наиболее известному методу классификации фирм – количественному, – предприятие определяется как малое, среднее или крупное в соответствии с абсолютной величиной какого-либо показателя или группы показателей. Как правило, в качестве таких показателей берутся количество занятых на фирме, размер ее активов и годовой оборот (валовая выручка за год).

В мировой практике встречаются весьма разнообразные варианты использования количественного метода в целях классификации фирм. Так, Администрация малого бизнеса (АМБ), учрежденная при правительстве США в 1953 г., разработала классификацию малых фирм для США. Ее структуру можно определить как двухступенчатую. Сначала формируется граница размера фирмы по отраслевому принципу (см. табл. 9.1).

Таблица 9.1

Определение малых фирм по классификации Комитета по делам малого бизнеса при правительстве США

Отрасль	Оборот (млн. долл.)	Количество занятых
Розничная торговля	от 2,0 до 8,0	–
Оптовая торговля	от 9,5 до 22,0	–
Строительство	от 1,0 до 9,5	–
Промышленность	–	до 1500
Сельское хозяйство	до 1,0	–

Источник: Barrow C. The Essence of Small Business (2nd ed). Prentice Hall Europe, 1998. P. 3.

Вторая ступень классификации предусматривает более детальную разбивку по величине торгового оборота или количеству занятых внутри отрасли в зависимости от конкретного вида основной деятельности фирмы.

В менее крупных странах, таких, например, как Дания или Ирландия, пороговые значения критерия количества занятых ниже, чем в США. Так, в Дании применяется следующая классификация: до 49 занятых – малая фирма; от 50 до 199 занятых – средняя фирма; свыше 200 занятых – крупная фирма.[1] В Дании даже под такое «заниженное» определение крупной фирмы подпадают лишь около 400 компаний, а если бы здесь применялась классификация, принятая в США, то таких фирм практически бы не было.

Варианты качественных классификаций фирм базируются на критериях, раскрывающих внутреннюю сущность фирмы: юридический статус, структуру управления фирмой, источники финансирования деятельности. Такой подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт исследователей, но при этом делается акцент на отличия, внутренне присущие компаниям того или иного размера.

В последние несколько десятилетий широкое распространение получила также *теория жизненного цикла* (или этапов роста) фирмы, появившаяся в результате исследований в области организационных наук и в области маркетинга – науке о продвижении товара на рынок. Предполагается, что продукт, выпускаемый фирмой, проходит несколько этапов с точки зрения его появления и ухода с рынка:

[1] Barrow C. The Essence of Small Business (2nd ed). Prentice Hall Europe, 1998. P. 5.

0) этап разработки нового продукта
1) этап внедрения на рынок
2) этап роста
3) этап зрелости
4) этап насыщения
5) этап упадка.

Этот подход, впервые разработанный американским экономистом – маркетологом Т. Левиттом в 1965 г., также способствовал распространению качественных определений размера фирмы на основе выделения характерных этапов ее развития. Один из вариантов данной теории фокусирует внимание на стратегии развития продукта как индикаторе этапа роста фирмы. При этом фирмы рассматриваются в динамическом плане, как развивающиеся, начиная от малой, ориентированной на производство одного продукта, до крупной, диверсифицирующей свою деятельность по товарному и отраслевому принципу. Для характеристики этапа развития продукта используется *коэффициент специализации*, равный отношению годового дохода фирмы к ее общим затратам на производство и сбыт основного продукта.

Эти классификации помогают ответить на вопрос о том, стоит ли перед государством задача поддержки тех или иных групп фирм для создания благоприятной среды в национальной экономике. Известная фраза «что хорошо для «Дженерал Моторз», то хорошо для Америки», отражает точку зрения, в соответствии с которой государство должно ставить своей целью всемерную поддержку крупных фирм, занимающих передовые позиции в национальной экономике.

Другая точка зрения основана на том, что в самом механизме конкуренции заложена «мина замедленного действия»: со временем с рынка выдавливаются небольшие фирмы, а крупные в таких условиях имеют меньшие стимулы для интенсивного развития. Следовательно, государство должно поддерживать конкурентную среду в экономике, с одной стороны, предоставляя льготы малым фирмам, а с другой – сдерживая ограничительную деловую практику[1] строгим антимонопольным законодательством. В современной экономической политике развитых стран преобладает именно последняя позиция.

Крупную фирму вряд ли сметут с рынка неожиданные колебания процентных ставок или курсов валют: ее деятельность, как правило, диверсифицирована по различным отраслям и даже странам. Эти субъекты рынка обладают значительными преимуществами перед малыми и средними компани-

[1] Напомним, что ограничительная деловая практика – это стратегия фирм, подрывающая свободную конкуренцию.

ями с точки зрения возможностей использования эффекта масштаба, тем самым неся значительно меньшие удельные издержки (издержки на единицу продукции) по сравнению со своими «меньшими братьями».

Помимо этого очевидного «плюса» крупных и крупнейших фирм, легко привести и другие причины их успеха в конкурентной борьбе. Выдающийся австрийский экономист Йозеф Шумпетер еще в начале прошлого века высказал мнение о том, что прогресс в производстве благ под силу лишь крупным субъектам экономического процесса, способным концентрировать большой коллектив ученых и разработчиков новых технологий. Шумпетер считал, что крупные монополистические компании, имеющие превосходство над малыми и средними фирмами в возможностях концентрации научных, производственных и финансовых ресурсов, постепенно вытеснят более слабых конкурентов, причем доля малого бизнеса будет неуклонно сокращаться с ростом темпов научного прогресса. Утверждение Шумпетера о том, что крупные фирмы будут определять экономическую динамику, особенно в новых наукоемких и капиталоемких отраслях, также разделяет американский экономист, видный представитель институциональной школы Джон Гэлбрейт. Он выделяет следующие причины превосходства крупного бизнеса: во-первых, высокая стоимость научных исследований, и, во-вторых, длительные сроки их реализации и окупаемости.

Однако, действительные проблемы, с которыми может столкнуться корпорация, весьма похожи на те, с которыми столкнулся, в прямом смысле этого слова, огромный океанский лайнер «Титаник», одноименный фильм о трагедии которого прогремел на весь мир. Как мы уже говорили ранее, в силу возрастания трансакционных издержек административного контроля по мере увеличения размера фирмы, степень ее управляемости и скорость реагирования на рыночные изменения имеют тенденцию к снижению. Таким образом, «синдром Титаника», из-за действия которого крупная фирма не сможет вовремя увернуться от «айсберга» изменившихся рыночных условий, способен пустить даже такого гиганта ко дну.

Обладая большими возможностями гибкого реагирования на конъюнктуру рынка, малые фирмы способны не только удовлетворять постоянно меняющиеся запросы потребителей, но и дают уникальные возможности для самореализации предпринимателя. Малые фирмы, как показала практика послевоенных десятилетий, легче идут на риск нововведений, что получило отражение и в названии таких фирм – **«венчурные»** (от англ. *venture* – рискованное предприятие). Кроме того, малые фирмы играют весьма заметную роль на рынке труда и помогают решать проблемы занятости населения.

Очевидно, что *экономике объективно необходимо существование как крупных, так и малых фирм*. Различие тех задач, которые решаются ими в непрерывной конкурентной борьбе, не должно ни в коей мере приводить к недооценке того значения, которое каждые из них имеют для развития экономики.

Основные понятия:

Неоклассическая теория фирмы	neoclassical theory of the firm
Институциональная теория фирмы	institutional theory of the firm
Фирма	firm
Проблема «принципал-агент»	principal-agent problem
Отлынивание	shirking
Активы	assets
Общие активы	common assets
Специфические активы	specific assets
Интерспецифические активы	interspecific assets
Контракт	contract
Классический контракт	classical contract
Неоклассический контракт	neoclassical contract
Отношенческий контракт	relational contract
Индивидуальное владение	individual proprietorship
Партнерство	partnership
Корпорация	corporation
Диверсификация	diversification
Акция	stock, share
Дивиденд	dividend

Глава 10. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ

«Подобно тому, как ценность зависит от предельной полезности, так и доли в распределении зависят от предельной производительности».

Джон Б. Кларк

В предыдущих главах мы изучали ценообразование на рынках конечных товаров и услуг. Теперь мы приступаем к изучению большого раздела микроэкономики – *рынков факторов производства* и особенностей ценообразования на них. Используемые в производстве ресурсы, как отмечалось в гл. 3, принято называть факторами производства, главными из которых являются труд, капитал, земля и предпринимательство.

Механизм функционирования рынков факторов производства основан на тех же принципах, что и механизм функционирования рынков конечных товаров и услуг. Как и при изучении товарных рынков, мы будем широко использовать предельные величины при анализе рынков факторов.

В настоящей главе будут выяснены **закономерности спроса на ресурсы в их самом общем виде.** Специфические особенности спроса на рынках труда, капитала, земли, так же, как и их предложение, будут рассмотрены в гл. 11–14. Исследование механизма функционирования рынков факторов мы начинаем с детального рассмотрения теории производства.

§ 1. Производственная функция

Теория производства изучает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемами выпускаемой продукции. В основе этой теории лежит концепция производственной функции.

Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Эта функция описывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском

продукции, позволяя определить максимально возможный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов, или минимально возможное количество ресурсов для обеспечения заданного объема выпуска продукции. Производственная функция суммирует только технологически эффективные приемы комбинирования ресурсов для обеспечения максимального выпуска продукции. Любое усовершенствование в технологии производства, способствующее росту производительности труда, обусловливает новую производственную функцию.

Производственный процесс представляет собой способ соединения факторов производства с целью их превращения в конечные товары и услуги. Мы исходим из предположения, что главной целью фирмы является максимизация прибыли. Для того, чтобы быть конкурентоспособной, фирма должна применять такой производственный процесс, который наиболее эффективно использует имеющиеся ресурсы. Иначе говоря, для производства заданного объема продукции используется минимальное количество ресурсов. Это – главная составляющая любой функционирующей фирмы, максимизирующей прибыль. Производственные методы считаются технологически неэффективными, если для выпуска заданного объема продукции они используют больше ресурсов, чем другие методы, обеспечивающие те же объемы выпуска.

Рассмотрим условный пример. Имеются два варианта возможного сочетания факторов при производстве телевизоров. В первом варианте для сборки одного телевизора используется 3 ед. труда и 1 ед. капитала. Во втором варианте требуется 2 ед. труда и 1 ед. капитала. Очевидно, что второй вариант является технологически более эффективным, так как при том же количестве единиц капитала используется меньшее количество единиц труда. Следовательно, производственная функция не будет учитывать первый, технологически неэффективный, вариант производства. Причем, не только сами ресурсы должны использоваться наиболее эффективно, но и создаваемая в результате продукция должна отвечать требованиям потребителей и по цене, и по качеству. Фирма должна одновременно и обеспечивать потребности покупателей, и применять наиболее эффективные технологические и экономические способы производства. Если фирма не выполняет эти условия, то она неизбежно утратит свою конкурентоспособность.

Базисные пропорции производственной функции могут быть исследованы на примере простой двухфакторной системы: *2 вида ресурсов – 1 вид конечной продукции.* Рассмотрим производственный процесс, при котором различные количества труда (L) и капитала (K) могут быть использованы для производства телевизоров (Q). Производственная функция для такой системы будет иметь следующий вид:

$$Q = f(L, K) \qquad (1)$$

Таблица 10.1

Альтернативные способы производства продукции (телевизоры, шт.)

Капитал, кол-во единиц (фактор *K*)	Труд, количество единиц (фактор *L*)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	4	11	34	47	55	54	52	49	45	39
2	14	30	47	58	67	71	72	71	69	66
3	34	48	58	67	75	82	88	90	89	88
4	46	57	67	76	84	90	96	99	101	102
5	54	65	74	83	91	98	103	**106**	108	109
6	61	71	81	90	98	**106**	110	113	115	116
7	60	76	86	95	103	111	116	119	120	121
8	58	74	90	98	107	116	121	123	124	125

Данные, характеризующие нашу производственную функцию, представлены в таблице 10.1.

Из таблицы 10.1 мы видим, что существуют определенные комбинации различных факторов для производства максимального объема конкретного вида продукции. Анализ таблицы позволяет сделать два важных вывода.

Во-первых, производственная функция показывает максимальное количество товара, которое может быть произведено при различных сочетаниях факторов *L* и *K*. Например, сочетание 2 ед. труда и 3 ед. капитала обеспечивает выпуск 48 ед. продукции, 4 ед. труда в сочетании с 6 ед. капитала дает в результате 90 ед. продукции и т. д.

Во-вторых, производственная функция показывает альтернативные возможности, при которых различные комбинации факторов обеспечивают один и тот же объем выпуска продукции. Например, объем выпуска продукции, равный 106 ед. (выделен жирным шрифтом), может быть получен при следующих сочетаниях факторов: 6 ед. труда и 6 ед. капитала; 8 ед. труда и 5 ед. капитала.

При изучении производственной функции необходимо подробнее рассмотреть известные нам категории **эффекта масштаба производства и отдачи от фактора.**

Масштаб производства задается производственной функцией. В нашем примере производственная функция выпуска телевизоров описывается уравнением (1). Если фирма принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении количества всех применяемых факторов, то налицо – изменение масштаба производства.

Предположим, что фирма, имеющая первоначально объем выпуска продукции Q_1, принимает решение об увеличении масштаба производства в *n* раз. В этом случае заданная производственная функция примет следующий вид: $Q_2 = f(nL, nK)$, где Q_2 – объем выпуска телевизоров после изменения масштаба производства.

Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется отдачей от масштаба. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба.

Постоянная отдача от масштаба. Если при пропорциональном увеличении количества факторов в *n* раз, объем производства тоже возрастет в *n* раз, то имеет место постоянная отдача от масштаба, т. е. $Q_2 = nQ_1$ (где Q_1 – первоначальный объем производства). Например, фирма столкнется с ситуацией постоянной отдачи от масштаба, если при пропорциональном удвоении количества всех ресурсов объем производства тоже удвоится.

Возрастающая отдача от масштаба. В случае, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в *n* раз вызовет рост объема производства больше, чем в *n* раз, наблюдается возрастающая отдача от масштаба, т. е. $Q_2 > nQ_1$.

Обратимся к данным таблицы 10.1. Предположим, что фирма для производства 34 телевизоров использует следующее сочетание факторов: 1 ед. капитала и 3 ед. труда. В случае пропорционального удвоения всех факторов их комбинация будет выглядеть следующим образом: 2 ед. капитала и 6 ед. труда. Такое сочетание факторов обеспечит объем производства, равный 71 телевизору. Это означает, что увеличение количества факторов производства на 100% привело к росту объема выпуска продукции почти на 109%. В данном случае производственная функция демонстрирует возрастающую отдачу от масштаба.

Но каковы источники возрастающей отдачи? Важнейшими из них являются специализации в рамках фирмы и используемая технология. Увеличение масштабов производства может позволить фирме нанимать специалистов в той или иной области производственной и сбытовой деятельности. Действительно, маленькая обувная фабрика или «кустарь-одиночка» по пошиву обуви вряд ли будут привлекать отдельного спе-

циалиста по дизайну продукции, рекламе, работе с персоналом и т. п. Разделение труда на крупной фабрике позволяют рабочим специализироваться на отдельных операциях (один клеит подошвы, другой изготавливает шнурки и т. п.) Крупная фирма может себе позволить такие расходы, которые, изменяя внутреннюю организацию производства, в итоге и приведут к более чем пропорциональному увеличению выпуска по сравнению с затратами. Технология же позволяет использовать крупные капиталоемкие производственные мощности, которые более производительны в расчете на единицу готовой продукции. Так, в мелком фермерском хозяйстве его владелец может позволить себе вместо одного холодильника установить два. Но мощный рефрижератор на крупной ферме окажется более производительным, так как *в расчете на единицу замороженной продукции он окажется дешевле*, чем два небольших и более дешевых холодильника мелкого фермера.

Уменьшающаяся отдача от масштаба. Когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в *n* раз вызывает рост объема производства меньше, чем в *n* раз, имеет место убывающая отдача от масштаба, т. е. $Q_2 < nQ_1$.

Вернемся к данным таблицы 10.1 и рассмотрим ситуацию, когда фирма принимает решение о пропорциональном увеличении на 50% факторов, используемых в следующей комбинации: 2 ед. капитала и 6 ед. труда. При таком изменении масштаба производства фирма будет применять 3 ед. капитала и 9 ед. труда. Соответствующий данной комбинации факторов объем выпускаемой продукции составит 89 телевизоров. Видно, что рост объема производства по сравнению с первоначальным объемом (71 телевизор) составляет всего 25%, в то время как рост количества применяемых факторов – 50%. В данном случае фирма сталкивается с ситуацией убывающей отдачи от масштаба. Причинами уменьшающейся отдачи от масштаба чаще всего бывают растущие бюрократические, или иерархические, издержки внутреннего управления разросшейся фирмы. Распоряжения «сверху-вниз» проходят через все большее количество инстанций, административные расходы возрастают в большей степени, нежели выпуск готовой продукции. В целом это ведет к снижению эффективности производства.

Отдача от фактора показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного фактора при неизменном количестве другого. По мере наращивания одного переменного фактора начинает проявляться тенденция, известная как закон убывающей предельной производительности, или убывающей предельной доходности фактора производства, о чем и пойдет речь в следующем параграфе.

§ 2. Теория предельной производительности факторов

Анализ теории предельной производительности факторов требует рассмотрения таких понятий, как **общий, предельный и средний продукт** переменного фактора производства. **Общий продукт (*TP*) – это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции, и измеренный в физических единицах.**

Понятие общего продукта позволяет выявить зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других.

Предположим, что фирма использует 2 ед. капитала.Тогда производственная функция будет представлена данными, содержащимися во второй строке таблицы 10.1. Как видно из ее данных, при использовании 2 ед. капитала общий объем производства будет зависеть от количества используемых единиц труда. Таким образом, общий продукт переменного фактора *L* может быть описан следующей производственной функцией:

$$Q = f(L), \text{ при } K - const. \qquad (2)$$

Это уравнение выражает отношение между общим выпуском продукции и количеством фактора *L*, при условии, что количество фактора *K* постоянно и равно 2 ед. Графически данная производственная функция будет иметь следующий вид:

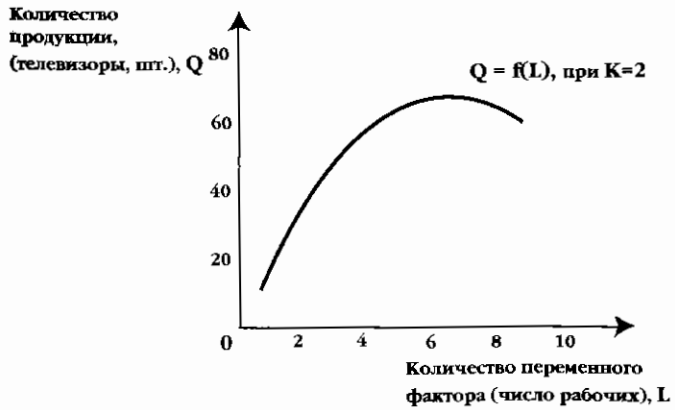


Рис. 10.1. ***Производственная функция***

Кривая производственной функции построена на основе данных таблицы 10.1. и показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и затратами одного переменного фактора L при неизменном количестве фактора K ($K = 2$). Очевидно, что, если количество используемого фактора K будет зафиксировано на другом уровне, то производственная функция, описывающая общий объем выпуска фактора L, будет иметь иной вид.

Рассмотрев понятия общего продукта фактора, мы можем легко вывести понятие предельного и среднего продукта фактора.

Предельный продукт фактора производства (MP_L), исчисленный в физических единицах, показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора (L) при неизменном количестве всех остальных. Предельный продукт фактора может быть исчислен следующим образом:

$$MP_L = \Delta Q/\Delta L \qquad (3)$$

где MP_L – предельный продукт фактора L, ΔQ – изменение общего объема выпуска продукции, ΔL – изменение количества фактора L.

Средний продукт фактора (AP_L) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора L:

$$AP_L = Q/L \qquad (4)$$

Средний продукт труда показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда. Очень часто средний продукт называют показателем **производительности труда.**

Рассмотрим двухфакторную производственную функцию на примере обувной фабрики. Предположим, что количество используемых в производстве станков является неизменным и равно 7 ед., т. е. капитал – величина постоянная. Затраты переменного фактора труда измеряются количеством рабочих. Данные об общем, предельном и среднем продукте переменного фактора в рамках нашей производственной функции представлены в таблице 10.2.

Таблица 10.2

Общий, предельный и средний продукт труда при производстве обуви

Число занятых в день рабочих	TP_L в день (десятки пар)	MP_L ($MP_L = \Delta Q/\Delta L$)	AP_L ($AP_L = Q/L$)
0	0		
1	0,5	0,5	0,5
2	1,2	0,7	0,6
3	2,1	0,9	0,7
4	3,5	1,4	0,87
5	4,5	1,0	0,9
6	4,8	0,3	0,8
7	4,8	0	0,68
8	4,6	–0,2	0,57
9	4,3	–0,3	0,47
10	3,6	–0,7	0,36

На основе данных таблицы 10.2 построим кривые общего, предельного и среднего продукта переменного фактора и проанализируем их.

Как видно из рисунка 10.2а, кривая общего продукта (TP) проходит три стадии, каждой из которых соответствуют отрезки кривой, ограниченные точками A, B, C, представляющими особый интерес. Следует заметить, что каждая из этих трех точек имеет свою проекцию на кривых предельного и среднего продукта – точки A', B', C' (см. рис. 10.2б).

Точка A на отрезке OA представляет собой точку изгиба, где кривая общего продукта изменяет свою выпуклость. Это связано с тем, что рост общего продукта ускоряется до этой точки (в нашем примере ей соответствует общий продукт, равный 3,5 десятков пар обуви), так как предельный продукт переменного фактора L на отрезке OA устойчиво и быстро растет. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на бульшую величину по сравнению с предыдущей. Именно точка А на кривой общего продукта соответствует максимальному значению предельного продукта (в нашем примере он равен 1,4 десятка пар обуви).

На отрезке AC рост общего продукта замедляется, так как предельный продукт фактора L начинает устойчиво снижаться, хотя и имеет положительное значение. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на меньшую величину по сравнению с предыдущей. Поэтому на отрезке AC кривая общего продукта изменяет свою выпуклость по отношению к отрезку OA.

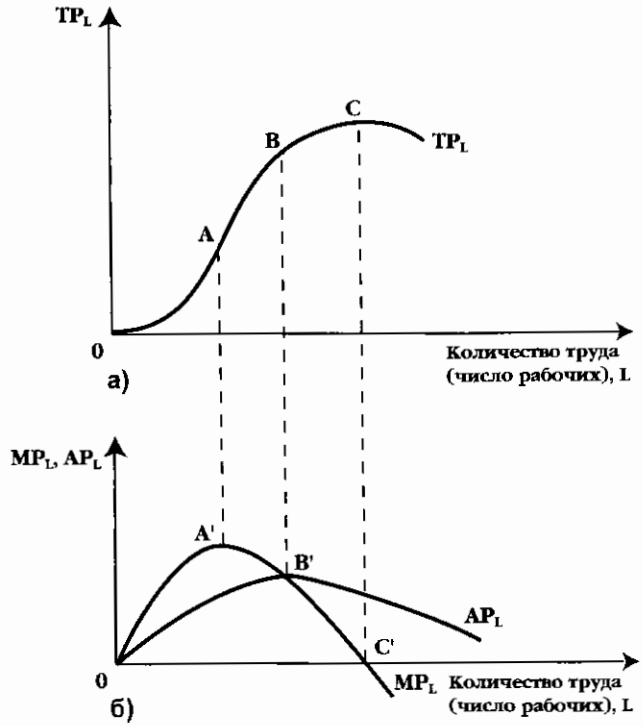


Рис. 10.2. ***Общий, предельный и средний продукт переменного фактора***

Точка В на кривой (TP_L) показывает ту величину общего продукта, при которой предельный и средний продукт равны. В точке *С* общий продукт достигает своего максимального значения (в нашем примере 4,8 десятка пар обуви), а предельный продукт равен 0.

После точки *С* кривая общего продукта начинает снижаться, так как предельный продукт принимает отрицательные значения. Это означает, что дальнейшее увеличение количества переменного фактора приведет к сокращению величины общего продукта.

Существует определенная зависимость между предельным и средним продуктом переменного фактора, что хорошо видно на графике (см. рис. 10.2б.). Предельный продукт достигает своего максимального значения раньше, чем средний продукт. Когда величина предельного продукта превышает величину среднего продукта, тогда кривая AP_L возрастает и наоборот, когда величина предельного продукта меньше величины среднего продукта, кривая AP_L убывает. Из этого следует, что кривая

предельного продукта (MP_L) пересекает кривую среднего продукта (AP_L) в точке максимума последнего.

Рассмотренные выше кривые общего и предельного продукта отражают тенденцию, известную как **закон убывающей предельной производительности (доходности) факторов производства.** Этот закон гласит, что, по мере увеличения количества переменного фактора при неизменном количестве всех остальных будет достигнут такой рубеж, после которого предельный продукт переменного фактора начнет уменьшаться. Данный закон не имеет четкой системы доказательств, он основан на здравом смысле и эмпирических наблюдениях.

Закон убывающей предельной производительности факторов можно проиллюстрировать на примере нашей обувной фабрики (см. таблицу 10.2.). Если фирма наймет одного рабочего, то при существующей технологии он не сможет обслуживать одновременно все семь станков. Очевидно, что при такой комбинации труда и капитала выпуск продукции будет весьма невелик. Если фирма привлечет несколько дополнительных рабочих, так, чтобы они смогли использовать все семь станков, то выпуск обуви резко увеличится. Это означает, что предельный продукт каждого дополнительного рабочего возрастает. Если фирма будет продолжать увеличивать количество рабочих, то станочный парк окажется слишком маленьким для них, и предельный продукт каждого из этих рабочих начнет постепенно снижаться до тех пор, пока не достигнет нуля. Соответственно, темп прироста общего продукта замедлится. И, наконец, мы столкнемся с ситуацией, когда предельный продукт еще одного дополнительно нанятого рабочего примет отрицательное значение, так как для равномерной загрузки рабочих предприниматель вынужден будет чередовать их работу у станков. Это неизбежно приведет к потере времени функционирования станков и соответственно к снижению объема выпускаемой продукции. В нашем примере это восьмой нанятый рабочий.

Таким образом, теория предельной производительности факторов имеет исключительно важное значение для определения оптимального сочетания факторов при выпуске продукции.

§ 3. Спрос на факторы производства. Правило использования ресурсов

Как известно, спрос на конечные товары и услуги предъявляют домашние хозяйства, выступающие в роли покупателей. Предложение товаров и услуг создают фирмы, выступающие в роли продавцов.

Как формируется спрос на факторы производства, кто его предъявляет и чем он определяется?

Отличительной чертой рынков факторов производства является тот факт, что в роли покупателей здесь выступают фирмы, а продавцами являются домашние хозяйства, или, другими словами, субъекты спроса – фирмы, а субъекты предложения – домашние хозяйства.

В основе потребительского спроса, как нам известно из гл. 5, лежит функция полезности. В основе же спроса на факторы производства лежит доход, который фирма стремится получить, производя с помощью этих факторов различные товары и услуги. Это означает, что фирма предъявляет спрос на ресурсы лишь постольку, поскольку потребитель нуждается в товарах, произведенных с помощью этих ресурсов, а не наоборот. Например, обувные фабрики предъявляют спрос на кожу и услуги труда обувщиков потому, что потребители предъявляют спрос на кожаную обувь. Таким образом, *в экономической теории спрос на факторы производства принято называть* **производным спросом**. Это – первое и весьма существенное отличие спроса на рынках факторов производства от спроса на рынках конечных товаров и услуг.

Выше говорилось о том, что производственный процесс представляет собой процесс взаимодействия различных факторов производства. Невозможно организовать процесс производства, имея, например, капитал, но не имея рабочей силы и наоборот, т. е. ни один фактор в отдельности не может произвести продукт. Отсюда вытекает, что спрос на факторы производства является **взаимозависимым**. Это – второе существенное отличие спроса на рынках факторов от спроса на рынках конечных товаров и услуг. Фирма, предъявляя спрос на факторы, сталкивается с необходимостью решения следующих задач:

– оптимального сочетания факторов производства;

– минимизации издержек при каждом заданном объеме производства;

– определения объема производства, максимизирующего величину прибыли.

Рассмотрим более подробно, каким образом решаются названные три задачи.

Что же лежит в основе спроса фирмы на факторы производства и чем определяются его границы? На первый взгляд, ответ кажется очевидным – цены на ресурсы. Однако производный характер спроса на факторы со стороны фирмы предопределяет его зависимость также и от производительности факторов, и от уровня цен на продукцию, производимую с помощью этих факторов.

Производительность переменного фактора может измеряться не только в физических, но и в денежных единицах. Стоимостным показателем производительности фактора является **предельный продукт фактора в денежном выражении**, или **предельный доход от продукта используемого фактора.**

Предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) – это произведение предельного физического продукта переменного фактора (L) и предельного дохода, полученного от продажи одной дополнительной единицы продукции:

$$MRP_L = MP_L \times MR_Q \qquad (5),$$

где MRP_L – предельный продукт фактора L в денежном выражении;

MP_L – предельный продукт фактора L в физическом выражении;

MR_Q – предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

Таким образом, предельный продукт фактора в денежном выражении показывает прирост общего дохода в результате использования еще одной (дополнительной) единицы переменного фактора L при неизменном количестве всех остальных факторов.

В условиях совершенной конкуренции, когда фирмы являются «ценополучателями», предельный продукт фактора L в денежном выражении – это произведение предельного продукта фактора L в физическом выражении и цены единицы выпускаемой продукции:

$$MRP_L = MP_L \times P \qquad (6),$$

где P – цена единицы выпускаемой продукции. Напомним, что в условиях совершенной конкуренции $P = MR$.

Как известно, в условиях несовершенной конкуренции предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет меньше, чем ее цена. Это означает, что, при прочих равных условиях, предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) у фирмы-совершенного конкурента будет больше, чем у чистого монополиста.

Рассмотрим ситуацию на примере фирмы, производящей кожаную обувь и реализующей ее на конкурентном рынке. Допустим, что количество единиц капитала, используемого фирмой, есть величина постоянная, а количество нанимаемых рабочих – величина переменная. Предположим, что очередной нанятый рабочий производит за день три пары обуви, которые могут быть проданы по рыночной цене (P), равной 100

руб. за пару. В этом случае предельный продукт труда в денежной форме составит 300 руб.:

$$MRP_L = MP_L \times MR_Q = MP_L \times P = 3 \times 100 \text{ руб.} = 300 \text{ руб.}$$

Данные о предельном продукте труда на обувной фабрике содержатся в таблице 10.3.

Таблица 10.3

Предельный продукт труда в денежной форме

Количество рабочих	Общий продукт труда в физ. ед. (Q)	Предельный продукт труда в физ. ед. (MP_L)	Предельный продукт труда в ден. ед. ($MP_L \times P$)
1	4	4	400
2	9	5	500
3	13	4	400
4	16	3	300
5	18	2	200
6	19	1	100

Для того, чтобы определить, какое количество рабочих следует нанять фирме, необходимо знать цену этого ресурса и сравнить, на сколько увеличится доход и издержки фирмы от использования одной дополнительной единицы ресурса. **Затраты фирмы на приобретение каждой дополнительной единицы фактора принято называть предельными издержками ресурса (*MRC*).** Если фирма покупает ресурсы на чисто конкурентных рынках, то предельные издержки на их приобретение будут равны их ценам. В нашем примере *MRC* равны дневной ставке заработной платы, т. е. $MRC = w$. Допустим, что дневная ставка заработной платы рабочего составляет 300 руб. Какое же количество рабочих следует нанять фирме? Вернемся к данным таблицы 10.3. Очевидно, что фирма наймет четырех рабочих. Нанимать пятого рабочего невыгодно: предельный продукт в денежной форме составляет 200 руб., а предельные издержки, связанные с наймом пятого рабочего – 300 руб. Это означает, что фирма в данном случае понесет убытки в размере 100 руб. (300–200). Если фирма наймет трех человек, то мы обнаружим, что предельный продукт в денежной форме третьего рабочего равен 400 руб., а его заработная плата – 300 руб. Использование третьего рабочего даст фирме прирост объема прибыли, равный 100 руб. Следовательно, для увеличения прибыли ей следует нанять четвертого рабочего: предельный продукт в денежной форме четвертого рабочего, равный 300 руб., в точности соответствует величине его заработной платы.

Теперь мы можем сформулировать **правило максимизации прибыли для фирмы, предъявляющей спрос на один переменный фактор.** Заметим, что данное правило идентично правилу определения объема производства фирмы, максимизирующей прибыль, при котором $MR = MC$: **фирма, максимизирующая прибыль, должна использовать такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт в денежной форме будет равен его предельным издержкам**. Это правило может быть записано в виде следующей формулы:

$$MRP_L = MRC_L \qquad (7)$$

Для условий совершенной конкуренции правило примет следующий вид:

$$MRP_L = w \text{ , так как } MRC_L = w \qquad (8)$$

Если предельный продукт фактора в денежной форме превышает предельные издержки на его приобретение, то фирме, с целью максимизации прибыли, следует увеличить количество используемого переменного фактора. И наоборот, если предельные издержки на приобретение фактора больше, чем его предельный продукт в денежной форме, для максимизации прибыли фирме следует уменьшить количество данного фактора. И только тогда, когда достигается равенство предельного продукта фактора в денежной форме и его предельных издержек (цены фактора – для чисто конкурентного рынка), фирма находится в состоянии равновесия, т. е. получает максимальную прибыль.

Рассмотрим ситуацию равновесия фирмы, предъявляющей спрос на один переменный фактор, например, труд, при условии, что и товарный рынок, и рынок труда являются чисто конкурентными, т. е. фирма и на том, и на другом рынках является «ценополучателем». Графически данная ситуация изображена на рис. 10.3.

Кривая спроса фирмы на один переменный фактор (*D*) совпадает с кривой его предельного продукта в денежной форме (MRP_L), так как любая точка на данной кривой показывает число занятых, используемых фирмой при каждом заданном уровне ставки заработной платы (*w*). Отрицательный наклон кривой MRP_L связан с действием закона убывающей предельной производительности фактора, а ее расположение определяется уровнем предельной производительности фактора (MP_L) и ценой произведенного продукта (*P*). Точка *E* – это точка равновесия фирмы на рынке фактора, так как именно здесь $MRP_L = w_E$. Это означает, что при заданном рынком уровне заработной платы (w_E), фирме следует нанять число рабочих, равное L_E. График показывает, что если $MRP_L > w_E$, то фирме следует увеличить число используемых рабочих, а

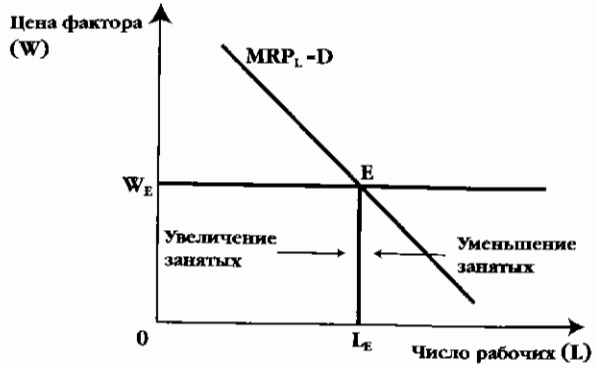


Рис. 10.3. ***Ситуация равновесия фирмы на чисто конкурентном рынке переменного фактора (труда)***

если $MRP_L < w_E$ – сократить их численность. И только, когда $MRP_L = w_E$, фирма, предъявляющая спрос на один переменный фактор, обеспечит оптимальный уровень занятости на своем предприятии.

А теперь усложним нашу задачу и рассмотрим ситуацию, когда фирма предъявляет спрос на два переменных фактора.

§ 4. Взаимозаменяемость ресурсов. Предельная норма технологического замещения

Концептуально неоклассическая теория производства, которую мы исследуем в настоящей главе, базируется на положении о взаимозаменяемости факторов производства.

Производственная функция, представленная в таблице 10.1, показывает, что один и тот же объем выпуска продукции может быть достигнут при различных сочетаниях факторов. Для фирмы, стремящейся к максимизации прибыли, наилучшей комбинацией факторов окажется та, которая обеспечивает наименьшие издержки. Следовательно, задача фирмы сводится к тому, чтобы обеспечить минимизацию издержек при каждом заданном объеме производства.

Для выявления всех возможных комбинаций факторов при выпуске заданного объема продукции в экономической теории используется понятие **изокванты**.[1] Слово изокванта происходит от ла-

[1] Сравните изокванты, или кривые безразличия производства, с уже известными вам кривыми безразличия в теории потребительского выбора (гл. 5, § 9).

тинского iso – равный и quant – количество, т. е. равное количество. **Изокванта представляет собой кривую, любая точка на которой показывает различные комбинации двух переменных факторов, обеспечивающие один и тот же объем выпуска продукции**. Все комбинации факторов производства, представленные на изокванте, являются технологически эффективными. Например, сочетание 3 ед. фактора *K* и 4 ед. фактора *L* может обеспечить выпуск продукции, равный 67 ед. (см. таблицу 10.1). Однако, если используется менее производительная технология, то вышеуказанное сочетание двух факторов даст объем производства, равный, например, 63 ед. Это означает, что ресурсы используются неэффективно, поэтому на изокванте с объемом, равном 63 ед., не будет представлена рассмотренная выше комбинация факторов (3 ед. *K* и 4 ед. *L*).

Вернемся к данным таблицы 10.1, которые показывают, что выпуск продукции, равный 90 ед., может быть получен при следующих комбинациях факторов:

- 3 ед. *L* и 8 ед. *K*;
- 4 ед. *L* и 6 ед. K;
- 6 ед. *L* и 4 ед. *K*;
- 8 ед. *L* и 3 ед. *K*.

Все комбинации будут находиться на изокванте с объемом в 90 ед. Другие комбинации двух факторов (6 ед. *L* и 8 ед. *K*; 7 ед. *L* и 7 ед. *K*; 10 ед. *L* и 6 ед. *K*) дают выпуск продукции, равный 116 ед., и будут находиться на изокванте с соответствующим объемом выпуска. Изобразив несколько изоквант, мы получим карту изоквант (см. рис. 10.4).

Изокванты обладают следующими свойствами:

– изокванты никогда не пересекаются в силу действия принципа транзитивности.[1] Каждой изокванте соответствует определенный объем выпуска продукции, причем, чем дальше изокванта отстоит от начала координат, тем больший объем выпуска обеспечивается;

– изокванты имеют отрицательный наклон. Это объясняется тем, что для сохранения неизменным объема выпуска продукции при уменьшении использования одного фактора необходимо увеличить применение другого фактора;

– изокванты становятся более пологими по мере продвижения сверху вниз вдоль них. Это связано с тем, что в верхней части изокванты, как видно на рис. 10.4, для выпуска заданного объема продукции используется большое количество капитала и незначительное количество труда. При движении вниз вдоль изокванты требуется все больше единиц труда

[1] Транзитивность означает следующее: если какая-то альтернатива А предпочтительнее, чем альтернатива Б, а альтернатива Б предпочтетельнее С, то альтернатива А предпочтительнее С. (В нашем случае альтернативы – это изокванты).

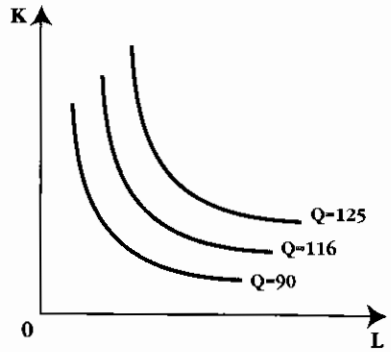


Рис. 10.4. ***Карта изоквант***

для замещения каждой единицы капитала, вследствие падения предельной производительности труда по мере наращивания его количества. Этим объясняется выпуклая по отношению к началу координат форма изоквант.

С помощью наклона изоквант можно определить степень замещения одного фактора производства другим. Например, фирма производит продукцию с использованием двух переменных факторов: капитала (K) и труда (L). Начнем двигаться вниз по изокванте с объемом выпуска продукции, равным 116 ед. (см. рис. 10.4), сокращая количество применяемого капитала. Для того чтобы остаться на этой изокванте, т. е. обеспечить тот же объем производства, фирме потребуется увеличить количество применяемого труда. **Отношение изменения в количестве одного фактора к изменению в количестве другого фактора при сохранении неизменным объема производства называется предельной нормой технологического замещения (*MRTS*)**:

$$MRTS_{KL} = \Delta K/\Delta L \qquad (9)$$

В нашем примере *MRTS* представляет собой пропорцию замещения капитала трудом при условии, что мы остаемся на той же самой изокванте с объемом в 116 ед.

Как известно, наклон кривой в каждой точке определяется наклоном касательной в данной точке, который, в свою очередь, равен отношению величины изменения фактора K к величине изменения фактора L ($\Delta K/\Delta L$). Это означает, что наклон изокванты равен предельной норме технологического замещения. В силу того, что изокванта имеет отрицательный наклон, $MRTS_{KL}$ в любой точке будет равна наклону касательной в данной точке, умноженной на –1, т. е.

$$MRTS_{KL} = \Delta K/\Delta L \times (-1) \qquad (10)$$

Если вы хорошо усвоили категорию предельной нормы замещения *MRS* (гл. 5, § 9) , то понятие *MRTS* не покажется вам слишком сложным.

Предельная норма технологического замещения непосредственно связана с предельными продуктами факторов производства. Сокращая количество одного из факторов, например капитала (ΔK), фирма тем самым уменьшает объем выпуска продукции на определенную величину. Эта величина равна произведению предельного продукта капитала (MP_K) и изменения в его количестве (ΔK):

$$\Delta Q = MP_K \times (-\Delta K) \qquad (11),$$

где ΔQ – изменение в объеме выпуска продукции;

MP_K – предельный продукт капитала;

ΔK – изменение количества применяемого капитала.

Для того, чтобы остаться на той же изокванте, сокращение объема производства должно быть компенсировано увеличением количества применяемого труда (ΔL), т. е.

$$\Delta Q = MP_L \times \Delta L \qquad (12),$$

где MP_L – предельный продукт труда;

ΔL – изменение количества применяемого труда.

Это означает, что абсолютное значение ΔQ в уравнениях (11) и (12) должно быть одинаковым. Следовательно, можно записать:

$$MP_K \times (-\Delta K) = MP_L \times \Delta L \qquad (13)$$

Отсюда следует, что

$$MRTS_{KL} = -\Delta K/\Delta L = MP_L/MP_K = \text{наклону изокванты} \qquad (14)$$

Как видно из рис. 10.4, изокванты имеют выпуклую по отношению к началу координат форму. Это связано с тем, что по мере движения вниз по изокванте $MRTS_{KL}$ уменьшается. Объясняется этот факт следующим образом: по мере увеличения количества фактора L его предельный продукт уменьшается относительно предельного продукта фактора K. Соответственно, сокращение применяемого фактора K ведет к росту его предельного продукта. Это означает, что знаменатель в уравнении (14) будет расти, а числитель будет уменьшаться. Следовательно, $MRTS_{KL}$ будет снижаться.

Изокванты могут иметь различный вид в зависимости от степени взаимозаменяемости ресурсов. Рассмотрим три случая. И вновь нам поможет аналогия с взаимозаменяемостью товаров при анализе различной конфигурации кривых безразличия (гл. 5, § 9).

Ресурсы могут обладать **абсолютной взаимозаменяемостью**. Это

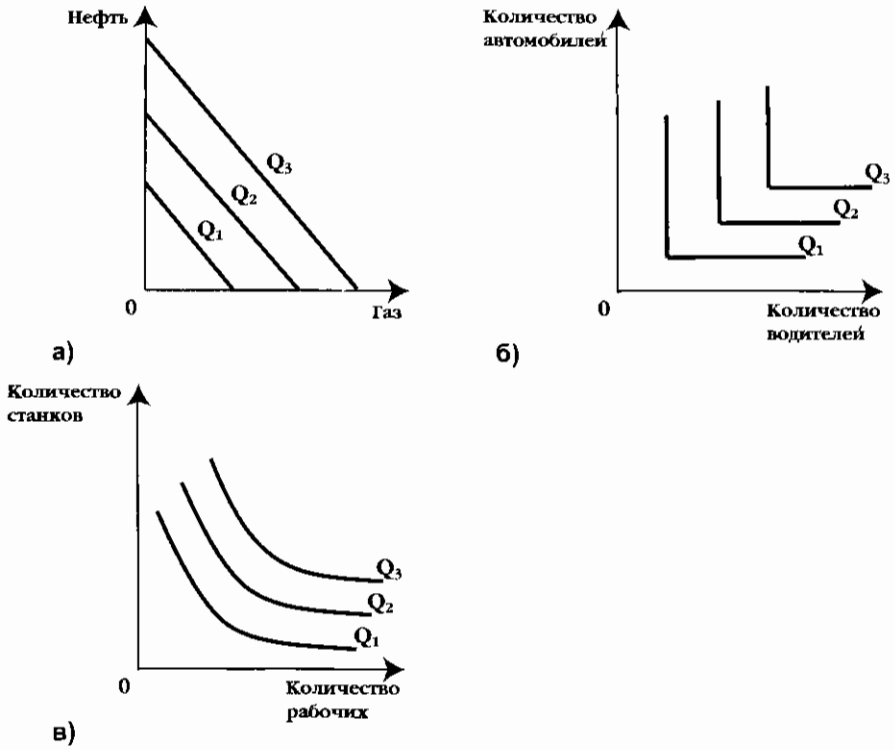


Рис. 10.5. ***Виды изоквант***

означает, что заданный объем выпуска продукции может быть обеспечен как путем использования какого-либо одного из двух переменных ресурсов, так и путем их комбинаций. В этом случае изокванта будет иметь вид прямой линии (см. рис. 10.5а), а *MRTS* будет постоянной величиной. Например, нефть и газ, как сырье для получения энергии, являются абсолютно взаимозаменяемыми.

Второй случай – ресурсы обладают свойством **абсолютной комплементарности**. Это означает, что два переменных ресурса, используемых для производства данного вида продукции, имеют одну определенную пропорцию. Иначе говоря, заданная производственная функция предполагает наличие *единственно возможной комбинации ресурсов*. В этом случае *MRTS* будет равна 0, а изокванта будет иметь вид прямого угла, как это изображено на рис. 10.5б. Обязательным условием перехода на более высокую изокванту такого вида является соблюдение заданной пропорциональности в использовании ресурсов. Если будет увеличено количество одного ресурса без соответствующего изменения в

количестве другого, то перейти на другую изокванту не представляется возможным. В качестве примера такой производственной системы можно привести сферу транспортных услуг. Для обеспечения роста объема услуг необходимо увеличение в пропорции один к одному как автомобильного парка, так и численности водителей при условии односменного режима работы. Еще более простой пример: для уборки улицы фирма по предоставлению жилищно-коммунальных услуг может нанять 1 дворника, снабдив его одной метлой. Сочетание 20 дворников и 1 метлы экономически бессмысленно, так же, как и сочетание 1 дворника и 20 метел. Переход на более высокую изокванту в данном случае оставляет неизменной пропорцию 1:1, например, 3 дворника и 3 метлы.

И, наконец, третий случай (рис. 10.5в) – изокванты, отражающие **частичную взаимозаменяемость** ресурсов. В этом случае производство продукции может осуществляться с обязательным использованием двух переменных ресурсов, например, труда и капитала. Однако их комбинации могут быть самыми различными в соответствии с заданной производственной функцией. Данная форма изоквант встречается чаще всего, и ее принято считать стандартной.

§ 5. Правило минимизации издержек и условия максимизации прибыли

Фирма, осуществляющая свою деятельность с использованием двух переменных частично взаимозаменяемых факторов, сталкивается с проблемой оптимального выбора комбинации ресурсов при каждом заданном объеме выпуска продукции. Очевидно, что фирма, максимизирующая прибыль, будет стремиться выбрать такое сочетание ресурсов, которое окажется самым дешевым. Таким образом, задача сводится к тому, чтобы минимизировать издержки фирмы для каждого заданного объема производства.

Для решения поставленной задачи необходимо ввести понятие **изокосты. Изокоста является одновременно и линией равных издержек, и линией бюджетного ограничения фирмы.**

Изокоста строится следующим образом. Допустим, что бюджет фирмы для закупки факторов, например, капитала и труда, составляет 1000 руб. Цена 1 ед. капитала равна 500 руб., а 1 ед. труда – 250 руб. Если в рамках заданного бюджета фирма затратит деньги на покупку только одного из двух факторов, то она сможет купить либо 2 ед. капитала, либо 4 ед. труда. Отметим на графике точки, соответствующие этой комбинации факторов (см. рис. 10.6а). Соединив эти точки, мы получим изокосту.

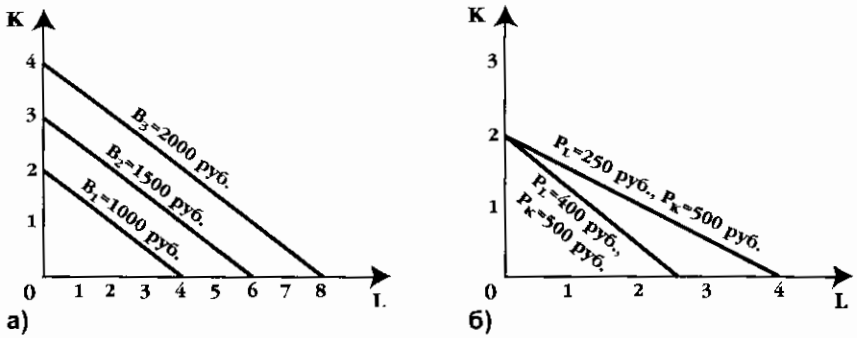


Рис. 10.6. Изокосты

Любая точка на изокосте показывает такое сочетание двух факторов, при котором совокупные расходы на их приобретение будут равны. Изокосты, изображенные на рис.10.6, описываются следующим уравнением:

$$B = P_K \times K + P_L \times L \qquad (15),$$

где B – бюджет фирмы, предназначенный для закупки факторов;
P_K – цена единицы капитала;
K – количество капитала;
P_L – цена единицы труда;
L – количество труда.

Наклон изокосты равен отношению цен используемых факторов умноженному на (–1), так как изокоста имеет отрицательный наклон. Иначе говоря, если фирма увеличивает количество одного фактора, то она должна соответственно сократить использование другого, чтобы сохранить неизменными совокупные расходы на приобретение факторов, т. е. $P_L \times \Delta L = -(P_K \times \Delta K)$. Отсюда следует, что

$$-\Delta K/\Delta L = P_L/P_K \qquad (16)$$

Любое изменение цены на один из двух используемых ресурсов ведет к изменению наклона изокосты. В нашем примере наклон изокосты равен –0,5: P_L/P_k = 250/500 x (–1) = –0,5. Предположим, что цена 1 ед. труда возросла до 400 руб., а цена 1 ед. капитала не изменилась. В этом случае наклон изокосты будет равен –0,8. Как видно из рис.10.6б, изокоста, отражающая новое соотношение цен на используемые ресурсы, имеет более крутой вид.

В том случае, когда изменяется заданная величина бюджета фирмы, предназначенного на покупку ресурсов, изокосты сдвигаются влево или вправо в зависимости от того, уменьшилась или возросла сумма бюджета (см. рис. 10.6а).

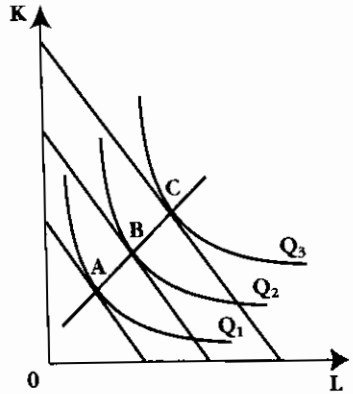


Рис. 10.7. Минимизация издержек для каждого заданного объёма производства

Для ответа на поставленный выше вопрос, какое сочетание факторов для каждого заданного объема выпуска является самым дешевым, необходимо совместить карту изоквант с изокостами. Точки касания изокост с изоквантами покажут оптимальное, с точки зрения затрат, сочетание факторов для каждого заданного объема выпуска продукции (см. рис. 10.7).

Комбинация факторов в точке A обеспечит наименьшие издержки при объеме выпуска продукции, равном Q_1; в точке B – объеме, равном Q_2; в точке C – объеме, равном Q_3. Все другие возможные комбинации факторов, принадлежащие изоквантам с объемом производства соответственно Q_1, Q_2, Q_3, лежат на более высоких линиях бюджетного ограничения. Соединив точки A, B, C, мы получим кривую, показывающую оптимальные комбинации ресурсов при существующих ценах на них для каждого заданного объема выпуска продукции. Принимая решение об объемах производства, фирма будет двигаться вдоль данной кривой, которую принято называть **траекторией роста**. Тот факт, что минимизация издержек достигается в точке касания изокосты и изокванты, позволяет сделать важный экономический вывод. Как известно, наклон изокосты равен отношению цен на факторы (P_L/P_K), а наклон изокванты равен $MRTS_{KL}$, которая вычисляется по формуле (14). В точке касания наклон изокосты равен наклону изокванты. Следовательно, равновесие достигается тогда, когда отношение цен на факторы равно отношению их предельных продуктов, т. е.

$$P_L/P_K = MP_L/MP_K \qquad (17)$$

Соответственно, отношения предельных продуктов факторов к ценам последних должны быть равны между собой:

$$MP_L / P_L = MP_K / P_K \qquad (18)$$

С помощью уравнения (18) мы можем сформулировать правило минимизации издержек для каждого заданного объема выпуска продукции: **оптимальное сочетание факторов, используемых в процессе производства, достигается тогда, когда последний затраченный рубль на покупку каждого фактора дает одинаковый прирост общего выпуска продукции**. С точки зрения рационального экономического поведения, это означает, что относительно более дорогой фактор производства замещается относительно более дешевым. Так, если $MP_L / P_L > MP_K / P_K$, то фирма минимизирует свои издержки путем замены капитала трудом. В ходе этой замены предельный продукт труда будет уменьшаться, а предельный продукт капитала расти. Замена будет осуществляться до тех пор, пока не будет достигнуто равенство взвешенных по соответствующим ценам предельных продуктов факторов. И наоборот, если $MP_L / P_L < MP_K / P_K$, то фирме следует замещать труд капиталом для достижения равенства (18).

Для иллюстрации данных положений рассмотрим условный числовой пример. Предположим, что единица труда и единица капитала имеют одну и ту же цену, равную 100 руб. При этом фирма использует 4 ед. труда и 9 ед. капитала. Предельный продукт четвертой единицы труда и девятой единицы капитала равны соответственно 12 и 6 ед. Подставив в уравнение (18) числовые значения, получим следующее неравенство: 12/100 > 6/100. Данная комбинация факторов не соответствует требованиям правила минимизации издержек, т. е. не является оптимальной. Последний рубль, затраченный на приобретение дополнительной единицы труда, дает прирост продукции, равный 0,12 ед., а последний рубль, затраченный на приобретение дополнительной единицы капитала, только 0,06 ед. В этом случае фирме для увеличения выпуска продукции при тех же самых затратах следует заменить относительно более дорогой фактор относительно более дешевым. Другими словами, нужно увеличить количество применяемого труда и уменьшить количество используемого капитала. Замещение капитала трудом необходимо проводить до тех пор, пока отношение предельного продукта каждого фактора к их ценам не будет равно. Предположим, что в нашем примере предельные продукты шестой единицы труда и седьмой единицы капитала окажутся равными и составят 10 ед. продукции. В этом случае фирма обеспечивает минимизацию издержек при заданном объеме производства или, что одно и то же, увеличивает выпуск продукции при тех же самых затратах.

Однако минимизация издержек при заданном объеме производства не означает, что данный объем обеспечивает фирме максимальную прибыль. **Минимизация издержек есть обязательное, но недостаточное условие для максимизации прибыли**. Разница между минимизацией издержек и максимизацией прибыли заключается в следующем: при достижении оптимальной комбинации факторов для любого объема выпуска во внимание принимаются цены факторов и их предельная производительность. При формулировке условий максимизации прибыли необходимо учитывать и такую величину, как предельный продукт фактора в денежном выражении, отражающий спрос на продукцию, производимую с помощью этих факторов. Это связано с производным характером спроса на факторы.

Как же можно определить объем производства, при котором фирма максимизирует свою прибыль? Для ответа на поставленный вопрос необходимо воспользоваться правилом использования ресурсов, изложенным в § 3 данной главы. Напомним, что применительно к условиям совершенной конкуренции это правило формулируется следующим образом: максимизация прибыли достигается тогда, когда предельный продукт переменного фактора в денежной форме равен его цене. Если фирма использует два переменных фактора, например, труд и капитал, то максимизация прибыли будет обеспечена при таком объеме производства, когда

$$MRP_L = P_L, \text{ а } MRP_K = P_K, \text{ т. е.}$$

$$MRP_L / P_L = MRP_K / P_K = 1 \qquad (19)$$

Соблюдение этого условия означает, что фирма функционирует эффективно, т. е. обеспечивается оптимальная комбинация факторов, минимизирующая издержки производства, при единственно возможном объеме выпуска, максимизирующем прибыль.

Основные понятия:

Производственная функция	production function
Отдача от масштаба	returns to scale
Постоянная отдача от масштаба	constant returns to scale
Возрастающая отдача от масштаба	increasing returns to scale
Убывающая отдача от масштаба	decreasing returns to scale
Общий продукт фактора	total product of a factor
Предельный продукт фактора	marginal product of a factor

Средний продукт фактора	average product of a factor
Закон убывающей предельной производительности фактора	the law of diminishing marginal returns
Производный спрос	derived demand
Предельный продукт фактора в денежной форме	marginal revenue product
Предельные издержки ресурса	marginal resource cost
Изокванта	isoquant
Предельная норма технологического замещения	marginal rate of technical substitution
Изокоста	isocost
Траектория роста	expansion path

Глава 11. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

«Так или иначе, но всякий истинный успех на земле есть успех труда».
Иван Ильин

В предыдущей главе были подробно рассмотрены принципы функционирования рынков ресурсов (факторов производства). В настоящей главе нам предстоит обратить пристальное внимание на специфику рынка труда – одного из рынков ресурсов, имеющего, как и рынки других факторов производства, свои отличительные признаки и характерные черты. Отличительной чертой рынка труда является присутствие на нем важнейших институтов (профсоюзов, корпораций, государства), без учета которых невозможен анализ спроса и предложения труда. Сам ресурс, или фактор производства – труд, отличается от других известных нам факторов, т. е. капитала и земли, тем, что является функцией жизнедеятельности человека. Поэтому, когда речь идет о проблеме выбора на рынке труда, не будем забывать, что решения принимает не только фирма, предъявляющая спрос на ресурс, но и наделенные волей и сознанием экономические субъекты, осуществляющие предложение своеобразного вида услуг. Об этих особенностях и пойдет речь в следующем параграфе.

§ 1. Особенности рынка труда

Специфика рынка труда во многом определяется особенностями того товара, который на нем представлен. Так что же продается и покупается на этом рынке? Ответ как будто очевиден, – конечно же, труд. Но ведь труд есть функция самого работника, затрата его физической и умственной энергии в процессе производства благ. Труд неотделим от человека как такового, он является формой жизнедеятельности личности и постольку не может быть объектом купли-продажи в политически и экономически свободном обществе. А ведь, как об этом подробнее говорилось в гл. 5, экономическая, а, следовательно, и политическая свобода есть важнейшее условие рыночного хозяйства. Свободный человек не может быть продан (как это, например, было при рабовладении), и постольку не могут служить объектом купли-продажи неотделимые от него функции, в том числе и труд. Поэтому **на рынке труда продается и покупается не сам труд, а услуги труда,** количество и качество которых зависят от многих факторов – уровня профессиональной подготовки работника, его квалификации, опыта, добросовестности и других. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма свободного работника на определенных условиях, касающихся продолжительности рабочего дня, размеров заработной платы, должностных обязанностей и некоторых иных. На период найма работодатель – бизнес или государство – покупает право на использование услуг труда продавца, а не на сам труд, собственником которого продолжает оставаться наемный работник. Поэтому в общепринятом выражении «рынок труда» нам следует видеть категорию «рынок услуг труда». Сделав эту оговорку, мы избавляем себя от необходимости каждый раз уточнять, что покупаются или продаются именно услуги труда, а не труд. Далее мы будем пользоваться общепринятыми терминами «рынок труда», «спрос на труд», «предложение труда» и т. п.

Спрос на рынке труда, как и на любом другом рынке ресурсов, или факторов производства, является производным и зависит от спроса на ту продукцию, которая будет изготовлена с помощью этого ресурса. Так, рост потребности в хороших дорогах вызовет увеличение спроса на услуги дорожных рабочих, а падение спроса на автомобили приведет к уменьшению спроса на услуги автомобилестроителей.

Вышеописанная специфика самого товара и формы его купли-продажи на рынке труда предопределяют нижеследующие особенности этого рынка:

– **во-первых,** большая продолжительность взаимоотношений про-

давца и покупателя. Если на рынке большинства потребительских товаров (исключение составляют дорогостоящие изделия, продающиеся в кредит, и товары, имеющие гарантийное обслуживание) контакт продавца и покупателя мимолетен и заканчивается передачей прав собственности на объект торговли, то на рынке труда взаимоотношения продавца и покупателя длятся такое количество времени, на которое заключается договор найма работника. Длительность контактов продавца и покупателя является необходимым условием постоянного возобновления операций купли-продажи услуг труда;

– **во-вторых,** большая роль, которую играют на рынке труда *неденежные факторы* – сложность и престижность работы, условия труда, его безопасность для здоровья, гарантии занятости и профессионального роста, моральный климат в коллективе и др.;

– **в-третьих,** значительное воздействие, которое оказывают на рынок труда различные институциональные структуры – профессиональные союзы, трудовое законодательство, государственная политика занятости и профессиональной подготовки, союзы предпринимателей и другие. Это связано, прежде всего, с тем, что продавцы трудовых услуг – наемные работники – составляют подавляющую часть населения, а работа по найму является источником их благосостояния, определенный уровень которого является условием социального спокойствия в обществе.

Заработная плата образует бульшую часть доходов потребителей и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены. Под **заработной платой** в широком смысле слова понимается доход от фактора производства под названием «труд». В узком смысле слова заработная плата рассматривается как **ставка заработной платы**, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени – часа, дня и т. д.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под **номинальной заработной платой** понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать, какова реальная заработная плата. **Реальная заработная плата** – это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной – от уровня цен на предметы потребления и платные услуги, а также от размеров уплачиваемых работником налогов.

§ 2. Спрос и предложение на рынке труда

Как уже отмечалось в гл. 10, цены на производительные услуги, т. е. услуги труда, капитала и т. д., определяются на основе спроса и предложения. Анализ рынка труда начнем применительно к условиям совершенной конкуренции.

Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а **субъектами предложения** – домашние хозяйства.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателями работников определяется двумя показателями – размером заработной платы и ценностью (в ее денежном выражении) предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта (вспомним закон убывающей доходности). Привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда предельный продукт труда в денежном выражении (MRP_L) сравняется с величиной заработной платы – см. гл. 10.

Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и объемом спроса на труд выражается в кривой спроса на труд (рис. 11.1).

На оси абсцисс – величина требующегося труда (L), а на оси ординат – ставка заработной платы (w).

Каждая точка на кривой D_L показывает, какой будет величина спроса

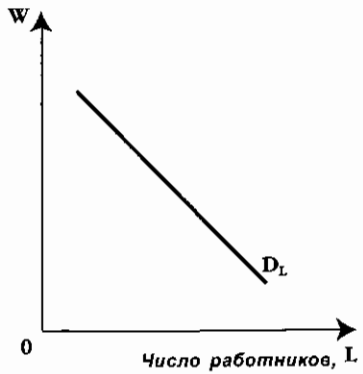


Рис. 11.1. ***Кривая спроса на труд***

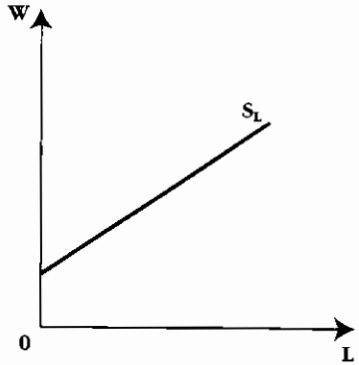


Рис. 11.2. ***Кривая предложения труда***

на труд при определенном уровне заработной платы. Конфигурация кривой и ее отрицательный наклон показывают, что более низкой заработной плате соответствует бульшая величина спроса на труд и наоборот.

Иначе обстоит дело с функцией предложения труда. Объем предложения труда также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило (а бывает и исключение, как мы увидим в дальнейшем), продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Поэтому кривая предложения труда имеет положительный наклон (рис. 11.2).

Кривая предложения труда (S_L) показывает, что при повышении заработной платы возрастает величина предложения труда, а при ее снижении объем предложения труда уменьшается. Совокупное предложение труда в обществе зависит от многих факторов, определяющих количество и качество предлагаемых услуг труда, среди которых важнейшими являются общая численность населения страны и доля в нем экономически активного населения, средняя продолжительность рабочего дня, профессионально-квалификационный состав работников и др.

Прежде чем объединить оба графика – спроса и предложения труда – остановимся еще на одном важном и интересном экономическом явлении, характеризующем предложение труда. Вернее, на двух явлениях, получивших название эффект замещения и эффект дохода. Эти категории уже рассматривались в гл. 5, когда речь шла об изменении относительных цен на рынке товаров и услуг. Действуют они и на рынке труда. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы пожелаем выяснить, как отразится на предложении труда *отдельного индивидуума* повышение ставок заработной платы. На первый взгляд, предложение труда должно вырасти. Однако не будем торопиться с выводами – в игру вступают эффект замещения и эффект дохода, известные нам из гл. 5.

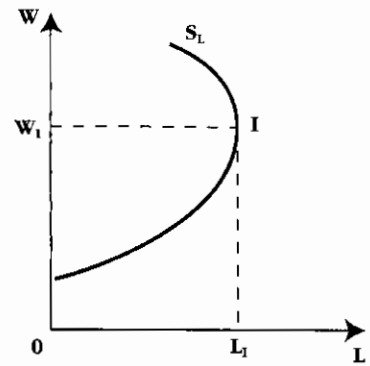


Рис. 11.3. ***Кривая индивидуального предложения труда***

На рис. 11.3 изображена кривая, показывающая общее количество рабочего времени, которое согласен отработать конкретный работник при данной величине заработной платы. От обычной кривой предложения труда, иллюстрирующей ситуацию на национальном или отраслевом рынках труда, эта кривая отличается своей конфигурацией.

До точки *I* интересующая нас кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы, – она удаляется от оси ординат. Однако, пройдя точку *I*, кривая S_L меняет направление. Она сгибается и, принимая отрицательный наклон, снова приближается к оси ординат, показывая, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию – уменьшение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. Таким образом, увеличение заработной платы до определенных размеров ведет к росту предложения труда, которое после достижения максимального уровня (L_I) начинает сокращаться вследствие дальнейшего роста заработной платы. Одна и та же причина – увеличение заработной платы приводит и к росту, и к сокращению предложения труда. Почему же это происходит?

Поскольку при увеличении заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, каждый час свободного времени воспринимается работником как возросший убыток, точнее, упущенная выгода. Эта выгода могла бы быть реализована при превращении свободного времени в рабочее – отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно, досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Вышеописанный процесс получил название эффекта замещения на рынке труда. На приведенном на рис. 11.3 графике эффект замещения проявляется до точки *I*, т. е. до начала движения кривой предложения труда влево, к оси ординат.

Эффект дохода противостоит эффекту замещения и становится ощутим при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и наше отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более, что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. А сделать это можно, лишь сократив предложение труда, купив свободное время не за наличные деньги, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу дополнительной работы. После прохождения кривой S_L точки *I* эффект дохода становится преобладающим, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переходу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков (в том числе за «свой счет»).

Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, поскольку определяется различной реакцией отдельных людей и групп людей на рост заработной платы. Для одного человека 3000 долл. в месяц – тот предел, после которого он не станет отрабатывать сверхурочные часы, даже если бы они оплачивались по более высоким ставкам. Для другого – и 10000 долл. в месяц недостаточно, чтобы предпочесть досуг дополнительной работе. «Всех денег не заработаешь», – гласит русская поговорка, вот только величина «всех денег» для каждого человека – сугубо индивидуальное понятие.

Но, подчеркнем, участок с отрицательным наклоном кривой предложения характерен только для индивидуального предложения труда. На отраслевом уровне кривая предложения труда на всем своем протяжении будет иметь положительный наклон. Другими словами, для отраслевого предложения характерно преобладание эффекта замещения. Даже если для отдельных субъектов более высокие ставки заработной платы могут послужить стимулом для сокращения предложения своих трудовых услуг и увеличению своего досуга, то для других лиц высокая ставка заработной платы послужит сигналом для увеличения предложения труда. Более того, высокие ставки заработной платы могут привлечь работников из других отраслей.

§ 3. Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы

Продолжим наше исследование, объединив оба графика – кривую спроса и кривую предложения труда и проанализируем более детально положение на рынке труда (рис. 11.4).

Особое внимание обратим на точку *E* пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения труда. Этой точке на графике соответствует определенный уровень ставки заработной платы (w_E) и заданное этим уровнем предложение труда (L_E). В точке *E* спрос на труд равен предложению труда, т. е. рынок труда находится в равновесном состоянии. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату w_E, находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены и все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате w_E. Поэтому точка *E* определяет положение **полной занятости.**

При любой другой величине заработной платы, отличной от w_E, равновесие на рынке труда нарушается. При совпадении спроса и предложения труда **заработная плата выступает как цена равновесия на рынке труда.**

В случае превышения ставкой заработной платы уровня равновесной (случай w′) предложение на рынке труда (0 – L_S') превышает спрос (0 – L_D'). В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой

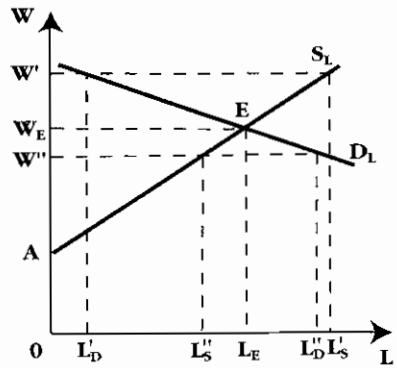


Рис. 11.4. ***Равновесие на рынке труда***

труд при заработной плате w'. Возникает избыток предложения труда, измеряемый отрезком $L_D' - L_S'$ на оси абсцисс.

В случае снижения заработной платы по сравнению с равновесной (например, до уровня w'') спрос на рынке труда ($0 - L_D''$) превышает предложение ($0 - L_S''$) на величину $L_S'' - L_D''$. В результате этого образуются незаполненные рабочие места вследствие нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Действительно, если предложение труда больше спроса на него вследствие установления ставки заработной платы выше равновесного уровня, появляются безработные, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на которую вынуждены согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы нанять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Таким образом, тенденция к снижению заработной платы складывается как со стороны предложения труда, так и со стороны спроса на труд.

В том же случае, когда спрос на труд превышает его предложение из-за снижения ставки заработной платы по сравнению с ее равновесным значением, наблюдается иная картина. Работодатели, чтобы заполнить пустующие рабочие места, готовы повысить заработную плату. Благодаря такому повышению расширяется круг работников, готовых предложить свой труд.

Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости.

Колебания спроса на труд и предложения труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему высока или низка заработная плата. Но все-таки следует подробнее сказать о дифференциации ставок заработной платы.

§ 4. Дифференциация ставок заработной платы

Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки, влияющих на размер предельного продукта труда. Например, наиболее высокие заработки в странах с развитой рыночной экономикой наблюдаются у таких специалистов, как юристы, врачи, преподаватели: их труд требует больших затрат на обучение, которые становятся оправданными лишь при условии их последующей компенсации из заработной платы. Размер ставок заработной платы для профессий, не требующих специальной подготовки, как правило, ниже, а эластичность предложения (см. гл. 5) трудовых услуг – выше, поскольку контингент продавцов не ограничен необходимостью получения специальной подготовки. В результате для рынка труда характерно наличие **неконкурирующих друг с другом групп работников**, что иллюстрирует рис. 11.5.

На графике представлены ситуации для двух – на самом деле их гораздо больше – неконкурирующих между собой групп работников. Одна группа представлена квалифицированными работниками (например, юристами), а другая – неквалифицированными (например, дворниками). Кривая предложения первой группы (S_K) расположена значительно выше кривой предложения второй группы (S_H) и отличается меньшей эластичностью в силу причин, отмеченных в предыдущем абзаце. Поэтому равновесная ставка заработной платы юристов (w_K) выше равновесной ставки заработной платы дворников (w_H).

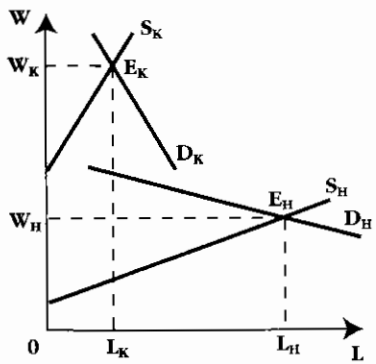


Рис. 11.5. ***Неконкурирующие группы на рынке труда***

Различные виды работ могут быть более или менее привлекательными для человека – значит, заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых, опасных для здоровья), но необходимых для общества работ. Такая дифференциация в заработной плате, которая вызывается необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда, называется **уравнивающими, или компенсационными (компенсирующими), различиями.** Поэтому более высокие ставки заработной платы складываются в отраслях химической промышленности, металлургии, других отраслях, отличающихся тяжелыми условиями труда. Более того, одинаковые услуги труда могут по-разному оцениваться в зависимости от условий, в которых протекает сам трудовой процесс. Это объясняет, например, повышенные ставки заработной платы бурильщиков, действующих на морских платформах или в условиях вечной мерзлоты, по сравнению с соответствующими ставками бурильщиков, работающих в более комфортных условиях.

Существуют и такие различия в характере труда и в размерах заработков, которые не относятся к типу уравнивающих различий. Это различия, вытекающие из объективных качественных особенностей, – разных способностей людей, таланта. Ставки заработной платы для таких групп людей должны быть различными: в доходах особо талантливых специалистов содержится элемент ренты. Казалось бы, причем здесь рента, которую в обыденном понимании связывают с платой за пользование землей? Но нам предстоит выяснить природу экономической ренты в современном ее понимании.

Итак, доходы работников наемного труда содержат два компонента. Первый – так называемая **удерживающая заработная плата**, или **плата за непереход** (transfer earnings). Второй компонент – экономическая рента. В самом общем виде экономическая рента определяется как доход от фактора, отличающегося неэластичным предложением. Однако элемент ренты содержится и в тех случаях, когда предложение фактора эластично, за исключением *бесконечно* эластичного предложения.

Поясним наши рассуждения с помощью графиков. На рис. 11.6 показано соотношение между удерживающей заработной платой и экономической рентой в трех различных случаях.

Будут ли работники получать экономическую ренту и в каком объеме – зависит от эластичности предложения труда.

В случае а) вся заработная плата представлена прямоугольником $0w_EEL_E$, где фигура $0w'EL_E$ представляет собой удерживающую заработную плату. Каждая точка на кривой предложения труда показывает ту минимальную плату, которую готов получить работник за услуги своего

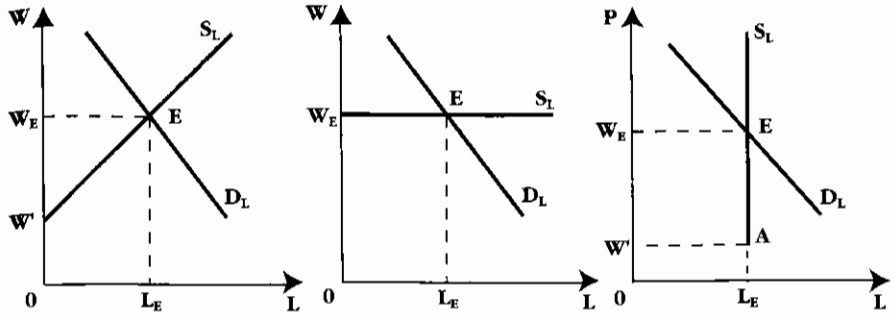


Рис. 11.6. ***Удерживающая заработная плата и экономическая рента на рынке труда***

труда. Если уровень ее будет ниже минимально приемлемой цены за данный ресурс, то работник перейдет в другую отрасль или воздержится от предложения услуг труда вообще. В условиях равновесия на рынке труда *каждый работник* получает заработную плату в размере равновесной ставки w_E, превышающую минимально приемлемую для него цену услуг труда. Исключение составляет лишь предельный работник (L_E), для которого удерживающая заработная плата в точности совпадает с минимально приемлемой для него платой за услуги труда. Величина удерживающей заработной платы определяется альтернативной ценностью (издержками упущенных возможностей) использования труда. Что же представляет собой другая часть получаемого работником дохода, т. е. треугольник $w'w_EE$? Вот теперь мы дадим более современное определение экономической ренты. Она представляет собой **плату, превышающую издержки альтернативного использования ресурса.** На рынке труда – это выплаты, превышающие удерживающую заработную плату. Здесь уместно провести аналогию с излишком потребителя и излишком производителя. Графически напрашивается аналогия с излишком производителя и экономической рентой. Вспомним, что излишек производителя представляет собой область, ограниченную осью ординат, линией цены и участком кривой предложения, вплоть до точки равновесия. Владельцы фактора производства (труда) получают то, что можно назвать *излишком владельца ресурса*, или экономической рентой.

В случае а) экономическая рента представляет собой площадь треугольника $w'w_EE$.

В случае б) и в) мы сталкиваемся с экстремальными случаями.

На рис. 11.6б кривая предложения труда абсолютно эластична. В таком случае весь доход работников (площадь $0w_EEL_E$) представляет собой удерживающую заработную плату и экономическая рента отсутствует. Что это могло бы означать на практике? Очевидно, это ситуация совершенно мобильного рынка труда, представленного, скорее всего, низкоквалифицированными работниками. Такие экономические субъекты могут с легкостью менять место работы (поработал грузчиком, потом – разносчиком газет, потом занялся мытьем полов и т. д.).

Другой исключительный случай – совершенно неэластичное предложение труда (рис. 11.6в). Кривая предложения услуг уникального ресурса (например, известнейшей топ-модели) выглядит как линия, перпендикулярная к оси абсцисс, и показывает совершенно неэластичное предложение. Это означает, что отсутствуют издержки альтернативного использования ресурса (они равны нулю). Вся площадь $0w_EEL_E$ представляет собой экономическую ренту. Строго говоря, и в этом последнем случае существует своеобразная плата за непереход, а, точнее, за появление на рынке владельца уникального ресурса. Ее ставка составит w' – ведь задаром никто на подиум не выйдет. Линия предложения в этом случае примет вид $w'AS_L$, а общий доход владельца фактора – $0w_EEL_E$, который состоит из платы за непереход (площадь $0w'AL_E$) и экономической ренты (площадь $w'w_EEA$).

Величина экономической ренты, получаемой топ-моделью, будет зависеть исключительно от величины спроса на услуги этого специфического вида труда. Размер ренты может колебаться в широких пределах в зависимости от положения кривой спроса. Так, выход из моды худых манекенщиц может вплоть до нуля сократить ренту, получаемую топ-моделями с хрупким телосложением.

Дифференциация в размерах заработной платы – явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников, и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной. Для более полного представления о количественных различиях в получаемых наемными работниками доходах следует упомянуть о человеческом капитале.

Человеческий капитал – это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он формируется как врожденными, так и благоприобретенными качествами человека, при этом граница между ними является достаточно проницаемой. Так, например, здоровье, физическая сила, способности и таланты содержат как врожденный компонент, так и приобретенный путем физических и психологических упражнений, обучения и т. п. Расходы, связанные с формированием человеческого капитала, несут сами работники, работодатели и государство. Среди инвестиций в человеческий капитал различаются расходы на образование, здравоохранение и мобильность работника, т. е. затраты на смену места работы.

Человеческий капитал рассматривается в экономической теории как запас человеческих качеств, формируемый в течение всей жизни индивида. Инвестиции в человеческий капитал приносят работникам поток доходов. Соизмерение растянутого по времени потока доходов и размеров инвестиций лежит в основе принятия рационально мыслящим субъектом решения о целесообразности вложений в человеческий капитал. Подробнее о принципах принятия такого рода решений говорится в гл. 12.

Итак, анализ совершенной конкуренции на рынке труда говорит о невозможности сколько-нибудь продолжительной безработицы.

Наличие же устойчивой безработицы может свидетельствовать лишь об одном, – о том, что на рынке труда отсутствуют условия совершенной конкуренции: свободный перелив ресурсов на различных сегментах рынка труда, гибкая заработная плата, совершенная информация и т. п. Все это способствует устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного значения. При этом, как говорилось ранее, часть трудящихся оказывается в положении безработных. О наличии внеконкурентных факторов на рынке труда говорит, например, тот факт, что в последние десятилетия рост безработицы во многих промышленно развитых странах не приводил к снижению заработной платы и установлению полной занятости.

§ 5. Несовершенная конкуренция на рынке труда

Что же можно отнести к этим внеконкурентным факторам? Прежде всего, это различные институты. Во-первых, к ним относится государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство в различных странах устанавливает *минимально гарантированный уровень заработной платы*, осуществляет индексацию доходов; тормозящее влияние на колебание цены труда оказывают в ряде случаев и другие направления социальной политики государства, о чем подробнее будет идти речь в гл. 24.

Во-вторых, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем.

В-третьих, крупные корпорации тяготеют, как правило, к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать ее в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

Следует заметить, что регулирование этого рынка значительно облегчается в связи со спецификой фигурирующего на нем товара. Проявление рыночных законов (например, закона спроса, установления равновесной цены и др.) на рынке труда имеет особый характер. Он определяется тем, что купля-продажа услуг труда производится в форме найма на базе более или менее продолжительного трудового договора. Поэтому каждый отдельный работник не находится в постоянной, беспрерывной зависимости от состояния рынка труда. На срок действия трудового соглашения продавец как бы «выводится» на время из текущей конъюнктуры рынка. Условия, определенные договором, имеют характер минимальных нормативов; это означает, что индивидуальный договор рабочих с предпринимателями признается юридически недействительным, если он заключен на условиях худших, чем те, которые определены в коллективном договоре. В чем смысл коллективности договора и принципа нормы как минимума? Эти положения договора позволяют устранить конкуренцию между наемными работниками в борьбе за получение рабочего места, – ведь конкуренция вынуждает рабочих соглашаться на худшие условия труда, диктуемые предпринимателями, особенно в отсутствие профсоюзов.

Регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Объектами регулирования выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

Рассмотрим важнейшие методы, при помощи которых профсоюзы добиваются повышения заработной платы.

Во-первых, профсоюзы могут ограничивать предложение услуг труда. Это достигается, например, введением высоких иммиграционных барьеров, лоббированием законов о максимальной продолжительности рабочего времени, удлинением срока ученичества при подготовке к той или иной профессии, установлением высоких профсоюзных вступительных взносов с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе, ограничением трудовой нагрузки и т. п. Сокращение предложения услуг труда при неизменном спросе на них приводит к росту равновесной цены, т. е. ставки заработной платы.

Во-вторых, профсоюзы добиваются повышения обусловленных договором ставок заработной платы, содействуя установлению ее выше равновесного уровня.

В-третьих, профсоюзы могут содействовать росту спроса на услуги труда. При этом могут использоваться любые средства, повышающие спрос на услуги труда, например, проведение рекламных кампаний в пользу того или иного товара (не будем забывать, что спрос на рынке труда – это производный спрос). Росту спроса на услуги труда со-

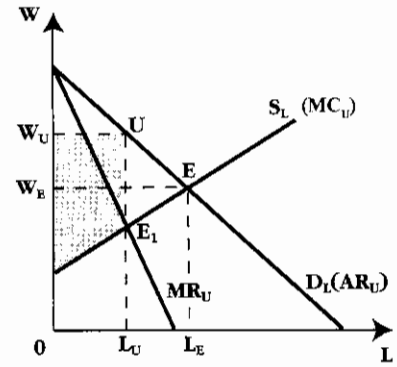


Рис. 11.7. ***Монополия профсоюза на рынке труда***

действует и политика профсоюзов, настаивающих на установлении высоких импортных таможенных тарифов, защищающих какую-либо национальную отрасль и способствующих росту производства внутри страны. В результате увеличивается количество используемого труда и возрастает заработная плата.

Отраслевой профсоюз часто выступает как **монополия на рынке труда**, при этом его монопольная власть тем выше, чем большая доля работников данной отрасли входит в соответствующий профсоюз. Общие закономерности ценообразования в условиях чистой монополии подробно рассматривались в гл. 7. Применительно к рынку труда ситуация в случае монопольной власти профсоюза показана на рис. 11.7.

Теоретически можно представить цель профсоюза по аналогии с фирмой, стремящейся к максимизации прибыли. Это, конечно, упрощение, но оно поможет нам яснее представить механизм установления заработной платы на рынке труда в случае монополии профсоюза. Но что же именно максимизирует профсоюз? Из графика на рис. 11.7 следует, что кривая спроса D_L, с которой сталкивается профсоюз-монополия, может быть представлена как кривая его среднего дохода AR_U (union – от англ. союз, объединение). Ниже расположена кривая предельного дохода MR_U профсоюза. Кривая предложения S_L есть не что иное, как кривая предельных издержек MC_U. Равновесие отраслевого рынка труда, монополизированного профсоюзом, определяется точкой E_1, в которой пересекаются кривые MR_U и MC_U. Проведя вертикаль до кривой спроса, мы находим точку U, на уровне которой и установится заработная плата w_U, тогда как на конкурентном рынке равновесие определялось бы точкой E, соответствующей уровню зарплаты w_E. Соответственно, равновесная ставка заработной платы w_U на монополизированном рынке ресурса выше, чем w_E, а число занятых работников L_U –

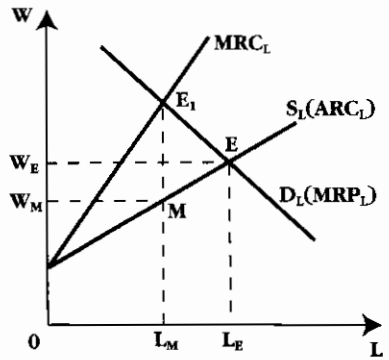


Рис. 11.8. ***Монопсония на рынке труда***

меньше, чем L_E. Затемненная площадь показывает нам величину экономической ренты, получаемой занятыми рабочими. Вот что стремится максимизировать профсоюз-монополист! Максимизация экономической ренты приводит к увеличению отраслевой ставки заработной платы при уменьшении количества используемых работников, то есть к отклонению рынка от положения полной занятости.[1]

Другое положение на отраслевом рынке труда может сложиться при наличии на нем **монопсонии**, когда в отрасли действует всего один покупатель услуг труда. Такая ситуация может сложиться, например, в небольшом городе, где единственным работодателем выступает одна имеющаяся в нем фирма. Ситуация монопсонии рассматривалась в гл. 7. Графическое изображение монопсонии на рынке труда выглядит так, как это показано на рис. 11.8.

Кривая спроса D_L для монопсониста представляет собой кривую предельного продукта труда в денежном выражении MRP_L, а кривая предложения труда S_L – линию средних издержек на ресурс (в данном случае на труд) ARC_L. Кроме того, следует напомнить, что у монопсониста предельные издержки на фактор MRC_L растут быстрее по мере увеличения закупок услуг труда, чем средние издержки ресурса, т. е. ARC_L. Для лучшего понимания того, почему предельные издержки на ресурс растут быстрее его средних издержек, проведите сравнительный анализ соотношения между восходящей ветвью *AC* и *MC* из гл. 6, § 1, 2. И вы увидите, что они аналогичны отношениям между ARC_L и MRC_L.

Это происходит потому, что монопсонист, нанимающий дополнительное количество работников, вынужден не только привлекать вновь нанимаемых рабочих более высокой ставкой заработной платы, но и устанавливать эту повышенную ставку и для работников, нанятых ранее. Равновесие на рынке труда в случае монопсонии определяется точкой пересечения кривых предельных издержек на фактор (MRC_L) и предельным доходом от продукта используемого фактора (MRP_L), т. е. точкой E_1. Проведя вертикаль от нее до кривой S_L, мы определяем точку *M* и, соответственно, уровень заработной платы при монопсонии w_M. А в условиях совершенной конкуренции равновесие определялось бы точкой пересечения кривых MRP_L и ARC_L, т. е. точкой *E*. Поэтому в отрасли будет нанято меньше работников, чем в условиях совершенной конкуренции (на величину $L_E L_M$) и по более низкой ставке заработной платы (на величину w_E w_M).

[1] Максимизация экономической ренты – одно из альтернативных объяснений поведения профсоюза. Существуют и другие цели профсоюзов на рынке труда.

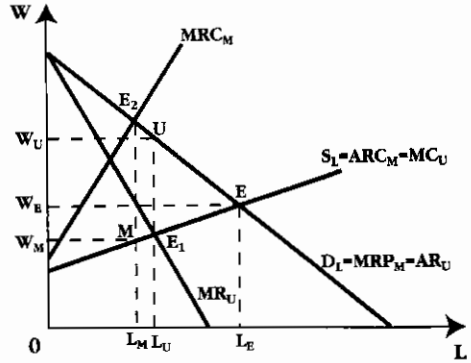


Рис. 11.9. ***Двойная монополия на рынке труда***

Интересно рассмотреть ситуацию так называемой **двойной монополии**, складывающуюся тогда, когда монопольной власти профсоюза противостоит монопсоническая власть работодателя. Для этого совместим два предыдущих графика на рис. 11.9.

Анализируя этот график, важно четко разобраться в интерпретации изображенных кривых. Нам придется смотреть на них то «глазами» монопсониста, то профсоюза-монополиста. Как и на рис. 11.7 и рис.11.8, нижние индексы в виде букв *U* (от англ. union – союз, объединение) и *M* (от англ. monopsony – монопсония) будут обозначать принадлежность к двум противоборствующим силам: профсоюзу – монополии и монопсонии на рынке труда.

Итак, кривая D_L с точки зрения монопсонии – это кривая ее предельного дохода от продукта фактора, т. е. MRP_M. Кривая S_L интерпретируется как кривая предельных издержек профсоюза MC_U и в то же время – кривая средних издержек на ресурс (труд) монопсонии ARC_M. MR_U – это

кривая предельного дохода профсоюза-монополиста, а кривая MRC_M отражает предельные издержки на ресурс монопсониста. Далее мы определяем уже известным нам способом уровни заработной платы при монопсонии (точка E_2) и при монопольной власти профсоюза (точка E_1). Они, соответственно, будут равны w_M и w_U. На графике видно, что как монополия, так и монопсония имеют своим результатом уменьшение занятости в отрасли (L_M и L_U соответственно) по сравнению с ее равновесным уровнем в условиях совершенной конкуренции L_E. Что же касается заработной платы, то ее ставка при монополии профсоюза (w_U) – выше, а при монопсонии (w_M) – ниже той, которая сложилась бы в том случае, если бы рынок труда был конкурентным (w_E). В зависимости от соотношения сил между профсоюзом и работодателем, ставка заработной платы будет колебаться в промежутке между w_M и w_U, т. е. ее уровень, а также уровень занятости, будет весьма неопределенным. Известный американский экономист Джон Гэлбрейт не случайно назвал профсоюзы «уравновешивающей силой», возникшей в ответ на монопсонистическую власть крупнейших фирм. Но конечный исход этой борьбы гигантов вовсе не гарантирует приближения ставки заработной платы к конкурентному уровню.

Следует заметить, что чистая монополия или чистая монопсония встречаются на рынке труда крайне редко. Дело в том, что в среднем членами профсоюза являются 20–40 процентов рабочих разных отраслей, а это ослабляет монополию профсоюза. Монопсоническая власть так же не абсолютна, поскольку у работников почти всегда имеются альтернативные возможности трудоустройства.

Современный рынок труда испытывает на себе ощутимое государственное воздействие. Как уже отмечалось выше, законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых отношений. Оно не только предъявляет спрос на услуги труда в государственном секторе экономики, но и регулирует его в частном, определяя основные параметры найма в масштабах национальной экономики.

Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы (помощь малоимущим слоям населения, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение и пр.). Эти программы содействуют определенной стабилизации социально-экономического положения наемных работников в зонах повышенного рыночного риска, смягчают болезненные рывки рыночного механизма. В результате появляется особый элемент цены услуг труда, впрямую не связанный с функционированием рынка труда и образующийся на внерыночных принципах.

Значительна и посредническая роль государства на рынке труда. Оно частично берет на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, а также создания общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения работников содействуют максимально быстрой адаптации последних к меняющимся требованиям рынка.

В конце XX века в регулировании рынка труда произошли значительные изменения. Они связаны с практическим воплощением в жизнь теоретических концепций современных неоклассиков (см. гл. 26) во многих развитых странах Запада. Теоретические взгляды современных представителей неоклассической школы исходят из того, что вследствие зарегулированности рынка труда он настолько потерял гибкость, что по существу перестал быть рынком. Ему присуще состояние хронического неравновесия, связанное с масштабным вмешательством регулирующих субъектов в его механизм.

В результате, по мнению неоклассиков, экономическая жизнь стала характеризоваться слабым повышением эффективности производства и устойчивой массовой безработицей. Ситуация обострилась еще и потому, что глобализация экономики, новые формы и ускорение научно-технического прогресса, структурная перестройка экономики, обострение конкуренции на внутреннем и внешнем рынках предъявили особые требования к качественным характеристикам труда, который в новых условиях должен отличаться повышенной профессиональной, квалификационной и региональной, а подчас и международной мобильностью. Такая мобильность немыслима в условиях «блокирования» рынка государством и профсоюзами.

Выходом из положения является, как считают неоклассики, известное *дерегулирование и флексибилизация рынка труда*, т. е. повышение его гибкости, приспособляемости к современным требованиям, что не может быть достигнуто без существенного усиления конкурентного механизма.

Флексибилизация рынка труда предполагает введение гораздо более гибкой, чем прежде, системы оплаты услуг труда, которая должна базироваться не на методе аналитической оценки рабочих мест, который применялся в 1960–1980-х гг., а на принципах индивидуализации ставок заработной платы. Возрастает роль единовременных выплат, причем последние часто увязываются не с текущим трудовым вкладом работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями, способностями и дифференциацией трудовых функций, ростом квалификации. Используются и такие формы материального вознаграждения, как участие в прибылях компании, причем работник может нести и риск убытков предприятия.

Возрастает роль работника в свободном выборе форм оплаты труда, социальных выплат, продолжительности рабочего времени и форм занятости. Получают распространение нестандартные виды занятости, особенно в условиях компьютеризации общественной жизни, – надом-

ничество, временная работа по индивидуальным контрактам, частичная занятость.

В рамках дерегулирования рынка труда все более отчетливо проявляются требования о пересмотре и частичном устранении законодательных положений, относящихся к регламентации этого рынка, равно как и об ослаблении системы социальных гарантий в целях восстановления на рынке конкурентных начал. Важнейшей формой регулирования рынка труда должно стать не трудовое законодательство, а индивидуальное трудовое соглашение.

Тем не менее, итогом флексибилизации рынка труда не может быть тотальный демонтаж системы его регулирования и ликвидации социальных гарантий трудящихся, что неминуемо привело бы к серьезному обострению социальных отношений. Речь идет о поиске такого механизма функционирования рынка труда, который позволил бы с наибольшей оптимальностью сочетать экономическую эффективность с социальным прогрессом общества.

Основные понятия:

Услуги труда	labour services
Ставка заработной платы	wage rate
Номинальная и реальная заработная плата	nominal and real wage
Спрос на труд	demand for labour
Предложение труда	supply of labour
Дифференциация ставок заработной платы	wage differences
Неконкурирующие группы на рынке труда	noncompeting groups in the labour market
Компенсационные различия в заработной плате	compensating wage differentials
Удерживающая заработная плата (плата за непереход)	transfer earnings
Экономическая рента	economic rent
Человеческий капитал	human capital
Монопсония на рынке труда	monopsony in labour market
Двойная монополия на рынке труда	bilateral monopoly in a labour market

Глава 12. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

«В Стране Дураков есть волшебное поле, – называется Поле Чудес... На этом поле выкопай ямку, скажи три раза: «Крекс, фекс, пекс», положи в ямку золотой, засыпь землей, сверху посыпь солью, полей хорошенько и иди спать. Наутро из ямки вырастет небольшое деревцо, но на нем вместо листьев будут висеть золотые монеты. Понятно?»

Лиса Алиса

Теория капитала и процента является одной из наиболее сложных и дискуссионных в экономической теории. Это относится и к определению самого понятия капитал, и к единицам его измерения, и к доходу, порождаемому капиталом, т. е. проценту. Цель этой главы – дать классификацию различных определений капитала и процента, а также выделить различные сегменты рынка капитала и выявить тесную взаимосвязь между ними.

Важнейшая проблема, с которой мы будем встречаться на протяжении всей главы, – это межвременнуй выбор экономических субъектов. Другими словами, мы будем анализировать, как экономические субъекты распределяют потребление между настоящим и будущим периодами времени. Что целесообразнее: сегодня сделать сбережения, т. е. накапливать, чтобы завтра получить больше благ, или все потребить в текущем периоде? Вновь перед нами возникают многочисленные проблемы выбора, и в теории капитала важнейшее место занимает именно временнуй аспект при принятии альтернативных решений.

§ 1. Понятие капитала в экономической теории. Капитал как фактор производства

Под капиталом на рынке факторов производства понимается **физический капитал**, или производственные фонды. Последние можно назвать **капитальными благами**. К капитальным благам относятся, во-первых, жилые здания; во-вторых, производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура; в-третьих, товарно-материальные запасы.

Исследования, посвященные капиталу и проценту, начиная со второй половины XIX века и вплоть до наших дней, связаны с именами таких известных экономистов, как Е. Бем-Баверк, К. Викселль, И. Фишер, Ф. Найт, Д. Дьюи, В. Парето, Дж. Хикс, П. Самуэльсон и многими другими.

Понятие капитала в экономической теории претерпело значительную трансформацию со времен А.Смита, да и более ранних представлений ученых-экономистов прошлого. В настоящее время принято говорить о *капитале в широком смысле слова*, а не только о тех благах, которые были перечислены выше. Эта расширительная трактовка связана, прежде всего, с именами таких американских экономистов, как И. Фишер и Д. Дьюи.

Капитал в широком смысле можно определить как **ценность, приносящую поток дохода**. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные бумаги, и депозит в коммерческом банке, и «человеческий капитал» (накопленные профессиональные знания) и т. п. Все перечисленные блага приносят поток доходов в различных формах: в виде арендной платы, выплат процентов по депозитам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты и т. д. Не случайно, что в современных западных учебниках по экономической теории не всегда можно увидеть отдельную главу, посвященную капиталу. Нередко анализ капитала объединяется с исследованием такого фактора производства, как земля, а также «человеческим капиталом».[1]

При исследовании рынка капитала важно провести различие между категориями запаса и потока. Капитал как *запас* – это накопленные блага производственного назначения на определенный момент времени. *Инвестиции* же представляют собой *поток*, благодаря которому происходит приумножение существующего запаса капитальных благ (производственного оборудования, станков, машин и т. п.) за определенный отрезок времени. Инвестиции, которые мы будем исследовать на рынке факторов производства, подразумевают капиталовложения, которые увеличивают запас физического капитала. Инвестиции, в соответствии с важнейшими разновидностями физического капитала, можно подразделить на инвестиции а) в жилые здания; б) в машины и оборудование; в) в товарно-материальные запасы. В этом смысле не следует смешивать указанные капиталовложения с инвестициями как категорией финансового рынка, где покупаются и продаются такие финансовые активы, как акции, облигации и др. (см. гл. 21).

Итак, напомним, что в самум определении капитала в широком смысле присутствует упоминание о потоке доходов. Что это за доходы – нам предстоит выяснить, обратившись к исследованию структуры рынка капитала.

[1] См., например, Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15 издание. М., 1997, гл. 14.; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993, гл. 18.

Так же, как и при исследовании рынка труда, необходимо различать *капитал* и *услуги капитала*. И вновь мы можем применить категории запаса и потока. Капитал представлен как запас, а его услуги – как поток. Например, ценность станка выступает как капитальный запас, а услуги, предоставляемые этим станком в процессе его эксплуатации, – как поток.

В связи с этим мы не должны смешивать **цену капитальных благ** (цену станков, машин, зданий и т.п.) и цену услуг капитала (денежных единиц за количество машино-часов), которая называется **арендной платой**, или **рентной оценкой**.[1] Таким образом, можно говорить о трех сегментах рынка капитала: во-первых, о *рынке капитальных благ*, где покупаются и продаются производственные фонды; во-вторых, о *рынке услуг капитала*, где эти фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату. Для покупки и продажи капитальных благ субъектам требуются денежные средства. Следовательно, в-третьих, можно выделить еще один сегмент рынка капитала – *рынок заемных средств, или ссудного капитала*. **Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом**. Его природу мы выясним в ходе анализа всех трех взаимосвязанных сегментов рынка капитала.

Итак, обратимся к исследованию капитала как блага производственного назначения. В экономической науке, так же, как и в бухгалтерском анализе, принято различать **основной** и **оборотный капитал**. Основной капитал в физической форме представлен зданиями, машинами, сооружениями, т. е. всеми теми капитальными благами длительного пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких производственных циклов. Оборотный капитал теряет свою ценность в течение одного производственного цикла и представлен сырьем, материалами, запасами готовой продукции и т. п.

В связи с понятием основного капитала необходимо ввести еще одну новую экономическую категорию – **амортизацию**. Амортизация – это обесценение основного капитала в результате его износа. Для возмещения изношенного за весь срок службы основного капитала создается *фонд амортизации*, куда поступают денежные средства (*амортизационные отчисления*) после продажи готовой продукции. **Норма амортизации** – это отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженное в процентах. Допустим, станок

[1] Некоторые авторы предлагают различать эти понятия в том смысле, что рента – это доход от невоспроизводимого фактора с неэластичным предложением, а арендная плата – доход от воспроизводимого фактора производства длительного пользования, каковым и является капитал.

стоит 1000 долл. Срок его службы составляет 10 лет. Тогда ежегодная величина амортизационных отчислений составит 1000 долл./10 лет = 100 долл. Норма амортизации при этом составит 100 долл./1000 долл. x 100% = 10%. Нормы амортизации для различных видов машин и оборудования устанавливаются законодательно. И не случайно этот процесс находится под контролем государства. Дело в том, что амортизационные отчисления не включаются в налогооблагаемую базу (не подлежат налогообложению). Государство, устанавливая, в частности, практику *ускоренной амортизации*, позволяет фирмам за достаточно короткий период (а не за 10–15 лет) сформировать фонд амортизации для многих видов оборудования. Обращаясь к нашему условному примеру, государство может установить норму амортизации не 10%, а 25%, и таким образом, фонд амортизации будет сформирован не за 10 лет, а за 4 года. Существуют различные схемы амортизационных отчислений:

– метод прямолинейной амортизации, когда амортизационные отчисления, как в нашем первом примере, представляют собой одну и ту же сумму в течение срока работы капитального блага;

– метод ускоренной амортизации, уже рассмотренный нами;

– метод снижающегося остатка, когда амортизационные отчисления рассчитываются как отношение одной и той же амортизационной нормы (например, 10%), но не к первоначальной стоимости станка, а к его остаточной стоимости на каждый год. Например, в 1-й год будет отчислено 10% от 1000 долл. Во 2-й год будет отчислено 10% от снизившейся стоимости станка (т. е. от 900 долл.) и т. д.

Физический капитал связан с понятием **окольных,** или **косвенных** (roundabout) **методов производства**. Это методы производства, связанные с временным лагом. Другими словами, для создания капитального блага требуется время. Покажем это на простом примере. Используя излюбленный экономистами метод «робинзонады», можно представить остров, на котором Робинзон добывает себе пропитание голыми руками, без использования каких-либо орудий или приспособлений. Допустим, Робинзону требуется съесть в день четыре куропатки. Именно такое количество этих диких птиц Робинзон может поймать за один день. Потрудившись же месяц для изготовления силков, т. е. приспособления для ловли птиц, Робинзон смог бы впоследствии каждый день ловить 10 куропаток. Однако в течение всего месяца пришлось бы не охотиться, а значит, голодать. Теперь предположим, что у Робинзона есть возможность брать еду (куропаток) в кредит (взаймы). Чтобы изготовить силки, ему пришлось бы питаться целый месяц в кредит, что составит 4 x 30 = 120 куропаток. Сколько куропаток готов был бы отдать Робинзон впоследствии своему кредитору в обмен на возможность питаться в течение того месяца, пока он будет изготовлять силки?

Этот простой пример позволяет понять категорию **чистой производительности капитала.** В нашем примере капиталом являются силки, а потребительским благом – птицы. Итак, разница между суммой потребительских благ, произведенных при помощи капитала (300 куропаток в месяц, т. е. 10 птиц x 30 дней), и суммой потребительских благ, которой пришлось пожертвовать для создания капитала (120 куропаток), составляет величину чистой производительности капитала, т. е. 300 – 120 = 180.

Исходя из этого, мы получаем ответ и на поставленный вопрос. Робинзон может себе позволить отдать за полученный кредит в конце второго месяца не более 180 куропаток.

Можно в наших рассуждениях обойтись и без использования категории кредита (хотя взаймы люди брали друг у друга и в натуральном хозяйстве). Если Робинзон на 30 дней откажется от мясной пищи и станет вегетарианцем, т. е. будет питаться растительной пищей, не затрачивая на ее поиски практически никакого труда, то за месяц он сможет сделать силки. Далее цифровые выкладки остаются теми же: Робинзон пожертвовал определенным количеством куропаток (4 x 30 = 120), чтобы впоследствии перейти вновь на мясную еду и ловить с помощью силков уже 300 птиц. Чистая производительность капитала составит 300 – 120 = 180.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал, так как при помощи капитала можно получить большее количество продукции (обеспечить себе поток доходов в виде потребительских благ). Но здесь важно подчеркнуть, что, если такие факторы, как труд и земля, предстают явлениями, созданными вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой.

Категория чистой производительности капитала поможет нам объяснить такие важные понятия в экономической теории, как доходность капиталовложений и спрос на капитал. Но, прежде чем раскрыть содержание этих понятий, заметим, что чистую производительность капитала можно представить и в процентном выражении. Если вместо физических единиц, т. е. 180 и 120 куропаток, мы перейдем к относительным величинам, то получим: 180/120 x 100% = 150%.

Чистая производительность капитала, представленная таким образом, – это выраженная в процентах доходность капитала, или **норма дохода на капитал.** Чистую производительность капитала, выраженную в процентах, еще называют **«естественной» нормой процента** (не путать с рыночной нормой процента по депозитам в банках) – об этом будет сказано далее. Но почему «естественной»? Потому что в неоклассической теории способность капитала приносить доход в виде процента считается естественным свойством этого фактора производства. Так, В. Парето полагал, что производительность капитала представляет со-

бой не большую проблему, чем то, что вишневое дерево приносит вишни. Это – естественно. Норма дохода на капитал играет важную роль при сравнении выгодности различных инвестиций в альтернативные проекты. При прочих равных условиях рациональный экономический субъект предпочтет осуществить инвестиции в проект, приносящий более высокую норму дохода.

§ 2. Спрос и предложение на рынке услуг капитала

Если мы принимаем во внимание различие между рынком капитальных благ и рынком услуг капитала, то нам станут понятными различия между субъектами спроса на капитал и его предложения на разных сегментах рынка капитала. Вообще в рыночной экономике предложение факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательских услуг) осуществляют домашние хозяйства, а спрос на факторы производства предъявляют фирмы (бизнес).

Следовательно, и на рынке капитальных благ спрос на них предъявляет бизнес, а предложение капитальных благ осуществляют домашние хозяйства. Эти субъекты рынка, являющиеся поставщиками капитальных благ, не предоставляют, как может показаться на первый взгляд, станки, машины, оборудование в их натуральном виде фирмам (бизнесу). Они предоставляют заемные средства (свои сбережения) для осуществления инвестиций, благодаря которым и будут приобретены капитальные блага. На рынке услуг капитала спрос и предложение осуществляют, как правило, фирмы (бизнес), сдающие в аренду принадлежащие им капитальные блага по определенной ставке, которая, как мы отмечали, называется арендной платой, или рентной оценкой. Так, например, фирма может сдать в аренду принадлежащие ей компьютеры, по определенной рентной оценке за 1 машино-час.

Физический капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Но важно заметить, что, когда мы говорим о спросе на капитал как фактор производства, то не можем абстрагироваться от спроса на заемные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т. п.). *Спрос на капитал – это спрос на заемные средства (ссудный капитал)*, а не просто на деньги. Чисто внешне спрос на ссудный капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но 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, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для пополнения производ-

ственных фондов (капитала в физической форме). Конечно, домашние хозяйства (население) тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная (см. гл. 20), так как не связана с предпринимательской деятельностью. Кроме того, не будем забывать, что спрос на физический капитал, так же, как и на другие факторы производства, является производным спросом (см. гл. 10), т. е. он зависит от спроса на те блага и услуги, в производстве которых используется физический капитал.

Рассмотрим последовательно вначале спрос и предложение на рынке услуг капитала, используя известные нам кривые спроса и предложения на ресурсы. Затем мы исследуем спрос и предложение на рынке заемных средств, а после этого – спрос и предложение на рынке капитальных активов.

Спрос на услуги капитала можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 12.1).

Из графика видно, что по мере вовлечения в производственный процесс все большего количества услуг капитала (при прочих равных условиях) снижается предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K), или предельная доходность капитала. Эта закономерность для нас не нова – то же самое наблюдается и при увеличении услуг труда и снижении его предельного продукта. Следовательно, мы сталкиваемся с уже известным законом убывающей доходности. Этот закон помогает понять динамику уровня дохода на капитал, или чистой производительности капитала. При прочих равных условиях (т. е. неизменных объемах используемых факторов труда и земли) чистая производительность капитала, или «естественная» норма процента (уровень дохода на капитал) имеет тенденцию к понижению по мере роста вовлеченных в производство услуг капитала. Эту закономерность давно заметили экономисты прошлого – А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и многие

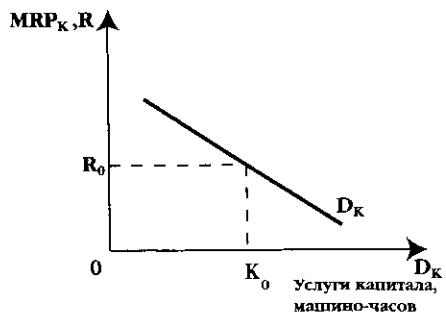


Рис. 12.1. ***Спрос на услуги капитала как отражение предельной доходности капитала***

другие теоретики. Это знает и бизнес на своем опыте, чисто эмпирически: чем больше капитальный запас в стране, тем меньше (при прочих равных условиях) отдача от него, или прибыльность. Вот почему в богатых капиталами промышленно развитых странах уровень дохода на капитал может оказаться ниже, чем в менее развитых, не так насыщенных капиталами странах.

Кроме понижательной тенденции уровня дохода на капитал важно подчеркнуть, что при миграции капитала между различными отраслями промышленности в условиях совершенной конкуренции этот уровень имеет тенденцию к выравниванию. И действительно, если не существует барьеров для вхождения в отрасль и выхода из нее, слишком высокие уровни дохода на капитал, например, в пищевой промышленности, привлекут сюда предпринимателей. По мере роста капиталовложений в эту отрасль, уровень их доходности начнет снижаться, а в тех отраслях, которые капитал покинул, доходность капиталовложений начнет повышаться. Таким образом, в условиях совершенной конкуренции свободный перелив капитала приведет к выравниванию альтернативной ценности различных проектов капиталовложений.

Какое же количество услуг капитала будет приобретать фирма? Для ответа на этот вопрос (см. рис. 12.1) необходимо сопоставить предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K) со сложившейся на рынке ценой услуг капитала, т. е. **рентной оценкой** (R). Оптимальное количество услуг капитала будет приобретено тогда, когда MRP_K будет равен рентной оценке (например, рентная оценка R_0 при K_0, где K_0 – количество услуг капитала).

Теперь обратимся к анализу предложения услуг капитала как фактора производства. Как правило, услуги капитала поставляются друг другу фирмами, сдающими в аренду принадлежащее им оборудование. Но не будем забывать, что значительная часть услуг капитала приобретается фирмами, использующими собственное оборудование (фирмы как бы арендуют сами у себя принадлежащее им оборудование). Предложение услуг капитала можно рассмотреть в краткосрочном и долгосрочном периоде. В первом случае оно является абсолютно неэластичным, так как за короткий промежуток времени нельзя увеличить количество услуг станков, машин, оборудования и т. п., *используемых с неизменным уровнем интенсивности*. Однако в долгосрочном периоде предложение услуг капитала становится эластичным, поскольку изменяется сама величина капитального запаса страны (станков, машин, оборудования), который и может поставить больше услуг капитала.

Графически предложение услуг капитала в долгосрочном периоде можно представить в виде кривой, имеющей положительный наклон (рис. 12.2).

Рис. 12.2. ***Предложение услуг капитала как отражение предельных издержек упущенных возможностей использования капитала***

Почему кривая предложения услуг капитала S_K имеет положительный наклон? Потому, что те субъекты, которые предлагают услуги капитала, отказываются от альтернативного его применения. Допустим, некая фирма приобрела велотренажер и сдает его в аренду коммерческому спортивному клубу. Цель подобной операции – получение арендной платы, или рентной оценки за услуги такого капитального блага, как велотренажер. Чем выше будет рентная оценка, сложившаяся на рынке проката данного капитального блага, тем больше капитальных услуг может быть поставлено. Какое же количество услуг капитала будет поставлять наш владелец капитального блага? Для этого нужно сравнить так называемую *минимально приемлемую рентную оценку* (R_{min}) и предельные издержки упущенных возможностей (*MOC* – marginal opportunity cost), связанные с владением данным активом (например, R_{min} = *MOC* при предложении услуг капитала K_0).

Не будем забывать, что фирма несет издержки упущенных возможностей, предоставляя капитальное благо в аренду. Ведь для покупки этого блага нужно было затратить определенные денежные средства, свои собственные или заемные. Если свои собственные, то фирма отказалась на определенный период времени от других, альтернативных способов использования этих денежных средств (можно было бы купить участок земли и получать арендную плату; положить деньги на срочный депозит под проценты и т. д.). Таким образом, мы видим, что рынок услуг капитала неразрывно связан с рынком заемных средств.

Другими словами, чем большую сумму денег фирма вкладывает в покупку капитального блага, тем больше предельные издержки упущенных возможностей, которые она несет.

Возвращаясь к минимально приемлемой рентной оценке, можно сказать, что она должна быть достаточной для того, чтобы покрыть те из-

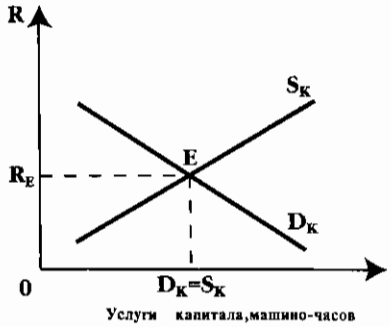


Рис. 12.3. ***Равновесие на рынке услуг физического капитала***

держки, которые возникли при сдаче в аренду капитального блага (в расчете на год): годовую амортизацию сдаваемого в аренду блага, плату за заемные средства, если бралась ссуда для покупки капитального блага, страховку и т. д.

И, наконец, необходимо соединить два графика воедино, т. е. спрос на услуги капитала и предложение услуг капитала (рис. 12.3).

Как видно из графика, спрос на услуги капитала уравновешивается с предложением услуг капитала при рентной оценке R_E. Любые сдвиги кривых S_K и D_K под воздействием изменений в технологии, потребительских вкусов и предпочтений и т. д. изменят уровень равновесной рентной оценки на рынке услуг капитала (см. далее § 4).

§ 3. Спрос и предложение на рынке заемных средств (ссудного капитала). Реальные и денежные теории процента

Теперь нам предстоит выяснить механизм спроса и предложения на рынке заемных средств (ссудного капитала) и природу такого факторного дохода, как процент. Вначале мы изложим так называемую *реальную теорию процента*, разработанную представителями неоклассической школы, а затем остановимся на *денежной теории процента*, виднейшим представителем которой является Дж. М. Кейнс.

Выше отмечалось, что субъектами предложения капитала являются домашние хозяйства. И там же мы заметили, что это не следует понимать в том смысле, что население предлагает бизнесу станки, машины, оборудование в физическом их выражении. Домашние хозяйства предлагают заемные средства, т. е. денежные суммы, которые бизнес ис-

пользует для приобретения производственных фондов. На данном уровне анализа абстрагируемся пока от того факта, что предложение инвестиционных средств происходит при помощи финансовых посредников (инвестиционных фондов, коммерческих банков и т. п.).

Спрос на рынке заемных средств, как мы выяснили ранее, определяется потребностью бизнеса в приобретении физического капитала для осуществления инвестиционных проектов. Теперь по оси абсцисс (см. рис. 12.4) мы откладываем величину заемных средств, а на оси ординат – доход от сделанных инвестиций. Кривая спроса D_K (теперь этот же символ обозначает спрос не на услуги физического капитала, а спрос на заемные средства) будет иметь отрицательный наклон. И объясняется это убывающей предельной производительностью инвестиций по мере того, как увеличивается количество привлекаемого ссудного капитала.

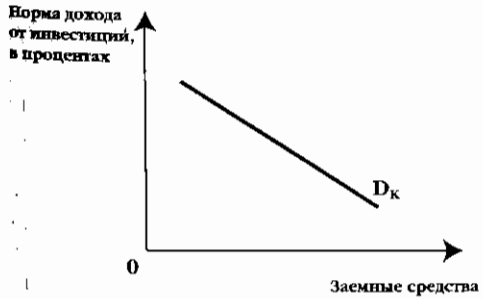
Норма дохода от инвестиций рассчитывается как отношение дохода от инвестиций к объему инвестированных средств, выраженное в процентах. Если инвестирование 100 долл. приносит доход 10 долл., то норма дохода от инвестиций составит:

10 долл./100 долл. x 100% = 10%.

Кривая предложения заемных средств будет иметь положительный наклон (рис. 12.5).

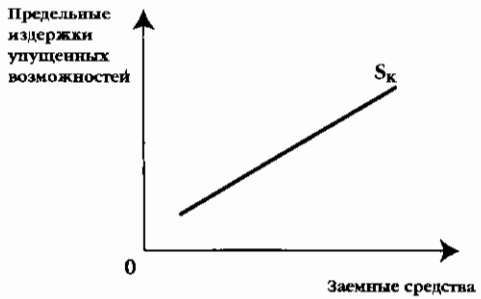
Эта кривая отражает не что иное, как предложение сбережений домашних хозяйств. И здесь так же, как и в случае с рынком услуг капитала, причиной именно такой ее конфигурации являются растущие предельные издержки упущенных возможностей. Речь идет об упущенной возможности потратить свои сбережения в настоящем периоде времени. На последнем обстоятельстве мы остановимся подробнее, чтобы объяснить такую категорию, как норма временнуго предпочтения.

При исследовании рынка ссудного капитала и категории процента очень важно еще раз подчеркнуть роль **фактора времени.** Так, кривая S_K свидетельствует о том, что домашнее хозяйство отказывается от текущего потребления своих сбережений, предлагая их в ссуду. Здесь мы



На оси абсцисс – заемные средства, или инвестиции в денежных единицах. На оси ординат – норма дохода от инвестиций, в процентах

Рис. 12.4. ***Спрос на рынке заемных средств (ссудного капитала)***



На оси абсцисс – величина сбережений, или величина заемных средств в денежных единицах. На оси ординат – предельные издержки упущенных возможностей, или цена отказа от текущего потребления сбережений. Она измеряется нормой временнуго предпочтения, в процентах

Рис. 12.5. Предложение на рынке заемных средств

сталкиваемся с проблемой, которую в экономической теории называют **межвременным выбором**. Выделенный термин означает *выбор экономического субъекта во времени*. В данном случае речь идет о выборе между текущим и будущим потреблением денежного дохода домашнего хозяйства. Каковы мотивы такого выбора в пользу отказа от текущего потребления?

Домашнее хозяйство рассчитывает на поток доходов в будущем. Процент и является платой за то, что владелец заемных средств предоставляет другим субъектам возможность **сегодняшнего,** текущего использования капитала. Но почему за такую возможность надо платить?

Экономическая теория использует допущение о том, что *сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ*. Особую известность в связи с этим имеют работы представителя австрийской школы, уже знакомого нам по гл. 5, Е. Бем-Баверка, выдвинувшего теорию предпочтения благ настоящих благам будущим. Речь идет об особенности экономического поведения субъектов рыночного хозяйства, получившей название временнуго предпочтения. **Временнуе предпочтение** – это склонность индивидов при прочих равных условиях оценивать текущее потребление или доход выше, чем потребление или доход в будущем.

Предполагается, что предпочтение благ настоящих благам будущим представляет собой фундаментальную черту человеческого поведения в любых хозяйственных системах, а не только рыночной. Это хорошо видно из русской поговорки: «Лучше синица в руке, чем журавль в небе». *Нетерпение*, желание иметь блага сейчас, а не потом связаны и с тем обстоятельством, что человек смертен, и даже, если вспомнить знаменитый роман Михаила Булгакова «Мастер и Маргарита», внезапно смертен. Откладывая распоряжение благами «на потом», мы рискуем, так как срок нашей жизни ограничен, и чем дальше во времени отстоит использование ресурсов или получение доходов, тем сильнее неопределенность наступления этого момента (т. е. реального получения будущих благ).

Для того, чтобы побудить владельца денежного капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ (за воздержание или ожидание). Те же хозяйственные агенты, которые получают возможность использовать сегодня заемные средства, должны заплатить за это владельцу ссудного капитала. Другими словами, **процент есть цена отказа от сегодняшнего (текущего) потребления благ.**

Учет фактора времени при определении категории процента связан с предпочтением текущего потребления будущему потреблению. Это помогает понять многие реалии рыночной экономики. Так, например, чем продолжительнее время срочного вклада, тем выше доход на этот вклад в виде выплачиваемого процента.

Временнуе предпочтение можно выразить и в относительных величинах. Тем самым мы определим **норму временнóго предпочтения**. Можно это сделать, сопоставляя натуральные величины (как в приведенном ранее примере с куропатками), можно и денежные. Если вернуться к примеру с Робинзоном, то мы должны сопоставить чистый доход (чистую производительность капитала), т. е. 180 куропаток, и жертвы Робинзона в виде отказа от текущего потребления, т. е. 120 куропаток: 180/120 x 100% = 150%.

Сопоставляя будущий доход и сегодняшнее воздержание от текущего потребления в денежных единицах, представим норму временнуго предпочтения следующим образом. Так, если индивид отказывается от 1 долл. потребления сегодня, ради получения 1,1 долл. завтра, то норма временнуго предпочтения составит: 1,1 долл. – 1 долл./1долл. x 100% = 10%. Другими словами, мы делим ожидаемый в будущем доход на ту сумму денег, от расходования которой в настоящее время отказывается индивид.

Временнуе предпочтение[1] может быть положительным, нулевым и отрицательным. Цена отказа от сегодняшнего потребления сбережений, о которой шла речь выше, может быть измерена нормой временнуго предпочтения. Индивид имеет *положительную норму временнуго предпочтения*, если ему в будущем требуется более 1 долл. для компенсации отказа от возможности потратить 1 долл. в текущем периоде. В приведенном выше примере фигурировала именно положительная норма временнуго предпочтения, равная 10%.

Индивид имеет *отрицательную норму временнуго предпочтения*, когда он отказывается от траты 1 долл. в текущем

[1] Интересно, что высокие процентные ставки в современной российской экономике многие исследователи объясняют высокой нормой временнуго предпочтения населения. Среди причин этого явления можно назвать неуверенность в своем будущем, неопределенность экономических перспектив, отсутствие стимулов к долгосрочным экономическим проектам и т. п.

периоде, даже если в будущем он получит менее 1 долл. Например, 0,9 долл. – 1 долл./1 долл. = –0,1 долл./1 долл. x 100% = –10%. Последний случай вроде бы противоречит здравому смыслу. Но мы можем представить и такую ситуацию, когда фермер, располагающий запасами овощей и фруктов, подверженных риску порчи, имеет, скорее всего, отрицательную норму временнуго предпочтения накануне сбора нового богатого урожая: он ценит выше блага будущие, нежели настоящие.

И, наконец, индивид имеет нулевую норму временнуго предпочтения, когда он отказывается от возможности потратить 1 долл. в текущем периоде ради получения 1 долл. в будущем. Например, 1 долл. – 1 долл./1 долл. = 0 долл./1 долл. x 100% = 0%. Таким людям безразлично – потреблять ли в настоящем или будущем периоде.

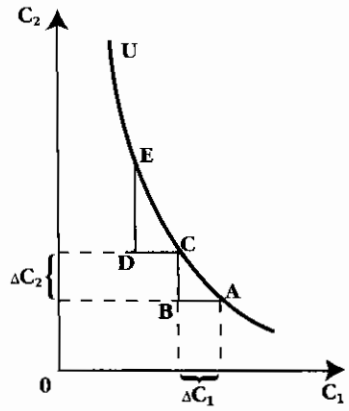
Анализ временнуго предпочтения помогает нам понять не только природу такой категории, как процент, но и ответить на вопрос: *почему процентные ставки, по которым кредиторы предлагают заемщикам свои сбережения, положительны?* Теперь мы можем на него ответить: потому, что норма временнуго предпочтения положительна.

Итак, очевидно, что побудить домашнее хозяйство отказаться от все большей суммы сегодняшнего потребления своих сбережений можно, только повышая вознаграждение, или цену этого отказа.

Анализ межвременнуго выбора можно провести и с помощью графика, отражающего **кривую безразличия домашнего хозяйства**, распределяющего свое потребление денежных средств между настоящим и будущим временем (см. рис. 12.6). Использование предельных величин позволяет нам говорить о **предельной норме временного предпочтения, *MRTP* (marginal rate of time preference).** *MRTP* – это отношение дополнительного потребления в будущем (будущего дополнительного дохода) к дополнительной денежной единице текущего потребления, от которой субъект отказывается. Если сегодняшнее потребление обозначить буквой C_1, а будущее – C_2, то *MRTP* можно представить как $\Delta C_2/\Delta C_1$.

Речь идет о различных комбинациях расходования денежных средств (текущего дохода): если сберегается часть текущего дохода, то возможно увеличение потребления в будущем периоде. На кривой безразличия *U* каждая точка показывает возможные сочетания между сегодняшним, текущим потреблением (C_1) и будущим потреблением (C_2).

Кривые безразличия с крутым наклоном будут у субъектов с высоким значением положительного временного предпочтения. Эти люди сильнее, чем другие, предпочитают блага настоящие благам будущим. **Наклон кривой безразличия в любой точке определяется предельной нормой временнуго предпочтения, умноженной на –1**, т. е. $-\Delta C_2/\Delta C_1$. Действительно, наклон кривой безразличия отрицателен. На рис. 12.6 можно видеть, что при отказе от текущего потребления и сбе-



C_1 и C_2 означают соответственно потребление денежных средств в настоящем и будущем периоде, долл.

Рис. 12.6. ***Кривая безразличия домашнего хозяйства: потребление благ в настоящем и будущем периодах времени***

режении (расстояние от точки *A* до точки *B*) домашнее хозяйство получит бульшую величину в будущем периоде, т. е. произойдет увеличение будущего потребления (расстояние от точки *B* до *C*). Отношение отрезков *CB*/*AB* показывает предельную норму временнуго предпочтения, равную 1,2/1. Оно будет еще выше, если мы сравним отрезки *ED* и *DC* на более крутом участке кривой безразличия: 2/1.

Теперь можно на одном графике совместить кривые спроса и предложения на рынке заемных средств.

Представленный на рис. 12.7 график позволяет нам понять категорию **процента как своеобразную цену равновесия:** в точке пересечения кривых D_K и S_K устанавливается равновесие на рынке ссудного капитала (инвестиционных средств), $D_K = S_K$. В точке *E* происходит совпадение нормы дохода ссудного капитала (нормы дохода от инвестиций) и нормы временнуго предпочтения.

Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода, полученного от предоставления в ссуду капитала, к величине ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Например, величина ссуды составляет 1000 долл., полученный годовой доход – 100 долл., тогда норма процента составит 100 долл./1000 долл. x 100% = 10%. На практике, говоря о проценте, подразумевают именно норму, или ставку процента. Равновесная ставка процента, например, 10% означает, что на этом уровне совпадают норма дохода от инвестиций, равная 10%, и норма временного предпочтения, равная 10%.

Теперь необходимо провести различие между **реальными и денежными теориями процента.** Все предыдущее изложение было основа-

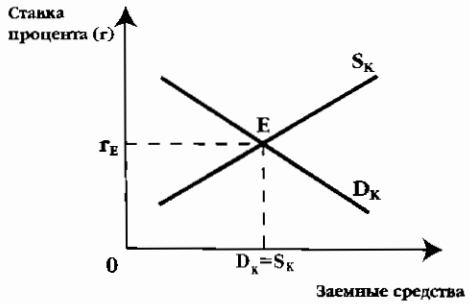


Рис. 12.7. ***Процент как равновесная цена на рынке заемных средств***

но на объяснении категории процента в русле концепции неоклассической школы, т. е. мы рассматривали реальную теорию процента.

Так чем же, согласно реальной теории процента, определяется эта своеобразная цена равновесия на рынке капитала? Убывающей предельной производительностью (предельной доходностью) капитала или возрастающими предельными издержками упущенных возможностей (временными предпочтениями, связанными с нетерпением и ожиданиями)? Ответ на этот вопрос не покажется сложным, если по аналогии вспомнить, что цена на рынке товаров определяется одновременно и закономерностями спроса (убывающей предельной полезностью), и закономерностями предложения (растущими предельными издержками производства товаров). Доходчиво поясняет сущность категории процента в трактовке неоклассической школы П. Самуэльсон в одном из старых изданий своего знаменитого учебника: «Для того, чтобы резать, нужны оба лезвия ножниц: вы не можете сказать, что фактически режет одно лезвие, а не другое; точно так же и оба наших фактора, нетерпение и производительность, взаимодействующие между собой, определяют структуру и движение процентных ставок».[1]

Экономисты, рассматривающие реальную теорию процента, так или иначе подчеркивают, что процент существует во всех хозяйственных системах – капиталистической, коммунистической и даже в хозяйстве Робинзона. Почему? Потому, что во всех этих системах, во-первых, существует большая производительность окольных, или косвенных методов производства (капитал обладает производительностью), и, во-вторых, во всех обществах существует предпочтение благ настоящих благам будущим.[1]

[1] Самуэльсон П., Экономика. М, 1964. С. 646. В последнем, 15 издании учебника, переведенном на русский язык, П. Самуэльсон и В. Нордхаус ссылаются на И. Фишера, приведя его цитату о взаимодействии нетерпения и производительности капитала при определении процента. См. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15 издание. М., 1997. С. 293.

Обратимся к иной концепции, называемой **денежной теорией процента.** Наиболее видным ее представителем является Дж. М. Кейнс. В своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) Кейнс предлагает следующее определение: «Норма процента есть вознаграждение за лишение денег и ликвидности на определенный период... Это «цена», которая уравновешивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег».[2]

Итак, согласно Кейнсу, **процент есть плата за расставание с ликвидностью.** Если сторонники реальной теории процента видят его суть в реальных факторах (производительности и нетерпении), то сторонники денежных теорий сводят природу процента к чисто денежному явлению.

Так кто же прав? Сторонники реальной или денежной теории процента? Для ответа на этот вопрос обратимся к комментариям известного исследователя истории экономической мысли Марка Блауга. Он обращает внимание на то, что процентная ставка работает одновременно на «трех фронтах»: во-первых, в области потребительских решений; во-вторых, в области инвестиционных решений; в-третьих, в области решений, определяющих структуру портфеля финансовых активов. Иными словами, ставка процента – это *и* награда за ожидание, *и* показатель чистого дохода на капитал, *и* компенсация за отказ от ликвидности.

Какая же из двух теорий актуальнее в настоящее время? Можно сказать, что под влиянием кредитно-денежной политики правительства (см. гл. 20), воздействующей, в числе прочих параметров, и на величину ставки процента, интерес к реальным теориям несколько упал. Это видно и по учебникам западных экономистов: изложение теории процента часто ограничивается либо изложением теории предпочтения ликвидности, либо теорией ссудных фондов, в которых норма процента определяется соотношением спроса и предложения на рынке заемных средств. Так важна ли вообще реальная теория процента сегодня? Известный американский экономист Д. Патинкин так ответил на этот вопрос: реальная теория процента определяет норму процента применительно к рынку товаров, а денежная теория определяет ее либо для рынка ценных бумаг, либо для кредитного рынка (рынка заемных средств).[3]

[1] «Процент не является чем-то специфически капиталистическим...». Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 316.

[2] Антология экономической классики. Т. 2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.,1993. С. 265–266.

[3] Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 499.

Таким образом, в зависимости от того, какой из видов рынка капитала, а также рынка благ и рынка ценных бумаг (см. гл. 21) мы исследуем, акцент будет делаться на реальных или на денежных теориях процента.

§ 4. Факторы, определяющие сдвиги кривых спроса и предложения на рынке заемных средств

Изображенные на рис. 12.7. кривые спроса и предложения на рынке заемных средств (ссудного капитала) могут смещаться под влиянием самых различных факторов. Обратимся вначале к факторам изменения спроса на ссудный капитал, отражаемого кривой D_k (см. рис. 12.8).

Во-первых, изменение спроса может произойти из-за уменьшения или увеличения предельной производительности физического капитала, который и приобретается фирмами посредством рынка заемных средств. Здесь мы в очередной раз видим взаимосвязь между рынком услуг физического капитала и рынком ссудного капитала. Допустим, произошло повышение предельной производительности капитала. Тогда кривая D_k сместится вверх-вправо, в положение D_{k_T}.

Почему это происходит? Важнейшая причина – изменения в технике и технологии производства и, в целом, научно-технический прогресс (НТП). Ведь если абстрагироваться от фактора НТП, то по мере роста привлекаемого капитала должен действовать закон убывающей доходности и, следовательно, уменьшение доходности новых капиталовложений. В результате должно происходить и уменьшение ставки процента, если наше объяснение ведется в рамках реальных теорий процента. Однако в историческом плане эта тенденция к падению уровня процентной ставки может быть заторможена или парализована тем влиянием,

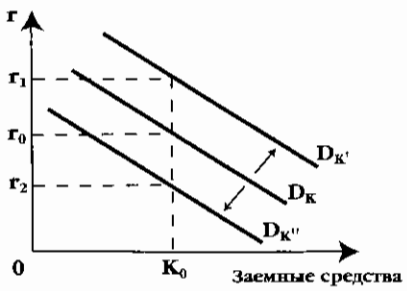


Рис. 12.8. ***Смещение кривой спроса на заемные средства***

которое оказывает на производство НТП. Происходящий рост предельной производительности капитала показывает, что под воздействием НТП тому же объему спроса на заемные средства K_0 будет соответствовать более высокая ставка r_1. Однако, не будем забывать, что НТП может выражаться и во внедрении капиталосберегающих технологий (например, точное литье). Тогда кривая спроса *Dk* сместится вниз-влево, в положение $D_{k_{TT}}$, и при объеме заемных средств K_0 ставка процента снизится до r_2.

Во-вторых, сдвиг спроса на капитал может происходить из-за изменений во вкусах и предпочтениях потребителей. Ведь спрос на физический капитал – это производный спрос. И если падает спрос на бетон, то уменьшится и спрос на бетономешалки, что отразится и на уменьшении спроса на рынке заемных средств. Можно обратиться и к потребительским товарам: падает спрос на хлеб, следовательно, сократится спрос на зерно, а вслед за этим и на зерноуборочные комбайны.

В-третьих, инфляция и инфляционные ожидания также воздействуют на сдвиг кривой D_k. Хотя феномен инфляции будет рассматриваться только в гл. 23, интуитивно ясно, что спрос на заемные средства при инфляции должен возрасти. Заметим, что это – спрос преимущественно на рынке краткосрочных ссуд. Так, предприниматель, беря денежные средства взаймы, рассчитывает на инфляционное повышение цен на свою продукцию и рост прибылей. Кроме того, отдавать долг он рассчитывает обесценивающимися деньгами. В результате кривая D_k смещается вверх и происходит рост ставки процента при той же величине спроса на заемные средства K_0. Например, фирма, производящая товары в реальном секторе экономики и ожидающая определенного повышения цен на свою продукцию, а, следовательно, и прибыли в условиях умеренной инфляции (не более 10% в год), будет предъявлять спрос на заемные средства в надежде расширить свое производство. Однако, в условиях очень высокой инфляции, как это было в России в 1992–1995 гг., капиталовложения в реальный сектор становятся малопривлекательными, и инвестиции текут преимущественно в финансовый сектор. В таких условиях спрос на ссудный капитал растет только для краткосрочных спекулятивных операций.

В-четвертых, сдвиги в спросе на ссудный капитал могут происходить из-за изменений в налоговом законодательстве. Хотя налогово-бюджетная политика будет рассматриваться в разделе «Макроэкономика» (гл. 22), заметим уже здесь, что налоги изменяют стимулы, а значит, и поведение экономических субъектов. Например, рост ставок налога на прибыль корпораций смещают кривую спроса на капитал вниз-влево, так как ослабляются стимулы к инвестированию. И, наоборот, снижение налоговых ставок и введение налоговых льгот сместят кривую спроса на ссудный капитал в правостороннем направлении.

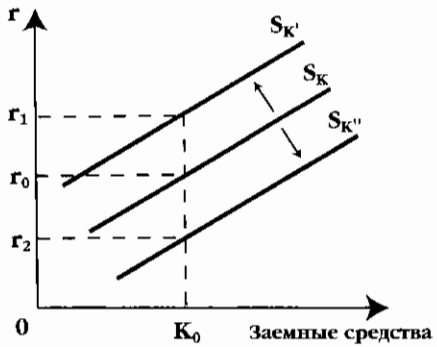


Рис.12.9. ***Смещение кривой предложения заемных средств (предложения сбережений)***

Теперь обратимся к кривой предложения заемных средств (см. рис. 12.9).

Во-первых, на предложение заемных средств, или сбережений, влияет уже рассмотренный нами фактор инфляции. Происходит сдвиг влево-вверх кривой S_k в положение $S_{k_Г}$ так, что величине предложения капитала K_0 соответствует более высокая ставка процента r_1. В условиях, когда деньги теряют свою покупательную способность, кредиторы будут поднимать номинальную ставку[1] процента, желая обезопасить свои денежные средства от обесценения.

Во-вторых, смещение кривой предложения сбережений будет зависеть от фазы деловой активности, в которой находится экономика (спад или подъем). При прочих равных условиях, в фазе спада люди стремятся больше сберегать, нежели тратить. Следовательно, кривая предложения заемных средств сместится в правостороннем направлении, в положение $S_{k_{Г'}}$. Предложению заемных средств K_0 будет соответствовать более низкая процентная ставка r_2. Противоположная ситуация – в фазе подъема, т.е. сдвиг кривой предложения S_k в положение $S_{k_Г}$ (при объеме капитала K_0 ставка процента составит r_1).

В-третьих, налоговая и кредитно-денежная политика государства, использующая в качестве инструментов воздействия на экономику налоговые ставки, ставку процента, другие инструменты политики Центрального Банка, оказывают влияние на предложение сбережений. В результате это отражается на смещении кривой предложения заемных средств.

В целом же изменения в спросе и предложении заемных средств современной экономической наукой объясняются преимущественно в русле денежных теорий процента. Особо примечательны в этом отношении замечания Кейнса. Он характеризовал крах 1929 г. и Великую Депрессию как «внезапный удар по чистой производительности капитала», подчеркивая, что изменения ставки процента были вызваны денежными факторами. А последние связаны с предпочтением ликвидности (см. подробнее гл. 20) и чистая производительность капитала здесь, по его мнению, ничего не объясняет. Причину такого теоретического подхода нужно, очевидно, искать в возрастающей роли косвенных методов государственного регулирования (кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики), оказывающих воздействие на решения экономических субъектов в сфере спроса и предложения заемных средств.

[1] Подробнее о номинальной и реальной ставке процента речь пойдет в § 5 настоящей главы.

§ 5. Номинальная и реальная ставка процента. Фактор риска в процентных ставках

До настоящего момента в нашем исследовании природы процента и величины процентной ставки мы абстрагировались от изменения общего уровня цен в экономике. И это понятно, так как микроэкономика имеет дело, прежде всего, с изменением относительных цен на рынках товаров и рынках факторов производства. Но при исследовании ставки процента абстрагироваться от инфляции можно лишь до известных пределов. В данном случае речь идет о необходимости различать номинальную и реальную ставку процента.

Номинальная ставка процента – это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровень инфляции.

Реальная ставка процента – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка процента составляет 9%, ожидаемый темп инфляции 5% в год, реальная ставка процента составит (9 – 5) = 4%.

Различие между номинальной и реальной процентной ставкой приобретает смысл только в условиях инфляции (повышения общего уровня цен) или дефляции (снижения общего уровня цен). Американский экономист Ирвинг Фишер выдвинул гипотезу относительно связи между номинальной и реальной ставкой. Она получила название **эффект Фишера,** который означает следующее: номинальная ставка процента изменяется так, чтобы реальная ставка оставалась неизменной. В математическом виде эффект Фишера принимает вид формулы:

$$i = r + \pi^e,$$

где i – номинальная ставка процента, r – реальная ставка процента, π^e – ожидаемый темп инфляции (в процентах). Так, например, если ожидаемый темп инфляции составляет 1% в год, то и номинальная ставка вырастет на 1% за тот же период, следовательно, реальная ставка останется без изменений. Таким образом, понять процесс принятия инвестиционных решений невозможно, игнорируя различие между номинальной и реальной ставкой процента. Простой пример: если Вы намерены предоставить ссуду на год в условиях инфляционной экономики, то какую номинальную ставку процента Вы установите? Если темп прироста уровня цен составляет, например, 10% в год, то, установив номинальную ставку процента 10% годовых по ссуде в 1000 долл., Вы через год получите 1100 долл. Но их реальная покупательная способность будет не той, что год назад. Ваш номинальный прирост дохода в 100 долл. будет «съеден» 10%-ной инфляцией. Различие между номинальной и реальной ставкой процента важно для понимания того, как заключаются контракты в экономике с нестабильным общим уровнем цен (инфляцией или дефляцией).

После разграничения понятий номинальной и реальной ставок можно еще раз вернуться к вопросу о том, почему процентные ставки положительны, точнее, почему *реальные* процентные ставки положительны. Вспомним о том, что большинство людей имеет положительное временнуе предпочтение. Это значит, что кредитор, предоставляя кому-то денежные ресурсы, жертвуя настоящим во имя будущего, потребует за это вознаграждения, причем оно должно быть *реальным*, с точки зрения покупательной способности денег.

«Нулевой или отрицательный денежный процент, – отмечает М. Блауг, – *почти невозможно сохранять в течение сколько-нибудь длительного времени, если деньги так или иначе не будут обесцениваться... Реальная норма процента теоретически может быть и нулевой, но отрицательной она не может быть никогда. Потребление товаров можно отодвигать на будущее, но отодвигать его в прошлое нельзя... Если бы реальная норма процента была отрицательной, люди стремились бы превращать будущие блага в сегодняшние, а это возможно лишь в той мере, в какой можно сократить накопленный запас товаров. Таким образом, отрицательный реальный процент неизбежно породил бы неограниченный текущий спрос на скоропортящиеся товары, и в результате реальный процент вновь вернулся бы к нулю».*[1]

Таким образом, само различие между номинальными и реальными переменными порождено инфляционными или дефляционными процессами в экономике.

До сих пор, говоря о ставке процента, мы говорили о некой единой ставке. На самом деле существует множество различных ставок процента на рынке заемных средств, на рынке ценных бумаг, на рынке недвижимости и т. д. Да и каждый из нас по своему опыту знает, что ставки процента в коммерческих банках могут отличаться. Причин здесь несколько, но одна из самых важных – это **степень риска** капиталовложений.

[1] Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 497.

Сам риск в рыночном хозяйстве связан с неопределенностью как имманентной чертой рыночного процесса (см. гл. 8, § 1). Вы рискуете, предоставляя ссуду малоизвестной фирме или отдельному лицу, чье финансовое положение не досконально известно. Вы рискуете в принципе, откладывая возможность сегодняшнего распоряжения денежными ресурсами (ведь в будущем могут измениться и политический климат в стране, и налоговое законодательство и, вообще, как уже подчеркивалось, человек не вечен). Поэтому, чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента.

Это станет яснее после анализа, в частности, рынка ценных бумаг (см. гл. 21), где надежность и доходность ценных бумаг всегда находятся в обратно пропорциональной зависимости. В связи с этим ставки процента по рисковым и безрисковым активам будут различными.

Безрисковые активы – это активы, обеспечивающие денежные поступления в заранее обусловленном размере. Например, в США – это казначейские векселя. Вообще, во многих странах с развитой рыночной экономикой государственные ценные бумаги в наибольшей степени соответствуют понятию безрискового актива, но и доход по ним колеблется в пределах 4–8% годовых.

Рисковые активы – это активы, денежные поступления от которых весьма неопределенны и часто зависят от случая. Типичный пример из недавней российской экономической истории – афера с обязательствами пресловутой фирмы «МММ», по которым обещалась фантастическая доходность.

Следующая причина различий в ставках процента – это **срок, на который выдаются ссуды**. При прочих равных условиях, краткосрочные ссуды предоставляются под более низкий процент, нежели долгосрочные.

Важным фактором различий в ставках процента является и **степень монополизации рынка заемных средств.** Нам уже известно, что монополист обладает определенной властью над рыночной ценой. В данном случае такой своеобразной ценой является ставка процента. И чем выше степень монополизации на рынке ссудных капиталов, тем, при прочих равных условиях, будет выше ставка процента.

Для чего необходимо знание различных ставок процента экономическому субъекту, принимающему решение на рынке капитала? Для того, чтобы при осуществлении инвестиционных проектов с низкой сте-

пенью риска сравнивать ожидаемые доходы со ставкой процента по безрисковым активам. В свою очередь, осуществление высокорисковых инвестиционных проектов требует сравнения ожидаемых доходов с процентной ставкой по соответствующим активам со значительной степенью риска. Конкретный механизм таких сравнений и будет рассмотрен в следующем параграфе.

§ 6. Дисконтирование и принятие инвестиционных решений

Итак, как мы отметили в предыдущем параграфе, рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал (в процентном выражении) с текущей рыночной ставкой процента по ссудам. Сами по себе инвестиции нельзя считать высоко- или низкодоходными, если не принимать во внимание ставку процента. Например, намереваясь вложить в какое-либо дело 1 млн. долл. и получить через год доход на эти инвестиции в размере 200 тыс. долл., вы можете счесть этот проект эффективным, ведь будут возвращены не только вложенные средства, но и получен доход, т. е. уровень доходности составит: 200 000 долл./1 000 000 долл. x 100% = 20%

Однако при рыночной ставке процента 25% такой проект нельзя считать рентабельным: вы упустили возможность предоставить ссуду какому-либо хозяйствующему агенту и получить 250 тыс. долл. годового дохода. Общее правило таково: инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода от них не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Этот пример лишний раз доказывает *альтернативность экономических решений* в рыночном хозяйстве, необходимость постоянного сопоставления различных вариантов и выбор оптимального из них. Таким образом, процент выполняет важнейшую задачу эффективного распределения ресурсов в рыночном хозяйстве, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционных проектов.

Сравнение уровня дохода на инвестиции с процентной ставкой – это один из способов обоснования эффективности инвестиционных проектов. При этом важно учитывать различие номинальной и реальной ставки при сравнении ожидаемого уровня дохода капиталовложений и ставки процента: сравнение целесообразно проводить с реальной, а не номинальной ставкой.

Уточним теперь нашу процедуру сравнения ожидаемой доходности инвестиций и ставки процента: сравнивать необходимо с учетом фактора риска капиталовложений. Если предполагаемый инвестиционный

проект отличается низкой степенью риска, то необходимо сравнивать ожидаемую доходность со ставкой процента по безрисковым активам.[1]

В предыдущем анализе мы абстрагировались от того, что поток доходов, получаемый от реализации инвестиционного проекта, растянут во времени. Поэтому необходимо рассмотреть новое понятие, а именно дисконтирование. Категория дисконтирования неразрывно связана с *фактором времени* и той ролью, которую вообще играет время при определении категории процента.

Дисконтирование (слово «дисконт» означает скидка) – **это специальный прием для соизмерения текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных сумм.** Дисконтирование можно определить и как снижение ценности отсроченных денежных поступлений.

Проблема дисконтирования заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (покупке оборудования, строительстве нового завода, прокладке железной дороги и т. п.) необходимо сопоставлять величину **сегодняшних затрат и будущих доходов.** Попросту говоря, деньги в освоение проекта вы должны вложить *сегодня*, а доходы получите в *будущем*. Но сколько стоит 1 доллар, полученный не сегодня, а через несколько лет? На первый взгляд, вопрос может показаться странным: 1 доллар, полученный через 3 года, это и есть 1 доллар. Однако не будем забывать об альтернативности использования вашего капитала. Вкладывая деньги сегодня в строительство завода, вы упускаете возможность положить деньги на банковский счет; предоставить ссуду своему знакомому бизнесмену; купить высокодоходные ценные бумаги и т. п.

Что означает получить 100 долл. через 1 год? Это (при рыночной ставке, например, 10%) равнозначно тому, как если бы вы сегодня положили 91 долл. в банк на срочный депозит. За год там на эту сумму «набежали» бы проценты и тогда через год вы получили бы 100 долл. Итак, 91 доллар сегодня равнозначен 100 долларам, полученным через год. Или, иначе выражаясь, сегодняшняя стоимость будущих (полученных через 1 год) 100 долларов равна 91 доллару. При тех же условиях (ставка процента – 10%) 100 долл., полученные через 2 года, сегодня стоят 83 долл. Таким образом мы узнаем **сегодняшнюю ценность (present value,** или сокращенно ***PV***) будущей суммы денег.

Можно заметить, что дисконтирова-

[1] В современной российской экономике эта процедура осложняется инфляцией, темп которой, как показала практика, оказывается часто непредсказуемым. Ряд экономистов предлагает в качестве сравнения использовать ставку рефинансирования ЦБ России (см. гл. 20). Но есть и другие предложения, например, сравнивать с годовым темпом прироста обменного курса доллара США по отношению к рублю.

ние – это процедура, *обратная начислению сложных процентов*, т. е. расчету **будущей ценности (future value,** или сокращенно ***FV***) сегодняшней суммы денег. С такими расчетами каждый из нас хорошо знаком. Например, при той же ставке процента, т. е. 10%, можно подсчитать, сколько мы получим через год, положив на срочный депозит 1 долл. В конце 1-го года – это 1,1 долл.; в конце второго года, с учетом сложных процентов – это 1,21 долл. (1,1 + 0,1 x 1,1); в конце 3-го года – это 1,33 долл. (1,1 + 0,1 x 1,1 + 0,1 x 1,21).

Итак, формула для расчета *будущей ценности сегодняшней суммы денег*:

$$FV = \sum_{t=1}^{n} PV(1 + r)^t, \qquad (1)$$

где t – количество лет, r – ставка процента

Формула для расчета *сегодняшней ценности будущей суммы денег*, позволяющая нам дисконтировать будущие доходы, такова:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} FV/(1 + r)^t \qquad (2)$$

Для иллюстрации процесса дисконтирования приведем условный пример. Допустим, если вложить **сегодня** 5 млн. долл. в основной капитал, то можно построить завод по производству хозяйственной посуды и в течение **будущих** 10 лет получать ежегодно 600 тыс. долл. Выгодный ли это инвестиционный проект? Просчитаем два варианта. Ставка процента по безрисковым активам, допустим, в первом случае составляет 2%. Ее мы и берем в качестве **ставки дисконтирования, или нормы дисконта.** Во втором варианте ставка дисконтирования составляет 4%.

Через десять лет при первом варианте мы получим 6 млн. как сумму потока ежегодных доходов по 600 тыс. долл. Каждая из этих «порций» доходов будет получена в будущем, т. е. через 1 год, затем через 2 года и т. д. в течение 10 лет. Необходимо сравнить сегодняшние затраты (обозначим их латинской буквой C) в 5 млн. долл. и дисконтированную величину потока будущих доходов, определяемую по формуле (2).

Далее необходимо сравнить две величины: C и PV, т. е. 5 млн. долл., которые нужно вложить сегодня, и дисконтированную величину, т. е. 5,34 млн. долл. (первый вариант, при ставке дисконтирования 2%). Поскольку $C < PV$, или $5 < 5{,}34$, то при такой ставке процента проект может быть осуществлен. Но во втором случае, т. е. при ставке процента 4%, ценность наших будущих доходов составит сегодня лишь 4,8 млн. долл. Следовательно, $C > PV$, или $5 > 4{,}8$ и такой проект неэффективен; целесообразнее найти альтернативные пути применения этим 5 млн. долл., например, положить эту сумму в банк. Формула дисконтирования (2) показывает, что чем ниже ставка процента и меньше период времени (величина t), тем выше дисконтированная величина будущих доходов.

Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю ценность будущих доходов и принять правильное решение.

Важным показателем при оценке инвестиционных проектов является **чистая дисконтированная ценность (*NPV*).** Она представляет собой разницу между дисконтированной суммой ожидаемых доходов и издержками на инвестиции, т. е. $NPV = PV - C$. В нашем примере чистая дисконтированная ценность при ставке 2% составит: 5,34 млн. – 5 млн. = 0,34 млн. долл. Использование критерия чистой дисконтированной ценности означает, что инвестирование имеет смысл только тогда, когда $NPV \geq 0$. В нашем втором примере, когда в качестве ставки дисконтирования мы брали 4%, NPV составила отрицательную величину: 4,8 – 5 = –0,2 млн. долл. При таких условиях критерий чистой дисконтированной ценности показывает нецелесообразность осуществления проекта.

В связи с показателем NPV, рассмотрим еще один важный показатель, называемый **внутренней нормой дохода (*IRR*)**. Этот показатель означает такую ставку дисконтирования, при которой *чистая дисконтированная ценность равна нулю*. Другими словами, необходимо решить уравнение (3) относительно r:

$$C = \sum_{t=1}^{n} FV/(1 + r)^t \qquad (3)$$

Внутренняя норма дохода, в сущности, – это тот *максимальный* уровень ставки процента, на который может согласиться инвестор для привлечения инвестиционных средств на рынке ссудного капитала.

Дисконтирование применяется не только бизнесменами, осуществляющими инвестиционные проекты. Так, при получении выигрышей по лотерее на разных временных условиях, при получении денежных сумм по завещанию, где также оговорены различные временные сроки выплаты денег, при внесении платы за обучение в высшем учебном заведении в течение нескольких лет и т. п., экономические субъекты используют процедуру дисконтирования, которая помогает осуществить рациональный экономический выбор.

§ 7. Рынок капитальных активов (капитальных благ длительного пользования)

После того, как определена процедура дисконтирования, можно обратиться к вычислению той цены, по которой покупаются и продаются капитальные блага. Нам поможет сравнение величин *C* и *PV*, которые исследовались в предыдущем параграфе.

Допустим, фирма покупает металлообрабатывающий станок. Какова равновесная капитальная цена, по которой будет покупаться и продаваться этот станок? Вспомним, что ценность капитального блага непосредственно связана с потоком доходов, которые можно получить от его использования. Если фирма, купив станок по цене *C*, рассчитывает получить в будущем поток доходов, сегодняшняя ценность которых превосходит величину *C*, то такая сделка укладывается в рамки рационального экономического поведения. Предположим, что поток доходов – это арендная плата, или рентная оценка, по которой фирма будет давать станок напрокат. Следовательно, цена капитального блага тесно связана с рентной оценкой услуг этого блага. Допустим, величина *C* составляет 10000 долл. Срок службы станка – 5 лет. Рентная оценка – 2500 долл. в год. Необходимо дисконтировать этот поток доходов по некоей ставке процента (ставке дисконта). Допустим, на рынке заемных средств по безрисковым активам такая ставка составляет 1%. В таком случае *PV* (сегодняшняя ценность потока доходов) за 5 лет составит 12133 долл. Фирме имеет смысл приобрести станок при таких условиях. Однако здесь мы видим, что на рынке капитальных благ данного вида не наблюдается равновесия, так как $PV > C$. Высокая сегодняшняя ценность потока доходов от станков, сдаваемых в аренду, вызовет приток хозяйствующих субъектов, желающих купить такие станки. Величина *C*, т. е. сложившаяся первоначально цена капитального блага 10000 долл., начнет повышаться, так как владельцы ссудного капитала сочтут выгодным вкладывать свои свободные денежные средства в такой проект. Вместе с тем, увеличится предложение станков на рынке их проката, а, значит, начнет снижаться рентная оценка (арендная плата), которая теперь будет ниже 2500 долл. ежегодно. В результате уменьшится и дисконтированный поток доходов (арендной платы) так, что *PV* начнет снижаться. Равновесие на рынке капитальных благ установится тогда, когда *C* будет равно *PV*. Другими словами, **цена капитального блага есть не что иное, как дисконтированная ценность потока будущих доходов,** приносимых от его использования.

Таким образом, мы вернулись к тому, с чего начали настоящую главу: цены на рынке услуг физического капитала (ставки арендной платы), цены на рынке ссудного капитала (ставки процента), цены на рынке капитальных благ (дисконтированный поток доходов, приносимый капитальными благами) самым тесным образом связаны между собой.

Подведем некоторые итоги. Процент в рыночном хозяйстве выступает как своеобразная цена, выравнивающая спрос и предложение на рынке ссудного капитала (рынке заемных средств). Процент – это факторный доход, который получает собственник ссудного капитала. Для субъекта предложения ссудного капитала процент выступает как доход; для субъекта спроса на ссудный капитал процент выступает как издержки, которые несет заемщик капитала. Следовательно, как и в случае с заработной платой, и с земельной рентой, так и при характеристике процента важно помнить: то, что для одних хозяйствующих агентов является доходами, для других – расходами, или издержками. Этот своеобразный баланс доходов и расходов в рыночном хозяйстве полнее будет раскрыт при характеристике валового внутреннего продукта в гл. 16, где освещается движение всех разновидностей доходов на макроэкономическом уровне.

ПРИЛОЖЕНИЕ К ГЛАВЕ 12
Кредитор или заемщик?

Нам уже известны такие понятия, как межвременной выбор, предельная норма временнуго предпочтения, дисконтирование, ставка процента. Теперь возможно построить модель оптимального выбора экономического субъекта с учетом его межвременного бюджетного ограничения. Мы будем использовать знакомый нам из гл. 5, § 9 и гл. 10 аппарат кривых безразличия и бюджетных линий, но теперь уже применительно не к выбору между двумя товарами (например, яблоками и грушами), а выбору между текущим и будущим потреблением денежных средств. Задача состоит в том, чтобы определить оптимум экономического субъекта в распределении им своих денежных ресурсов между настоящим и будущим периодами времени. При этом мы будем в начале анализа исходить из того, что нет ни заимствований, ни ссуд; затем допустим, что существует рынок заемных средств. Таким образом, мы выясним, при каких условиях домашнее хозяйство будет выступать кредитором или заемщиком.

Как известно, кривая безразличия домашнего хозяйства (см. рис. 12.6) представляет собой функцию полезности данного экономического субъекта с учетом его межвременных предпочтений:

$$U = f(C_1, C_2) \qquad (4)$$

Каждая точка на кривой безразличия показывает одинаково приемлемую комбинацию сегодняшнего и будущего потребления.

Отказ от сегодняшнего потребления денежных средств с учетом положительной предельной нормы временного предпочтения означает, что в будущем домашнее хозяйство получит вознаграждение в виде процента за сегодняшнее сбережение. Следовательно, любая точка на кривой *U* означает одинаковый уровень полезности для домашнего хозяйства.

Обратимся к рис. 1.

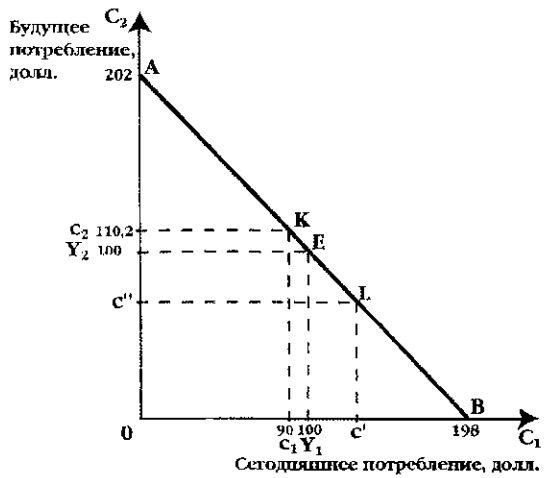


Рис. 1. ***Межвременнуе бюджетное ограничение***

На оси абсцисс фигурирует сегодняшнее потребление (C_1), на оси ординат – будущее потребление (C_2). Допустим, сегодняшний доход потребителя представлен неким первоначальным денежным наделом, или запасом, и составляет Y_1 денежных единиц; потребление в точности совпадает с ним, так как домашнее хозяйство не прибегает к займам, не предлагает ссуды. Другими словами, потребление ограничено имеющимся денежным доходом (наделом). Экономический субъект может потратить свой доход или в сегодняшнем, или в будущем периоде. Поскольку, напомним еще раз, нет рынка ссудного капитала, будущий доход составляет величину Y_2 и будущее потребление так же в точности совпадает с ним. Таким образом, мы определили координаты точки *E*, которая показывает первоначальный запас (надел) денежных средств.

А теперь представим, что домашнее хозяйство в сегодняшнем периоде сберегает часть своего дохода, отдавая его в ссуду. Положительная разница между Y_1 и потреблением c_1 есть не что иное, как сбережения.

Отказ от сегодняшнего потребления будет вознагражден увеличением будущего потребления. Размер этого вознаграждения, как нам уже известно, зависит от величины процентной ставки. Следовательно, в будущем периоде домашнее хозяйство будет потреблять в размере Y_2, и вдобавок к тому получать вознаграждение в виде процентной ставки на сделанные сбережения ($Y_1 - c_1$). Выразим будущее потребление следующим образом:

$$c_2 = Y_2 + (Y_1 - c_1)(1 + r), \qquad (5)$$

где ($Y_1 - c_1$) представляет величину сбережений в сегодняшнем периоде. Если раскрыть скобки в уравнении (5) и перенести в левую часть равенства сумму текущего и будущего потребления, то получим:

$$c_1(1 + r) + c_2 = Y_1(1 + r) + Y_2 \qquad (6)$$

Формулы (5) или (6) представляют собой **межвременное бюджетное ограничение** домашнего хозяйства. Межвременное бюджетное ограничение показывает *возможности, доступные для потребления в сегодняшнем и будущем периодах времени.* В таком виде формулы (5) и (6) показывают будущую ценность (*FV*) сегодняшнего потребления денежных средств. Если же мы хотим показать межвременное бюджетное ограничение с помощью процедуры диконтирования будущего потребления и будущего дохода, т. е. показать их сегодняшнюю ценность (*PV*), то получим:

$$c_1 + c_2/(1 + r) = Y_1 + Y_2/(1 + r) \qquad (7)$$

или

$$c_1 = Y_1 + (Y_2 - c_2)/(1 + r) \qquad (8)$$

Все четыре формулы (5)–(8) определяют межвременное бюджетное ограничение. В случае (5) и (6) мы используем формулу *будущей ценности* суммы денег (*FV*), а в случаях (7) и (8) – формулу *сегодняшней ценности* суммы денег (*PV*).

Например, первоначальный денежный надел составляет 100 долл. Ставка процента составляет 2% (или 0,02). Если домашнее хозяйство полностью отказывается от сегодняшнего потребления ($c_1 = 0$) и сберегает 100 долл., отдавая их в ссуду, то его потребление в будущем периоде, согласно формуле (5), составит: 100 + (100 – 0) x (1 + 0,02) = 202 долл. Точка *A* соответствует нулевому потреблению в сегодняшнем периоде и максимально возможному потреблению в будущем периоде при заданных ранее условиях (см. рис. 1).

Мы рассмотрепи поведение кредитора. А какую максимальную сумму может взять в долг домашнее хозяйство, если оно полностью отказывается

от будущего потребления? Исходя из формулы (8), величина c_2 в таком случае составит 0. Следовательно, можем записать: $c_1 = Y_1 + Y_2/1 + r$, или 100 + 100/(1 + 0,02) = 198 долл. Учитывая, что первоначальный денежный запас составляет 100 долл., максимальная сумма, которую может взять в долг домашнее хозяйство, составляет 198 – 100 = 98 долл. Величина 198 долл. соответствует точке *B* на оси абсцисс (нулевое потребление в будущем и максимально возможное потребление в настоящем с учетом рынка заимствований). Соединив точки *A* и *B*, мы построим линию межвременного бюджетного ограничения *AB*.

Мы рассмотрели крайние случаи, когда домашнее хозяйство полностью отказывается от сегодняшнего или будущего потребления, предлагая ссуды или обращаясь к заимствованиям. Рассмотрим более типичный случай. Допустим, что в сегодняшнем периоде домашнее хозяйство сберегает, предлагая ссуды ($Y_1 - c_1$), т. е. (100 – 90) = 10 долл. Следовательно, его будущее потребление составит 100 долл. + 10 долл. x (1 + 0,02) = 110,2 долл. На рис. 1 мы сможем определить координаты точки *K*, лежащей на линии бюджетного ограничения: на оси абсцисс – это сегодняшнее потребление c_1, соответствующее 90 долл. (10 долл. сберегаются); на оси ординат – это будущее потребление c_2, соответствующее 110,2 долл.

Графически межвременное бюджетное ограничение представляет собой прямую линию *AB* с наклоном, равным – (1 + *r*). Изменение ставки процента будет изменять и наклон линии *AB*.

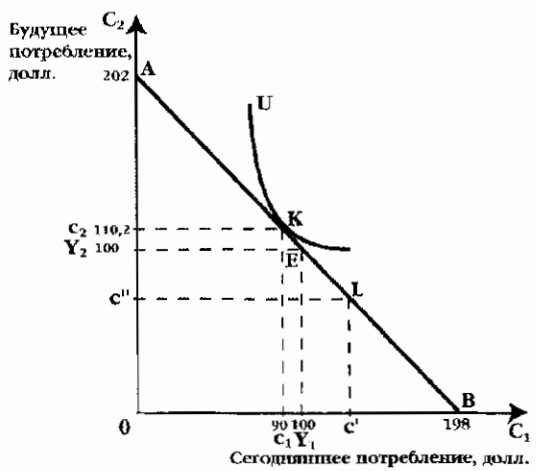


Рис. 2. ***Оптимизация межвременнуго выбора домашнего хозяйства (межвременнуе равновесие)***

Теперь можно наглядно продемонстрировать, кто будет кредитором, а кто – заемщиком. В только что приведенном примере координатам c_1 и c_2 соответствовала точка *K* на линии межвременного бюджетного ограничения. Все точки, лежащие *левее* точки *E* на линии *AB*, означают, что мы рассматриваем экономический выбор *кредитора*. Ведь он сегодня потребляет меньше своего текущего дохода, делая сбережения и отдавая их взаймы. Напротив, все точки, лежащие *правее* точки *E* на линии *AB*, означают, что мы имеем дело с *заемщиком*: он сегодня потребляет больше своего текущего дохода, его сбережения отрицательны. Например, точке *L* соответствуют координаты *c'* (превышение сегодняшнего потребления над доходом Y_1, т. е. заимствование) и *c''* (уменьшение потребления в будущем периоде, поскольку необходимо выплачивать процент по займам).

Итак, в какой же точке на кривой безразличия *U* достигается оптимум? По аналогии с определением оптимального выбора потребителя (гл. 5, § 9), мы можем ответить: в точке касания кривой безразличия домашнего хозяйства и линии межвременного бюджетного ограничения (см. рис. 2). Допустим, как в нашем примере, это точка *K*.

Именно в точке касания линия *AB* и кривая безразличия *U* имеют одинаковый наклон. В данном примере оптимальным для домашнего хозяйства будет осуществление кредитования. Таким образом, мы видим, что предложенный ординалистами подход к решению задачи оптимального выбора потребителя получил широкое распространение и в других сферах экономической деятельности, а именно там, где требуется найти оптимальное решение при существующих бюджетных ограничениях и кривых безразличия (см. гл. 5, гл. 10, а также гл. 15).

Основные понятия:

Капитал	capital
Физический капитал	physical capital
Услуги капитала	capital services
Основной и оборотный капитал	fixed and floating capital
Амортизация	depreciation
Норма амортизации	depreciation rate
Окольные методы производства	roundabout production
Чистая производительность капитала	net capital productivity

Уровень дохода на капитал	rate of return on capital
Рентная оценка	rental rate for capital
Минимально приемлемая рентная оценка	required rental on capital
Предельная альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) капитала	marginal opportunity cost of capital
Временнуе предпочтение	time preference
Предельная норма временнуго предпочтения	marginal rate of time preference, MRTP
Ставка процента (номинальная и реальная)	interest rate (nominal and real)
Предельная доходность инвестиций	marginal rate of return on the investment
Дисконтирование	discounting
Сегодняшняя ценность	present value, PV
Будущая ценность	future value, FV
Чистая дисконтированная ценность	net present value, NPV
Внутренняя норма дохода	internal rate of return, IRR
Межвременнуе бюджетное ограничение	intertemporal budget constraint

Глава 13. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

«Уверяю вас, укротить несколько квадратных сажен земли – огромная победа. Вот она лежит, трудолюбивая, рассыпчатая, влажная; хочется всю ее раскрошить, размять пальцами, чтобы удостовериться в своей победе. И уж не думаешь о том, что на ней сеять. Разве само по себе не прекрасное зрелище – эта темная, воздушная земля?»

Карел Чапек

Прежде чем обратиться к исследованию земельной ренты как факторного дохода, важно определить некоторые категории, без которых ее анализ был затруднителен, а именно: **землевладение и землепользование.** Эти понятия необходимо четко отличать одно от другого.

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается **право собственности на землю.** Землевладение осуществляют собственники земли.

Землепользование – это пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные физические (или юридические) лица.

Так же, как и в главах, посвященных рынку труда и капитала, мы будем различать термины *услуги земли* и *земля*. Первый из выделенных терминов связан с определением земельной ренты, или арендной платы. Второй – с определением цены земли как капитального актива.

§ 1. Ограниченность предложения земельных ресурсов. Теория предельной производительности и земельная рента

Важным условием при объяснении категории земельной ренты является факт **ограниченности предложения земли**. Количество земли – фиксированная величина. Подобной ограниченности не наблюдается при формировании предложения труда или предложения капитала, так как два последних фактора производства являются свободно воспроизводимыми, и могут быть увеличены в ответ на растущий спрос. Этого нельзя сказать о земле, пригодной для выращивания сельскохозяйственной продукции; то же самое относится и к земельным участкам в добывающей промышленности и в строительстве. Именно ограниченность, абсолютная неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Конечно, в *очень долгосрочном* периоде предложение земли может быть увеличено в ответ на растущий спрос на сельскохозяйственные угодья путем отвоевывания ее у прибрежных участков морей, тайги или тропических лесов. Можно улучшить плодородие земли. Но в краткосрочном и долгосрочном периоде, каким бы высоким ни был спрос, например, на чернозем или на богатые полезными ископаемыми залежи, увеличить предложение земли такого качества просто невозможно.

Другой особенностью земельных ресурсов является их *недвижимый* характер. Владелец земельного участка не может перебросить его ближе к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции или к городу, славящемуся своей индустрией развлечений, чтобы получить больший доход.

Земельная рента как факторный доход может быть рассмотрена на основе концепции предельных продуктов. Именно размеры предельных продуктов определяют вклад и, соответственно, вознаграждение каждого из факторов производства (см. гл.10). Ранее мы рассматривали, главным образом, два фактора – труд и капитал – при создании продукции фирмой. Теперь двумя факторами производства в нашей модели ценообразования будут земля и труд. Количество применяемой земли составляет некую фиксированную величину. Переменным фактором являются услуги труда наемных сельскохозяйственных рабочих.

Из графика на рис. 13.1 видно, что собственник земельного участка (владелец фермы) будет нанимать дополнительных рабочих до тех пор,

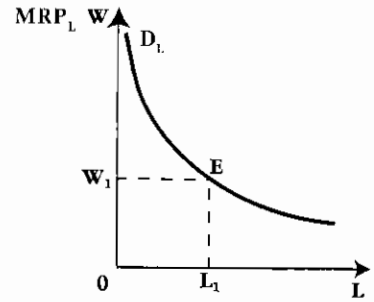


Рис. 13.1. ***Доли заработной платы и земельной ренты в созданном продукте***

пока предельный продукт, создаваемый наемным сельскохозяйственным рабочим, не сравняется с размером заработной платы. Это количество нанимаемых рабочих достигает величины L_1, когда размеры предельного продукта равны W_1, т. е. совпадают с уровнем заработной платы, сложившейся на конкурентном рынке. Заработная плата всех сельскохозяйственных рабочих составит площадь $0W_1EL_1$. А что же представляет собой остальная площадь, т. е. фигура W_1ED_L? Это и есть величина земельной ренты. Можно сказать, что размер земельной ренты мы определили остаточным методом, когда из общей величины созданного продукта вычли совокупную величину заработной платы.

В нашем примере с определением ренты предполагалось, что фермер является собственником, а не арендатором земли. Вообще вопрос о том, справедливо или нет присвоение собственником земли ренты, этого «дара природы», является в значительной степени морально-этическим или политическим. Действительно, владелец участка земли не создавал землю (предположим, что это девственная земля или целина), не приложил никаких усилий для «появления на свет» этого фактора производства. Почему же он присваивает ренту? Разве это справедливо? Но такая постановка вопроса может завести нас очень далеко; а почему собственник капитала присваивает процент? А откуда он (т. е. капитал) у него появился? Трудовые сбережения? Достался по наследству или в результате ограбления? Выигран в карты или найден на лестничной площадке кошелек с деньгами и т. п.? Все эти вопросы экономисты часто называют проблемами так называемого первоначального накопления капитала. В нашем же анализе мы исходим из того факта, что доходы от факторов производства присваиваются их собственниками. Справедливо или нет, – этот вопрос лежит вне рамок позитивного экономического анализа.

§ 2. Альтернативная ценность услуг земли и земельная рента. Равновесие на рынке услуг земли

Нам уже известно из гл. 11, что экономическая рента означает не просто доход от фактора производства. Экономическая рента **– это доход от какого-либо фактора производства, предложение которого неэластично.** Исходя из этого определения, экономической рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли (а ее предложение неэластично – ведь ранее мы говорили об ограниченности земли), а доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности (ведь предложение нефтеносных участков неэластично), рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с какими-либо уникальными дарованиями (голос выдающегося певца, умение гипнотизировать и т. п.). В гл. 11 мы определяли экономическую ренту как часть выплат, входящих в состав заработной платы. Речь шла о *доходах, превышающих альтернативную ценность такого ресурса, как труд*. Именно эти выплаты и составляют экономическую ренту. На рис. 11.6в) в гл. 11 мы рассматривали случай с абсолютно неэластичным предложением услуг труда. По аналогии мы можем определить и экономическую ренту от использования услуг земли. Но следует особо подчеркнуть, что земля – это фактор, *не имеющий альтернативной ценности для общества в целом*. Ранее нам приходилось встречаться с кривой предложения услуг труда и услуг капитала, имеющими положительный наклон. Это объяснялось растущими альтернативными издержками использования услуг названных факторов. Если же кривая предложения услуг земли вертикальна, то альтернативные издержки ее использования равны нулю.

В § 1 настоящей главы рассматривался случай, когда фермер одновременно является и землевладельцем, и землепользователем. Теперь мы предполагаем, что земля не принадлежит фермеру: он ее арендует. Это во многом соответствует реальным условиям фермерского хозяйства стран с развитой рыночной экономикой, хотя в них наблюдается тенденция к росту не арендованной, а собственной земли.

Принцип установления земельной ренты, или арендной платы[1] (эти два понятия часто используются в качестве синонимов) как равновесной цены на рынке земельных ресурсов таков же, как и в случае других рынков факторов производства.

[1] Эти два понятия часто используются в качестве синонимов, хотя в гл.12 мы делали различие между категорией ренты как дохода от фактора с фиксированным предложением и арендной платой как доходом от воспроизводимого фактора длительного пользования, например, производственными фондами в промышленности.

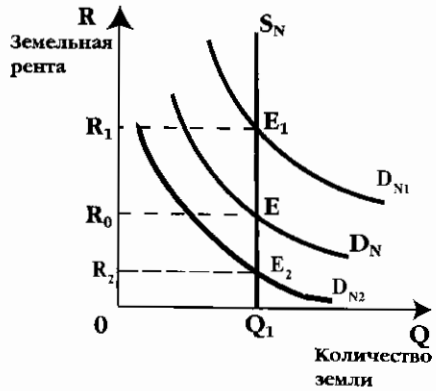


Рис. 13.2. ***Равновесие на рынке услуг земли***

На рис. 13.2 S_N — это кривая предложения услуг земли[1], D_N — кривая спроса на услуги земли, точка *E* — это уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение услуг земли. Предположим, что уровень земельной ренты повысится и превзойдет уровень точки *E*. Что же тогда произойдет? Предложение услуг земли (хоть оно и неизменно) превысит спрос на нее. В таких условиях земельные собственники станут испытывать трудности со сдачей земли в аренду, и вынуждены будут снизить ставки земельной ренты. Если же уровень ставок понизится (ниже точки *E*), то спрос на землю превысит ее неизменное предложение. В таких условиях земельные собственники, воспользовавшись высоким спросом на услуги земли, будут повышать земельную ренту. Таким образом, только в точке *E* будет наблюдаться равенство спроса и предложения услуг земли.

Но от чего зависит тот уровень, на котором устанавливается земельная рента? В чем причины его снижения или повышения?

Очевидно, что при абсолютно неэластичном предложении услуг земли *земельная рента определяется исключительно спросом на услуги земли*. Чем выше расположена кривая D_N, тем выше и уровень земельной ренты (например, в случае D_{N1} уровень ренты составит величину R_1). Не будем забывать, что *спрос на услуги земли является производным спросом* (как и спрос на другие факторы производства). Например, если цена на пшеницу снизилась (потребители стали меньше употреблять в пищу белого хлеба (см. рис. 13.2), не желая набирать вес и портить фигуру), то и производный спрос на услуги земли

[1] Мы используем в качестве нижнего индекса символ *N* от английского *Nature* – природа.

для выращивания пшеницы уменьшится. А если спрос уменьшится до уровня D_{N2}, то и ставка земельной ренты будет стремиться вниз, составив величину R_2. Все изложенное выше относится и к спросу на услуги земли для несельскохозяйственных целей.

В связи с упоминанием о земельных участках несельскохозяйственного назначения необходимо еще раз отметить, что нулевые альтернативные издержки использования услуг земли относятся только к обществу в целом. Но если предположить, что отдельный собственник земли может использовать ее различными способами – для выращивания сельскохозяйственных культур, для строительства гостиницы или парка развлечений, то он сталкивается с уже известной нам проблемой издержек упущенных возможностей, или альтернативной стоимостью. Допустим, владелец земельного участка может сдавать его в аренду для выращивания картофеля или для строительства гаражей. Если ставка арендной платы для земли под строительство гаражей окажется выше, чем в других вариантах использования земли, то данный участок будет сдан в аренду для несельскохозяйственных целей.

§ 3. Дифференциальная земельная рента

Различными теоретическими школами исследовалась проблема дифференциальной земельной ренты (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.). Несмотря на различия концептуального подхода, экономисты подчеркивают неоднородность *качества* земельных участков. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование *дифференциальной земельной ренты по плодородию* можно наглядно представить, используя научный аппарат кривых средних и предельных издержек. При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной. Допустим, что существуют три участка земли – I, II, III, различающихся плодородием (наибольшее – на участке I, наименьшее – на участке III):

Как видно из графика на рис. 13.3а, ферма I, где плодородие земли самое высокое (большая урожайность при одинаковых затратах всех факторов производства на всех трех фермах), средние издержки самые низкие. Это означает, что фермер I получит дифференциальную ренту, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Фермер II, чьи средние издержки выше, получит меньшую величину ренты

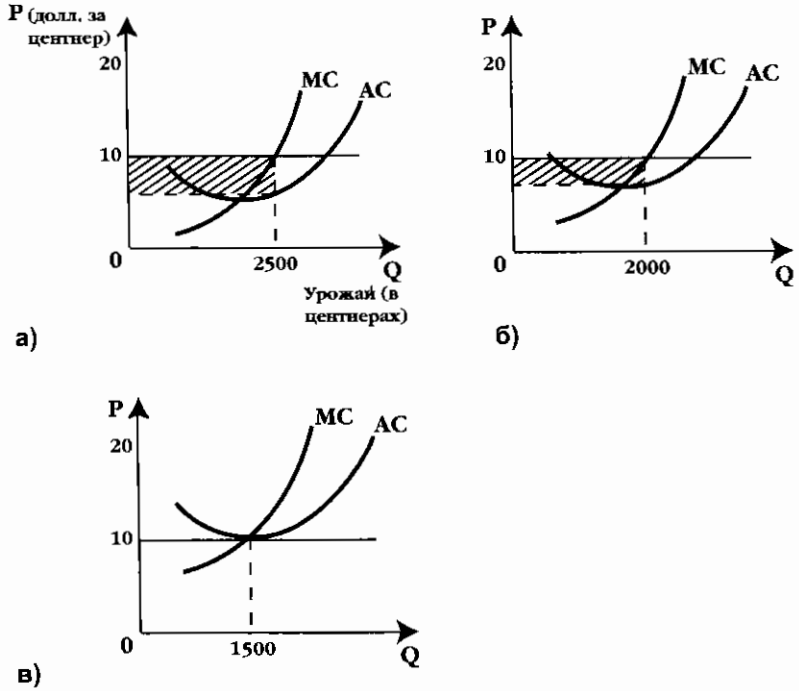


Рис. 13.3. ***Дифференциальная земельная рента***

(рис. 13.3б). И, наконец, фермер III только возместит свои издержки, а размер дифференциальной ренты на его участке равен нулю (рис. 13.3в). Если же рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 долл. за центнер, то фермер III будет вынужден уйти с рынка, так как не сможет компенсировать своих издержек (включая нормальную прибыль).

Получение дифференциальной, т. е. разностной ренты, фермером, хозяйствующим на участке I, достаточно устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть расширено в сколько-нибудь близкой перспективе.

Итак, дифференциальная рента – **это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов** (в данном случае – по плодородию земли).

Ранжирование земельных участков может вестись и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе – по местоположению в зависимости от удаленности от центра

города и т. п. В таком случае мы говорим о *дифференциальной земельной ренте по местоположению.* Механизм ее образования графически может быть представлен на том же рис. 13.3, только теперь величина средних издержек будет определяться не плодородием земли, а местоположением по отношению к рынку сбыта, и, следовательно, неодинаковыми транспортными затратами фермеров.

§ 4. Цена земли как капитального актива

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается как капитальный актив. В связи с этим важно выяснить, чем же определяется цена земли. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее поток доходов, то становится понятно, что цена земли зависит от двух величин:

1) размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка;

2) ставки ссудного процента.

Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а ради той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. **Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенно долгого периода времени.**

Вот почему необходимо использование ставки ссудного процента для определения цены земли. Ведь в экономической теории все активы, которые приносят поток доходов, рассматриваются как капитал. Владелец определенной суммы денег может положить ее в банк и получить доход в виде процента. Но он может потратить эти деньги и на покупку земельного участка. Следовательно, **цена земли – это дисконтированная ценность.** Она рассчитывается по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход. Формула текущей дисконтированной ценности известна из гл. 12. Но здесь важно подчеркнуть, что при покупке земли предполагается, что доход в виде ренты будет выплачиваться собственнику земли не в течение 1, 2 или 10 лет, а неопределенно продолжительный отрезок времени. Следовательно, мы можем воспользоваться известной нам формулой для определения сегодняшней ценности будущих доходов:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} FV / (1 + r)^t \qquad (1)$$

Поскольку величина t в этой формуле приближается к бесконечности, постольку и коэффициент дисконтирования $1/(1 + r)^t$ становится все

меньше и меньше с ростом t. Таким образом, цена земли как дисконтированная ценность (PV_N) определяется по формуле:

$$PV_N = R/r, \qquad (2)$$

где R – ежегодный размер земельной ренты, а r – рыночная ставка процента.

Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 1000 долл., ставка ссудного процента – 5%, то цена земли составит – 1000/0,05 = 20000 долл.

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты, и падать, если повышается ставка процента.

Рассмотренное определение цены земли является теоретическим. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Так, например, рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю (и вообще на недвижимость) в условиях инфляции и особенно гиперинфляции, а это ведет соответственно к росту цены земли. В целом динамика цен на землю в странах рыночной экономики Запада за весь период с начала XX в. имела устойчивую тенденцию к росту, хотя наблюдались и отдельные периоды снижения (например, в США в середине 1980-х гг., в связи с падением фермерских доходов упала и цена земли; в этом же направлении действовал и рост ставок ссудного процента в начале 80-х гг. XX в., доходивший до 18–21%).

Земельная рента означает платность важнейшего фактора производства – земли. Экономисты прошлого по-разному оценивали это обстоятельство. Например, К. Маркс считал сам факт платности земли препятствием для развития производительных сил в сельском хозяйстве, поэтому им и предлагалась ее национализация. Неоклассической школой, наоборот, подчеркивается положительный, т. е. благоприятный с точки зрения эффективности, характер платности земли как важнейшего ресурса. Сопоставление различных уровней цен на различные факторы производства, например, ставок заработной платы и ставок земельной ренты, дает производителю важнейшую информацию о наиболее эффективном сочетании труда и земли при производстве каких-либо сельскохозяйственных продуктов. Так, если земля дорога, а труд дешев, то экономически рационально замещать землю трудом, вести хозяйство на интенсивной основе. Можно с уверенностью сказать, что в условиях бесплатности земли сельское хозяйство в странах рыночной экономики не достигло бы такого уровня производительности и, следовательно, предложения продовольственных товаров, какое наблюдается сейчас. В настоящее время перепроизводство сельскохозяйственной продукции во многих странах Запада достигло таких масштабов, что

потребовало государственного вмешательства и субсидирования фермерских хозяйств во избежание падения их доходов.

Цена земли как капитального актива помогает лучше понять сущность одного из многочисленных рынков товаров и факторов производства, существующих в нормальной рыночной экономике. Нельзя перейти от командно-административной системы к рыночной, если запретить функционирование рынка земли, ее куплю и продажу, залог и т. п. Запрет в нашей стране свободного рыночного оборота земли вовсе не помешал ее купле-продаже, но в нелегальной, скрытой форме: при продаже домов в сельской местности, дач и т. п. Это означало, что государство лишалось значительной части доходов бюджета из-за реализации земельных участков «явочным порядком». Законодательное оформление рыночных отношений, связанных с куплей-продажей земли, – необходимое условие успеха глубоких экономических реформ в России.

Основные понятия:

Собственник земли (землевладелец)	landowner
Производный спрос на землю	derived demand for land
Услуги земли	land services
Земельная рента	rent of land
Дифференциальная земельная рента	differential land rent
Неэластичность предложения услуг земли	unelastic supply of land services
Цена земли	price of land

Глава 14. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРИБЫЛЬ

«Без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития».

Й. Шумпетер

§ 1. Прибыль: нормальная и экономическая

Прибыль в рыночном хозяйстве является вознаграждением такого специфического фактора, как предпринимательство. Специфического, во-первых, потому, что предпринимательство, в отличие от капитала или земли, неосязаемо. Во-вторых, мы не можем трактовать прибыль как своеобразную равновесную цену, по аналогии с рынком труда, капитала и земли. Эта специфика предпринимательства как фактора производства проявляется через его функции. Как уже было показано в гл. 3, функциями предпринимательства являются: соединение других ресурсов – труда, капитала, земли – для производства товаров или услуг; принятие основных решений, связанных с деятельностью фирмы; осуществление нововведений в производстве или в сбыте продукции; взятие на себя рисков, вытекающих из выполнения предпринимательских функций. Предприниматель в результате выполнения этих функций вправе претендовать на определенный доход – прибыль. Рассмотрим понятие прибыли как факторного дохода.

Прибыль обычно определяют как разность между валовым доходом и валовыми издержками. Однако уже этот упрощенный подход к проблеме рождает новые вопросы. Определение валового дохода не составляет трудности (это произведение количества произведенной продукции и цены единицы товара). Но что следует включать в валовые издержки?

Как уже говорилось в гл. 6, с точки зрения бухгалтера, в издержки должны включаться денежные расходы, которые фирма несет на приобретение машин, оборудования, сырья, материалов, на выплату заработной платы работникам и т. д. Фирма в этом случае несет явные издержки, поскольку выплачивает эти деньги внешним по отношению к ней хозяйствующим субъектам, покупает необходимые ресурсы на рынке. Другими словами, **явные, или бухгалтерские, издержки**, включают в себя только денежные затраты. В связи с этим, **бухгалтерская при-**

быль представляет собой разность между валовой выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками.

Однако, согласно экономической теории (см. гл. 6, § 1), в экономические издержки должна входить стоимость услуг всех факторов производства, независимо от того, покупаются ли они на рынке или являются собственностью фирмы. Как уже мы неоднократно отмечали, любые затраты, а значит, и издержки производства, должны рассматриваться с точки зрения ценности альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать. Так, любой предприниматель, выбирая сферу приложения своих предпринимательских способностей, сравнивает альтернативные варианты с точки зрения ожидаемых выгод и выбирает наиболее эффективный для себя вариант. Решив, например, заняться производством мебели, он, по-существу, отказывается (жертвует) от получения дохода в сельском хозяйстве или страховом деле. Этот упущенный, или альтернативный, доход должен входить в издержки.

Используя собственные ресурсы (собственный капитал, собственную землю, собственные предпринимательские способности), владелец этих факторов не несет явных денежных затрат, это неоплачиваемые, или **неявные, издержки**. Но это именно издержки, поскольку они могут быть представлены в денежной форме в виде платежей, которые *могли бы быть получены* фирмой при альтернативном использовании данных внутренних ресурсов. Потеря этих платежей и означает, что фирма несет издержки.

Вместе с тем, очевидно, что в условиях совершенной конкуренции, предусматривающих свободные переливы факторов производства из отрасли в отрасль в поисках более высокого дохода, должно произойти выравнивание альтернативной ценности различных вариантов приложения предпринимательских способностей. В этом случае полные издержки совпадут с полной выручкой. Значит ли это, что предприниматель не получит никакого дохода? Такой вывод будет ошибочным.

Вернемся снова к функциям предпринимательства. Когда предприниматель организует процесс производства, соединяя в нем различные ресурсы, управляет фирмой и принимает необходимые экономические решения, он выступает как разносторонний специалист, являясь одновременно менеджером, инженером, торговым агентом, юристом, начальником отдела кадров и т. д. И только осуществляя все эти функции, предприниматель тем самым выполняет саму предпринимательскую функцию. В этом случае доход предпринимателя будет складываться, по крайней мере, из двух частей. Одна часть дохода будет представлять собой плату за труд предпринимателя, за организацию и ведение дела, т. е. то, что в современной экономической науке принято называть *безусловной заработной платой*. Вторая часть дохода предпринимателя

обусловлена тем, что он, как правило, является собственником капитала и вкладывает этот капитал в дело. Доход на капитал, принадлежащий предпринимателю, может быть выражен в виде годовой процентной ставки, которая, в свою очередь, является количественным выражением чистой производительности капитала.[1]

Эти две части дохода предпринимателя будут представлять собой прибыль с точки зрения бухгалтера, но с точки зрения экономиста – все это элементы издержек. А в валовые издержки, как мы уже знаем, должна входить и **нормальная прибыль** как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. **Экономическая прибыль** возникает в том случае, если валовая выручка превышает все издержки – и явные, и неявные, включая в последние и нормальную прибыль. Существует ли экономическая, или чистая, прибыль как разница между валовой выручкой и полными издержками, и каковы ее источники?

§ 2. Источники экономической прибыли

До сих пор в нашем анализе деятельность предпринимателя мало чем отличалась от деятельности менеджера, юриста, инженера и других специалистов, получающих за свой труд заработную плату. Однако именно экономическая прибыль, которая не входит в издержки, а представляет собой избыток *сверх* нормальной прибыли, достается предпринимателю как факторный доход. Поэтому для того, чтобы понять причины, обусловливающие существование экономической прибыли, и раскрыть ее источники, необходимо раскрыть *специфику* предпринимательской деятельности по сравнению с другими видами труда, приносящими в качестве дохода не прибыль, а заработную плату.

В предыдущем анализе мы исходили из наличия условий свободной конкуренции, ничем не ограничиваемых переливов капитала в поисках более высокого дохода, оптимального поведения хозяйствующих индивидуумов, основанного на рациональном использовании полной и достоверной информации. Кроме того, мы фактически предполагали, что экономика является **статичной**, т. е. ее важнейшие параметры – численность населения, предложение ресурсов, технический уровень производства, вкусы и предпочтения потребителей – остаются неизменными. Статичная экономика вполне предсказуема,

[1] Предприниматель может быть также собственником земли, зданий, сооружений и других ресурсов, используемых в производственном процессе. Альтернативная стоимость этих ресурсов будет входить в экономические издержки и, соответственно, в нормальную прибыль.

экономическая неопределенность сведена к минимуму. В таких условиях экономическая прибыль (сверх вознаграждения за управленческий труд и дохода в форме чистой производительности капитала) должна исчезнуть.

Однако специфика собственно предпринимательской деятельности раскрывается не в статичной, а в развивающейся, **динамичной экономике**, когда факторы, определяющие величину спроса и предложения, изменяются. Один из наиболее авторитетных специалистов в области теории экономического развития, предпринимательства и предпринимательской прибыли Й. Шумпетер[1] выделяет следующие случаи экономического развития (по его терминологии – «осуществления новых комбинаций» факторов производства):

1. Изготовление нового, т. е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага.
2. Внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства.
3. Освоение нового рынка сбыта.
4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов.
5. Проведение соответствующей реорганизации рыночной структуры, например обеспечение монопольного положения предприятия или подрыв монопольного положения другого предприятия.[2]

Именно в этих условиях развивающейся экономики особую роль играют предприниматели, и одновременно проявляется специфика предпринимательской деятельности как фактора производства. Предприниматель не просто соединяет факторы (ресурсы) в производственном процессе, а *проявляет инициативу,* соединяя их по-новому. Предприниматель не просто руководит предприятием, а *принимает неординарные решения* по управлению фирмой. Предприниматель *внедряет инновации* и *несет ответственность за экономический риск.* «Предпринимателями, – пишет Й. Шумпетер, – мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент».[3]

Итак, нулевая экономическая, или нормальная, прибыль, является следствием статичной экономики и свободной конкуренции в чистом виде. Но, с одной стороны, в реальной действительности свободная конкуренция, полное равновесие рынка, статичная экономика существовать не могут. Всегда имеется определенная степень несовершенства конкуренции (монополизация рынка), рыночное неравновесие, неоптимальное поведение индивидуумов. С другой стороны, экономика всегда находится в состоянии динамики, поскольку изменяется население, открываются новые источники сырья, развиваются наука и техника, возникают новые потребности и т. д. Сама экономическая информация является редким благом, недоступной в одинаковой степени для всех участников экономических отношений. Иными словами, любая конкурентная рыночная ситуация характеризуется как известной **неопределенностью** в результате динамичности экономической системы, так и значительным контролем над производством и ценами в результате **монополизации** рынков.

[1] Йозеф Шумпетер (1883–1950), выдающийся австрийский экономист, с 1932 г. жил и работал в США.

[2] См. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С.159.

[3] Шумпетер Й. Указ. соч. С. 169–170.

Именно эта неопределенность рынка, с одной стороны, и монополизация рынка, с другой, и порождают экономическую прибыль, получаемую отдельными предпринимателями как дополнительный, избыточный доход, превышение полной выручки над полными издержками.

Можно выделить несколько причин появления этого дополнительного дохода. Во-первых, *экономическую прибыль можно рассматривать как вознаграждение за принятие предпринимателем риска, связанного с неопределенностью, присущей развитию рыночной экономики.* Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что риски в экономической деятельности носят разный характер. Вероятность некоторых событий, порождающих риски, – например, стихийного бедствия, пожара, несчастного случая, кражи и т. п. – может быть исчислена. Чтобы избежать таких рисков, фирмы прибегают к страхованию и несут определенные затраты (см. гл. 8). В этом случае плата за риск входит в издержки. Однако в рыночной экономике существуют и другие виды рисков, порождаемые непредсказуемыми изменениями спроса и предложения, которые оказывают существенное влияние на положение фирмы. Эти изменения могут быть связаны как с общим изменением конъюнктуры на рынке в ходе экономического цикла, так и с последствиями экономической политики государства, которое, изменяя правовую базу экономики, а также используя косвенные методы регулирования (бюджетно-налогового, денежно-кредитного, внешнеэкономического), в значительной степени определяет условия хозяйствования отдельных фирм. Кроме того, на уровень дохода, получаемого фирмой, оказывают влияние и постоянные изменения во вкусах и предпочтениях потребителей, в предложении ресурсов и т. д. Все эти изменения в экономике (независимо от того, порождаются они циклическими, структурными или политическими факторами) могут стать для фирмы причиной как дополнительных доходов, так и убытков. Другими словами, предприниматель сталкивается в своей деятельности с **нестрахуемыми рисками**. Взятие на себя этих нестрахуемых рисков является одним из источников экономической прибыли.

Во-вторых, *экономическую прибыль можно рассматривать как вознаграждение за инновации.* Одной из важнейших причин динамичного характера рыночной экономики является деятельность самих предпринимателей, направленная на внедрение новых технологий, освоение достижений науки и техники, совершенствование форм и методов организации производства и т. д. Стимулом к такого рода инновационной деятельности является стремление снизить издержки производства и таким образом добиться преимущества в конкурентной борьбе и получить большую прибыль. Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что разработка и внедрение инноваций также связаны со значительной неопределенностью. До начала реального процесса производства никто не может гарантировать, что новые технологии окажутся эффективными, а новый вид продукции принесет прибыль. Другими словами, инновации также могут стать для фирмы причиной как дополнительных доходов, так и убытков. Следовательно, предприниматель, решаясь на осуществление нововведений, рискует, но платой за этот риск, в случае успеха, может стать экономическая прибыль.

Наконец, в-третьих, *источником экономической прибыли может стать обладание монопольной властью на рынке.* Как мы уже знаем (см. гл. 7), монополист имеет возможность, изменяя объемы предложения, влиять на величину рыночной цены и устанавливать ее на уровне, превышающем предельные издержки, что позволяет ему получать сверхприбыль. Обратим внимание, что предприниматель всей своей деятельностью стремится к получению конкурентных преимуществ и, следовательно, монопольной власти. Вместе с тем, обладание монопольной властью в известной степени снижает для предпринимателя степень неопределенности экономической ситуации, а значит, и способствует уменьшению риска потерь и убытков.

В целом, следует подчеркнуть, что движущей силой экономического развития в большинстве случаев выступает именно новаторская деятельность предпринимателей, связанная с предвидением, оригинальностью мышления, инициативой, смелостью, умением брать на себя риск и т. п. Таким образом, если **предпринимательство выступает как фактор, нарушающий равновесие рынка**, смещающий кривые спроса и предложения в иное положение под воздействием открытия новых технологий, новых рынков, создания новых видов продукции, изменения рыночных структур и т. п., то и **прибыль не может выступать как равновесная цена** (об этом и говорилось в начале данной главы).

§ 3. Функции прибыли

Получение прибыли как избыточного дохода, с одной стороны, не может, как правило, иметь длительного характера, так как конкуренция в конце концов ведет к выравниванию условий хозяйствования, повсеместному распространению технических нововведений и т. п. Но с другой стороны, причины, порождающие прибыль, постоянно появляются вновь и воспроизводятся, и с этой точки зрения мы вправе рассматривать прибыль как постоянное явление в рыночной экономике, играющее огромную стимулирующую роль.

Стремление получить экономическую прибыль, обойти конкурентов, укрепить свои позиции на рынке – постоянно действующий мотив предпринимательской деятельности, толкающий экономику вперед, к постоянному развитию. С одной стороны, **ожидание экономической прибыли стимулирует наиболее эффективное использование ресурсов**. Рассчитывая на получение экономической прибыли, предприниматель стремится так организовать производство и сбыт продукции, чтобы добиться снижения затрат, повышения отдачи от используемых факторов производства, и с этой целью он осуществляет технические нововведения, осваивает новые производства. В конечном итоге это способствует экономическому росту и более полному удовлетворению потребностей.

С другой стороны, **существование экономической прибыли способствует эффективному распределению ресурсов между альтернативными способами их применения**. Наличие в какой-либо отрасли прибыли, превышающей средний нормальный ее уровень, сигнализирует о большей привлекательности данной сферы приложения ресурсов. Это сигнал о том, что на данный вид продукции существует высокий спрос, и что общество заинтересовано в расширении её производства. В ответ на полученный сигнал, в эту отрасль направляются ресурсы из других отраслей, где их использование приносит меньший доход. Соответственно, в результате такого перелива ресурсов возрастает в целом эффективность функционирования экономической системы. Но прибыль не только **создает стимулы** для расширения производств, продукция которых пользуется спросом, но и выступает **источником финансирования** такого расширения. Предприятия, получающие более высокую прибыль, имеют возможность, по крайней мере, часть этой прибыли направить обратно в производство в качестве инвестиций, – причем не только на расширение масштабов производства, но и на его совершенствование, на разработку и внедрение новой техники и т. д. Другими словами, получение фирмой экономической прибыли сегодня создает не только стимулы для предпринимателя, но и реальные возможности для получения такой прибыли и в будущем.

Важно подчеркнуть, что неопределенность, приносящая экономическую прибыль одним предприятиям, одновременно порождает убытки для других. Однако постоянная угроза убытков является таким же мощным стимулом, как и желание получить прибыль.

Основные понятия:

Предпринимательство	entrepreneurship
Нормальная прибыль	normal profit
Экономическая прибыль	economic profit
Нулевая экономическая прибыль	zero profit
Явные и неявные издержки	implicit and explicit cost
Статичная экономика	static economy
Динамичная экономика	dynamic economy
Нестрахуемый риск	uninsurable risk
Инновации, нововведения	innovations

Глава 15. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

«Хотя у ценовой системы есть множество достоинств, возможности ее отнюдь не беспредельны. Есть случаи, когда она просто не работает, и, как бы хороша она ни была в определенных сферах, она не может быть единственным и непререкаемым арбитром всей общественной жизни».

Кеннет Эрроу

Рынок представляет собой саморегулирующийся механизм размещения ресурсов, производства, распределения и обмена благ, основанный на взаимодействии спроса и предложения в конкурентной среде посредством свободного ценового сигнала. Рыночный механизм имеет ряд преимуществ по сравнению с механизмом централизованного производства и распределения в командно-административной системе. В децентрализованной экономике благодаря гибкости цен и конкуренции предложение подстраивается под изменяющийся спрос, делая невозможным длительный хронический дефицит, низкое качество и узкий ассортимент продукции – неизбежные атрибуты централизованной экономики с административно фиксированными ценами. Следовательно, в рыночной экономике эффективность распределения, производства и уровень общественного благосостояния объективно выше, чем в альтернативных экономических системах. Для обоснования этого утверждения нам предстоит в настоящей главе раскрыть понятие эффективности так, как оно трактуется неоклассической теорией.

Однако рыночный механизм максимально раскрывает свои преимущества только в чисто конкурентной среде производства частных товаров и услуг и при отсутствии трансакционных издержек. Несоблюдение этих условий может существенно исказить работу рынка. Тогда появляются проблемы, которые рынок не в состоянии решать эффективно. Таким образом, нам предстоит рассмотреть, выражаясь образно, «плюсы» и «минусы» рыночного механизма. Анализ его преимуществ и недостатков мы начнем с рассмотрения сильных сторон рыночной координации субъектов экономики.

§ 1. Рынок как саморегулирующийся механизм. Модели частичного и общего равновесия

Мы уже знаем, что спрос на ресурсы, товары и услуги меняется под воздействием вкусов и предпочтений, новых технологий и т. д. На рынке любого товара происходит постоянная подстройка предложения под изменяющийся спрос при помощи гибкого ценового сигнала. Время от времени предложение полностью находит свой спрос и рынок приходит в сбалансированное состояние. Сбалансированность рынка, т. е. равенство между спросом и предложением, называется **рыночным равновесием.** Однако при изменении конъюнктуры снова возникает дисбаланс между спросом и предложением. Представители классической школы, наблюдая восстановление рыночного равновесия с помощью ценовой и количественной[1] подстройки спроса и предложения, имели основание утверждать, что рынок – это са-

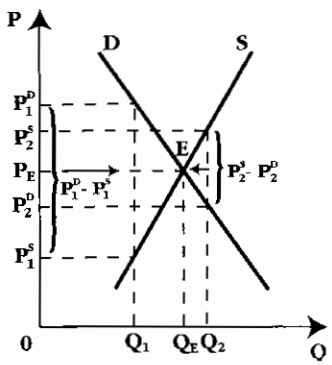
[1] Под количественной подстройкой спроса и предложения понимается изменение их объема до тех пор, пока эти показатели не выровняются между собой. В этом случае равновесная цена на товар устанавливается в результате количественного изменения спроса и предложения, а не за счет изменения цен на товары.

морегулирующаяся система, способная автоматически восстанавливать утраченное равновесие. Рассмотрим механизм саморегуляции рынка подробнее.

В неоклассической экономической теории существует два подхода к исследованию рыночного равновесия – по Вальрасу и по Маршаллу.

Профессор лозаннского университета швейцарский экономист Леон Вальрас, основатель математического направления в экономической теории, рассматривал установление равновесия между спросом и предложением, происходящее в краткосрочном плане на основе их количественной подстройки. Обратимся к рис. 15.1а.

а) Установление равновесия по Вальрасу



б) Установление равновесия по Маршаллу

Рис. 15.1. Автоматизм рыночного равновесия

Пусть первоначальное равновесие установилось в точке *E* при объеме товара Q_E и цене P_E. При повышении цены до P_1 объем спроса сократится, а объем предложения станет выше равновесного, что характерно для *рынка покупателя*. Избавляясь от товарных излишков, конкурирующие производители начнут снижать цены. Под давлением избыточного предложения цена на товар снизится. В ответ величина спроса на данный товар начнет возрастать. Уторговывание будет продолжаться до тех пор, пока производители не «нащупают» такой объем выпуска, который совпадет с объемом спроса.

Напротив, если цена окажется ниже равновесной, допустим, на уровне P_2, то объем спроса будет превышать объем предложения, что характеризует *рынок продавца*: товар временно окажется в дефиците. Конкуренция покупателей, т. е. избыточный спрос, будет давить на цену товара в сторону повышения. В ответ производители станут расширять предложение до тех пор, пока спрос не будет полностью насыщен. Условие равновесия по Вальрасу выглядит как равенство

$$Q^D(P) = Q^S(P) \qquad (1)$$

Формула (1) показывает, что в модели Вальраса объемы спроса и предложения являются функцией цены.

Итак, в подходе Вальраса акцент делается на том, что *равновесие устанавливается под влиянием давления избыточного объема спроса, или избыточного объема предложения на цену, т. е. посредством количественной (объемной) подстройки рыночного механизма.*

Вальрас подошел к описанию общего равновесия в своей знаменитой «**модели аукциониста**» при определенных допущениях. Его модель описывает механизм установления равновесия в отсутствие трансакционных издержек. Кроме того, в данной модели рыночная координация осуществляется без учета временнуго фактора, т. е. сделки заключаются мгновенно и только на уже готовые товары. «Аукционист», своеобразный аналог «невидимой руки», обладая полной рыночной информацией, объявляет новые наборы цен, повышая их на дефицитные товары и понижая на избыточные товары до тех пор, пока он не «нащупает» такой набор цен, который уравновесит спрос и предложение. В процессе, названном Вальрасом «нащупыванием» (tbtonnement), воплощен механизм подстраивания производства под спрос, а в «аукционисте» – автоматизм саморегулирования, движущий рынок к оптимизации.

Рассмотрим другую трактовку процесса установления равновесия. Выдающийся представитель неоклассической школы А.Маршалл полагал, что силой, движущей рынок к равновесию, является цена. Рассмотрим рис. 15.1б. Если цена спроса P^D_1 превышает цену предложения P^S_1, то такая разница цен заставит производителей увеличить предложение с Q_1 до Q_E, и потребители смогут расширить свой спрос, пока цена не установится на уровне P_E. Напротив, если цена спроса P^D_2 окажется ниже цены предложения P^S_2, то производители начнут сокращать предложение товара, а потребители сократят спрос до объема, соответствующего равновесной цене. Таким образом, условие равновесия по Маршаллу выглядит как равенство цены спроса цене предложения:

$$P^D(Q) = P^S(Q) \qquad (2)$$

Формула (2) показывает, что в модели Маршалла цена является функцией объемов спроса и предложения.

Итак, в соответствии с трактовкой Маршалла, *равновесие устанавливается автоматически под давлением разницы цен спроса и цен предложения, т. е. в результате ценовой подстройки, что соответствует более долгосрочному периоду.*

Напомним еще раз, что в математике принято изображать значения независимой переменной на оси абсцисс, а зависимой – на оси орди-

нат. По Маршаллу, величины спроса и предложения являются независимыми переменными, а цена спроса и предложения – зависимой. Поэтому вполне логично, что Q у Маршалла фигурирует на горизонтальной, а *P* – на вертикальной оси.[1] Однако современные экономисты используют функции спроса и предложения в трактовке Вальраса, где цена является независимой переменной, а объемы спроса и предложения – зависимыми переменными. Но при этом в графическом изображении цена фигурирует на оси ординат, а величины спроса и предложения – на оси абсцисс.

Помимо традиционной модели равновесия, существует модель **краевого равновесия,** возникающего при нулевой цене или при нулевых спросе и предложении (рис. 15.2а, б).

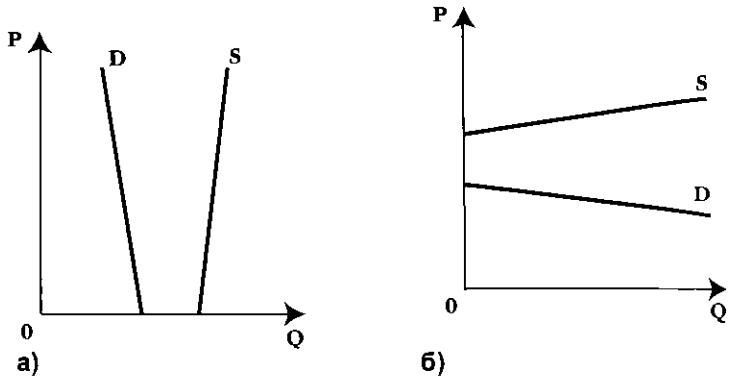


Рис. 15.2. ***Краевое равновесие***

Эта модель отражает некую «предрыночную» ситуацию. Если благо находится в избыточном количестве по отношению к спросу, то перед нами – свободное, или неэкономическое благо (например, чистый воздух, вода источника и т. д.); равновесие в таком случае наступает при нулевой цене (рис. 15.2а).

Равновесие на «непроизводимые блага» (например, товары, производство которых технологически возможно, но экономически нецелесообразно), характеризуется нулевым объемом спроса и предложения. Так происходит потому, что цена предложения всегда будет превышать цену спроса при их положительном значении (рис. 15.2б). Допустим, что это золотые унитазы, инкрустированные изумрудами. Конечно, можно представить, что найдется эксцентричный миллиардер, заказавший себе такой товар, но предположение о серийном производстве подобных изделий является слишком смелым. Ситуация с «непроизводимыми» благами может возникнуть и при разработке опытных дорогостоящих образцов какого-либо товара, еще не знакомого потребителю, а потому не вошедшему еще в стадию серийного выпуска.

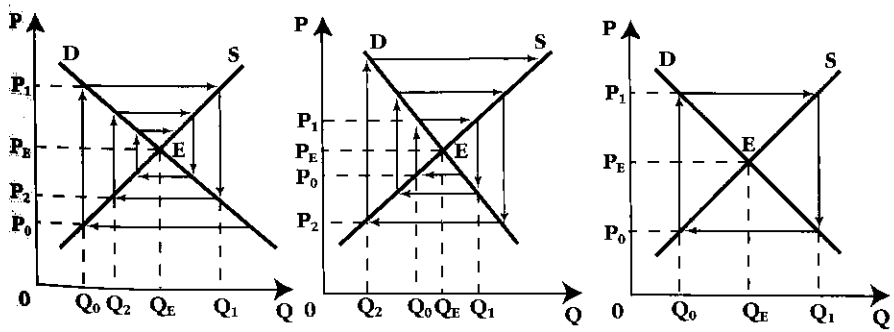
[1] См. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. М., 1993. С. 29 (рис. 19).

Зададимся вопросом о единственности рыночного равновесия. Может ли на рынке возникнуть несколько равновесных состояний?

Все зависит от характера функций спроса и предложения конкретного товара. Рынки большинства нормальных товаров, спрос на которые обратно пропорционален цене, а предложение – прямо пропорционально цене, характеризуются **единственностью равновесия**. Однако существуют исключительные товары, функции спроса или предложения которых ведут себя «не по правилам». Тогда могут возникать случаи множественности равновесия. Например, кривая индивидуального предложения труда, как мы помним из гл. 11, на участке эффекта замещения имеет положительный наклон, а затем, под воздействием эффекта дохода, меняет его на отрицательный, и дважды пересекает кривую спроса на труд. Поэтому на рынке труда может сложиться двойное равновесие: первое – при низком уровне ставки заработной платы и второе – при высокой ставке.

Классическая теория основывается на предположении о **стабильности равновесия**, т. е. о способности рынка самостоятельно вернуться в положение равновесия в случае отклонения от него. Всегда ли это так? В данном вопросе нам поможет разобраться **паутинообразная модель рынка.**

Паутинообразная модель считается динамической и показывает **взаимодействие спроса и предложения при переходе от одного временного периода к другому**. Предложение с опозданием реагирует на изменение цены спроса, что вызывает ценовые колебания.



а) Модель с затухающими ценовыми колебаниями

б) Модель с усиливающимися колебаниями цены

в) Модель с равномерными колебаниями цены

Рис.15.3. ***Паутинообразная модель рынка***

В зависимости от чувствительности (наклона кривых) спроса и предложения к изменению цены различают затухающие, усиливающиеся и равномерные колебания цены.

Рассмотрим подробнее на рис. 15.3а, как в результате затухающих ценовых колебаний устанавливается равновесие. В паутинообразной модели предполагается, что объем спроса ориентируется на фактическую цену товара *текущего периода*. Объемом предложения текущего периода руководят ценовые ожидания *предшествовавшего периода*, основанные на предположении, что текущая цена сохранится и в следующем периоде (т. е. объем выпуска текущего периода производители планируют в предыдущем периоде, исходя из цен, сложившихся на тот период). На рис. 15.3а производители в текущем периоде t_0 предлагают товар в объеме Q_0 по цене P_0, что ниже равновесных параметров рынка. При цене P_0 наблюдается дефицит, который толкает цену товара к повышению и она, превысив равновесный уровень P_E, устанавливается на уровне P_1. Именно эта высокая цена и повлияет на решение производителей увеличить выпуск в следующем периоде до уровня Q_1. Однако в следующем периоде t_1 объем спроса, ориентирующегося на цену P_1, окажется меньше предложения. Избыток товара на рынке собьет цену ниже равновесной до уровня P_2. Но разница между P_E и P_2, как видно из рисунка, меньше, чем между P_E и P_1. Соответственно, в период t_2 объем предложения при цене P_2 снизится до Q_2, что несколько ближе к равновесному, чем объем предложения предыдущего периода. Так, постепенно в результате ценовой и количественной (объемной) подстройки предложение полностью найдет спрос в объеме Q_E при цене P_E. На рынке автоматически установится равновесие.

Если же производители сильнее реагируют на изменение цены, чем предъявители спроса (в этом случае кривая предложения более пологая, чем кривая спроса), то цена будет колебаться во времени с нарастающей амплитудой (рис. 15.3б), т. е. ценовые колебания будут усиливаться и цена будет все больше удаляться от равновесной. Такая ситуация говорит о крайней нестабильности положения производителей отрасли. Усиление неустойчивости рынка теоретически может привести к его разрушению.

Одинаковая чувствительность спроса и предложения к изменению цены (что графически выражается равным по модулю наклоном этих кривых) порождает равномерные колебания (рис. 15.3в), т. е. цена колеблется в определенном коридоре, не останавливаясь на равновесном значении. Поэтому соотношение между спросом и предложением выражается либо как избыток (если цена выше равновесной и движется к верхней границе ценового коридора), либо как дефицит товара (при движении цены от равновесной к нижней границе ценового коридора).

Исследование паутинообразной модели показывает, что, во-первых,

источником ценовых колебаний является запаздывание реакции предложения на изменившийся спрос. Во-вторых, равновесие не всегда может восстанавливаться автоматически. Однако на практике ситуация с усиливающимися колебаниями встречается сравнительно редко. В представленной паутинообразной модели не учитывается одно важное обстоятельство: экономические агенты учатся на своих ошибках. А поэтому при переходе к следующему временному периоду они корректируют свои ценовые ожидания (см. гл. 23, § 6 из раздела «Макроэкономика») и рынок функционирует более или менее устойчиво, особенно в конкурентной среде, не испытывающей неожиданных внешних потрясений.

Проблемы установления и устойчивости равновесия мы рассматривали на примере рынка одного товара или отрасли, т. е. говорили о **частичном равновесии**. Однако в экономической теории существует понятие **общего равновесия**, т. е. *равновесного состояния всей рыночной системы,* что в микроэкономике означает *одновременное достижение равновесия на всех рынках (на рынках благ и рынках ресурсов).*

С помощью модели общего экономического равновесия исследуется взаимосвязь всех рынков экономической системы. Идеальным проводником информации в условиях совершенной конкуренции является ценовой сигнал, распространяющий сведения об изменении рыночной ситуации по всем рынкам. Продвигаясь от рынка к рынку, закодированные в цене сведения корректируются, вбирая в себя все новые конъюнктурные данные. Преобразованный ценовой сигнал возвращается на рынок первичной информации и оказывает на него уже внешнее воздействие. Такое явление называется **эффектом обратной связи**. Ценовые сигналы издают и получают все рынки одновременно, следовательно, **эффект обратной связи включает в себя многократные отражения и преобразования ценовых сигналов в единицу времени.**

Почему же рынки товаров, не имеющих, на первый взгляд, никакого отношения друг к другу (ни взаимодополняемых, ни взаимозаменяемых, ни связанных технологической цепочкой), реагируют на взаимные ценовые сигналы? Что их объединяет в единую рыночную систему? В микроэкономическом плане все товарные рынки связаны, с одной стороны, рынком ресурсов, а с другой стороны, – платежеспособным спросом на блага, производимые с помощью ресурсов. Действительно, рынок труда и платежеспособный спрос, как дно сообщающихся сосудов, связывают рынки товаров и услуг: если увеличивается спрос на одну группу товаров, то может сократиться спрос на другие товары в силу ограничения его платежеспособности. Это относится и к рынку ресурсов, а особенно к рынку труда, учитывая его сегментацию по различным специальностям. С помощью модели общего равновесия рассмотрим, как отдельные рынки могут повлиять друг на друга.

Возьмем четыре отдельных рынка: два отраслевых рынка, не свя-

занных друг с другом технологически, например, рынок зданий и сооружений, и рынок автомобилей, а также два сегмента рынка рабочей силы соответствующих специальностей – строительных рабочих и автосборщиков. Все рынки находятся в равновесии.

Допустим, в экономике начался строительный бум: резко повысился спрос на строительство гостиниц, магазинов, коттеджей и т. д., что требует значительного расширения спроса на строительных и ремонтных рабочих. Повышение спроса и рост цен на новые здания и сооружения оттянут часть платежеспособного спроса с рынка автомобилей. Это ослабит спрос на труд автосборщиков, которые частично перейдут на строительный рынок, привлеченные возросшими ставками заработной платы. Таким образом, на рассматриваемых рынках складывается промежуточное равновесие со следующими параметрами. На рынке жилых и нежилых сооружений возрос спрос, и возросли цены. В связи с этим повысился спрос на соответствующем сегменте рынка труда, а значит, и ставка заработной платы строительных и ремонтных рабочих. На рынке автомобилей уменьшился спрос, и снизилась равновесная цена. На рынке труда автосборщиков снизился спрос на их услуги, и установились более низкие ставки заработной платы.

В новой ситуации под влиянием возросших цен предложение строительных фирм расширится. Увеличится и предложение услуг труда строителей за счет увеличения рабочего времени и притока рабочей силы из другой отрасли. Здесь мы исходим из довольно сильного упрощения, предполагающего, что переквалификация работников происходит без существенных затрат. На автомобильном рынке производители сократили выпуск в соответствие с более низкой рыночной ценой. Таковы параметры нового равновесия на рассматриваемых рынках. Оно будет поддерживаться до тех пор, пока повысившееся предложение на рынке строительных услуг не насытит спрос, и цены (вслед за спросом) не начнут отклоняться от равновесных в сторону понижения. Напротив, на автомобильном рынке сократившееся предложение и низкие цены могут вызвать в следующем периоде повышение спроса и, следовательно, рост цен на автомобили, что так же коснется и рынка труда автосборщиков. В результате рассматриваемые рынки разбалансируются. Спрос, цена и предложение начнут изменяться в обратном направлении до тех пор, пока снова не восстановится общее равновесие при новых параметрах.

Итак, мы рассмотрели установление общего равновесия в условиях совершенной конкуренции при нулевых трансакционных издержках. Однако в реальной жизни поддержание устойчивости работы рынка осложняется наличием этих издержек (см. гл. 4, 9). Они затрудняют работу рыночного механизма, искажая ценовую информацию, усложняют процесс оптимизации и не дают рынку работать идеально эффективно.

Ликвидировать трансакционные издержки нельзя, но можно их минимизировать. Отчасти эту проблему решает государство, создавая четкую правовую основу деятельности бизнеса, поддерживая адекватный социальный климат, развивая контрактную систему и т. д. Но значительную часть трансакционных издержек минимизируют сами предприниматели, стремясь к максимизации прибыли. Прежде всего, бизнес заинтересован в быстром предоставлении, получении и обработке наиболее полной и достоверной рыночной информации, иначе затрудняется минимизация убытков и максимизация прибыли. *Важное преимущество рынка – отсутствие у экономических агентов (по крайней мере, в долгосрочном плане) стимулов к искажению информации*, стремление к минимизации трансакционных издержек, связанных с ее поиском.

§ 2. Общественное благосостояние и эффективность

Примечательно, что не только модель «аукциониста» Л. Вальраса, но и действие «невидимой руки» А. Смита (идея разработана в 1776 году), описывают силу, направляющую рынок к общему равновесию. Эта движущая сила – стремление к прибыли и конкуренция, которые заставляют каждого отдельного предпринимателя максимизировать свою прибыль, минимизируя издержки. Оптимизируя частное производство, предприниматели действуют в интересах всего общества. Однако, это возможно только при эффективном использовании ресурсов. Под эффективным использованием ресурсов понимается достижение наибольшей отдачи в сфере оптимального использования данных ресурсов, или, другими словами, отсутствие потерь в виде упущенной полезности.

Условием же эффективного производства является эффективное распределение. Следовательно, *именно конкуренция является естественным стимулом и организатором эффективного распределения.*

Дальнейший шаг в разработке идей А. Смита сделал итальянский экономист Вильфредо Парето. Он определил критерий эффективного распределения: ресурсы можно считать эффективно, а значит, оптимально распределенными при заданном уровне возможностей, когда *ни один участник рынка не сможет улучшить своего положения, не ухудшив тем самым положения других.* Такое распределение называется **эффективным по Парето, или Парето-оптимальным** распределением. Если же существует возможность хотя бы для одного участника рынка улучшить свое положение, не нанеся ущерба другим, то такое распределение экономических благ не оптимально. Итак, критерием рыноч-

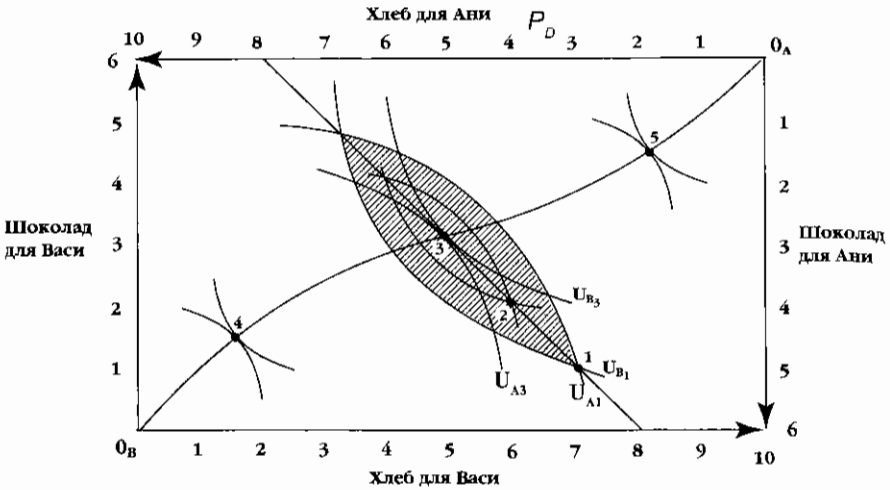


Рис. 15.4. ***«Ящик Эджворта»***

ной эффективности является Парето-оптимальность, и возможность ее достижения – серьезное преимущество рыночной системы по сравнению с командно-административной.

Очень важно, что эффективность распределения по Парето предполагает максимизацию общественной полезности, хотя и является социально нейтральным критерием. Поэтому равноправное (об этом понятии подробнее будет сказано далее), но отнюдь не равное распределение при достижении наибольшей суммарной полезности в рыночной системе корректируется через перераспределительную систему, т. е. с помощью государства.

Но как максимизируется общественное благосостояние? Это один из главных вопросов неоклассической **теории экономики благосостояния**, предметом которой является создание модели экономического оптимума и решение проблемы соотношения между эффективностью экономической системы и справедливостью распределения. Отправным пунктом в исследовании возможности максимизировать благосостояние является модель, называемая **«ящик Эджворта»** (рис. 15.4). Данная модель представляет собой диаграмму полезностей двух контрагентов и помогает выявить условия достижения оптимального распределения экономических благ, при обмене которыми достигается максимальная полезность участников обмена.

Рассмотрим модель обмена двумя товарами между двумя потребителями, например, Аней и Васей, которые олицетворяют две общественные группы. На рис. 15.4 изображены две системы координат, повернутые друг к другу так, что их оси составляют прямоугольник. Правый вер-

хний угол прямоугольника – начало координат O_A, в системе которых расположена карта кривых безразличия Ани (сравните с аналогичными картами в гл. 5, § 9). Левый нижний угол – начало координат O_B, в системе которых расположена карта кривых безразличия Васи. По горизонтальной оси отмечено количество хлеба, по вертикальной – шоколада, в количестве 10 и 6 единиц соответственно. Пусть изначально блага распределены в точке 1, т. е. 7 единиц хлеба и 1 единица шоколада у Васи (поэтому он ценит шоколад больше, чем хлеб). В той же точке 1 мы видим, что у Ани 3 единицы хлеба и 5 единиц шоколада[1] (она, имея больше шоколада, оценивает хлеб выше, чем Вася). В этой точке предельные нормы замещения (*MRS*) участников сделки не совпадают[2]: $MRS_A = 3$, $MRS_B = 1/2$, что позволяет заключать взаимовыгодные сделки. Кривые безразличия U_{A1} и U_{B1}, соответствующие набору предпочтений Ани и Васи, пересекаются в точке 1, образуя область взаимовыгодных сделок (заштрихованная часть рисунка). *Однако не при каждой взаимовыгодной сделке распределение эффективно.* Например, в точке 2 сделка взаимовыгодна (Вася приобретет дополнительную плитку шоколада, а Аня – еще одну буханку хлеба, т. е. то, что они больше ценят). Но так как кривые безразличия в этой точке пересекаются, предельные нормы замещения (*MRS*) у контрагентов не равны. Условием же эффективного распределения является равенство *MRS* участников обмена, в результате которого благосостояние контрагентов нельзя улучшить, не ухудшив положения одного из них, т. е. условие Парето-эффективного распределения. Оно изображено на рис. 15.4 в точках 3, 4 и 5, в которых кривые безразличия касаются друг друга и имеют в этих точках одинаковый наклон. Следовательно, $MRS_A = MRS_B$. Данное правило распространяется и на множество контрагентов, обменивающихся множеством товаров: распределение эффективно только в том случае, если *MRS* любой пары товаров одинаковы для всех участников обмена. Таким образом, одновременное равновесие участников обмена устанавливается при заключении эффективной сделки:

$$MRS_A \text{шок., хл.} = (P\text{шок.}/P\text{ хл.}) = MRS_B \text{шок., хл.} \qquad (3)$$

Данная формула отражает условие достижения равновесия на конкурентных рынках. **Конкурентным равновесием** экономисты называют равновесие по Вальрасу. Напомним, что в основе достижения конкурентного равновесия лежит установление такого набора цен, при котором спрос равен предложению на всех имеющихся рынках в условиях конкуренции.

Вернемся к рис. 15.4. Кривая, прохо-

[1] Примем за единицу измерения хлеба 1 буханку, а для шоколада – 1 плитку.

[2] В этом легко убедиться: проведите через точку 1 касательные к соответствующей кривым безразличия Ани и Васи. Вы увидите, что у них разный наклон. Касательная к кривой безразличия U_A имеет наклон –3, а наклон касательной к кривой безразличия U_B равен –1/2.

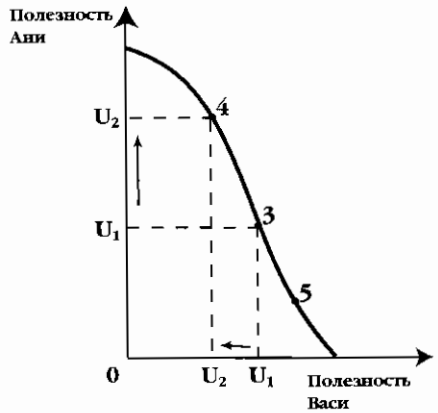


Рис. 15.5. Кривая достижимой (возможной) полезности

дящая из точки O_A в точку O_B соединяет все точки касания кривых безразличия контрагентов Ани и Васи, в которых их предельные нормы замещения равны. Такая кривая, отражающая все эффективные сделки, т. е. все случаи эффективного распределения, называется **кривой контрактов**. Именно кривая контрактов и служит графическим изображением Парето-эффективного распределения между двумя агентами или двумя группами агентов, что и отражено на рис. 15.4.

На рисунке 15.5 изображена кривая контрактов, вогнутая по отношению к началу системы координат. Она представляет собой известную нам кривую из «ящика Эджворта» (рис. 15.4), полученную при проведении линии через все точки касания кривых безразличия (точки 4, 3, 5). Любая точка этой кривой представляет собой эффективное распределение по Парето, максимизирующее суммарную полезность распределения благ в обществе. Иначе говоря, это кривая достижимой полезности для общества. Допустим, что все общество состоит из двух лиц, Ани и Васи, олицетворяющих две общественные группы. При продвижении из точки 3 в точку 4 полезность благ для одной группы общества, которую представляет Вася, уменьшается. Напротив, полезность для другой группы, которую олицетворяет Аня, возрастает. Но в какой точке на кривой достижимой полезности максимизируется общественное благосостояние? Ведь эффективное по Парето распределение не дает ответа на вопрос о распределении благосостояния между людьми с точки зрения его *желательности* для общества. Даже самые крайние точки на кривой достижимой полезности, когда всё достается какому-либо одному из субъектов (или одной общественной группе), Парето-оптимальны.

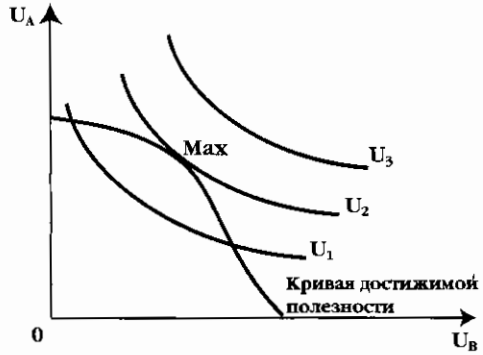


Рис. 15.6. Максимизация общественного благосостояния

Обратимся к рис. 15.6.

Кривая достижимой полезности (рис. 15.6) показывает все варианты полезности, достижимой при Парето-эффективном распределении данного количества благ между двумя членами общества (как в примере с «ящиком Эджворта») или общественными группами.

Выпуклыми по отношению к началу системы координат изображены новые для нас графики – общественные кривые безразличия, или кривые равного благосостояния. **Общественная кривая безразличия,** по аналогии с индивидуальной кривой безразличия (см. гл. 5, § 9), показывает все комбинации полезностей различных социальных групп, соответствующих одному и тому же уровню общественного благосостояния, а поэтому одинаково приемлемых (одинаково безразличных) для общества. Существует множество общественных кривых безразличия (карта общественных кривых безразличия), которые обозначают разные уровни благосостояния общества. Чем выше уровень благосостояния, тем дальше соответствующая ему общественная кривая безразличия расположена от начала координат. Однако самый высокий уровень благосостояния, которого общество может реально достичь при заданных возможностях, отражает та общественная кривая безразличия, которая имеет только одну общую точку (или общую касательную) с кривой достижимой полезности. Таким образом, *распределение, максимизирующее общественное благосостояние, будет достигнуто в точке касания общественной кривой безразличия и кривой достижимой полезности.*

Рассмотренный нами пример еще раз показывает универсальный характер аппарата известных нам кривых безразличия, используемый при анализе проблем выбора.

В связи с проблемой максимизации общественного благосостояния рассмотрим две теоремы экономики благосостояния. **Первая теорема**

экономики благосостояния заключается в том, что распределение в условиях конкурентного равновесия эффективно по Парето. Значит, если всем участникам сделки удается максимизировать свою полезность, то в результате достигается общественно эффективное распределение, максимизирующее общественное благосостояние. Данная теорема указывает на инструмент достижения эффективности по Парето: это – механизм конкурентного рынка. С его помощью можно достичь Парето-эффективного распределения благ среди сотни тысяч участников, не прибегая к созданию специальных структур по сбору информации и принятию централизованных решений. Необходимо и достаточно, чтобы каждый участник распределения обладал информацией о конкурентной рыночной цене того или иного товара.

Вторая теорема экономики благосостояния гласит, что в определенных условиях[1] при Парето-эффективном размещении благ может быть достигнуто конкурентное равновесие. Иными словами, каждая точка кривой контрактов – это случай конкурентного равновесия. Данная теорема проводит разграничение между аллокативной и дистрибутивной ролью ценового сигнала (подробнее об этих функциях см. гл. 5, § 10). С одной стороны, рыночная цена определяет относительную редкость того или иного блага, с другой, – показывает, какой объем различных товаров каждый рыночный агент в состоянии приобрести.

Однако для достижения общей эффективности экономики недостаточно эффективного распределения благ среди потребителей. Необходимо, чтобы и производители распоряжались экономическими благами эффективно.

Для рассмотрения условий эффективного использования факторов производства можно вновь использовать «ящик Эджворта». Рассмотрим рис. 15.7. На повернутых друг к другу осях координат расположены факторы производства хлеба и шоколада. Каждая точка диаграммы показывает затраты труда и капитала для производства этих двух товаров.

Набор изоквант показывает уровни выпусков хлеба и шоколада при различных комбинациях затрат труда и капитала (рис. 15.7). Распределение факторов производства эффективно, если выпуск

[1] Условие, при котором выполняется вторая теорема благосостояния, заключается в том, что предпочтения участников распределения должны выражаться кривыми безразличия, имеющими такую же форму, как в модели «ящик Эджворта», т. е. выпуклыми. Тогда между парой кривых безразличия пройдет единственная общая касательная, которую можно представить в виде общего бюджетного ограничения для двух участников распределения, что говорит о достижении равновесия каждого из них. Если же кривые безразличия участников распределения будут иметь другую форму (например, волнистую), не позволяющую провести между ними общую касательную, то равновесия при Парето-эффективном распределении достигнуто не будет.

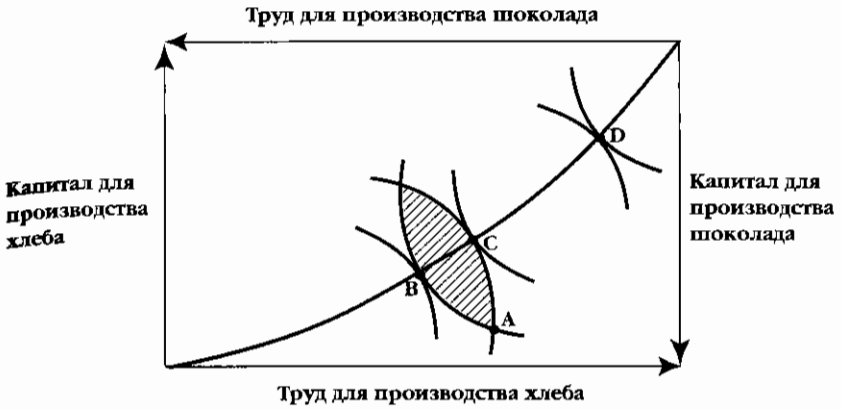


Рис. 15.7. ***«Ящик Эджворта» для рассмотрения эффективности производства***

одного товара не может быть увеличен без хотя бы минимального сокращения производства другого товара. В точке *A*, например, выпуск не эффективен, так как варианты выпуска в заштрихованной области дают лучшие результаты. Точки *B*, *C* и *D* – пример эффективного распределения затрат, а значит, и производства. В этих точках изокванты производителей хлеба и шоколада имеют одинаковый наклон и, следовательно, одинаковую предельную норму технологического замещения капитала трудом (см. гл. 10, § 4). В равновесных точках производители данных продуктов минимизируют свои издержки, комбинируя труд и капитал таким образом, что соотношение предельных продуктов этих факторов равно соотношению их цен (см. гл. 10, § 4, 5):

$$MP_L / MP_K = P_L / P_K \qquad (4)$$

Значит, факторы производства могут эффективно использоваться при условии равенства:

$$MRTS_{KL} = P_L / P_K \qquad (5)$$

Кривая, на которой расположены все точки эффективного распределения и использования факторов производства (рис. 15.7), называется **кривой производственных контрактов**. Она показывает все комбинации максимального (эффективного) выпуска хлеба и шоколада при имеющемся количестве труда и капитала. Эта кривая и есть известная нам граница производственных возможностей.

Однако для эффективного выпуска необходимо, чтобы товары производились в таких количествах, которые соответствуют желанию потребителей заплатить за них. Поэтому необходимым условием эффектив-

ного выпуска является равенство предельной нормы замещения – предельной норме технологического замещения факторов производства:

$$MRS = MRTS \qquad (6)$$

Это и есть состояние оптимальности в экономике. Выполнение данного равенства *для всех потребителей и производителей,* т. е.

$$\sum MRS = \sum MRTS \qquad (7)$$

называется **первым наилучшим распределением**, идеально оптимизирующим благосостояние всего общества. Однако оно труднодостижимо: современный рынок находится в условиях несовершенной конкуренции и претерпевает множество искажений.

Монополизм, асимметричность информации, нерациональность налогообложения и другие проблемы несовершенной конкуренции мешают оптимальному распределению ресурсов. Поэтому экономисты рассматривают **принцип «второго наилучшего» (second-best principle)**, т. е. предлагаются варианты такого распределения, которое было бы наилучшим среди неоптимальных. Такого рода распределение называется **квазиоптимумом**, или **«вторым наилучшим распределением»**. Рассмотрим на примере выпуска двух товаров, хлеба и шоколада, возможность достижения квазиоптимума посредством налогообложения. Допустим, хлеб производится в чисто конкурентных условиях, а шоколад – в монопольных. Цены на шоколад завышены, по сравнению с конкурентными, за счет его недопроизводства. В условиях общего равновесия ресурсы шоколадной отрасли, не нашедшие применения, поглощаются конкурентным рынком хлебных изделий. В результате конкурентное равновесие на этом рынке наступает, когда хлеб производится в большем объеме и при более низкой цене, по сравнению с теми, которые могли бы установиться, если бы шоколад также производился в условиях совершенной конкуренции.

Как можно воспрепятствовать переливу ресурсов, нарушающему эффективный объем производства товаров? Допустим, государство вводит налог на хлеб, нарушая конкурентное равновесие на рынке хлебных изделий. Это вызовет сокращение производства хлеба и повышение его цены для потребителей. Стремление рынка к восстановлению общего равновесия с учетом налога будет стимулировать перелив части ресурсов производства хлеба в шоколадную отрасль. Несмотря на монополизм, производство шоколада сможет расшириться и несколько снизится его цена. В результате на обоих рынках установится новое равновесное распределение, квазиоптимум, компенсирующий монопольное недопроизводство шоколада искажением конкурентного равновесия на рынке хлеба. Однако такое равновесие будет лучше, чем другие менее эффективные варианты. Главная идея теории квазиоптимума состоит в

том, что за счет отказа от конкурентного равновесия на одном рынке, устраняются искажения в распределении и производстве на других рынках, т. е. балансируется рыночная система в целом.

§ 3. Проблемы фиаско (провалов) рынка

Мы уже говорили о том, что рыночный механизм не всегда способен автоматически прийти к оптимальности. Существуют проблемы, на решение которых рыночный механизм не рассчитан, а потому не в состоянии решить их эффективно. Такие случаи, когда рынок неэффективно размещает ресурсы, называются **провалами, или фиаско рынка**. В связи с этим мы рассмотрим теорию внешних эффектов, проблему производства общественных благ, а также проблему асимметричности информации и цикличности развития рынков.

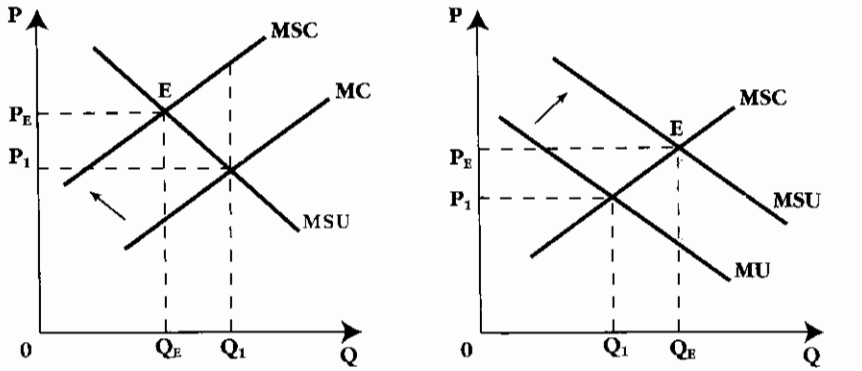
Работа рыночного механизма может порождать внешние эффекты, или экстерналии. Под **внешним эффектом** подразумевается воздействие сделки на третьи лица[1], не учтенное в договоре. Это воздействие проявляется в виде издержек или выгод, не отраженных в рыночной цене. Экстерналии, или внешние эффекты, делятся на *положительные*, т. е. приносящие дополнительные выгоды третьим лицам, либо *отрицательные*, приносящие третьей стороне дополнительные издержки. Например, производство, наносящее ущерб окружающей среде и другим производителям, порождает отрицательные экстерналии. Услуги в области здравоохранения, образования, орошение, озеленение и др. порождают положительные внешние эффекты. Например, если вы на своем балконе выращиваете красивые цветы, то порождаете для всех, кто любуется ими совершенно бесплатно, положительный внешний эффект.

Экстерналии нарушают эффективность работы рыночного механизма. Отрицательные экстерналии на конкурентном рынке порождают перепроизводство по сравнению с общественно эффективным объемом продукции. При положительных экстерналиях, наоборот, возникают случаи недопроизводства товаров и услуг. Почему это происходит? Рассмотрим данные отклонения на рис.15.8. Условием достижения общественно эффективного объема выпуска является равенство предельной общественной полезности (*MSU*) предельным общественным издержкам (*MSC*):

$$MSU = MSC \qquad (8)$$

В случае отрицательных экстерна-

[1] Под третьими лицами понимаются экономические субъекты, не участвующие в данной обменной сделке.



а) отрицательный внешний эффект **б) положительный внешний эффект**

Рис. 15.8. Внешние эффекты (экстерналии)

лий (рис. 15.8а) предельные издержки отдельного производителя *MC* меньше предельных общественных издержек *MSC*. Например, производитель, отказавшись использовать дорогостоящие экологически чистые технологии, переносит[1] тем самым на третьих лиц часть своих издержек, порождая предельные внешние издержки (*MEC*). Вследствие этого объем выпуска Q_1 превышает общественно эффективный объем Q_E, а цена P_1 оказывается заниженной по сравнению с P_E.

В случае положительных экстерналий (рис. 15.8б) предельная полезность товара или услуги *MU* ниже предельной общественной полезности *MSU*. Например, при озеленении улиц обогащенный воздух бесплатно приносит пользу всем людям, а не только тем, кто посадил деревья, порождая тем самым предельную внешнюю полезность (*MEU*). Поэтому цена P_E выше, чем цена P_1 и озеленители посадят деревья в количестве Q_1 вместо общественно эффективного количества Q_E.

Как урегулировать проблему неэффективности, создаваемую внешними эффектами? Что компенсирует обществу ущерб от отрицательных экстерналий, а создателю положительных эффектов недополученную выгоду? Решение этих проблем, как предполагалось до широкого признания идей Р. Коуза, берет на себя государство, используя свои традиционные инструменты – налоги и субсидии. Если для устранения отрицательных экстерналий государство введет

[1] Переносит в том смысле, что у третьих лиц по вине производителя возникают издержки, связанные с болезнями, покупкой лекарств, потерей или ухудшением трудоспособности и т.п., которые не учитываются в цене продукции экологически вредного предприятия.

сдерживающий налог (или заставит производителя покупать лицензию либо установить очистительное оборудование) в размере предельных внешних издержек, то внутренние издержки производителя повысятся и приведут объем выпуска в соответствие с общественно оптимальным. Этот прием называется *интернализацией* (от англ. *internal* – внутренний) *внешних эффектов*, который на графике (рис. 15.8а) выразится смещением кривой *MC* до уровня *MSC* и объем выпуска сократится до Q_E.

Для того, чтобы интернализировать положительный внешний эффект, государство использует стимулирующие субсидии (*S*). Они выплачиваются в размере предельной внешней полезности и трансформируют ее во внутреннюю, увеличив предельную полезность *MU* производителя. Субсидируемый производитель расширит выпуск продукции до общественно эффективного уровня. На графике (рис. 15.8б) процесс интернализации положительных экстерналий выразится сдвигом кривой предельной индивидуальной полезности товара *MU* на величину субсидии, до уровня предельной общественной полезности *MSU*. В результате объем выпуска Q_1 расширится до Q_E.

Однако, если права собственности на ресурсы будут четко определены (специфицированы) и соблюдены, включая возможность свободного обмена этими правами, то рынок сможет урегулировать проблему экстерналий самостоятельно, без участия государства, путем купли-продажи этих прав. Такую идею выдвинул Р. Коуз, который изучал связь между внешними эффектами, правами собственности и эффективностью, что привело к созданию теоремы (1960 г.), названной в честь ученого. **Теорема Коуза** гласит: **внешние эффекты могут быть интернализированы при четкой спецификации прав собственности на ресурсы и свободном обмене этими правами.** Теорема выполняется лишь при таком количестве участников обмена правами, при котором трансакционные издержки проведения переговоров о передаче прав собственности не превысят выгод от результатов обмена. Проще говоря, количество участников переговоров не должно быть слишком велико. Представьте себе, что вы хотели бы договориться об обмене правами на чистый воздух со всеми владельцами автомобилей, проезжающими по шоссе возле вашего дома. Трансакционные издержки по проведению таких переговоров окажутся запретительно высокими.

Теорема Коуза помогает понять смысл интернализации экстерналий. Например, два завода используют один и тот же ресурс, допустим, реку во взаимоисключаемых целях: один – для сброса отходов, другой – для разведения рыбы. *Неважно, кто из них первым получил право на использование реки.* Важно само достижение договора о компенсации: тот,

кто получает выигрыш, платит за причиненный ущерб другому. Тогда объемы выпуска и размер прибыли обоих заводов скорректируются: загрязняющий реку завод сократит чрезмерное производство, компенсируя потери прибыли пострадавшему рыбозаводу. Последний же за счет компенсации сможет увеличить выпуск рыбной продукции по сравнению с преддоговорной ситуацией.

Главный вывод теоремы Коуза заключается в том, что внешние эффекты возникают только в случае размытости, неопределенности прав собственности на ресурсы. Если возможно четкое определение прав, проблема внешних эффектов решается путем *добровольных переговоров* о взаимовыгодной купле-продаже данных прав. В конце концов, права достанутся тому, кто сумеет эффективнее ими распорядиться. Роль государства сводится лишь к установлению «правил игры» при обмене правами собственности на ресурсы.

Обратим внимание на то, что отмеченное ранее условие выполнения теоремы Коуза (ограничение количества участников величиной трансакционных издержек проведения переговоров, которая не должна превышать выгод от результата обмена правами) является общим условием эффективной работы рыночного механизма. Оно дает возможность выявить объем спроса и определить рыночную цену продукции, что всегда осуществимо для частных товаров, когда продавец контактирует с каждым потребителем.

Однако существует такая категория товаров и услуг, на которые выявить спрос и определить оптимальную цену рыночным способом либо невозможно, либо невыгодно из-за чрезвычайно высоких издержек такого выявления ($MC > MU$). Речь идет об общественных товарах и услугах, или общественных благах. **Общественными** называются такие блага, главной характеристикой которых является *неисключаемость из потребления* и *неконкурентность в потреблении*. Те общественные товары и услуги, которые полностью отвечают данным свойствам, называются **чистыми общественными благами**. Классическим примером чистого общественного блага является национальная оборона, городское освещение, маяки, научные знания (при бесплатном образовании) и т. д. Подробнее речь об общественных благах пойдет в гл. 17.

Неисключаемость из потребления означает, что сам характер чистого общественного блага таков, что невозможно отделить «плательщиков» от «неплательщиков». И дело не только в том, что такие блага неделимы (национальная оборона, уличное освещение и т. п.). Неделимых благ в нашей жизни встречается достаточно много: театральный спектакль, дискотека, общественный транспорт. Но во всех приведенных примерах не возникает проблемы **«безбилетника»**, т. е. **ситуации, когда лицо пользуется благом, не заплатив за него.** Вы не можете пройти на дискотеку, в метро или посетить театр, не купив билет. А вот свойство неисключаемости из потребления говорит о том, что уже само создание общественных благ (а не их покупка, в отличие от частных товаров) порождает положительные экстерналии. Однако урегулировать рассматриваемую проблему путем переговоров, т. е. в частном порядке, невозможно, так как не выполняются условия теоремы Коуза. Из-за огромного количества участников слишком велики трансакционные издержки выявления того, кто платит, а кто бесплатно пользуется общественными благами, что и порождает проблему «безбилетника». Поэтому рыночное производство общественных благ неэффективно.

Поясним наши рассуждения следующим примером. Допустим, что национальная оборона финансируется группой неких частных лиц, стремящихся обезопасить только себя от внешнего врага. Однако созданная, например, система ПВО не может защищать только лиц, финансировавших это мероприятие. Она защищает всех граждан страны, включая и тех, кто ничего не платил («безбилетников») для создания оборонного потенциала. Проблема «безбилетника» не позволяет определить полный объем спроса и подрывает рыночные стимулы либо самого предоставления таких благ, либо их предоставления в общественно оптимальном объеме.

Чистые общественные блага неконкурентны в потреблении: увеличение количества потребителей не уменьшает полезности этого блага для остальных, следовательно, и предельные издержки предоставления таких благ равны нулю. Например, оттого, что светом маяка пользуется еще одно морское судно, не зависит уменьшение полезности освещения для других кораблей, и для каждого дополнительно проходящего судна не требуется возводить дополнительный маяк. Можно сказать, что несоперничество – крайний случай проявления положительных внешних эффектов.

Итак, для производства общественных благ в оптимальном количестве нужно взимать плату со всех граждан страны, что под силу только государству, обладающему инструментами налогообложения и механизмом перераспределения в виде государственного бюджета.

Рыночный механизм распределения беспристрастен, так как в его основе лежит принцип равенства предельной производительности ресурса предельному доходу от его использования (см. гл. 10). Это механизм *равноправного распределения*: равное право получить доход в соответствии с производительностью ресурса имеет каждый его владелец. Однако рынок распределяет доход только между теми, кто участвует в механизме рыночной конкуренции, не затрагивая тех, кто находит-

ся за его пределами: проигравших в конкурентной борьбе и нетрудоспособное население.

Среди экономистов ведутся споры о том, справедливо ли эффективное рыночное распределение? Ведь поляризация доходов в условиях рынка может быть огромной по сравнению с уравнительным распределением в командно-административной системе. Да, рыночное распределение *равноправное, но неравное*. Его участники имеют равные права на получение дохода пропорционально своему вкладу, который объективно неравен, так как от рождения все имеют различные силы, способности, стремление к труду и т. д. Под равенством следует понимать равенство возможностей (прав), а не равенство результатов. В командной же экономике под равенством в распределении понимается получение одинакового дохода, независимо от вклада сил, знаний, денежных средств и т. д. Какое распределение считать справедливым? Этот вопрос будет подробно рассмотрен в гл. 24, § 1, посвященной социальной политике государства. Однако следует помнить, что рынок справляется с теми задачами, на решение которых он рассчитан. Нельзя говорить о фиаско рынка в случаях, которые находятся за пределами действия рыночного механизма. Поэтому решение социальных проблем, прежде всего, обеспечение нетрудоспособной части населения правами на достойное существование, а именно, получение определенного дохода без соответствующих факторных затрат, – сфера действия другого, нерыночного механизма, которым обладает государство как инструмент общественного регулирования.

Еще одной проблемой, искажающей работу рыночного механизма, является асимметричная информация в условиях несовершенной конкуренции. Под асимметричностью понимается неравномерное распределение рыночной информации среди участников рынка и порождается эта проблема монополизацией рынков. Асимметричность информации не только повышает трансакционные издержки, но и может привести к перепроизводству одних товаров и к недопроизводству других. Если потребитель обладает лишь частичной информацией о товаре и его качестве, то, во-первых, это приведет к вытеснению качественных товаров с рынка (вспомните «рынок лимонов» из гл. 8), и, во-вторых, порождает интерналии. Термин **интерналии** означает выгоды или издержки участников сделки, не отраженные в договоре. Например, монополия производителя на информацию (производитель знает все о своем товаре, а потребитель – только частично) дает возможность снизить издержки производства за счет качества продукции и расширить выпуск экологически опасных товаров. Часть издержек производителя переносится на потребителя и они становятся «внутренними» издержками потребителя,

не предусмотренными условиями сделки, т. е. не отраженными в цене. Так, купив зараженный радиоактивными элементами продовольственный товар, вы будете страдать от плохого самочувствия, тратить деньги на покупку лекарств и т. п. На величину интерналий уменьшается предельная полезность товара для покупателя. Государство может способствовать решению этой проблемы, аккумулируя и предоставляя рыночную информацию, например, создавая информационные центры, а также устанавливая и защищая посредством законодательства права на получение полной и правдивой информации о товаре (см. гл. 17).

Серьезной проблемой рынка является цикличность его развития: чередование кризисов и экономических подъемов, т. е. движение от подъема к подъему через кризисы. В период кризиса сфера действия рыночного механизма сужается: сокращается занятость, падают доходы, растут убытки, увеличиваются риски, исчезают стимулы к производству. Отдельные рынки могут попросту исчезнуть при глубоком и затяжном кризисе. Государство в критических условиях как раз и должно протянуть спасительную руку рынкам, помогая им выжить, стабилизироваться и модернизировать свою продукцию.

Рассмотрев преимущества и недостатки рынка, мы видим, что он эффективен в тех сферах, на которые распространено действие механизма свободных цен, но рынок не действует в «зазеркалье», т. е. там, куда не может проникнуть. Поэтому совместно с «невидимой рукой» А. Смита оказывается необходимым и действие вполне видимой руки государства. Тем самым мы хотим подчеркнуть, что государственное регулирование дополняет рынок.

Но только здоровое рукопожатие помогает придать устойчивость экономическому развитию страны. Существуют не только провалы, или фиаско рынка, но и провалы государственного регулирования. Самое печальное для общества – некомпетентное вмешательство государственных органов в ситуации, связанные с несостоятельностью рынка. Общество нуждается в государственном вмешательстве там и тогда, где и когда рынок не в состоянии эффективно распределить ресурсы. Об этом пойдет речь в гл. 17. Проблемы эффективного регулирования экономики – это уже сфера экономической политики государства, изучению которой всецело посвящен курс макроэкономики.

Основные понятия:

Равновесие по Вальрасу	Walrasian equilibrium
Равновесие по Маршаллу	Marshallian equilibrium
Краевое равновесие	boundary equilibrium
Паутинообразная модель рынка	cobweb theorem
Частичное равновесие	partial equilibrium
Общее равновесие	general equilibrium
Эффекты обратной связи	feedback effects
Оптимум по Парето (Парето-оптимальное распределение)	Pareto optimum
Теория экономики благосостояния	welfare economics
«Ящик» Эджворта	Edgeworth box
Конкурентное равновесие	competitive equilibrium
Кривая контрактов	contract curve
Принцип второго наилучшего (принцип квазиоптимума)	second – best principle
Фиаско рынка	market failure
Отрицательные (положительные) внешние эффекты	negative (positive) externalities
Теорема Коуза	Coase theorem
Общественное благо	public good
Чистое общественное благо	pure public good
Проблема «безбилетника»	free-rider problem
Интерналии	internalities

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий экономику в целом, на уровне агрегированных показателей. Например, если при изучении микроэкономики мы говорили о расходах на приобретение товаров и услуг отдельным человеком или отдельной фирмой, то в настоящем разделе мы будем рассматривать совокупные расходы (совокупный спрос) общества. Это касается и совокупного предложения, общего уровня цен, безработицы и т. д. Макроэкономика изучает и экономическую политику правительства, а потому часто сталкивается с проблемами нормативного характера: *что должно делать* правительство для предотвращения инфляции, безработицы, потери конкурентоспособности отечественных товаров и т. п.

Макроэкономика – сравнительно молодая наука и само ее название появилось лишь в середине XX века. Возникновением ее, по мнению большинства экономистов, мы обязаны, прежде всего, Дж. М. Кейнсу, чья работа «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) произвела подлинный переворот в представлениях ученых об устойчивости рыночной системы в целом и необходимости государственного вмешательства в экономику.

Изучать макроэкономику в некоторых отношениях сложнее, чем микроэкономику, потому что в этом разделе экономической теории мы видим множество конкурирующих школ и направлений. Кто прав и чья модель более соответствует реальной действительности – предоставляется выбрать самому изучающему макроэкономическую теорию.

Важно отметить и явно усилившийся в последние два десятилетия интерес к *микроэкономическим основам* макроэкономической теории. Конечно, мы будем исследовать потребительские расходы, инвестиции, сбережения в масштабе национальной экономики, но не будем забывать, что их осуществляют миллионы отдельных индивидуумов, руководствующихся определенными предпочтениями, мотивами и т. п. Вот почему правительству, осуществляющему те или иные экономические программы, не следует забывать, что оно своими действиями воздействует на стимулы и ожидания множества людей, которые не всегда приводят к тем макроэкономическим результатам, на которые рассчитывало руководство страны. Таким образом, при изучении макроэкономики мы не переходим к совершенно новому предмету исследования: проблема выбора и экономическое поведение людей остаются в центре внимания, хотя и рассматриваются несколько под иным углом зрения.

Глава 16. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

«Нельзя складывать яблоки с апельсинами».

Популярное изречение в макроэкономической теории

Макроэкономическая теория оперирует важнейшими агрегированными показателями, с которыми нам предстоит познакомиться в настоящей главе. В отличие от микроэкономического анализа, где исследовались цены на отдельные товары и услуги, в макроэкономике важнейшим показателем является общий уровень цен. Так же агрегированию подвергаются все производимые товары и услуги, поэтому мы будем рассматривать результат экономической активности, например, за год, представленный как один совокупный товар. Методика расчета важнейших макроэкономических показателей в различных странах может быть различной, хотя в современном мире статистические службы стран с рыночной экономикой широко используют в своей работе методику расчетов, рекомендуемую статистической службой ООН.

§ 1. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве

В рыночной экономике производится огромное количество разнообразных товаров и услуг. В процессе их создания участвуют различные факторы производства, собственниками которых являются известные нам основные субъекты рыночной экономики.

Владельцы факторов получают доходы, величина которых в конкурентной экономике соответствует предельному продукту данного фактора в денежном выражении (*MRP*). Но доходы одних субъектов рыночной экономики одновременно являются расходами других субъектов. Поэтому в макроэкономической теории принято говорить о кругообороте доходов и расходов в масштабах национальной экономики.

Упрощенная схема кругооборота доходов и расходов (т. е. без учета финансового рынка и международных экономических связей) представлена на рис. 16.1.

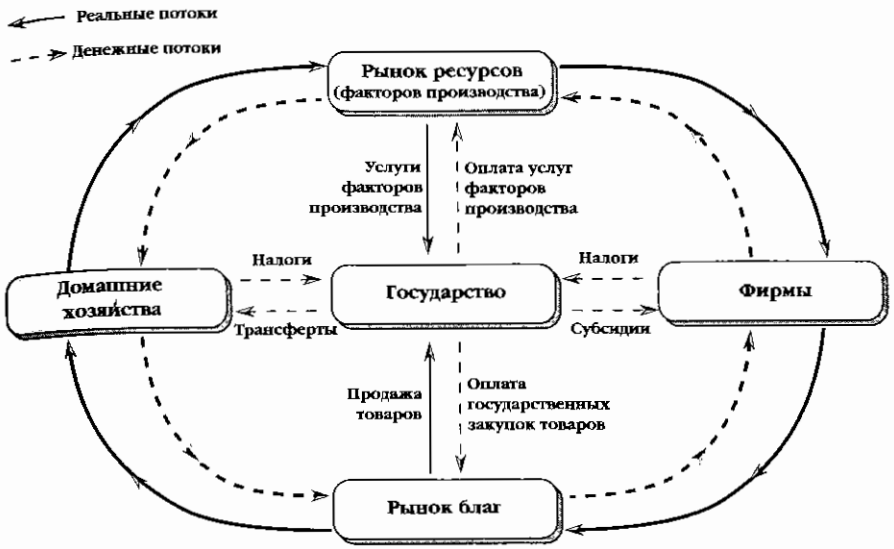


Рис. 16.1. ***Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве***

На схеме видно, что *по часовой стрелке* (сплошная линия) от домашних хозяйств через рынок факторов фирмам поступают услуги факторов производства (услуги труда, капитала, земли, предпринимательства). В свою очередь, через рынок благ от фирм к домашним хозяйствам поступают различные материальные и нематериальные блага: продовольствие, автомобили, различные виды сервисного обслуживания и т. д. Этот процесс также происходит на нашей схеме по часовой стрелке. Но движение всех этих реальных потоков ресурсов и конечной продукции оплачивается денежными потоками. Поэтому *против часовой стрелки* пунктирной линией показано встречное движение денежных средств. От фирм домашним хозяйствам поступает оплата услуг факторов производства. Для домашних хозяйств – это их доходы, а для фирм эти платежи представляют собой расходы. Далее мы видим, следя за направлением пунктирной линии, что от домашних хозяйств фирмам поступают платежи за конечные товары и услуги. Очевидно, что для домашних хозяйств эти денежные суммы представляют собой расходы, но для фирм они являются доходами.

Таким образом, здесь показана циркуляция реальных благ и денежных потоков в закрытой экономике. Если же, помимо домашних хозяйств и фирм, ввести в нашу схему государство, то мы увидим, что государство взимает налоги с фирм и домашних хозяйств, предоставляя, вмес-

те с этим, трансферты и субсидии. Кроме того, государство закупает на рынке ресурсов услуги труда и других факторов, а на рынке благ – различную продукцию, производимую фирмами.

§ 2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета

Экономическая теория и статистика для измерения объема национального производства используют ряд показателей, среди которых важнейшее место занимает показатель **валового внутреннего продукта** (ВВП). При расчете ВВП используются три основных метода.

1. Метод добавленной стоимости

ВВП – это денежная оценка всех произведенных конечных товаров и услуг в экономике за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных на территории данной страны, или, выражаясь иначе, в географических границах какой-либо страны или региона.

Для правильного расчета ВВП необходимо учесть все продукты и услуги, произведенные в данном году, но без повторного, или двойного счета. Вот почему в определении ВВП речь идет о *конечных товарах и услугах*. Эти блага потребляются в рамках домашних хозяйств или фирм, и не участвуют в дальнейшем производстве, в отличие от промежуточных товаров. Например, продовольственные товары, стиральные машины, парикмахерские услуги, приобретаемые домашними хозяйствами – типичный пример потребления конечных товаров и услуг. В отличие от них, мука, купленная хлебозаводом для выпечки хлеба, представляет собой промежуточную продукцию. Если в ВВП включить промежуточные продукты, т. е. товары, используемые для производства других товаров, то мы с неизбежностью получим завышенную оценку ВВП. Так, цена муки будет учтена несколько раз: вначале как результат деятельности мукомольного завода (собственно цена муки), потом – в цене выпеченного хлеба, далее – в цене расфасованного хлеба в супермаркете и т. д.

Исключить двойной счет позволяет показатель **добавленной стоимости,** который представляет разницу между продажами фирмами их готовой продукции и покупкой материалов, инструментов, топлива, энергии и услуг у других фирм. Иными словами, добавленная стоимость – это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков.

Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми фирмами в стране, можно определить ВВП, который и представляет рыночную оценку всех выпущенных товаров и услуг.

2. Метод расчета ВВП по расходам

Этот метод непосредственно вытекает из первого рассмотренного способа подсчета ВВП. Поскольку ВВП определяется как денежная оценка конечных продуктов и услуг, произведенных за год, постольку необходимо суммировать все расходы экономических субъектов на приобретение конечных продуктов. Действительно, нельзя складывать яблоки с апельсинами, но можно сложить расходы множества людей на покупку этих и иных товаров. При расчете ВВП на основе расходов, или потока благ (этот метод называют также производственным методом) суммируются следующие величины:

1. Потребительские расходы населения (C).
2. Валовые частные инвестиции в национальную экономику (I_g).
3. Государственные закупки товаров и услуг (G).
4. Чистый экспорт (NX), который представляет разность между экспортом и импортом данной страны.

Таким образом, перечисленные здесь расходы составляют объем ВВП, обозначаемого в макроэкономической теории символом Y, и показывают рыночную оценку годового производства:

$$Y = C + I_g + G + NX \qquad (1)$$

Строго говоря, формула (1) является тождеством, т. е. утверждением, которое выполняется всегда, потому что оно задано определением (выполняется по определению). Тождества не связаны с экономическим поведением субъектов экономики. Уравнения же выполняются лишь при определенных условиях. Но в целях упрощения в последующем мы везде будем использовать знак равенства.

Расходы домашних хозяйств на личное потребление (C), как отмечалось ранее, включают расходы на приобретение товаров длительного пользования, продовольственных товаров, одежды и предметов домашнего обихода, а также различных услуг.

Валовые частные инвестиции (I_g), или капиталовложения представляют собой сумму **чистых инвестиций** (I_n) (прирост запаса капитальных благ длительного пользования, т. е. зданий и сооружений, машин и оборудования, товарно-материальных запасов) и **амортизации** (d) в течение года. Чистые инвестиции подразумевают процесс реального капиталообразования, а не приобретение финансовых активов типа

акций, облигаций и т. п., которые также называются инвестициями, но уже в рамках финансового сектора экономики. Подчеркнем, что в настоящей главе речь идет только о том инвестировании, которое увеличивает производственные мощности.

Государственные закупки товаров и услуг (*G*) – это расходы государственных учреждений и органов власти всех уровней на приобретение товаров и оплату услуг труда занятых в государственном секторе. В эти государственные расходы не включаются трансфертные платежи. **Трансфертные платежи** – это безвозмездные выплаты государства, так как они не являются платой за предоставленную услугу (например, государственные пособия по бедности, по безработице, поддержке неполных семей и т. п.). Поскольку они выплачиваются не в обмен на услуги какого-либо фактора производства, постольку их не рассматривают как факторные доходы.

Чистый экспорт *(NX)* – это разница между экспортом и импортом страны, поскольку большинство стран представляет собой открытую экономику, в которой правительство не препятствует свободному перемещению товаров, капитала, рабочей силы через национальные границы. В Российской Федерации структура ВВП по использованию (в текущих ценах, в процентах к итогу) выглядела в 2002 г. следующим образом:

Таблица 16.1

Структура использования валового внутреннего продукта в России в 2002 г.
(в процентах к итогу)

Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	100
в том числе:	
расходы на конечное потребление	68,1
из них:	
домашних хозяйств	49,8
государственных учреждений	16,9
валовое накопление	21,1
в том числе:	
валовое накопление основного капитала	17,9
изменение запасов материальных оборотных средств	3,2
чистый экспорт товаров и услуг	10,8

Источник: Госкомстат Российской Федерации, www.gks.ru

3. Метод расчета ВВП по доходам (распределительный метод)

ВВП можно представить как сумму факторных доходов (заработная плата, процент, прибыль и рента), т. е. определить как сумму вознаграждений владельцев факторов производства. При этом, поскольку речь идет именно о валовом *внутреннем* продукте, в него включаются доходы всех субъектов, осуществляющих свою деятельность в географических рамках данной страны, как резидентов, так и нерезидентов. *Резиденты* – это граждане, проживающие на территории данной страны, за исключением иностранцев, которые находятся в стране менее 1 года.

В показатель ВВП, рассчитываемый по данному методу, также включаются косвенные и прямые налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности и нераспределенная часть прибыли. Вспомним, что, согласно диаграмме кругооборота доходов и расходов, то, что для одних субъектов экономики является доходами, для других – издержками.

Показатель заработной платы включает валовую сумму заработной платы, а также дополнительные выплаты наемным работникам. Ренту составляют доходы собственников недвижимости. Прибыль распадается на валовую прибыль корпораций или фирм (дивиденды) и чистые доходы товариществ (партнерств) и предприятий в единоличной собственности, а также доходы фермеров и лиц свободных профессий.

Совмещение двух подходов к расчету ВВП по расходам и доходам показано в таблице 16.2.

Таблица 16.2

Методы расчета ВВП

ВВП, рассчитанный по расходам	**ВВП, рассчитанный по доходам**
Потребительские расходы населения (*C*)	Заработная плата (*w*) Процент (*r*)
Валовые частные инвестиции (I_g)	Рента (*R*)
Государственные закупки товаров и услуг (*G*)	Прибыль (*P*) Амортизация (*d*)
Чистый экспорт (*NX*)	Косвенные налоги ($T_{indirect}$)

Оба метода считаются равноценными и должны давать в итоге одинаковую величину ВВП.

Помимо ВВП, в макроэкономическом анализе используется показатель **валового национального продукта (ВНП)**, который показывает **годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами страны, как в рамках национальной территории, так и за рубежом**. Расчет ВНП основан на критерии принадлежности фактора производства резиденту или нерезиденту данной страны. Если к показателю ВВП добавить разность между поступлениями от услуг факторов производства (факторными доходами) резидентов из-за границы и факторными доходами, полученными нерезидентами в данной стране, то получим показатель ВНП. Так, например, для Франции, после расчета показателя ВВП, нужно добавить поступления факторных доходов граждан Франции, осуществляющих свою деятельность в Великобритании, США, Германии и т. д., и вычесть факторные доходы британских, американских, германских и других субъектов рыночного хозяйства, ведущих свою деятельность во Франции. Разность между показателями ВНП и ВВП для многих стран незначительна и колеблется в пределах ± 1% от ВВП.

Нужно отметить, что не все сделки, осуществленные экономическими субъектами за рассчитываемый период (за год), включаются в показатель ВВП. Во-первых, это сделки с финансовыми инструментами: покупка и продажа ценных бумаг – акций, облигаций и т. п. Хотя в денежном выражении обороты финансовых сделок огромны, они не имеют прямого отношения к изменениям текущего реального производства. Во-вторых, это продажа и покупка подержанных вещей и вообще всех благ, бывших в употреблении. Их ценность в свое время уже была включена в состав ВВП прошлых лет. В-третьих, это частные трансферты, например, подарки детям, друзьям, любимым артистам: в данном случае речь идет лишь о перераспределении денежных средств между частными экономическими субъектами. В-четвертых, государственные трансферты, о которых речь шла ранее.

Макроэкономическая теория использует еще один важный показатель – **потенциальный ВВП**, который означает долгосрочные производственные возможности экономики при максимальном использовании имеющихся ресурсов в условиях стабильных цен. Другими словами, потенциальный ВВП определяется как уровень ВВП, соответствующий полной занятости всех ресурсов. Особое значение этот показатель имеет при исследовании проблем экономических циклов, инфляции, экономического роста, когда анализируются причины отклонений фактического ВВП от его потенциального уровня.

Вместе с тем, следует отметить трудности подсчета потенциального ВВП. Так, вследствие использования различных исходных величин, таких как естественный уровень безработицы (уровень безработицы, не

повышающий общий уровень цен, или инфляцию – см. подробнее гл. 19) или степень полноты загрузки производственных мощностей, оценки потенциального ВВП страны за определенный период могут сильно различаться между собой.

§ 3. Номинальный и реальный ВВП

Как исчислить ВВП? Если расчеты производить в текущих ценах, то может оказаться искаженным физический объем производства. Допустим, ВВП в текущих ценах увеличился за год с 1 трлн. долл. до 2 трлн. долл. Что это означает? Увеличение количества произведенных товаров и услуг в 2 раза или рост общего уровня цен во столько же раз, без всякого реального роста экономики? Или и то, и другое в определенной степени одновременно? Ответ на этот вопрос дает различие в значениях номинального и реального ВВП. **Номинальный ВВП – это ВВП, подсчитанный в текущих ценах**. В макроэкономической теории его обозначают символом ***PQ***, где *P* означает индекс цен, а *Q* – физический объем производства. Но как определить физический объем производства? Для этого необходимо проделать следующую процедуру: установить так называемый *базисный год* и рассчитать в его ценах произведенный в текущем году ВВП. Например, все товары и услуги, произведенные в 1999 г., рассчитываются в ценах 1992 г. В промышленно развитых странах каждые 10–15 лет определяется новый базисный год. Неправильно было бы сопоставлять физические объемы ВВП 1999 г. и предшествующих ему лет, пользуясь на протяжении многих десятилетий ценами на товары и услуги, например, 1913 г., избранного в качестве базисного. Ведь в те далекие времена просто не существовало тех благ и услуг, которые привычны для нас сейчас – телевизоров, компьютеров, услуг Интернет, множества медикаментов и т. п., а, следовательно, и не существовало цен этих товаров. Итак, **реальный ВВП – это фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базисного года.** Показатель ВВП в базисных ценах может за год изменяться меньше или больше, чем ВВП в текущих ценах. И происходит это из-за изменения общего уровня цен в стране. Таким образом, для вычисления реального ВВП необходимо использовать **индекс цен.**

$$\text{реальный ВВП } (Q) = \frac{\text{номинальный ВВП } (PQ)}{\text{дефлятор ВВП } (P)}, \qquad (2)$$

следовательно,

$$\text{дефлятор ВВП } (P) = \frac{\text{номинальный ВВП } (PQ)}{\text{реальный ВВП } (Q)} \qquad (3)$$

Дефлятор ВВП измеряет интенсивность инфляции или обратного процесса – дефляции, когда наблюдается снижение общего уровня цен в стране. Если величина индекса цен оказалась больше 1, то мы произвели *дефлирование* **ВВП**, т. е. элиминировали фактор инфляции. Если же индекс цен оказался меньше 1, то мы произвели *инфлирование*, т. е. очистили номинальный ВВП от влияния дефляции. Для России, например, дефлятор ВВП в 1996 г. по сравнению с 1990 г. составил 5929.

Поскольку дефлятор ВВП основан на вычислениях, учитывающих все произведенные в стране товары и услуги, он является всеобъемлющим индексом цен, применимым для измерения абсолютного уровня цен. Здесь следует подчеркнуть, что макроэкономическая теория использует различные индексы цен для исчисления реального ВВП. Помимо дефлятора ВВП, **используются индекс потребительских цен** (ИПЦ) и **индекс цен производителей** (ИЦП), измеряющий уровень оптовых цен. При этом в качестве весов цен могут использоваться как фиксированные наборы благ (так называемая «потребительская корзина»), так и изменяющиеся. В связи с этим следует выделить индексы цен Ласпейреса, Пааше и Фишера.

Индекс Ласпейреса представляет собой индекс, где в качестве весов цен представлен неизменный набор благ (неизменная по своему составу «потребительская корзина»)

$$I_L = \frac{\Sigma\, p_1^i\, q_0^i}{\Sigma\, p_0^i\, q_0^i}, \qquad (4)$$

где q_0^i – количество товаров и услуг, произведенных в базисном году, а p_0^i – цены товаров и услуг в базисном году, p_1^i – цены товаров в текущем году. Суммирование производится по всем товарам и услугам, входящим в набор.

Индекс Пааше – индекс цен, где в качестве весов цен берутся количества товаров и услуг, произведенные в текущем году:

$$I_P = \frac{\Sigma p_1^i q_1^i}{\Sigma p_0^i q_1^i}, \qquad (5)$$

где q_1^i – количество товаров и услуг в текущем году

Дефлятор ВВП, рассмотренный нами ранее, и представляет собой индекс Пааше.

Указанные индексы широко используются для измерения уровня жизни. При этом индекс Ласпейреса рассчитывается, как мы отметили, для неизменного набора товаров, и, следовательно, в нем не учитывается замещение дорогих продуктов дешевыми. Напротив, в индексе Пааше отражается возможность взаимного замещения товаров. Широкое применение в последнее время находит также **индекс Фишера**, который представляет собой среднегеометрическое значение из индексов Ласпейреса и Пааше.

$$I_F = \sqrt{I_L\, I_P} \qquad (6)$$

Следует отметить различия между дефлятором ВВП и ИПЦ, рассчитываемым как индекс Ласпейреса. Во-первых, дефлятор ВВП учитывает цены всех товаров и услуг, произведенных в стране, тогда как ИПЦ отражает только цены товаров, приобретаемых домашними хозяйствами («потребительской корзины»).

Во-вторых, дефлятор ВВП не учитывает цены импортных товаров, что находит отражение в ИПЦ.

В-третьих, дефлятор ВВП допускает изменения в наборе товаров и услуг в соответствии с изменением состава ВВП. ИПЦ рассчитывается, как мы подчеркивали, для неизменного набора товаров, входящих в «потребительскую корзину».

Система национальных счетов (СНС), введенная с 1993 г. в действие Международной статистической службой ООН (подробнее о ней в следующем параграфе), использует индекс Ласпейреса и индекс Пааше. При этом при изучении динамики цен предпочтение отдается индексу Ласпейреса, а для переоценки показателей в постоянных ценах – индексу Пааше. Что касается индекса Фишера, то именно ему СНС 1993 года отводит приоритет, поскольку, являясь средней геометрической величиной из индексов Ласпейреса и Пааше, этот показатель не зависит от выбора базы сравнения и, следовательно, свободен от недостатков, присущих другим индексам цен.

В заключение этого параграфа напомним, что экономическая теория использует известные нам категории запаса и потока для характеристики многих показателей не только на микро-, но и на макроуровне. В качестве примеров связанных между собой запасов и потоков можно привести следующие: *запас* – количество наличных денег в распоряжении населения на определенный период времени, *поток* – номинальный ВВП за определенный период времени; *запас* – количество безработных на определенный период времени, *поток* – количество теряющих работу за какой-то отрезок времени. Категории запасов и потоков помогают глубже анализировать временнуй аспект взаимодействия важнейших макроэкономических показателей.

§ 4. Система национальных счетов

В экономической теории и статистике широко используются взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые рассчитываются на основе ВВП. **Система национальных счетов (СНС)**

связывает воедино важнейшие макроэкономические показатели – объем выпуска товаров и услуг, совокупные доходы и совокупные расходы общества. СНС представляет собой современную систему сбора и обработки информации и применяется практически во всех странах для макроэкономического анализа рыночной экономики. Она позволяет в наглядной форме представить ВВП (ВНП) на всех стадиях его движения, т. е. производства, распределения, перераспределения и конечного использования. Ее показатели отражают структуру рыночной экономики, институты и механизмы функционирования.

СНС возникла в развитых странах Запада в конце 1930-х – первой половине 40-х годов. Можно считать, что к созданию национальной системы учета статистиков и экономистов подтолкнула Великая депрессия 1929–1933 гг. Для конъюнктурной оценки развития экономики и разработки экономических и политических мероприятий требовалась оценка хозяйственной деятельности на основе синтетических показателей, взаимосвязанных между собой. Таким образом, практические нужды привели к возникновению идеи национального счетоводства, системы макроэкономических показателей, отражающих все основные параметры функционирования экономики. Первые расчеты национального дохода были произведены в США в 1932 г. К этому же периоду относятся первые официальные оценки национального дохода Германии и Японии. Позднее официальные оценки национального дохода были произведены в Великобритании и Франции.

Теорию национального счетоводства на протяжении двух столетий создавали многие экономисты-теоретики и практики, среди которых необходимо отметить имена таких ученых XX в., как Р. Стоуна, А. Мэдисона, Э. Денисона, В. Леонтьева (США), Ф. Перру (Франция), Дж. Хикса, Дж. М. Кейнса (Великобритания).

Особое внимание совершенствованию СНС уделяют международные организации и, прежде всего, ООН. Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, применялась с 1953 г. Это была система из шести счетов, которые давали возможность оценить экономическое развитие страны. В 1968 г. была введена новая версия международного стандарта СНС, которая существовала до 1993 г. и включала следующие счета:

1. Сводные счета.
2. Счета производства, потребления и использования капитала.
3. Счета доходов и расходов и счета финансирования капитальных затрат.

СНС характеризует воспроизводимые и невоспроизводимые (земля, лесные ресурсы, полезные ископаемые и т. д.) материально-вещественные ресурсы, а также финансовые активы и пассивы, увязанные с движением финансовых потоков.

С 1993 г. действует третья модификация международной стандартной системы национальных счетов, построенная на последних к тому времени достижениях теории и практики национального счетоводства в отдельных странах.

При разработке этой системы были определены границы «экономического производства» (т. е. сферы производства ВВП, которые охватывают производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг в домашнем хозяйстве (приготовление пищи, уборка жилища, воспитание детей и т. д.). В производство включена деятельность по защите окружающей среды.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

В целом рекомендованные Статистической службой ООН в качестве международного стандарта национального счетоводства СНС представляет собой два уровня: *сводные счета* (отражают движение ВВП, национального дохода (НД), финансирования капиталовложений, операции с другими странами) и *детализированные счета* (показывают межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление).

Рассмотрим важнейшие показатели системы национальных счетов, характеризующие движение ВВП на различных его стадиях.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) представляет собой ВВП за вычетом амортизационных отчислений. С помощью показателя ЧВП можно измерить годовой объем производства, который экономика (предприятия, государство, домохозяйства) в состоянии потребить, не сокращая производственные возможности будущих периодов: ЧВП = ВВП – амортизация. Таким образом, в ЧВП включаются только чистые инвестиции. Что касается амортизации, то она является частью валовых инвестиций и входит в ВВП. Амортизация отражает возмещение запаса капитала, который использовался в текущем году.

Национальный доход (НД). Для определения показателя общего объема заработной платы, процента, прибыли и ренты, т. е. платежей, полученных при производстве ВВП в данном году, необходимо вычесть из ЧВП косвенные налоги на предпринимателей. Смысл этого подсчета в том, что государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов. Таким образом, мы получаем показатель национального дохода (НД). С точки зрения собственников ресурсов, национальный доход является измерителем их доходов от участия в производстве за текущий период.

Располагаемый доход (РД), или личный располагаемый доход представляет собой полученный домашними хозяйствами доход, отличающийся от НД, который является *заработанным доходом*. Здесь следует отметить, что часть заработанного дохода – взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий – не поступает в распоряжение населения. В то же время трансфертные платежи, осуществленные государством, не являются результатом хозяйственной деятельности работника, но представляют часть их дохода. Таким образом, располагаемый доход как фактически полученный доход можно вычислить путем вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий, нераспределенных прибылей, индивидуальных налогов (подоходного, налогов на личное имущество, на наследство) и добавления суммы всех трансфертных платежей. Располагаемый доход находится в личном распоряжении членов общества и используется на потребление и сбережения домашних хозяйств.

Итак, взаимосвязь макроэкономических показателей может быть представлена следующей схемой:

валовой внутренний продукт (**ВВП**) – **амортизация** =
чистый внутренний продукт (**ЧВП**) – **косвенные налоги** =
национальный доход (**НД**) – **налоги на прибыль предприятий** – **взносы на социальное страхование** – **индивидуальные подоходные налоги** – **нераспределенная прибыль корпораций** + **трансфертные платежи** =
располагаемый доход (**РД**).

§ 5. ВВП и «чистое экономическое благосостояние» (ЧЭБ)

Насколько точно показатель ВВП измеряет экономическую активность и благосостояние нации? Этот вопрос вызывает особый интерес экономистов в связи с рядом причин.

Во-первых, не вся деловая активность учитывается в официальном показателе ВВП. Существует ряд благ, которые трудно поддаются измерению, поскольку они не имеют рыночной оценки (не реализуются на рынке). Прежде всего, это деятельность в рамках домашнего хозяйства – приготовление еды, воспитание детей, ремонт своими силами и вообще деятельность по принципу «сделай сам»; добровольный труд, например, работа по уборке территории вокруг своего дома (вспомним «субботники» и «воскресники», которые каждой весной организуют муниципалитеты в российских городах, приглашая жителей микрорайона очис-

тить свои дворы от грязи, накопившейся за зиму); помощь соседям; благотворительная деятельность и т. п.

Во-вторых, деятельность в сфере теневой экономики, т. е. деловая активность, осуществляемая в обход установленного законодательства. Здесь следует различать два типа сделок (трансакций): сделки, которые не являются нелегальными с точки зрения закона (например, репетиторство), но, осуществляя их, люди нарушают *налоговое законодательство*, так как не декларируют свои доходы. Другой тип трансакций – незаконная деятельность (проституция, производство и продажа наркотиков, торговля оружием и т. п.).

Можно ли измерить деятельность в сфере теневой экономики? В принципе, если бы теневая экономика отражалась бы в системе национальных счетов, то она перестала бы быть теневой. Следует заметить, что современная версия СНС ООН (1993 г.), о которой шла речь в предыдущем параграфе, рекомендует учитывать активность в теневом секторе экономики. Проблема состоит в том, какими методами измерить результаты деловой активности экономических агентов, которые сознательно скрывают ее. Поскольку представители теневой экономики не подают налоговых деклараций, постольку речь может идти лишь о косвенных оценках деятельности теневого сектора. Для этого экономистами разработан ряд показателей, позволяющих учесть масштабы нелегальной экономики. В зависимости от выбранного метода оценки, результаты могут оказаться неодинаковыми. Вот почему цифры, характеризующие масштаб теневой экономики в одной и той же стране, могут оказаться различными. Наиболее известными методами оценки теневой экономики являются следующие:

- *Анализ спроса на наличность* (подход основан на том, что теневая экономика поглощает подавляющую часть наличных денег – ведь нелегальные сделки совершаются за наличные – за вычетом денег на руках у населения).
- *Метод учета расхода электричества* (поскольку электроэнергию нельзя запасать впрок, постольку превышение темпов роста потребления электроэнергии в стране над темпами роста реального ВВП свидетельствует о ее потреблении теневым сектором).
- *Расхождение между фактическими и официально учтенными трудовыми ресурсами.*
- *Расхождение между доходами и расходами.*

В таблице 16.3 приведены оценки масштабов теневой экономики по некоторым странам, основанные на методе анализа спроса на деньги.

Таблица 16.3

Масштабы теневой экономики в некоторых развитых странах в 1994–1997 гг., в % от ВВП

Страны ОЭСР	Масштабы теневой экономики	
	1994–1995 гг.	1996–1997 гг.
Италия	26,0	27,2
Швеция	18,6	19,5
Франция	14,5	14,8
Германия	13,5	14,75
Великобритания	12,5	13,0
США	9,2	8,8
Швейцария	6,7	7,8

Источник: Экономическая теория преступления и наказаний. Реферативный журнал. М., РГГУ, 2000. Выпуск 2. Неформальный сектор экономики за рубежом. С. 122.

В России, по официальным данным, доля теневого сектора в общем объеме ВВП в 2001 г. снизилась до 18%, хотя два года назад доля теневого сектора прогнозировалась правительством на уровне 25–30% ВВП. Альтернативные оценки масштабов теневой экономики в России варьируют в весьма широком диапазоне – от 20 до 40–50% ВВП.[1]

В-третьих, показатель ВВП не учитывает благосостояние общества, связанное с досугом, или ценностью свободного времени. Например, если вы, после достижения определенного, достаточно высокого уровня дохода, примите решение о сокращении часов своей работы, то в показателе ВВП это отразится как уменьшение добавленной стоимости. Однако ваше благосостояние, измеряемое не только деньгами, но и свободным временем, станет выше (вспомним эффект дохода и эффект замещения при индивидуальном предложении труда).

В-четвертых, в показателе ВВП отсутствует оценка негативных результатов деловой активности, таких, как загрязнение окружающей среды, что влечет за собой уменьшение благосостояния общества.

Учесть влияние этих факторов на общественное благосостояние позволяет показатель «**чистого экономического благосостояния**» общества (ЧЭБ), введенный в научный оборот американскими экономистами В. Нордхаусом и Дж. Тобином:

ЧЭБ = ВВП – денежная оценка отрицательных факторов, воздействующих на благосостояние + нерыночная деятельность (в денежной оценке) + денежная оценка свободного времени. Вся сложность заключается в том, как дать денежную оценку всем тем видам деятельности, которые не носят рыночного характера и, следовательно, не могут быть оценены в процессе свободного рыночного обмена.

[1] «АК&М» от 27.12.2001 г.; Экономический журнал Высшей школы экономики. Том 4, № 4, 2000. С. 435.

Показатель чистого экономического благосостояния интересен, прежде всего, как теоретическая постановка проблемы учета различных сторон функционирования экономики, в том числе и неформальной. Однако на практике статистические службы ООН и национального счетоводства отдельных государств еще не владеют унифицированной методикой расчета чистого экономического благосостояния. Вот почему аббревиатуру ЧЭБ мы встречаем в учебниках по макроэкономике, а не в статистических сборниках различных стран мира.

Основные понятия:

Кругооборот доходов и расходов	circular flow of incomes and expenditures
Валовой внутренний продукт (ВВП)	gross domestic product, GDP
Валовой национальный продукт (ВНП)	gross national product, GNP
Двойной счет	double counting
Добавленная стоимость	value added
Дефлятор ВВП	GDP deflator
Индекс Ласпейреса	Laspeyres index
Индекс Пааше	Paasche index
Индекс Фишера	Fisher index
Личные потребительские расходы	personal consumption expenditures
Валовые частные инвестиции	gross private investment
Амортизация	depreciation
Государственные закупки	government purchases
Чистый экспорт	net exports
Национальный доход	national income
Косвенные налоги на бизнес	indirect business taxes
Располагаемый доход	disposable income
Система национальных счетов (СНС)	national account system
Чистое экономическое благосостояние	net economic welfare

Глава 17. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

«Сильное государство подавляет нас, а при слабом мы погибнем».

Поль Валери

§ 1. Фиаско рынка и необходимость государственного регулирования

Рынок, как было показано в предыдущих главах раздела «Микроэкономика», представляет собой хорошо отлаженный, несмотря на свой спонтанный характер, механизм, способный решать основные экономические задачи, стоящие перед обществом. Однако так бывает не всегда и не во всех случаях. Как известно, существуют экономические проблемы, которые принято называть фиаско (провалы, несостоятельность) рынка (см. гл. 15). Это такие ситуации, когда рыночный (ценовой) механизм не может эффективно распределить ресурсы. При этом не обеспечивается равенство $MC = MR$, или $MC = P$. В таких ситуациях возможно и необходимо использование механизма государственного регулирования. В связи с этим основными сферами деятельности государства являются следующие: производство общественных благ, минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий, пресечение асимметричной информации, защита конкуренции, сглаживание макроэкономических колебаний, политика поддержания доходов. Особую роль играет государство в правовом обеспечении функционирования рыночного механизма. Во всех указанных случаях государство способствует минимизации трансакционных издержек, с которыми связано действие рыночного механизма. Это положение не совсем ново для нас, поскольку, как отмечалось ранее (см. гл. 4, 5, 9), институты способствуют экономии трансакционных издержек, облегчая координацию действий экономических агентов. Важнейшим из институтов и является государство. Остановимся на рассмотрении указанных проблем подробнее.

Производство общественных благ

Производство общественных благ является одной из важнейших функций государства. Рыночный механизм, как отмечалось в гл. 15, не может предоставить общественные блага. К общественным

относят такие блага, которые обладают двумя характерными свойствами: несоперничество и неисключаемость из потребления. Оба свойства тесно связаны между собой. Остановимся на неисключаемости из потребления еще раз, анализируя роль государства в производстве общественных благ. Неисключаемость из потребления означает, что на практике сложно или невозможно обеспечить потребление данного блага отдельными лицами, не предоставляя их всем другим. У частного сектора нет стимулов производить такие блага, поскольку положительным внешним эффектом от их создания и потребления могут воспользоваться любые лица, независимо от того, платили они за эти блага или нет. К общественным благам относятся: национальная оборона, вакцинация населения, дорожная разметка и знаки, маяки, уличное освещение и целый ряд аналогичных благ, где невозможно дозировать их потребление при помощи механизма цен. Общественным благом является и законотворческая деятельность государства, общественный порядок и т. п.

Принято различать **чистые общественные блага** и **смешанные общественные блага**. Чистые общественные блага обладают двумя указанными свойствами в ярко выраженной степени. Классический пример – национальная оборона. У смешанных общественных благ одно или оба свойства могут быть выражены слабее. Пример смешанного блага – автодороги. В некоторых случаях (при перегрузках движения) вводится плата при въезде на отдельные участки. Поскольку увеличивается соперничество на перегруженных трассах, постольку неисключаемость из потребления подрывается введением платы за проезд на перегруженном участке дороги.

Блага, которые не обладают вообще указанными свойствами, называются «частными» и производятся на рыночной основе. Для приобретения частного блага требуется заплатить за него.

В связи с производством общественных благ, как отмечалось в гл. 15, возникает проблема «безбилетника», или «зайца», т. е. уклонение отдельного индивидуума от участия в финансировании производства общественного блага.[1] Путем простого опроса населения невозможно выяснить, сколько общественных благ производить и кто заинтересован в их производстве. Известным примером является случай уличного освещения. Если начать опрашивать жителей улицы, пытаясь выяснить потребность каждого человека в освещении и в зависимости от этой потребности определить его долю в финансировании производства данного блага, скорее всего, люди будут склонны скрывать свои истинные потребности,

[1] Термин, предложенный американским экономистом Манкуром Олсоном в 1965 г. (см. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 29.)

чтобы уклониться от уплаты или уменьшить ее. Очень велико искушение стать «безбилетником» и переложить бремя оплаты на других. В результате возникает опасность занижения объема производства блага в целом (в нашем примере улица может так и остаться неосвещенной). Можно, конечно, потратить уйму времени, пытаясь выследить каждого жильца, определить его график перемещений по улице, узнать хотя бы приближенно его потребность в освещении, но трансакционные издержки по сбору такой информации будут запретительно велики. Следовательно, если нет *дешевого* способа отделения «безбилетников» от плательщиков, эти общественные блага целесообразно производить государству за счет налогообложения всего населения.

Проблему предоставления общественных благ можно рассмотреть с использованием известной из гл. 7 «дилеммы заключенного». Применительно к производству общественных благ следует сказать, что «дилемма заключенного» объясняет, почему нельзя организовать производство данных благ на рыночной основе. Если бы решение о финансировании производства общественных благ принималось на основе опроса, возможны были бы ошибки в силу некооперативного поведения участников опроса. Нужно ли уличное освещение? Каждый думает «да», но боится, что другие скажут «нет», и тогда тяжесть финансового бремени ляжет на его плечи. Он говорит «нет», но и все остальные говорят «нет». Получается, что уличное освещение вообще никому не нужно. Наглядная иллюстрация «дилеммы заключенного» может быть представлена в виде платежной матрицы.

Для финансирования производства некоего общественного блага требуется 10 000 долл. Общество в нашем гипотетическом случае состоит из 1000 человек. Следовательно, каждый должен согласиться платить 10 долл. Платежная матрица примет следующий вид (см. рис. 17.1).

Оптимальный случай – в квадрате IV, но он требует кооперативного поведения каждого члена общества. На практике наибольшей возможностью отличается случай, представленный квадратом II (все отвечают «нет»). Чтобы избежать подобной ситуации, производство общественных благ возлагается на государство.

Государство финансирует данные проекты из бюджетных средств. Известно, что расходы на национальную оборону являются во многих странах одной из весьма значительных статей бюджета. Большую расходную статью составляют и средства, выделяемые на социальные нужды и на содержание государственного аппарата. Источник их финансирования – налоги с домашних хозяйств и бизнеса. При этом отсутствует непосредственная связь между величиной уплачиваемого налога и реальным участием в процессе потребления данного общественного блага. Как отмечалось в начале главы, из-за незначительного размера или отсутствия предельных издержек, которые вызывает каждый дополни-

		Все остальные члены общества	
		Платят	Не платят
1 человек	Платит	9 990 долл. / 10 долл. / IV	0 / 10 долл. / I
	Не платит	9999 долл. / 0 / III	0 / 0 / II

Рис. 17.1. ***«Дилемма заключенного» и производство общественных благ***

тельный потребитель общественного блага, не имеет смысла строить сложную систему их оплаты, пытаясь отделить «безбилетников», поэтому они и финансируются из государственного бюджета.

Кроме того, есть блага, которые, по определению, не относятся к общественным, но из-за неспособности рынка обеспечить их производство, государство берет на себя их финансирование. Это связано с таким явлением, как **неполнота рынков** – ситуацией, когда рынки не в состоянии обеспечить предоставление какого-либо товара или услуги даже тогда, когда издержки, связанные с такой деятельностью, ниже цены, которую платят индивиды. Частные компании могут отказаться страховать отдельные виды рисков, и тогда этим занимается государство. Очень часто на государственной основе базируется страхование вкладчиков от потерь в случае банкротств банков, страхование от наводнений, пожаров и т. д.

В принципе, принимая на себя финансирование общественных благ, государство решает и задачу минимизации трансакционных издержек, связанных с поиском информации: весьма сложно и дорого было бы, например, проводить опрос, подобный тому, который описывался в связи с уличным освещением. Ясно, что трансакционные издержки организации такого своеобразного референдума в конечном счете перекрыли бы все плюсы выявления истинных предпочтений населения.

Минимизация отрицательных и поощрение положительных экстерналий

Согласно теореме Коуза, если трансакционные издержки равны нулю, то вне зависимости от первоначальной (исходной) спецификации прав собственности их окончательное распределение Паре-

то – эффективно. Если условия теоремы Коуза соблюдаются, можно минимизировать внешние эффекты без вмешательства государства. Но что делать, когда условия теоремы Коуза нарушаются? Очевидно, что необходимым становится вмешательство государства.

Существуют два основных способа минимизации отрицательных экстерналий.

Первый способ – *принятие административных мер* по отношению к тем, чья деятельность вызывает отрицательные экстерналии. На государство возлагается осуществление контроля за деятельностью, порождающей отрицательные внешние эффекты с применением административно-командных мер, штрафных санкций, рыночных лицензий на выброс отходов до определенного уровня загрязнения окружающей среды и т. д.

Последний из перечисленных способов ограничения государством отрицательных экстерналий стал основой образования *рынка прав на причинение внешних издержек*. Другими словами, государство административными мерами способствует созданию рыночных механизмов борьбы с отрицательными внешними эффектами.

Государственные лицензии на сброс отходов выступают объектом купли-продажи на этом своеобразном рынке. Загрязнители, купившие такие лицензии, но сократившие на период их действия вредные выбросы, могут остаток по лицензии продать на рынке, а если они полностью перестают сбрасывать отходы, то могут продать лицензию тем, кто не укладывается в разрешенные нормы выброса. На практике, например, в США, уже несколько лет действует рынок квот на выбросы двуокиси серы, провоцирующей кислотные дожди. В результате загрязнение атмосферы удалось снизить на 40%.

Такая практика зачастую подвергается критике из-за невозможности точного измерения издержек от загрязнения, которые несут другие предприятия, а также граждане. Возникают также споры вокруг экономической политики, основанной на признании прав на внешние эффекты. В экономической литературе подчеркиваются трудности внедрения в хозяйственную жизнь высокоэффективных средств и методов контроля за состоянием окружающей среды и утилизации отходов производства. И, тем не менее, формирование государством рынка прав на загрязнение может способствовать если не полному уничтожению отрицательных внешних эффектов (что вряд ли возможно), то, по крайней мере, их минимизации.

Помимо установления норм и применения запретов, т. е. помимо прямого административного вмешательства с целью минимизации отрицательных экстерналий, государство использует и другой способ – *косвенный метод борьбы с отрицательными экстерналиями через налоговую сферу*. Суть его заключается в том, что производители, являющиеся основными виновниками отрицательных внешних эффектов, облагаются налогами, что заставляет их в определенном смысле менять свое поведение.

Кроме отрицательных экстерналий, как нам известно, существуют и положительные экстерналии, когда выгоду получает не только непосредственный потребитель данного блага, но и «третьи лица». Под «третьими лицами» здесь, как правило, понимается общество в целом.

Государство поощряет деятельность, порождающую положительные экстерналии. В этих целях проводится субсидирование производителей или потребителей положительных экстерналий. Предоставляется ли субсидия потребителю (он сможет платить более высокую цену за пользование положительными экстерналиями) или производителю (снижаются его издержки), в любом случае это ведет к увеличению потребления блага. Как правило, государство стремится предоставить субсидию тому, у кого большая эластичность спроса по доходам, так как чувствительность спроса на блага после субсидии будет выше. Государство субсидирует здравоохранение, образование, различные благотворительные программы, поскольку от реализации мероприятий в этих сферах выигрывают не только непосредственные получатели блага, но и общество в целом: ведь чем больше здоровых, образованных и культурных людей будет в обществе, тем меньше трансакционные издержки координации деятельности между людьми. Следовательно, при прочих равных условиях, тем больше предпосылок для экономического роста имеет такое общество.

Пресечение асимметричной информации

Мы уже говорили о понятии асимметричности информации в гл. 8 и о ее негативных последствиях. Нам известно и такое явление, как неблагоприятный отбор. Те, кто пытается застраховать, например, свое здоровье, обладают большей информацией, чем те, кто предоставляет услуги страхования. В связи с этим из-за асимметричной информации частные страховые компании могут отказаться страховать отдельные виды рисков, и тогда этим занимается государство.

Государство может сглаживать асимметричность информации путем контроля за качеством товаров и услуг, распространения нужных потребителям сведений, препятствуя распространению вводящей в заблуждение рекламы и т. д. Большое значение имеет законодательство в сфере защиты прав потребителей. Принимаются серьезные санкции против продажи некачественных товаров, предоставления ложной информации о деятельности фирм и т. д. Государство, предоставляя потребителям информацию о качестве товаров, о степени риска в сферах инвестирования и страхования и т. п., создает тем самым общественное благо (информацию), которой бесплатно пользуются все экономические субъекты.

Защита конкуренции

Монополизация экономики имеет ряд негативных последствий: возникает дефицит (недопроизводство) благ, завышение цен, средние издержки не достигают минимума, появляется «мертвый убыток». С помощью исключительно рыночных методов невозможно решить проблему монополизации. Борьба с монополизацией, защита конкуренции – задача государства. В экономически развитых странах разработано антимонопольное законодательство, ограничивающее элемент недобросовестного соперничества. Подробнее об антимонопольном законодательстве см. гл. 7.

Сглаживание макроэкономических колебаний

Явление цикличности, свойственное рынку, порождает массу экономических проблем. Преодолеть эти проблемы чисто рыночными способами не представляется возможным. Поэтому антициклическая политика также является прерогативой государства (см. подробнее гл. 19).

Политика поддержания доходов

Это – особый пункт. Неравенство в распределении доходов, строго говоря, нельзя назвать фиаско рынка, и оно вполне сочетается с Парето – эффективностью, как это было показано в гл. 15. Но с нормативной точки зрения слишком большое неравенство считается несправедливым и ведет к социальной нестабильности. Поэтому государство перераспределяет национальный доход и осуществляет социальную политику поддержания наименее обеспеченных членов общества (см. подробнее гл. 24).

Правовое обеспечение функционирования рыночного механизма

Рынок представляет собой систему добровольного обмена. Нужно обеспечить эту добровольность, т. е. создать правовые рамки, ограждающие экономических субъектов от насилия (обман, кражи, вымогательство). В связи с этим напомним, что под государством в широком смысле слова подразумевается «набор институтов, располагающих средствами *законного принуждения*, которые используются на определенной территории и в отношении ее населения, обозначаемого термином «общество».[1] (Курсив авт.).

На государство возлагается серьезная задача – защита прав производителей и потребителей, действующих на

[1] Отчет о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире. Публикация Всемирного банка. М., «Прайм –ТАСС». С. 25.

рынке. В этом случае мы вновь видим пример того, как деятельность государства экономит трансакционные издержки. Конечно, можно представить себе, что каждый продавец или покупатель создают на частной основе собственную системы защиты своих прав собственности. Примером такого решения во многих отношениях является переходная экономика России, когда не только мелкие лавочки, но и довольно солидные фирмы прибегают к помощи различных «крыш», «братвы» и прочих криминальных группировок. Сам факт их существования говорит о том, что государство плохо справляется с задачей охраны прав собственности. Но суммарные трансакционные издержки такой частной системы защиты прав очень велики. Как отмечал видный английский социолог Карл Поппер «... промышленное общество, основанное на рыночных отношениях и предлагающее значительную свободу выбора, немыслимо без правовой системы, без власти закона».[1]

Итак, прежде всего, государство должно обеспечивать право частной собственности. Хозяйствующий агент, не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и ограничения своего права на нее, и не сможет функционировать как эффективный собственник. Поэтому необходимо наличие законодательства, обеспечивающего спецификацию прав собственности.

Государство разрабатывает законы относительно защиты интеллектуальной собственности, деятельности банковской сферы и других областей экономической жизни. Наконец, уголовное законодательство, направленное против краж, насилия, убийств, создает более стабильную ситуацию в стране и также улучшает функционирование рынка.

Таким образом, государство приходит на помощь рынку в тех сферах, где рынок терпит фиаско. Но каков механизм принятия решений правительством? Как выявляются общественные предпочтения и осуществляется коллективный выбор? На эти вопросы отвечает теория общественного выбора.

§ 2. Теория общественного выбора

Теория общественного выбора сформировалась в качестве самостоятельного направления в экономической науке в конце 1960-х гг. Ее рождение было во многом подготовлено работами американского экономиста Кеннета Эрроу и шотландского эко-

[1] Поппер К. Открытое общество и его враги. М., 1992. Т. 1. С. 8.

номиста Дункана Блэка[1], которые развивали математический подход к экономической теории. Вместе с тем, они ставили своей задачей применение принципов экономического анализа (издержки – выгоды) к процессам принятия политических и экономических решений правительством. Это направление развивалось в дальнейшем в тесной связи с неоклассическими и неоинституциональными моделями.

Основной предмет теории общественного выбора – исследование взаимозависимости политических и экономических явлений. В рамках этой теории исследуется механизм принятия политиками макроэкономических решений. Поэтому нередко можно увидеть в западных экономических словарях термин «политическая экономия» или «новая политическая экономия» как синонимы теории общественного выбора.

Характерные вопросы, рассматриваемые теорией общественного выбора – государственные финансы, процедуры голосования, процессы принятия правительственных решений, деятельность так называемых групп давления и т. п. В числе ее ведущих представителей – лауреат Нобелевской премии по экономике и автор таких работ, как «Демократия в дефиците» (1977), «Расчет согласия» (1962), «Основание правил» (1985), «Границы свободы» (1975)[2], американский экономист Джеймс Бьюкенен, видные представители современного институционализма Дуглас Норт, Манкур Олсон и др. В США издается специальный журнал «Public Choice» («Общественный выбор»), что говорит о распространении влияния этой теории.

Дж.Бьюкенен высказал предположение о том, что принцип рационального экономического поведения применим и при исследовании политических процессов. Сама политическая сфера рассматривается как разновидность рынка, но в данном случае политического. Это означает, что человек, занявший государственную должность, не обязательно будет руководствоваться исключительно соображениями общественного благополучия и проведения в жизнь решений, отражающих мнение всех его избирателей. Так, если обычный рядовой потребитель заинтересован в максимизации полезности, бизнесмен – в максимизации прибыли, то и представитель государственных органов будет стремиться к максимизации своей частной выгоды. А эта выгода состоит в реализации желания быть переизбранным, получить как можно больше голосов на выборах. Как отмечал Людвиг фон Мизес, известный представитель неолиберализма, «... в управлении государственными учреждениями приходится использовать принципы, совершенно отличные от тех, которые применяются в системе, ориентированной на прибыль... **Бюрократическое управление** – это метод, применяемый при ведении административных дел, результаты которых не имеют денежной ценности на рынке».[1] В этой ситуации не всякое решение, принятое государственными органами, например, законодателями, будет оптимальным с экономической точки зрения. Ведь законодатели – живые люди, и в процессе принятия политических решений их частные интересы будут непременно ими учитываться. Американский экономист П. Хейне приводит занимательный график (рис. 17.2), иллюстрирующий принцип рационального экономического поведения государственного деятеля:[2]

[1] Arrow, Kenneth J. Social Choice and Individual Values. New York: Wiley, 1951; Black, Duncan. Theory of Committees and Electons. Cambridge: Cambridge University Press, 1958.

[2] Первые три работы написаны в соавторстве с Р. Вагнером, Г. Таллоком и Г. Бренаном соответственно.

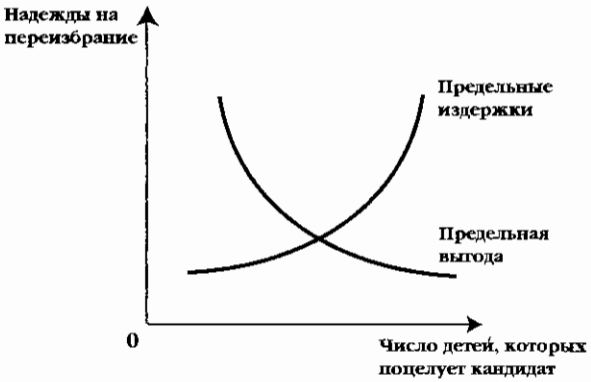


Рис. 17.2. ***Рациональное экономическое поведение государственного деятеля***

В шутливой форме на этом графике отражена важнейшая идея теоретиков общественного выбора: государственное должностное лицо так же, как и другие субъекты рыночной экономики, стремится уравнять свои личные предельные издержки и предельные выгоды, или *MC* должны быть равны *MR*. Общественные же интересы не обязательно могут при этом приниматься во внимание.

Особенность подхода теории общественного выбора к политическим процессам заключается в том, что частный интерес рассматривается как основной побудительный мотив не только в повседневной жизни и в бизнесе, но и в общественной жизни. Любое решение, принимаемое обществом, зависит от экономических оценок участников голосования своих затрат и выгод в связи с его реализацией. Важнейшие решения, которые должны принимать правительственные организации, связаны с производством общественных благ, о чем уже шла речь в § 1. Политическая система, в условиях которой при-

[1] Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 42.

[2] Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С. 433.

нимаются решения, может быть организована в демократических странах в виде **прямой** и **представительной демократии**.

Прямая демократия предполагает, что каждый налогоплательщик по закону имеет возможность проголосовать по любому конкретному вопросу. В современных странах с развитым рыночным хозяйством осуществляется практика не прямой, а **представительной демократии**: все, имеющие право голоса, периодически избирают своих представителей в законодательные органы, а уже избранные законодатели проводят в жизнь те или иные решения, в том числе, связанные с финансированием общественных благ, предоставлением субсидий, введением таможенных тарифов и т. п.

Представители теории общественного выбора акцентировали внимание на том, что даже в условиях такой демократической процедуры, как принятие решений простым большинством голосов, возможны неэффективные с точки зрения общества результаты выбора.

Рассмотрим пример принятия решения о производстве товара коллективного пользования, или общественного блага, – дорожных знаков в городе *N*. В условиях прямой демократии возможны следующие ситуации.

Предположим, что существуют три группы населения (см. табл. 17.1): *A*, *B*, *C*, из которых лица, входящие в группу *A*, получают от данного мероприятия наибольшую индивидуальную предельную выгоду, так как они чаще других пользуются автомобилем, за ними следуют представители группы *B*, и, наконец, наименьшую предельную выгоду получают лица из группы *C*, которые вообще не имеют личных автомобилей и участвуют в уличном движении лишь как пешеходы. При этом общественная предельная выгода определяется как сумма индивидуальных предельных выгод (суммирование цифр по строке в столбце 4 равно соответствующей цифре в столбце 3).

Предельные издержки для каждого дополнительного дорожного знака одни и те же – 50 ед.

Для общества оптимальный объем производства – четыре знака (рис. 17.3). Но за какое количество будут голосовать наши жители?

Это зависит от соотношения затрат и выгод. Здесь возможны три случая (I, II, III).

I. Если затраты распределяются в той же пропорции, что и выгоды, то голосование приведет к идеальному результату. Все группы будут голосовать за установление четырех знаков, поскольку в таком случае их предельные выгоды будут равны предельным затратам (издержкам).

Но, скорее всего, такой идеальной ситуации не будет. Возможны два вида отклонений.

II. Если затраты распределяются поровну между группами (каждая группа платит по 1/3 от 50, т. е. 16,6 ед., а выгоды – в заданной пропор-

Таблица 17.1

Анализ издержек и выгод при производстве общественного блага

Количество знаков	Общая выгода общества в данном городе (денежн. ед.)	Предельная выгода* общества в данном городе	Индивидуальная предельная выгода по группам: *A* – 70%, *B* – 20%, *C* – 10%		
1	2	3	4		
1	200				
2	350	150	105	30	15
3	450	100	70	20	10
4	500	50	35	10	5
5	525	25	17,5	5	2,5

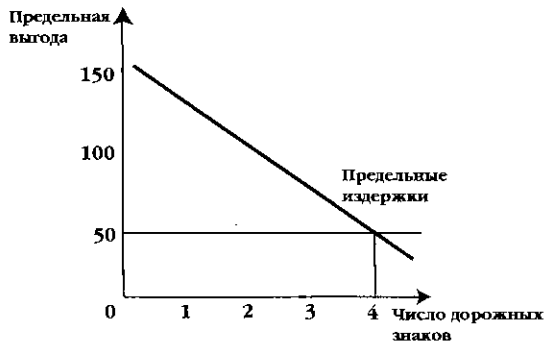


Рис. 17.3. ***Определение оптимального объема производства с точки зрения общества***

ции, т. е. неравномерно), картина будет иная. Такие затраты превышают предельную выгоду группы *C* даже при установлении второго знака (16,6 > 15), но голосование будет на стороне большинства *A* + *B*. Точно так же пройдет предложение относительно третьего знака. Но четыре знака уже не могут быть установлены, поскольку группы *B* и *C* дадут в сумме 2/3 голосов «против» (для группы *B* : 10 < 16,6, и она присоединится к группе *C*). Итак, при равномерном распределении затрат и неравномерном – выгод на товары коллективного потребления **будет тратиться меньше средств, чем необходимо для общества.**

III. Другой вид отклонения, когда затраты распределяются неравномерно (группа *A* несет 90% затрат, или 45 ед., *B* и *C* – по 5%, или по 2,5 ед.), а выгоды – равномерно. Группа *A* будет против уста-

* Сравните с понятиями общей и предельной полезности в гл. 5.

новления уже третьего знака, так как предельная выгода этой группы (100 : 3 = 33,3) меньше предельных затрат (45), но группы *B* и *C* проголосуют «за». Пройдет решение о четырех и даже о пяти знаках, так как предельная выгода *B* и *C* (25 : 3 = 8,3) больше их предельных затрат (по 2,5 ед.). Таким образом, в случае неравномерных затрат и равномерной выгоды **будет тратиться больше средств, чем оптимально необходимо.**

Эти примеры приводят нас к следующему выводу: в общественной жизни люди ведут себя, исходя исключительно из своих частных интересов, что не всегда в итоге приводит к результату, отвечающему интересам общества в целом.

Пример с установкой дорожных знаков относится к практике прямой демократии.В условиях же не прямой, а представительной демократии наибольшие шансы реализовать через официальное лицо свои экономические интересы имеют возможность хорошо организованные группы давления, или **лобби.** Это могут быть организации фермеров, мощные отраслевые профсоюзы, военно-промышленный комплекс и т. д. Возникает явление **лоббизма** – оказание давления на правительство определенными группами интересов. Теория общественного выбора рассматривает процесс принятия решений в условиях представительной демократии как разновидность рыночной сделки, или торга: «Вы мне обеспечиваете голоса на выборах – я вам обеспечиваю проведение в жизнь конкретных правительственных программ, удовлетворяющих ваши интересы». Лоббисты ищут не что иное, как **политическую ренту** (осуществляют «погоню за политической рентой», в терминах экономической теории). Политическая рента – это **получение экономической ренты через политические институты** или, иначе выражаясь, путем политического процесса. Группы давления получают политическую ренту, когда законодатели принимают правительственное решение о введении импортных пошлин (выигрывают отечественные производители аналогичного товара), выделении многомиллиардных средств на гарантированную закупку военной продукции и т. д.

Широкое распространение в условиях представительной демократии получил процесс под названием **«логроллинг».** Логроллинг – это торговля голосами, когда один индивид (группа, партия) обещает свою поддержку другому индивиду (другой группе, партии) в голосовании по какому-либо вопросу в обмен на поддержку противоположной стороны при голосовании по вопросу, интересующему первую сторону.

Необходимо заметить, что представители теории общественного выбора не утверждают, что государственный чиновник преследует непременно, всегда и только свою частную выгоду. Дело в другом, а именно в том, что реализация общественных интересов переплетается и с реализацией частных интересов бюрократии. А такой подход де-

лает модель принятия политических решений более соответствующей реальности.

В теории общественного выбора широко используется микроэкономический анализ для объяснения процесса принятия политических решений. Так, современный американский представитель этого направления Э. Даунс в своей работе «Экономическая теория демократии» исследует поведение рационального избирателя и предлагает следующую формулу:[1]

$$E\,(U^{A}_{t+1}) - E\,(U^{B}_{t+1}),$$

где

$t + 1$ – период времени между прошедшими и настоящими выборами;

A – партия у власти;

B – оппозиция;

U – полезность от деятельности правительства за период $t + 1$;

E – ожидаемая ценность.

При этом, если в результате получается положительное число, избиратель голосует за партию *A*, если отрицательное – за оппозицию, если «0» – избиратель воздерживается от голосования, но, будучи рациональным субъектом, оценивает деятельность того правительства, которое находится у власти, за истекший период *t* еще и по следующей формуле:[2]

$$\frac{U_t^i}{U_t^a},$$

где U_t^i – максимально возможная полезность, идеальная (*i* – ideal), которую можно было бы получить за истекший период *t*.

U_t^a – полезность, реально полученная (*a* – actual) за истекший период *t*.

При хорошем рейтинге избиратель все же проголосует за партию, находящуюся у власти, при плохом – против.

Одним из важнейших направлений в теории общественного выбора является рассмотрение моделей политических выборов с использованием методов экономического анализа.

Существуют различные модели политических выборов: двухпартийная, многопартийная, демократическая, тоталитарная и т. п. Мы остановимся на рассмотрении **парадокса Кондорсе** и **теоремы невозможности Эрроу**, которые названы по именам своих авторов: французского философа, общественного деятеля и экономиста XVIII в. Жана Антуана Кондорсе и современного

[1] Downs A. An Economic Theory of Democracy. N.Y. 1957. P. 38.

[2] Ibid. P. 42.

американского экономиста Кеннета Эрроу. Нас будет интересовать анализ выявления общественных предпочтений и процедуры голосования.

Исходная проблема парадокса Кондорсе формулируется следующим образом: если в обществе отсутствует единодушие по поводу принятия тех или иных альтернативных программ, то как же выявить общественное предпочтение? По принципу большинства при голосовании? Это возможно, но при условии, что предлагается только одна программа. А если надо выбирать между несколькими программами? Например: А) борьба с инфляцией; Б) борьба с преступностью; В) борьба с безработицей. И при этом, предположим, есть всего 3 группы голосующих. Они ранжируют свои предпочтения, ставя (*А*), (*Б*), (*В*) на 1-е, 2-е или 3-е место.

Чтобы рассмотреть процесс принятия решений в данном случае, изобразим предпочтения голосующих в виде таблицы:

Таблица 17.2

Предпочтения голосующих при выборе из трех альтернатив

Группы голосующих	Ранги трех альтернатив:		
	А	*Б*	*В*
1	1	2	3
2	3	1	2
3	2	3	1

Итак, начинается процесс голосования.

Сначала голосующим предлагается сделать выбор между программами *А* и *Б*. 1-я группа выбирает *А* (программу *А* эта группа ставит на первое место, а программу *Б* – на второе), 2-я – *Б* (программе *А* отводится третье место, программе *Б* – первое), 3-я – *А* (*А* занимает второе место, *Б* – третье). Следовательно, выбор сделан в пользу *А*, поскольку эту программу предпочло большинство – 1-я и 3-я группы.

Затем надо осуществить выбор между программами *Б* и *В*. Выберут программу *Б*, так как 1-я и 2-я группы отдают ей предпочтение.

Наконец, выбирая между программами *А* и *В*, предпочтение отдается программе *В*, поскольку 3-я и 2-я группы голосуют за *В*.

Но ведь, казалось бы, если соблюдался бы принцип транзитивности, то, предпочитая программу *А* программе *Б* и программу *Б* программе *В*, общество должно предпочесть программу *А* программе *В*. Но, как показано выше, *общество сделало противоречивый выбор, отдав предпочтение программе В*.

Эта таблица иллюстрирует **парадокс Кондорсе, говорящий о не-**

последовательности голосования простым большинством голосов. Следовательно, голосование большинством не всегда дает разумный выбор, несмотря на демократичность этой процедуры.

В 1952 г. К. Эрроу в своей работе «Общественный выбор и индивидуальные ценности» («Social Choice and Individual Values»)[1] сформулировал свою знаменитую **теорему невозможности: не существует разумного коллективного выбора, если число возможных альтернатив превышает две**.

В другой формулировке теорема невозможности звучит так: **общество не может найти процедуру принятия непротиворечивых, согласованных решений, если только эти решения не оставлены на усмотрение одного лица.**

Но что же такое разумный выбор, точнее – разумный коллективный выбор?

Это соблюдение пяти аксиом (условий), предложенных Эрроу:

1. Коллективный выбор должен быть осуществим для любой комбинации предпочтений участников голосования (аксиома универсальной применимости, или коллективной рациональности).

2. Условие, или аксиома транзитивности. Если общество предпочитает альтернативу *А* альтернативе *Б*, и альтернативу *Б* альтернативе *С*, то при выборе между *А* и *С* общество предпочитает альтернативу *А*.

3. Условие независимости от внешних альтернатив (т. е., если индивиды выбирают между альтернативами *А* и *Б*, то это не зависит от их мнения по поводу альтернативы *В*).

4. Условие суверенитета граждан. Это означает, что общество не может предпочесть *А* – *Б* независимо от выбора граждан, особенно если существует единодушное предпочтение *Б* – *А*. Это условие иногда называют принципом Парето.

5. Условие недиктаторских выборов (никакой индивид не может навязать свои предпочтения обществу).

Теорема невозможности К. Эрроу уже сама по себе – довод в пользу двухпартийных режимов, так как доказывает, что никакая демократическая система голосования (т. е. аксиомы 1–5) невозможна при существовании более чем двух партий.

В какой-то степени логроллинг помогает преодолеть парадокс голосования. В нашем примере, иллюстрирующем парадокс Кондорсе, если две из трех групп могут договориться между собой о выборе двух программ и поменять свои предпочтения таким образом, чтобы прошли те программы, которые их устраивают, возможно прийти к конечному решению.

[1] В переводе на русский язык: Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М., ГУ ВШЭ, 2004.

Итак, государственное регулирование необходимо осуществлять в определенных пределах. Эти пределы установлены масштабами фиаско рынка в целом и конкретной экономической ситуацией. Умелое государственное регулирование позволяет ликвидировать те «провалы», которые невозможно восполнить, используя исключительно рыночный механизм. И вслед за Авраамом Линкольном мы можем сказать: «Разумная цель государства состоит в том, чтобы делать для людей то, что им требуется, но они сами своими силами не могут делать вообще или не могут делать должным образом».

Но важно подчеркнуть, что никто не утверждает, будто все проблемы заканчиваются тогда, когда государство компенсирует провалы рынка. Ведь существует и **фиаско государства (фиаско государственного регулирования)**, под которым понимается неэффективное распределение ресурсов в результате государственного регулирования, и далее мы подробнее остановимся на рассмотрении этого явления.

§ 3. Фиаско государства

Сторонники теории общественного выбора приходят к выводу, что именно в силу экономических причин существует политическое неравенство между отдельными группами населения и возможно принятие неэффективных решений, т. е. фиаско государства. Проанализируем наиболее важные причины фиаско государственного регулирования.

Прежде всего следует еще раз сказать о **нарушении пропорций между предельными затратами и предельными выгодами**, которое может привести к неэффективному, с общественной точки зрения, принятию экономического решения, т. е. к фиаско государства.

Неравенство в получении информации также порождает данное негативное явление. Лучше информированы люди с высокими доходами, хорошо организованные лоббистские группы. Следовательно, они максимизируют свою прибыль, получая политическую ренту. Неравенство в получении информации связано и с феноменом, присутствующим в системе представительной демократии и получившем название **рационального неведения**. Выделенный термин означает уклонение индивидов от участия в процессах голосования и выборов в том случае, если выгоды, которые они получат в случае благоприятного для них исхода, ниже издержек, связанных с участием в процессе голосования. Допустим, что необходимо оценить правительственное решение, проведение в жизнь которого принесет выгоду обществу в целом, хотя отдельные группы населения могут проиграть (например, отмена субсидий какому-либо сектору экономики). Однако каждый *отдельный избиратель* получит малую выгоду от этого (общая выгода распределится среди всего населения). В таких обстоятельствах избиратели ведут себя апатично или равнодушно, что и получило название рационального игнорирования – большому, но разрозненному количеству людей нет смысла собирать и оценивать информацию о данном проекте, организовываться в лоббистские группы ради почти неощутимой выгоды. А вот ущемленное меньшинство, которое пострадает от отмены субсидий, будет концентрироваться и формировать группы давления, о которых говорилось выше («аграрное лобби», «оборонное лобби» и т. п.).

Еще одна из причин фиаско государства – **недобросовестность государственных чиновников (государственной бюрократии)**, которые, преследуя свой частный интерес, стремятся получить наибольшее количество голосов на следующих выборах и принимают такие решения, которые помогут им достичь этого (так называемые популистские решения), хотя они не соответствуют критерию экономической эффективности. Кроме того, политические деятели преследуют свои личные интересы, как и все обычные люди, и эти личные интересы могут в определенный момент превысить их чувство долга как государственных лиц.

Следует также отметить **несовместимость во времени** принятия тех или иных решений, ведущую к фиаско государства. Например, перед выборами политик обещает увеличить социальные расходы, снизить налоги и провести многие другие аналогичные мероприятия, которые помогут ему получить поддержку избирателей. Однако популистские обещания провозглашаются сегодня, а их реализация после выборов нередко откладывается или принимаются прямо противоположные решения, ведущие к снижению материального благополучия населения. Таким образом, несовместимость во времени означает, что мероприятия, оптимальные с точки зрения правительства сегодня, могут оказаться неоптимальными в будущем периоде, особенно после того, как экономические агенты уже отреагировали на объявленные предвыборные обещания, т. е. сформировали свои ожидания.

В связи с временными интервалами возникает проблема внутренних и внешних лагов, которая также может привести к фиаско государства. Речь идет об эффекте запаздывания, т. е. разрыве во времени между осознанием проблемы, принятием государственных решений и результатами воплощения правительственной программы в жизнь.

Под **внутренним лагом** понимают промежуток времени, который проходит между моментом возникновения какого-либо экономического явления и моментом принятия ответной меры. Внутренние лаги делятся на лаги признания и лаги решения.

1) **Лаг признания** (распознавания, осознания). Его возникновение связано с тем, что для осознания самой проблемы регулирования какой-либо сферы экономической жизни нужно время. Так, чтобы принять

меры, направленные на борьбу с инфляцией, необходимо, прежде всего, оценить ее источники, возможные варианты антиинфляционной политики, а для этого нужно время. В данном случае на длительность лага будут влиять такие факторы, как компетентность правительства, экспертов, состояние макроэкономической науки.

2) **Лаг решения**. Это время, которое проходит между осознанием проблемы и принятием конкретного решения. Иногда этот период длится достаточно долго. Например, чтобы внести какие-либо решения, связанные с изменением налогового законодательства, необходимо детально обдумать и обсудить ситуацию, утвердить проект решения в необходимых инстанциях.

Внешний лаг – это промежуток времени, который проходит между моментом принятия какой-либо меры и моментом проявления ее результатов. К внешним лагам относят лаги воздействия.

Лаг воздействия. Это период, в течение которого объект государственного регулирования начинает реально изменяться под влиянием того или иного макроэкономического мероприятия правительства. Например, правительство приняло решение о снижении налоговых ставок, но реальное оживление экономики наступает не сразу, а через какое-то время.

Особо в связи с фиаско государства следует помнить о **законе непредвиденных последствий**. Суть его заключается в том, что в результате осуществления каких-либо мероприятий желаемый результат не достигается или достигается с большими издержками. Стремление улучшить работу рынка приводит нередко к противоположному результату. Например, государство устанавливает фиксированные цены на продовольственные товары с целью борьбы со спекуляцией. Однако результатом этих мер оказывается товарный дефицит, разрастание теневой экономики, очереди и т. п.

Решение всех этих проблем сторонники общественного выбора видят в свободном развитии рыночных процессов, хотя они не отрицают и положительной роли государства, которое способно исправлять несовершенства рыночного механизма в определенных пределах.

§ 4. Государственное регулирование экономики: основные цели и инструменты

Для того, чтобы выработать верную экономическую политику, государственные деятели должны отдавать себе отчет в том, во-первых, каких целей они хотят добиться, и, во-вторых, какими инструментами они для этого располагают.

Впервые комплексный анализ экономической политики государства был проведен в 1952 г. голландским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Яном Тинбергеном в работе «Теория экономической политики». Согласно Тинбергену, во-первых, правительственные органы должны выбрать **конечные цели** экономической политики и сформулировать их, что обычно делается в терминах максимизации функции общественного благосостояния. На их основе определяются **целевые показатели** (например, полная занятость, нулевая инфляция и т. д.). Во-вторых, правительство оценивает, какими политическими инструментами оно располагает. В-третьих, государственные деятели должны опираться на какую-либо модель экономики, которая связывает воедино цели и инструменты. Таким образом, мы переходим к нормативной экономической теории, предполагающей процесс целеполагания.

Важнейшая проблема, на которой остановился Тинберген, – соответствие между количеством целей и количеством инструментов при проведении экономической политики. Допустим, что целей всего две (увеличение занятости и борьба с инфляцией), и инструментов тоже всего два – налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика. Тинберген сделал вывод, что **политики могут достичь обеих целей тогда, когда количество инструментов равно количеству целей, и влияние инструментов на цели линейно независимы друг от друга**.

Определение множества целей называется **целевой функцией**. Здесь важно учесть, что, чем больше целей, тем труднее одновременно их достичь. Поэтому правительству необходимо четко представлять себе очередность государственной экономической политики при достижении многих целей.

По отношению друг к другу цели макроэкономической политики могут быть взаимозаменяемы, взаимодополняемы и нейтральны.

Взаимозаменяемость целей означает, что невозможно достижение рассматриваемых целей одновременно. Типичный пример – контроль над темпами инфляции и безработицы. Кривая Филлипса (см. гл. 23) иллюстрирует наглядно данную ситуацию.

Взаимодополняемые цели макроэкономической политики сочетаются друг с другом. Такими целями являются, например, рост национального дохода и рост занятости.

Нейтральные цели, то есть не влияющие на достижение друг друга, встречаются весьма редко. Например, снижение безработицы до определенного уровня может и не влиять на темпы инфляции.

По мере накопления опыта государственного регулирования в разных странах происходит сокращение размерности целевой функции.

Тинберген считал, что в целевую функцию следует ввести 8 элементов:

1. Объем государственных расходов.
2. Темп изменения реальной заработной платы.
3. Уровень занятости.
4. Индикатор распределения доходов.
5. Размеры инвестиций.
6. Совокупный спрос.
7. Уровень производства.
8. Сальдо платежного баланса.

Позже, в 1970-е гг., экономисты уже рассматривали 4 цели:

1. Полная занятость.
2. Стабильность цен.
3. Отсутствие неуправляемых дефицитов платежного баланса.
4. Устойчивый уровень экономического развития.

В конце 1980-х – середине 1990-х гг. многие правительства стали рассматривать лишь 2 задачи:

1. Полная занятость.
2. Борьба с инфляцией.

Некоторые экономисты считают, что лучше избрать один аспект регулирования и на нем сосредоточить основные усилия.

Для стран с развивающимися рынками таким стратегическим направлением государственной политики, как показывает практика 1990-х гг., является борьба с высокой хронической инфляцией.

Цели макроэкономической политики реализуются путем **государственного регулирования.**

Выделим главные формы и методы вмешательства государства в экономику. Прежде всего, важно различать две основные формы: административные методы государственного регулирования через расширение государственной собственности на материальные ресурсы, управление государственными предприятиями, законотворчество, и экономические методы государственного регулирования с помощью различных мер макроэкономической политики.

Прямое вмешательство. Во всех промышленно развитых странах существует более или менее значительный по своим масштабам государственный сектор экономики. Его размеры могут служить критерием экономической роли государства, хотя этот критерий не абсолютен. Государство обладает капиталами в самых разнообразных формах, предоставляет кредиты, принимает долевое участие, является собственником предприятий. Это делает государство совладельцем части общественного капитала.

Во всех промышленно развитых странах становление и развитие государственного сектора происходило практически в одних и тех же отраслях (угольная промышленность, электроэнергетика, морской, железнодорожный и воздушный транспорт, авиация и космонавтика, атомная энергетика и т. п.). Речь идет, как правило, об отраслях, где стоимость физического капитала, т. е. совокупности зданий, оборудования и машин, необходимых для производства, особенно велика, что делает эти отрасли весьма подверженными периодическим кризисам (см. гл. 19).

Прямое вмешательство государства – это и принятие законодательных актов, призванных упорядочить и развивать отношения между всеми элементами рыночной системы. Примеры государственного регулирования экономики путем разработки законодательных актов необычайно разнообразны, например, принятие Гражданского кодекса, Налогового кодекса, законов против ограничительной деловой практики (антимонопольных законов) и т. п.

Косвенное вмешательство предполагает осуществление государственного регулирования посредством использования основных инструментов государственной экономической политики, которыми являются налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика (см. гл. 20 и 22). Оба эти направления государственной политики тесно связаны друг с другом. Подробнее они будут рассмотрены в последующих главах.

При проведении макроэкономической политики важно помнить, что и государство, и рынок – великие завоевания цивилизации. Рынок не может нормально функционировать без государства, устанавливающего и поддерживающего «правила игры» в рыночном хозяйстве. Но существуют и объективные пределы государственного вмешательства.

В связи с этим можно привести слова известного венгерского экономиста с мировым именем Яноша Курнаи: «Не надо возводить берлинскую стену между рынком и государством». Рынок и государство – две могущественные силы, которые не противостоят друг другу, но дополняют друг друга в ходе экономического развития.

Основные понятия:

Общественные блага	public goods
– чистые	– pure
– смешанные	– mixed
Неполные рынки	incomplete markets
Теория общественного выбора	public choice theory
Прямая и представительная демократия	direct & representative democracy
Лоббизм	lobbying
Поиск политической ренты	political rent seeking

Логроллинг	logrolling
Парадокс Кондорсе	Condorcet paradox
Теорема невозможности Эрроу	Arrowrs impossibility theorem
Фиаско государства (фиаско государственного регулирования)	government failure
Рациональное неведение	rational ignorance
Внутренний лаг	inside lag
Внешний лаг	outside lag
Закон непредвиденных последствий	law of unintended consequences
Целевая функция	target function
Государственное регулирование	government intervention

Глава 18. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: БАЗОВЫЕ МОДЕЛИ

«Весьма возможно, что классическая теория представляет собой картину того, как мы хотели бы, чтобы общество функционировало. Но предполагать, что оно и в самом деле так функционирует, – значит оставлять без внимания действительные трудности».

Джон Мейнард Кейнс

Важнейшим методом исследования экономической теории, как отмечалось ранее, является метод равновесного анализа. В гл. 5–7, гл.15 этот принцип выступал как постулат о равенстве спроса и предложения на том или ином товарном рынке, а также равенстве спроса и предложения на всех взаимосвязанных между собой рынках – товаров, труда, капитала.

В масштабе же всей экономики на первый план выступает равновесие между доходами и расходами общества. Графически отмеченное равновесие было представлено схемой кругооборота доходов и расхо-

дов в гл. 16. Таким образом, в макроэкономическом анализе речь идет о выражении равновесия между совокупным предложением (созданным ВВП или национальным доходом)[1] и совокупным спросом (использованным ВВП или национальным доходом). При этом важнейшим вопросом будет выяснение следующего обстоятельства: обладает ли рыночный механизм, предоставленный самому себе, способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая, а также неоклассическая теория, с одной стороны, и кейнсианская, с другой, по-разному отвечают на этот вопрос.

Порядок изложения в настоящей главе таков: вначале в самом общем виде будет рассмотрена классическая модель, затем – кейнсианская. Сравнительный анализ взглядов классиков и Дж. М. Кейнса будет проводиться как в данной главе, так и в темах, посвященных анализу кредитно-денежной, налогово-бюджетной политики (гл. 20 и 22), а также при характеристике основных макроэкономических моделей регулирования (гл. 26).

В нашем анализе кейнсианской теории будут, главным образом, использоваться графические построения П. Самуэльсона, так как именно этим экономистом одним из первых дана графическая интерпретация многих положений, сформулированных Дж. М. Кейнсом. В книге же самого Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» графический анализ практически не используется. И, наконец, последнее замечание, прежде чем мы обратимся к совокупным величинам. И теория Дж. М. Кейнса, и современная неоклассическая школа подчеркивают огромное значение психологических факторов, и при построении своих моделей допускают использование тех или иных поведенческих предпосылок. Сами термины теории макроэкономического равновесия пронизаны психологической окраской: «склонность», «предпочтение», «ожидания», «стремление» и т. п. – вот далеко не полный перечень терминов, прочно связанных с уже известными нам категориями потребления, сбережения, ликвидности и др. Это – отражение той объективной реальности, в которой действуют живые люди с присущими им мотивациями, стимулами и наклонностями.

Особо важную роль играют *ожидания* экономических агентов. Современная макроэкономическая теория рассматривает ожидания в связи с такими проблемами, как налогово-бюджетная политика, кредитно-денежная политика государства, функционирование рынка ценных бумаг, инфляция и антиинфляционная политика государства и др.

[1] В дальнейшем для упрощения анализа мы будем абстрагироваться от различия между ВВП и национальным доходом, пренебрегая амортизацией и косвенными налогами. Термины «доход», ВВП, «выпуск» будут рассматриваться как синонимы.

§ 1. Классическая теория макроэкономического равновесия

Воззрения представителей классической и неоклассической школы на проблему макроэкономического равновесия традиционно рассматриваются в учебной экономической литературе для лучшего понимания различий в их концепциях и концепции основоположника макроэкономического анализа Дж. М. Кейнса.

Формально никто из представителей классиков и неоклассиков (Д. Рикардо, А. Смит, Ж.-Б. Сэй, А. Маршалл, А. Пигу и др.) не оперировал макроэкономическими категориями. Для этих экономистов был характерен микроэкономический анализ, однако в их взглядах и подходах вполне определенно прослеживаются ясные и четкие представления о функционировании рыночной системы совершенной конкуренции в целом.

Каковы же эти взгляды? Сразу следует оговориться, что представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия только в *краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции*. В основе этой модели лежит закон рынков Ж.-Б. Сэя, или **закон Сэя**, французского экономиста. Сущность закона рынков сводится к следующему утверждению: **предложение товаров создает свой собственный спрос**, или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный ценности всех созданных товаров, а, следовательно, достаточен для ее полной реализации. Это означает, что, во-первых, целью владельца дохода является не получение денег как таковых, а приобретение различных материальных благ, т. е. получаемый доход расходуется целиком. Деньги при таком подходе играют чисто техническую функцию, упрощающую процесс обмена товарами. Во-вторых, расходуются только собственные денежные средства экономических агентов.

У внимательного читателя сразу может возникнуть законное сомнение: на чем основано утверждение, что весь доход обязательно будет потрачен? Вполне разумно предположить, что какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретет форму сбережений, что, в свою очередь, вызовет соответствующее сокращение в объеме совокупного спроса, росте нереализованной продукции и, в конечном счете, приведет к сокращению занятости. Такое предположение сразу же ставит под удар справедливость закона Сэя, так как изъятие части средств из кругооборота «доходы — расходы» неминуемо приведет к недопотреблению, а, следовательно, к нарушению существующего равновесия между совокупным предложением и создаваемым им совокупным спросом.

Понимая справедливость высказанного выше предположения, представители классического направления пошли дальше и разработали достаточно стройную теорию общеэкономического равновесия, объясняющую *автоматическое* обеспечение равенства доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя. Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как процентная ставка, заработная плата, уровень цен в стране. Эти ключевые переменные, которые в представлении классиков являются *гибкими* величинами (это очень важное допущение!), обеспечивают равновесие на рынке товаров, рынке труда и денежном рынке. Ставка процента уравновешивает спрос и предложение инвестиционных средств; гибкая заработная плата уравновешивает спрос и предложение на рынке труда, так что сколько-нибудь продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно; гибкие цены обеспечивают «расчищение» рынка, так что длительное перепроизводство (или недопроизводство) также оказывается невозможным; увеличение денежной массы в обращении ничего не меняет в реальном потоке товаров и услуг, оказывая лишь влияние на номинальные величины (номинальный ВВП, номинальная заработная плата, абсолютный уровень цен в стране).

Таким образом, рыночный механизм в теории классиков сам по себе способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики, и вмешательство государства оказывается ненужным. А раз так, то может показаться, что невозможно рассматривать классическую теорию как аналитическую базу макроэкономической политики правительства, если главным в этой политике провозглашается принцип «laissez -faire», т. е. принцип невмешательства государства в хозяйственную жизнь. Однако такой вывод был бы поспешным. Ведь указанный принцип – это тоже вид макроэкономической политики, и рекомендации современных неоклассиков базируются на выводах классической школы.

В конце 1920-х – начале 1930-х гг. экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и беспрецедентно длительным состоянием макроэкономического неравновесия, известным под названием Великой депрессии. Классическая теория в том виде, как она сформировалась 100 с лишним лет тому назад, к началу 1930-х гг. оказалась во многих аспектах не способна дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам. Дать такое объяснение и стремился Дж. М. Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

Прежде чем обратиться к кейнсианской модели общего экономического равновесия, необходимо остановиться на понятиях и графической интерпретации категорий совокупного спроса и совокупного предложения, общепринятых в современной экономической науке.

§ 2. Макроэкономическое равновесие в модели «AD-AS»

Совокупный спрос – это суммарное количество товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство, заграница при различном уровне цен в стране. Основными компонентами совокупного спроса, или совокупных расходов в открытой экономике являются:

1. Потребительские расходы (*C*)
2. Инвестиционные расходы (*I*)
3. Государственные расходы (*G*)
4. Чистый экспорт (*NX*)

Кривая совокупного спроса (*AD*) внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена эта кривая в иной системе координат (см. рис. 18.1).

На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВВП, или выпуска), обозначаемого буквой *Y*. На оси ординат фигурируют не абсолютные показатели цен (например, в миллиардах долл.), а уровень цен (*P*), или дефлятор.

Если учесть, что доходы общества равны расходам, то каждая точка на кривой *AD* соответствует выпуску продукции *Y*, на который и будет предъявлен совокупный спрос. Зная формулу реального ВВП, легко понять, что в любой точке на кривой *AD* можно определить величину номинального ВВП: номинальный ВВП = реальный ВВП х дефлятор.

Итак, **кривая *AD* иллюстрирует изменение суммарного (совокупного) уровня всех расходов домашних хозяйств, бизнеса, государства и заграницы в зависимости от изменения уровня цен.** Характер этой кривой говорит о том, что при повышении уровня цен объем реального ВВП, на который предъявляется спрос, будет меньше

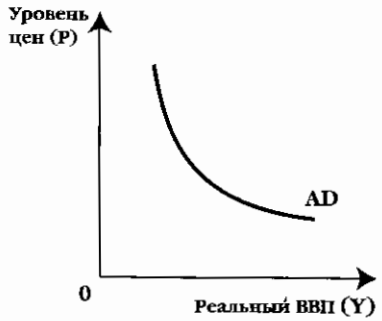


Рис. 18.1. ***Кривая совокупного спроса (AD)***

и соответственно при снижении уровня цен объем реального ВВП будет больше.

Объяснение отрицательного наклона кривой *AD* принято связывать с тремя важнейшими эффектами в рыночном хозяйстве: 1) эффектом процентной ставки, 2) эффектом реального богатства и 3) эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки объясняется следующим образом: если происходит повышение уровня цен в стране, то при допущении неизменного объема денежной массы происходит повышение ставки процента. Нам известно, что, чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Но и потребительский спрос реагирует на повышение процентной ставки – ведь многие товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита. Удорожание кредита приводит к уменьшению потребительских расходов. Поскольку сокращаются такие важнейшие компоненты совокупного спроса, как *I* и *C*, постольку более высокому уровню цен будет соответствовать и меньший объем *Y*, на который предъявляется спрос.

Во втором случае **(эффект богатства)** речь пойдет о влиянии изменения уровня цен в стране на величину реального богатства (иногда используется термин «реальные денежные запасы») населения. Богатство домашних хозяйств в значительной части представлено в виде различных финансовых активов: не только денег, но и облигаций, срочных счетов и др., имеющих постоянную номинальную стоимость. Так, если вы имеете облигацию номиналом в 1000 долл., то при повышении уровня цен в 2 раза реальное богатство, представленное этой облигацией, уменьшается в 2 раза. То же самое можно сказать и о деньгах, которые лежат в вашем бумажнике. Уменьшение реального богатства (реальных денежных запасов) приведет к снижению потребительского спроса при повышении общего уровня цен, что и отражается в отрицательном наклоне кривой *AD*.

Эффект импортных закупок означает, что при повышении уровня цен в стране товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле (при прочих равных условиях). Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Иностранцы сократят свой спрос на товары и услуги данной страны из-за их удорожания. Следовательно, произойдет уменьшение экспорта и увеличение импорта, и в целом компонент *NX* сократится, уменьшив общий объем совокупного спроса.

Модель совокупного спроса предполагает и исследование факторов, приводящих к смещению кривой *AD*. Речь идет о так называемых **неценовых факторах совокупного спроса**, т. е. экзогенных факторах, вызывающих *смещение* кривой *AD*. Перечислим важнейшие из них: увели-

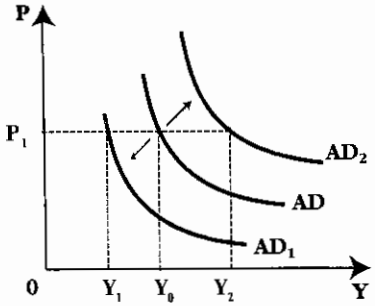


Рис. 18.2. ***Неценовые факторы сдвига кривой AD***

чение денежной массы, изменение ставок налогов, инфляционные ожидания населения, увеличение государственных расходов и др. Эти сдвиги отражены на рис. 18.2.

Например, увеличение денежной массы приведет к снижению цены денег, т. е. процентной ставки, и будет стимулировать увеличение инвестиционных и потребительских расходов. Поэтому при любом заданном уровне цен, например, P_1, совокупный спрос расширяется, что отражается смещением кривой *AD* вправо, в положение AD_2, при котором выпуск достигает уровня Y_2. То же самое будет происходить при снижении налоговых ставок, стимулирующем расширение инвестиционного и потребительского спроса. Напротив, увеличение налоговых ставок приведет к левостороннему смещению кривой *AD* в положение AD_1, при котором выпуск уменьшается до уровня Y_1. Неожидаемые экономическими агентами экзогенные факторы могут вызвать сдвиги кривой совокупного спроса, которые в экономической теории принято называть *шоками* совокупного спроса.

А теперь обратимся к анализу **совокупного предложения (*AS*)**. Эта категория отражает **объем выпуска, который готовы предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране.**

Графический анализ кривой совокупного предложения *AS* является более сложным, нежели исследование кривой *AD*. Важно сразу сделать оговорку, что в рядах экономистов кейнсианской и неоклассической школ не существует полного единодушия в определении конфигурации этой кривой. Мы построим «синтетическую» кривую совокупного предложения. Такое название ей дано потому, что эта кривая отражает синтез различных взглядов представителей кейнсианства и неоклассиков.

Кривая совокупного предложения *AS* (рис. 18.3) отражает изменения реального объема производства, или выпуска, в связи с изменением общего уровня цен.

Обычная кривая краткосрочного предложения отдельной конкретной фирмы имеет положительный наклон. Это означает, как отмечалось в гл. 6, что при более высокой цене производитель будет расширять производство. Почему же наша кривая *AS* имеет несколько иную форму?

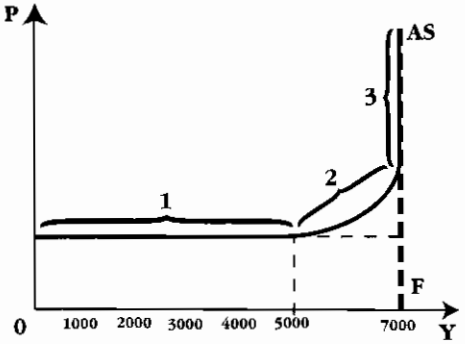


Рис. 18.3. ***Кривая совокупного предложения (AS)***

Ответ заключается в том, что в масштабе всей экономики могут сложиться три различных ситуации:

- состояние неполной занятости. Этому соответствует отрезок 1,
- состояние, приближающееся к уровню полной занятости, т. е. отрезок 2,
- состояние полной занятости, что отражено графически отрезком 3.

Таким образом, кривая *AS* как бы «склеена» из трех отрезков: горизонтального, промежуточного и вертикального. Горизонтальный отрезок в экономической литературе называется «кейнсианским», а вертикальный «классическим». Смысл этих наименований связан с той трактовкой, которую дают кейнсианская и классическая школы взаимозависимости между уровнем цен и реальным объемом ВВП (*Y*).

Согласно кейнсианскому подходу, экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального ВВП, но без повышения уровня цен. Так, вплоть до отметки 5000 млрд. долл. производство может расширяться без повышения общего уровня цен в стране. Причину жесткости (неизменности) цен легко понять: в условиях депрессивной экономики вовлечение в производство прежде незагруженных мощностей, незанятой рабочей силы не будет сопровождаться требованием профсоюзов или отдельных трудящихся повышения их заработной платы, а поставщиков физического капитала – повышения ставок арендной платы за услуги капитала.

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов) и начинают появляться так называемые «узкие места». *В отдельных отраслях* уже оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. И в такой ситуации для того, чтобы расширить объем реального ВВП, необходимо повышение цен на факторы производства,

чтобы вовлечь в производство дополнительные трудовые ресурсы и привлечь поставщиков машин, оборудования, сырья и т. п. Рост цены труда и цены других ресурсов повлечет за собой рост издержек на единицу продукции у фирм, а для того, чтобы сохранить прежний уровень прибыльности, фирмам необходимо повысить цены на свою продукцию. На графике видно, что в интервале от 5000 до 7000 млрд. долл. выпуска расширение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен (*P*), или дефлятора, достигшего более высокой отметки.

И, наконец, классическая и неоклассическая школы считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. Экономика функционирует на уровне, соответствующем потенциальному ВВП. На графике этому состоянию соответствует уровень выпуска 7000 млрд. долл. в точке *F*. Если экономика достигла точки *F*, то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства у фирм больше нет. Реакция производителей товаров и услуг будет одна – повышение цен, что поднимет и общий уровень цен в стране. Поэтому «скольжение» вдоль отрезка 3 сопровождается только изменением уровня цен, а реальный ВВП остается на одном и том же уровне – 7000 млрд. долл.

Подчеркнем, что кривая *AS* отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках «синтетической» кривой совокупного предложения.

Итак, наше объяснение конфигурации кривой *AS* соединило альтернативные взгляды. Кейнсианский случай в его экстремальном варианте графически означает горизонтальную линию. Так называемый нормальный кейнсианский случай означает положительный наклон кривой *AS*. Классический случай изображается вертикальной кривой *AS*, исходящей из точки на оси абсцисс, соответствующей потенциальному ВВП (Y^*) (см. рис. 18.4). В дальнейших главах мы встретимся со всеми типами изображения кривой *AS*.

Так кто же прав в этом теоретическом споре? Ответ заключается в том, что при анализе совокупного предложения мы сталкиваемся с различными допущениями, которые используют ученые при исследовании экономики в *краткосрочном* и *долгосрочном* периодах. Кейнсианская теория рассматривает экономику в краткосрочном периоде. На этом временнум отрезке цены и заработная плата негибки, в частности, из-за трудовых коллективных договоров о заработной плате, которые не пересматриваются каждый месяц. А заработная плата – важнейший элемент издержек производства. Следовательно, при жесткости заработной платы и цен на продукцию фирм общий уровень цен остается неизменным. Нормальный кейнсианский случай, в принципе, тоже относится к

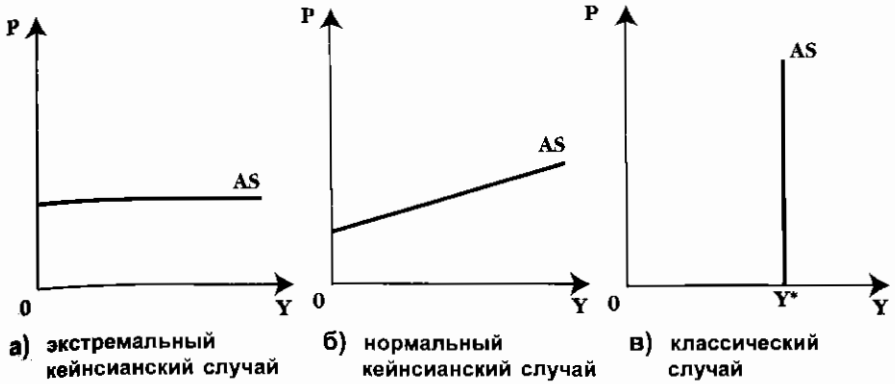


Рис. 18.4. ***Альтернативные взгляды на конфигурацию кривой AS***

краткосрочному периоду, но здесь уже присутствует допущение об относительной гибкости цен по сравнению с номинальной заработной платой. В такой ситуации при повышении цен и жесткости номинальной заработной платы реальная заработная плата будет сокращаться, и фирмам будет выгодно расширять спрос на труд. Произойдет и увеличение выпуска, и повышение уровня цен. Наконец, классический случай более применим к долгосрочному анализу, когда в течение нескольких лет коллективные договоры о заработной плате будут пересмотрены. Цены и заработная плата в долгосрочном периоде обладают гибкостью, и эта гибкость ценового механизма обеспечивает функционирование экономики на уровне потенциального ВВП.

Так же, как и при анализе кривой *AD*, нам необходимо рассмотреть неценовые факторы, приводящие к смещению кривой *AS*. Мы исследуем нормальный кейнсианский случай, когда в краткосрочном периоде времени кривая совокупного предложения имеет положительный наклон. Сдвиги кривой *AS* будут свидетельствовать о новом уровне издержек на единицу продукции, следовательно, изменится реальный выпуск при любом заданном уровне цен в стране. Например, при уровне цен P_1 смещение кривой *AS* может привести как к увеличению выпуска до уровня Y_1, так и его уменьшению до уровня Y_2.

Множество причин приводит к смещению кривой *AS* (рис. 18.5). Важнейшие из них – изменение цен на факторы производства. Например, удорожание такого фактора, как труд, приведет к левостороннему смещению кривой *AS* в положение AS_2, снижение же цены труда выразится в правостороннем смещении, в положение AS_1. Аналогичные изменения произойдут в связи с динамикой цен на сырье и материалы. Так, повышение цен на энергоресурсы неизбежно вызовет левостороннее смещение кривой *AS* (вспомним события энергетического кризиса 1973–1975 гг.,

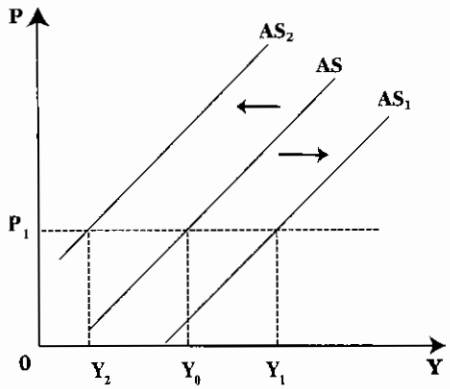


Рис. 18.5. ***Неценовые факторы сдвига кривой AS***

когда страны-члены ОПЕК резко повысили цены на нефть, что вызвало *шок* совокупного предложения). Причиной, способствующей смещению кривой *AS*, является и усиление или ослабление монопольной власти какой-либо группы поставщиков ресурсов (соответственно произойдет лево- или правосторонний сдвиг кривой *AS*). Кроме того, усиление или ослабление налогового бремени на бизнес могут вызвать соответственно лево- и правосторонний сдвиг рассматриваемой кривой.

Итак, после анализа совокупного спроса и совокупного предложения, рассматриваемых по отдельности, можно обратиться к проблеме макроэкономического равновесия. Графически макроэкономическое равновесие будет означать совмещение на одном рисунке кривых *AD* и *AS* и пересечение их в некой точке. Кривая *AD* может пересечь кривую *AS* на трех уже известных нам отрезках: горизонтальном, промежуточном или вертикальном (рис.18.6).

На этом графике представлены три варианта возможного макроэко-

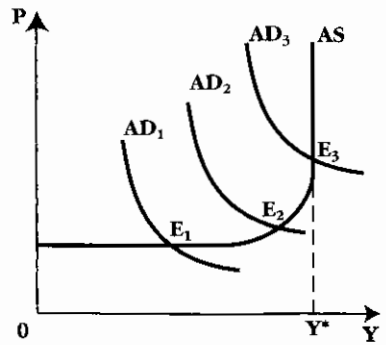


Рис. 18.6. ***Макроэкономическое равновесие: модель «AD–AS»***

номического равновесия, т. е. такого состояния экономики, когда весь произведенный национальный продукт полностью реализован (национальный доход равен совокупным расходам). Другими словами, равновесный уровень реального ВВП (*Y*) – это такой уровень, при котором объем произведенной продукции равен совокупному спросу на нее.

Точка E_1 – это равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т. е. без инфляции. Точка E_2 – это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости. Точка E_3 – это равновесие в условиях полной занятости (*Y**), но с инфляцией.

Приспособление экономики в случае отклонения от различных равновесных состояний в точках E_1, E_2 и E_3 будет происходить по-разному. В экстремальном кейнсианском случае, когда цены и заработная плата жестки, возвращение в точку равновесия E_1 будет происходить за счет колебаний в объемах реального ВВП. Фирмы будут сокращать или расширять производство при неизменном уровне цен в стране. В нормальном кейнсианском случае отклонение от точки E_2 будет сопровождаться приспособлением экономики к равновесному состоянию путем изменения и уровня цен, и объемов выпуска. В классическом случае при отклонении от точки E_3 возвращение к равновесному состоянию будет происходить только за счет изменения гибких цен и заработной платы без каких-либо изменений в объеме реального выпуска, поскольку экономика уже находится на уровне потенциального ВВП.

Итак, можно сделать вывод, что в случае жестких цен реальный объем ВВП определяется колебаниями совокупного спроса, так как цены и заработная плата негибки. Напротив, в случае гибкости ценового механизма реальный ВВП определяется объемом совокупного предложения.

Какой же из рассмотренных вариантов макроэкономического равновесия предпочтительнее? Сама постановка такого вопроса говорит о том, что мы вторгаемся в область нормативного анализа (см. гл. 2). Позитивный же анализ описывает возможные состояния макроэкономического равновесия без всяких оценочных суждений. Последнее – прерогатива государственных деятелей и правительства, решающего конкретные макроэкономические задачи и реализующего конкретные программы в неповторимых обстоятельствах каждой страны.

§ 3. Кейнсианская модель общего равновесия

Кейнсианская модель макроэкономического равновесия, как нам уже в самых общих чертах известно, построена на допущении о фиксированных ценах. Поэтому графическая интерпретация равновесия в этом параграфе будет иной, нежели в модели «*AD–AS*».

Отметим основные положения кейнсианской теории, которые произвели переворот в экономической науке в середине 1930-х гг. и дали толчок развитию макроэкономики. Во-первых, Кейнс, в отличие от классиков, выдвинул положение о том, что не совокупное предложение определяет совокупный спрос, а, наоборот, совокупный спрос определяет уровень экономической активности, т. е. максимально возможный уровень выпуска продукции (совокупное предложение) и, соответственно, занятости. Во-вторых, как нам уже известно из предыдущего параграфа, Кейнс предполагал, что заработная плата и цены не обладают совершенной гибкостью. В-третьих, процентная ставка не уравнивает объемы инвестиций и сбережений, как это представляется в модели классиков. В-четвертых, полная занятость не достигается в экономике автоматически, и это дает основания для государственного вмешательства в экономические процессы.

Совокупный спрос в кейнсианской модели зависит от таких важнейших категорий, как функции потребления и сбережения. И потребление, и сбережения являются, по Кейнсу, функцией дохода. Для лучшего понимания идей Кейнса необходимо ввести новые понятия, используемые им в «Общей теории...». Во-первых, соотношение между дополнительным потреблением и дополнительным доходом, т. е. **предельную склонность к потреблению *MPC*** (marginal propensity to consume):

$$MPC = \Delta C/\Delta Y \qquad (1)$$

Во-вторых, соотношение между дополнительным сбережением и дополнительным доходом, т. е. **предельную склонность к сбережению *MPS*** (marginal propensity to save):

$$MPS = \Delta S/\Delta Y \qquad (2)$$

Допустим, если дополнительный доход человека составляет 100 долл., из которых 80 долл. он потратит на потребление, а оставшиеся 20 долл. – на дополнительные сбережения, то *MPC* составит 80/100 = 0,8. *MPS* при этом составит 20/100 = 0,2.

Кейнс выдвинул положение, которое принято называть *основным психологическим законом:* «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход».[1] А если так, то часть созданной продукции не сможет быть реализована, предприниматели понесут убытки и будут сворачивать объем производства. Недостаточность склонности к потреблению может привести к хроническому отставанию совокупного спроса от уровня, обеспечивающего полную занятость.

[1] Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Т. 2. М., 1993. С. 155.

Эмпирические исследования показали, что предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению не изменяются на краткосрочных отрезках времени и нередко остаются одной и той же величиной даже на протяжении длительного периода. Поэтому в дальнейшем мы будем исходить из того, что *MPC* и *MPS* – постоянные величины на протяжении долгосрочного периода.

Величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей: $0 < MPC < 1$. Сумма *MPC* и *MPS* всегда равна 1. Это нетрудно понять, поскольку дополнительный доход тратится как на потребление, так и на сбережение в определенной пропорции.

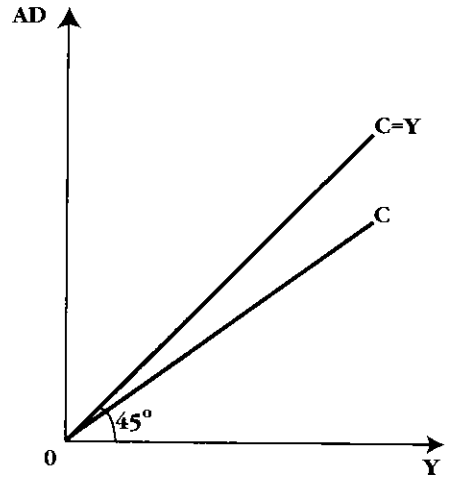
От предельной склонности к потреблению нужно отличать **среднюю склонность к потреблению (*APC*)**, т. е. отношение расходов на потребление к величине дохода: ***APC = C/Y***; соответственно, **средняя склонность к сбережению** определяется как отношение сбережения к доходу: ***APS = S/Y.***

Обратимся к графическому анализу и построим график функции потребления. Заметим еще раз, что далее мы везде в целях упрощения рассматриваем *MPC* как постоянную величину. Но это не просто абстракция. Как показывают эмпирические данные, на протяжении длительных периодов времени величина *MPC* домашних хозяйств остается неизменной, и для ряда высокоразвитых стран находится на уровне 0,8–0,9.

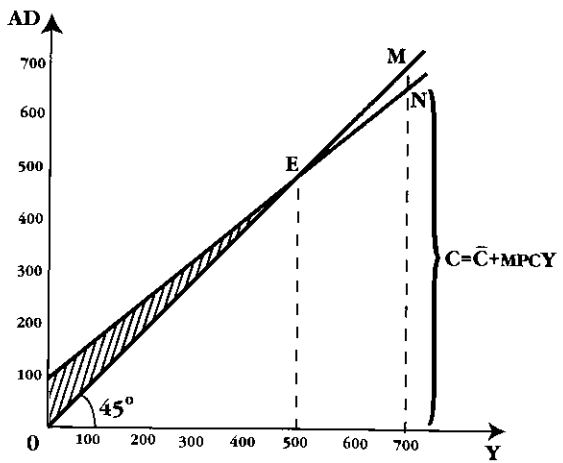
Как строится график функции потребления (рис. 18.7)? На оси ординат – *планируемые, или желаемые* расходы на потребление (*C*), которыми в нашем упрощенном случае представлен весь совокупный спрос (*AD*). Величина выпуска, или доход *Y*, откладывается на оси абсцисс. Если бы расходы в точности соответствовали доходам, то это отражала бы любая точка, лежащая на прямой, проведенной под углом 45°. Формула для построения линии 45° выражается уравнением $C = Y$. Но в действительности такого совпадения не происходит, *MPC* меньше 1, и *только часть доходов* расходуется на потребление. Наклон линии *C* определяется предельной склонностью к потреблению, например, 0,8. Поэтому график функции потребления должен отклоняться от линии 45° вниз (рис.18.7а). Таким образом, мы можем записать формулу функции потребления как $C = MPC\,Y$.[1]

Однако существует потребление и при нулевом уровне дохода. Но за счет чего оно может осуществляться? Во-первых, за счет продажи ранее накопленного имущества, и, во-вторых, за счет зай-

[1] Если принять во внимание налогообложение, то по оси абсцисс откладывается располагаемый доход ($Y–T$), а функция потребления будет записываться как $C = MPC\,(Y–T)$. Пока мы абстрагируемся от влияния налогов и трансфертов, и будем пользоваться формулой $C = MPC\,Y$.



а) функция потребления без учета автономных расходов на потребление



б) функция потребления с учетом автономного потребления

Рис. 18.7. ***Функция потребления***

мов. **Потребление, независимое от уровня дохода, называется автономным потреблением**. Допустим, в нашем примере оно составляет величину 100 долл. (рис. 18.7б). С учетом автономного потребления, обозначаемого $\overline{C}$, формула для определения функции потребления принимает вид:

$$C = \overline{C} + MPC\,Y \qquad (3)$$

В формуле (3), как и в других формулах, присутствующих в настоящей главе, горизонтальная черта над символом означает *экзогенный* характер расходов (в данном случае, потребительских расходов). В дальнейших главах мы будем использовать символы *C*, *I*, *G* и *NX* без этого знака, не акцентируя каждый раз внимание на экзогенном характере любого из компонентов автономных расходов.

Графически это означает, что линия потребительских расходов исходит не из начала осей координат, а из точки, лежащей на оси ординат и соответствующей уровню автономного потребления (в нашем примере это величина 100 долл.).[1]

Теперь мы можем определить равновесный уровень дохода в упрощенной кейнсианской модели общего равновесия. Графически это можно представить на уже рассмотренном рис. 18.7б. Нам нужно решить систему из двух уравнений:

1) $Y = C$

2) $C = \overline{C} + MPC\,Y$

Например, если *MPC* = 0,8, а автономное потребление равно 100, то получаем: $C = 100 + 0{,}8Y$. Поскольку $C = Y$, то, подставив вместо *C* символ *Y*, можем записать: $Y = 100 + 0{,}8Y$. Следовательно, равновесный уровень дохода составит 500 долл. Пересечение линии 45° и графика потребления в точке *E* означает уровень *нулевого сбережения*. Слева от этой точки можно наблюдать заштрихованную область, отражающую отрицательное сбережение (т. е. расходы превышают доходы – «жизнь в долг»), а справа – сбережение положительное. Равновесие наблюдается только в точке *E*, так как только здесь имеется равенство доходов и расходов. При уровне дохода, равном, например, 700 млрд., величина потребления составит 100 + (0,8 x 700) = 660. Отрезок *MN* – это величина сбережения.

График функции сбережения (рис. 18.8) показывает зависимость сбереже-

[1] В нашем примере функция потребления имеет линейный вид, поскольку *MPC* при любом уровне дохода постоянна. *MPC* измеряет наклон функции потребления. Если же предположить, что с ростом дохода *MPC* уменьшается, то график функции потребления будет иметь вогнутый вид по отношению к оси абсцисс.

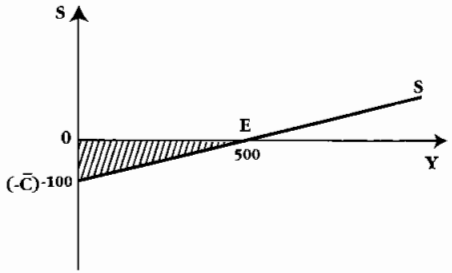


Рис. 18.8. ***Функция сбережения***

ний от размера дохода. Алгебраически линия сбережений определяется по формуле: $-\overline{C} + MPSY$. Наклон графика сбережений *S* определяется предельной склонностью к сбережению и составляет в нашем примере 0,2. При уровне дохода 700 млрд. долл., как мы предположили при анализе графика на рис. 18.7б, сбережения составят: –100 + (700 x 0,2) = 40 млрд. долл.

То, что на рис. 18.7б мы назвали отрицательным сбережением, наглядно видно на рис. 18.8: отрицательные значения *S* вплоть до точки пересечения графика сбережений с осью абсцисс в точке *E*. Автономное потребление представлено как отрицательное сбережение при нулевом доходе, т. е. –100 долл. Графики сбережения и потребления, по образному выражению Самуэльсона, – это «сиамские близнецы».

Итак, мы построили модель, отражающую равновесный уровень дохода с учетом только одной составляющей – потребительских расходов. Но мы знаем, что совокупные расходы включают в себя и другие компоненты. Прежде, чем рассмотреть и их в кейнсианской модели макроэкономического равновесия, необходимо сделать важное уточнение. До сих пор не очень внимательному читателю могло показаться, что совокупные расходы, или *AD*, всегда совпадают с фактическими расходами (*Y*). Но сейчас речь идет, подчеркнем еще раз, о **планируемых,** или **желаемых совокупных расходах (желаемом совокупном спросе)**. Другими словами, это те расходы, которые *намерены* осуществить основные субъекты экономики. Поэтому, анализируя последующие графики, мы будем говорить не просто о совокупных расходах, а о планируемых совокупных расходах. Это важно потому, что теоретико-экономический подход к исследованию совокупного спроса отличается от подхода, принятого в национальном счетоводстве. В гл. 16 при рассмотрении равенства ВВП сумме расходов основных субъектов экономики речь шла о

фактически осуществленных расходах (именно их и учитывает статистика). Однако *планируемые расходы не всегда совпадают с фактическими.* На это обстоятельство будет обращено особое внимание в следующем параграфе.

§ 4. Инвестиции и сбережения: проблема равновесия

Важнейший компонент планируемых совокупных расходов составляют инвестиции. Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества; от его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике. Кейнсианская теория особо подчеркивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений (т. е. источник, или резервуар инвестиций) определяется во многом разными процессами и обстоятельствами.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а, следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования, или реального капиталообразования.

Источником инвестиций являются сбережения. Сбережения – это располагаемый доход за вычетом расходов на личное потребление, т. е. $(Y - T) - C$. Сбережения мы определили «остаточным» методом, т. е. представили их как остаток от той суммы, которая осталась после вычета из дохода расходов на потребление. Примечательно, что в классической модели эти зависимости иные: потребление определяется как остаток от той суммы, из которой были сделаны сбережения. Проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними хозяйствующими агентами, а инвестиции могут осуществлять совсем другие группы лиц, или хозяйствующих субъектов. Так, сбережения широких слоев населения являются источником инвестиций (например, сбережения рабочего, учителя, врача, полицейского и др.). Но эти лица не осуществляют капиталовложения, или инвестирования, связанного с реальным приростом капитальных благ общества. Разумеется, источником инвестиций являются и накопления функционирующих в обществе промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий. Здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений домашних хозяйств, не являющихся одновременно и предпринимательскими фирмами, весьма значительна, и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных различий может приводить экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

От каких же факторов зависят планируемые инвестиции? Отметим наиболее важные из них. Во-первых, процесс инвестирования зависит от *ожидаемой нормы дохода* предполагаемых капиталовложений. Если эта доходность, по мнению инвестора, слишком низка, то вложения не будут осуществлены. Во-вторых (и это тесно связано с первым обстоятельством), инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет *уровень процентной ставки* (см. подробнее в гл. 12). Инвестор может вложить деньги в строительство нового завода или фабрики, а может и разместить свои денежные ресурсы в банке. Если ставка процента оказывается выше ожидаемой нормы дохода, то инвестиции не будут осуществлены, и, наоборот, если ставка процента ниже ожидаемой доходности, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений.

В-третьих, инвестиции зависят от *уровня налогообложения* и вообще налогового климата в данной стране или регионе. Слишком высокий уровень налогообложения не стимулирует инвестиций, хотя вопрос о том, какие ставки налога считать высокими или низкими, вряд ли может быть решен однозначно раз и навсегда (подробнее о проблемах налогообложения см. гл. 22).

В-четвертых, инвестиционный процесс реагирует на *темпы инфляционного обесценения денег*. В условиях галопирующей инфляции, когда калькуляция издержек представляет значительную неопределенность, процессы реального капиталообразования становятся непривлекательными и скорее предпочтение будет отдано спекулятивным операциям.

Нам известно из гл. 12, что инвестиции есть функция ставки процента

$$I = I(r) \qquad (4)$$

причем эта функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. Сбережения, согласно классической теории, также зависят от процентной ставки. Равновесие между инвестициями и сбережениями определяется благодаря гибкой процентной ставке (см. рис. 12.7 в гл. 12).

Но, по Кейнсу, сбережения – это функция дохода, а не процентной ставки:

$$S = S(Y) \qquad (5)$$

Итак, инвестиции являются функцией процентной ставки, а сбережения – функцией дохода. Тем самым кейнсианской концепцией подчеркивается мысль, которая нами была сформулирована ранее: динамика инвестиций и сбережений определяется различными факторами.

Важнейшие макроэкономические пропорции, отражающие взаимодействие инвестиций, сбережений и дохода, можно представить следующим образом (абстрагируемся пока от государственных расходов и чистого экспорта):

$$Y = C + I, \qquad (6)$$

т. е. национальный доход при его использовании равен сумме расходов на потребление (C) и инвестиций (I). При этом потребление есть функция дохода, т. е. $C = C(Y)$. С другой стороны, произведенный национальный доход можно представить как

$$Y = C + S, \qquad (7)$$

где S – (сбережение) также является функцией дохода (вспомним зеркальное отображение графиков функции потребления и сбережения), следовательно, $S = S(Y)$.

Итак, если $C + I = C + S$,

то $I(r) = S(Y)$ (8)

Равенство (8) еще раз демонстрирует важность соблюдения определенных пропорций в экономике для равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Вся сложность проблемы заключается в том, что сбережения и инвестиции зависят от разных факторов, как неоднократно подчеркивалось ранее.

Теперь мы можем дать графическое представление макроэкономического равновесия с учетом инвестиционной функции.

На рис 18.9 график совокупных расходов представлен теперь не только потребительскими, но и инвестиционными расходами. Мы вводим новое понятие – автономные инвестиции ($\overline{I}$). **Автономные инвестиции определяются как инвестиции, не зависящие от уровня дохода и составляющие при любом его уровне некую постоянную величину.** Сумму автономных потребительских и инвестиционных расходов ($\overline{C} + \overline{I}$) обозначим символом $\overline{A}$. Таким образом, теперь мы можем определить совокупный спрос (AD), отражающий планируемые расходы, следующим образом:

$$AD = \overline{A} + MPC\,Y \qquad (9)$$

На рис. 18.9 график планируемых совокупных расходов сдвигается вверх на величину автономных инвестиций. Расстояние от 0 до $\overline{A}$ на оси ординат соответствует суммарной величине автономного потребления и автономных инвестиций. Равновесный уровень дохода повышается. Если ранее он составлял величину Y_0, соответствующую точке E, то в результате сдвига вверх графика совокупных расходов он составит величину Y_1, соответствующую точке E_1.

А теперь определим равновесный уровень дохода, когда сбережения и инвестиции находятся в состоянии равновесия. Таким образом, мы дадим альтернативное изображение макроэкономического равновесия

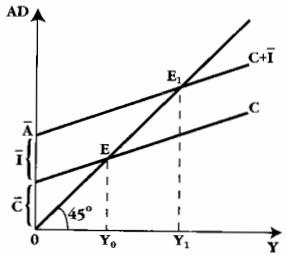


Рис. 18.9. ***Равновесный уровень дохода с учетом автономных инвестиций***
Автономные расходы ($\bar{A}$) являются суммой автономного потребления ($\bar{C}$) и автономных инвестиций ($\bar{I}$)

по сравнению с тем его представлением, которое было дано на рис. 18.9.

Автономные инвестиции – это важное допущение, или абстракция. В реальной действительности может сложиться и действительно складывается ситуация, когда растущий объем дохода приводит к росту инвестиций. Речь идет о взаимовлиянии инвестиций и дохода. Автономные инвестиции, осуществленные в виде первоначальной «инъекции», приводят к росту национального дохода.

Оживление деловой активности, рост занятости приведут к повышению склонности к инвестированию у различных групп предпринимателей. Вот эти-то инвестиции и принято называть **производными, или индуцированными:** они зависят от динамики национального дохода. Производные инвестиции, будучи «наложенными» на автономные, усиливают экономический рост, ускоряют его, что и получило название эффекта акселератора (от лат. accelerare – ускорять), о котором подробнее будет сказано в гл. 19.

Итак, линия *S* (см. рис. 18.10) уже известна нам из графика функции сбережения. На рис. 18.10 видно, что по мере роста дохода сбережения увеличиваются. На каком же уровне *Y* установится равновесие между *I* и *S*? Графический анализ подскажет нам, что в точке E_1 линии *I* и *S* пересекаются. Проведя вертикаль до оси абсцисс, мы увидим, что размер национального дохода Y_1 и есть тот уровень, на котором сформировалось равновесие между сбережениями и планируемыми автономными инвестициями. Этот уровень выше, чем Y_0, когда мы не рассматривали автономные инвестиции как компонент совокупных расходов. Но уровень дохода Y_1 может и не обеспечивать полной занятости всех ресурсов, или не достигать потенциального ВВП. Линия *F* соответствует уровню

SCAN by AF_SERGEY

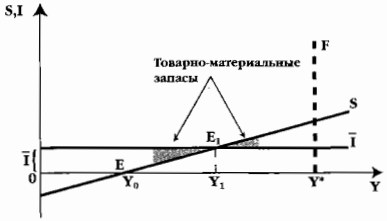


Рис. 18.10. ***Сбережения, инвестиции и равновесный уровень дохода***
На оси абсцисс – уровень дохода (*Y*), а на оси ординат – сбережения и инвестиции (*S*, *I*). Линия $\bar{I}$ означает неизменный объем инвестиций при любом уровне дохода, т. е. автономные инвестиции.

потенциального выпуска (Y^*). Она проходит правее точки E_1, что является графической интерпретацией положения Кейнса о том, что равновесный уровень дохода может существовать и при неполной занятости.

Сбережения и планируемые инвестиции далеко не всегда совпадают. Если при каком-то уровне дохода *S* окажется больше *I*, то это означает, что масштабы сбережения в обществе превышают масштабы инвестирования. Другими словами, планируемые инвестиции оказались ниже сбережений. Что же будет происходить в хозяйственной жизни? Часть товарной продукции перестанет находить сбыт, и увеличатся **товарно-материальные запасы** (ведь население сберегает больше, чем это было ранее, в состоянии *I* = *S*). *Товарно-материальные запасы представляют собой незапланированные инвестиции*. На рис. 18.10 они представлены затененной областью. Фирмы, производящие товары, столкнувшись с уменьшившимся спросом, начнут сокращать производство. «Невидимая рука» станет толкать уровень выпуска и, соответственно, национального дохода в сторону точки Y_1. Обратный процесс будет разворачиваться, если линия *S* окажется ниже *I*. В этом случае планируемые инвестиции окажутся выше сбережений (вновь затененная область). Низкие сбережения означают высокое потребление. Это означает, что намерения бизнеса инвестировать не совпадают со сложившимся уровнем сбережений. Незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы начнут уменьшаться, а это сигнал для бизнеса, побуждающий расширять производство.

Итак, можно сделать вывод, что планируемые инвестиции отличаются от фактических инвестиций на величину товарно-материальных запасов. Фактические инвестиции есть не что иное, как сбережения (вспомним важнейшее уравнение *S* = *I*). *Фактические инвестиции равны планируемым инвестициям в совокупности с незапланированными.*

Товарно-материальные запасы, таким образом, выступают как балансирующий элемент, чьи изменения приводят к равновесному уровню дохода. Только при его равновесном уровне сбережения совпадают с инвестициями.

В условиях стагнирующей экономики уровень предельной склонности к потреблению, по Кейнсу, невысок, и спрос не достигает величины эффективного спроса. **Эффективный спрос – это совокупный спрос, соответствующий совокупному предложению.** При этом эффективный спрос, сочетающийся с полной занятостью, согласно Кейнсу, представляет собой лишь частный случай. «Кейнсианская революция», как часто называют переворот в экономической науке, осуществленный выдающимся английским экономистом, состоит в том, что было теоретически обосновано положение о возможности равновесия в условиях неполной занятости.

Итак, мы уже знаем, что, если к расходам на личное потребление «добавить» инвестиции, то график потребления сдвинется вверх по вертикали на расстояние, соответствующее автономным инвестициям (рис. 18.11).

Теперь линия планируемых расходов пересечет линию 45° в точке *E*. Этой точке будет соответствовать объем дохода в размере Y_0. Чем больше автономные инвестиции, тем выше поднимается график совокупных расходов и тем ближе «заветный» уровень полной занятости. Если же государство будет само осуществлять автономные расходы $\overline{G}$, то линия совокупных расходов поднимется еще выше: точка E_1 приблизилась к точке *F*, соответствующей уровню дохода при полной занятости всех ресурсов (Y^*). Прибавив к автономным расходам и расходы на чистый экспорт ($\overline{NX}$)[1], мы будем все более приближаться к уровню полной занятости (точка E_2). Общая идея ясна – каждое добавление какого-либо элемента автономных расходов будет сдвигать вверх линию совокупных расходов.

Итак, с учетом всех элементов автономных расходов в открытой экономике совокупный спрос можно представить как

$AD = \overline{C} + MPCY + \overline{I} + \overline{G} + \overline{NX}$; помня, что $MPCY$ представляет собой функцию потребления, и что суммирование всех видов автономных расходов обозначается буквой $\overline{A}$, планируемый совокупный спрос может быть представлен известной нам формулой (9), т. е. $AD = \overline{A} + MPCY$.

Рис. 18.11 – наглядная графическая иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, которой огромное значение придавал Кейнс.

Наращивание любого из компонентов

[1] Автономный чистый экспорт – это такое же упрощение, как и автономные инвестиции. Мы предполагаем, что величина чистого экспорта не зависит от дохода (*Y*).

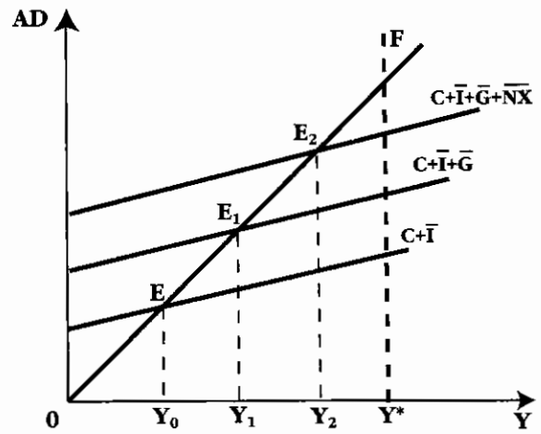


Рис. 18.11. ***«Кейнсианский крест»***

автономных расходов ведет к росту национального дохода и способствует достижению полной занятости еще и в силу определенного эффекта, который известен в экономической теории под названием эффекта мультипликатора, чему и будет посвящен один из следующих параграфов.

Подчеркнем еще раз различия в кейнсианском и неоклассическом подходе к определению макроэкономического равновесия. Во-первых, в классической модели длительная безработица представлялась невозможной. Гибкое реагирование цен и ставки процента восстанавливало нарушенное равновесие. В модели, предложенной Кейнсом, равенство *I* и *S* может осуществляться и при неполной занятости.

Во-вторых, классическая модель предполагала существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Кейнс подверг сомнению этот постулат: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, *не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих*, отсюда – безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами, и «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость.

В-третьих, сбережения являются, прежде всего, функцией дохода, а не только уровня процента, как утверждалось в теории классиков.

Итак, равновесие в масштабе общества на всех связанных между собой рынках, т. е. равенство между совокупным спросом и совокупным предложением требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций. То обстоятельство, что инвестиции есть функция процента, а сбережения – функция дохода, делает проблему нахождения их равенства весьма сложной задачей.

§ 5. Мультипликатор

Дословно мультипликатор означает «множитель». Суть эффекта мультипликатора состоит в следующем: увеличение любого из компонентов автономных расходов приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост расходов. Выражаясь образно, как камень, брошенный в воду, вызывает круги на воде, так и автономные расходы, «брошенные» в экономику, вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

Рассмотрим влияние автономных инвестиций на рост национального дохода. Тем самым будет исследован **мультипликатор автономных расходов**.

Возьмем условный цифровой пример, иллюстрирующий суть мультипликационного эффекта. Допустим, первоначальный объем автономных инвестиций, направленных на строительство нового моста, равен 1000 долл. Все владельцы факторов производства, предоставившие ресурсы для организации строительства, получат свой доход. Например, рабочие *часть* своего заработка (выделенное слово очень важно!) предъявят в виде спроса на рынке потребительских товаров, например, покупка телевизоров. Другая часть дохода рабочими сберегается. Следовательно, у каких-то иных хозяйственных агентов (производителей телевизоров) увеличится их денежный доход. Часть его производители телевизоров также потратят на покупку потребительских товаров, например, автомобилей. Другая же часть дохода ими также будет отложена в виде сбережений. Процесс начинает захватывать все новые и новые слои населения, которые, получив свои доходы, предъявят их в виде спроса на рынке потребительских товаров.

Возникает цепная реакция: первоначальные 1000 долл. в виде автономных инвестиций вызовут рост совокупного спроса и дохода более, чем на 1000 долл., т. е. 1000 долл. нужно умножить на некий коэффициент. Этот коэффициент и есть мультипликатор. Как же определить его? Не случайно было выделено слово «часть», когда мы говорили о расходовании заработной платы. Как известно, с приростом дохода не вся его величина расходуется, а только часть. Другая же часть сберегается. Допустим, что 1000 долл. первоначальных инвестиций вызвали рост доходов. Владельцы этих доходов в размере 1000 долл. часть из них израсходуют. Предположим, что предельная склонность к потреблению (*MPC*) составляет 0,8. Следовательно, из 1000 долл. только 800 долл. будет израсходовано, остальное будет сберегаться, т. е. *MPS* = 0,2. Последующий рост доходов приведет к тому, что из 800 долл. тоже будет направлено лишь 80% на потребление, следовательно, прирост национального дохода, используемого на потребление, составит 800 x 0,8 = 640 долл. Процесс будет распространяться на все

новые и новые слои экономических агентов. Каков же будет рост национального дохода, вызванный первоначальными инвестициями? Нужно сложить 1000 + 800 + 640 +..... долл. Предел суммы геометрической прогрессии, с которой мы в данном случае имеем дело, составит 5000 долл. Эта цифра подсчитана по формуле:

$$\overline{\Delta I} \times 1/(1 - MPC) = \Delta Y, \qquad (10)$$

т. е. $1000 \times (1 + 0{,}8 + 0{,}8^2 + 0{,}8^3 + 0{,}8^4 + ...) =$

$= 1000 \times 1/(1 - MPC) = 1000 \times (1/0{,}2) = 5000$ долл.

Величина $1/(1 - MPC) = k \qquad (11)$

и есть формула мультипликатора автономных расходов.

Таким образом, инвестиции в 1000 долл. вызвали 5-кратный рост национального дохода, используемого на потребление. Мультипликатор, как это видно из формулы (11), равен 5.

Можно формулу мультипликатора выразить и через предельную склонность к сбережению:

$$k = 1/(1 - MPC) = 1/MPS \qquad (12)$$

Чем выше склонность к потреблению и, соответственно, ниже склонность к сбережению, тем больше k и тем большее увеличение национального дохода будет сопровождать первоначальный прирост инвестиций. Таким образом, **мультипликатор можно определить как отношение изменения дохода к изменению любого из компонентов автономных расходов**, в данном случае $k = \Delta Y/\Delta I$.

Первоначальный «толчок», который дают инвестиции, может осуществляться как частным сектором, так и государством. Примечательно, что Кейнс отводит особую роль государству в стимулировании совокупного спроса. В его теоретических построениях инвестиционные проекты реализуются в виде организации общественных работ – строительство дорог, мостов, плотин и т. п. Почему именно в такой форме должны осуществляться государственные инвестиции, а не в виде строительства заводов и фабрик – поясним далее.

Кейнсианские рецепты стимулирования инвестиционного процесса во многом послужили основой «нового курса» Рузвельта, когда в США и других странах свирепствовала Великая депрессия. Широкое осуществление общественных работ, финансируемое государством (строительство плотин, дорог и т. д.) в те годы – яркая иллюстрация политики государственных расходов для поддержания высокого уровня инвестиций и национального дохода, а точнее, стремления вывести экономику из состояния застоя и депрессии с высоким уровнем безработицы.

И вот теперь можно ответить на вопрос, почему государство организовывало именно общественные работы, а не строительство, например,

тракторного завода или мебельной фабрики. В условиях перепроизводства товаров, сопровождавшего Великую депрессию, важно было создать дополнительный платежеспособный спрос и сократить безработицу, а не выбрасывать на рынок новые партии товаров. Так, строительство моста или плотины обеспечит прирост денежных доходов занятых, но не добавит лишнюю массу товаров в общую «кучу» нераспроданных товарных запасов.

Важно отметить, что рассмотренный эффект мультипликатора – это эффект краткосрочного экономического равновесия. Для этого эффекта не имеет значения, будет ли первоначальная сумма инвестиций «использована для создания ультрасовременных машин или же для оплаты деятельности людей, занятых рытьем и последующим закапыванием ям».[1]

До настоящего момента мы рассматривали эффект мультипликатора, связанный с ростом совокупных расходов. Однако первоначальные инвестиции воздействуют и на объем занятости. Здесь можно заметить, что вообще принцип мультипликатора был впервые описан английским экономистом Ричардом Каном в 1931 г., еще до выхода в свет работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Р. Кан исследовал, как первоначальные инвестиции, увеличивая доходы и создавая занятость в каком-либо секторе экономики, способствуют вторичной занятости в отраслях или сферах производства, которые создают товары потребительского назначения. В нашем примере первичная занятость создала, например, доходы рабочих, которые приобрели телевизоры. Рост спроса на этот товар побудит производителей телевизоров расширять производство, закупать оборудование, нанимать новых рабочих. Таким образом, первоначальные инвестиции дают толчок расширенному воспроизводству, порождая новые инвестиции, новые рабочие места и увеличивая в целом национальный доход.

Эффект мультипликатора графически выглядит, как показано на рис. 18.12.

Первоначально равновесный уровень дохода составляет Y_0. Если же в результате инвестиционного толчка линия $\bar{I}$ поднимается вверх, на расстояние, равное отрезку $0\bar{I}$, то пересечение S и $\bar{I}$ произойдет в точке E_1, а уровень равновесного дохода будет равен Y_1. Отрезок Y_0Y_1 превышает отрезок $0\bar{I}$. Это означает, что увеличение инвестиций приводит к большему увеличению дохода. Допустим, автономные инвестиции (10 млрд. долл.) привели к увеличению дохода не на 10, а на 50 млрд. долл. При этом очевидно, что $k = 5$. Формула $\Delta Y = \Delta\bar{I} \times k$ в данном

[1] Столерю Л. Равновесие и экономический рост. М., 1974. С. 80.

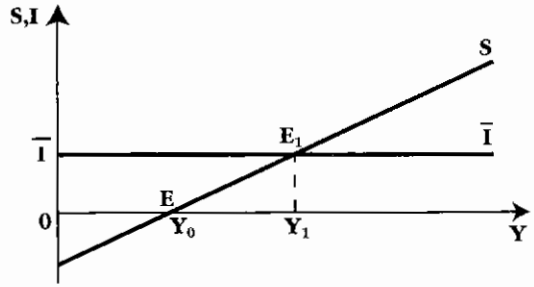


Рис. 18.12. ***Эффект мультипликатора***

примере означает: 50 = 10 x 5. Мультипликатор равен 5, поскольку *MPS*, как мы предполагали ранее в наших примерах, равна 0,2 ($k = 1/MPS = 1/0{,}2 = 5$). Чем больше величина *MPS*, тем круче линия *S* и тем меньше мультипликатор. Графически эффект мультипликатора можно продемонстрировать и на модели «кейнсианский крест»: каждый раз сдвиг вверх на определенную величину линии планируемых расходов сопровождается большим увеличением дохода.

Мультипликационные эффекты, как отмечалось выше, может вызвать любой из компонентов, изменяющий величину автономных расходов. Поэтому можно говорить о мультипликаторе государственных расходов, налоговом мультипликаторе (подробнее о них речь пойдет в гл. 22), мультипликаторе внешней торговли и т. д.

Величина мультипликатора будет зависеть и от так называемых **«утечек»** в кругообороте доходов и расходов. Поясним этот момент подробнее. Что представляют собой сбережения? Не что иное, как своеобразные «утечки», потому что сберегаемые денежные суммы не участвуют в кругообороте доходов и расходов. «Утечками» являются и налоги (*T*). То же самое можно сказать и о расходах на закупку импортных товаров (*M*), потому что они не участвуют в кругообороте доходов и расходов, связанных с производством и реализацией отечественных товаров. Чем больше величина «утечек», тем меньше значение мультипликатора.

Но «утечки» компенсируются **«инъекциями»**. Последние представляют собой инвестиции (*I*), государственные расходы (*G*), расходы заграницы на закупку отечественных товаров (*X*), т. е. экспорт. «Инъекции» – это дополнительные компоненты расходов (дополнение к потребительским расходам). В равновесном состоянии экономики «утечки» равны «инъекциям»: $S = I$, $T = G$, $M = X$.

Покажем, как расходы на импорт уменьшают величину мультипликатора. Если речь идет об открытой экономике, то страна как экспортирует, так и импортирует товары. Введем новое понятие – **предельная**

склонность к импорту (*MPM*), т. е. отношение $\Delta M/\Delta Y$. Если предельная склонность к импорту составляет, например, 0,1, то мультипликатор автономных расходов составит величину $1/(MPS + MPM) = 1/(0,2 + 0,1) = 3,33$. Подробнее о мультипликаторе автономных расходов в открытой экономике речь пойдет в гл. 28.

Эффект мультипликатора действует не только в сторону повышения уровня дохода. Сокращение любого из компонентов автономных расходов будет вести к кратному сокращению дохода и занятости.

§ 6. Инфляционный и дефляционный (рецессионный) разрывы

Теоретически концепция мультипликатора помогает глубже уяснить проблемы равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями. При этом важно еще раз подчеркнуть, что мультипликатор действует как в режиме расширения, так и сжатия национального дохода, в зависимости от расширения или сжатия любого из компонентов совокупных расходов. Отсутствие равновесия между планируемыми инвестициями и сбережениями может привести к двум отрицательным для функционирования экономики эффектам: 1) инфляционному разрыву и 2) дефляционному (рецессионному) разрыву.

Первый случай наступает тогда, когда $I > S$, т. е. планируемые инвестиции превышают сбережения, *соответствующие уровню полной занятости*. Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций при достигнутой полной занятости нет, постольку размеры совокупного предложения вырасти не могут. Население все большую часть дохода направляет на потребление. Спрос на товары и услуги растет, а в силу эффекта мультипликации нарастающий спрос давит на цены в сторону их инфляционного повышения.

Второй случай наступает тогда, когда $S > I$, т. е. сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, ведь население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и понижением уровня занятости. А вступающий в силу эффект мультипликации приведет к тому, что сокращение занятости в той или иной сфере производства повлечет за собой вторичное и последующее сокращение занятости и доходов в экономике страны.

Эффекты инфляционного и дефляционного разрыва легко могут быть представлены графически. Но предварительно дадим еще одну ин-

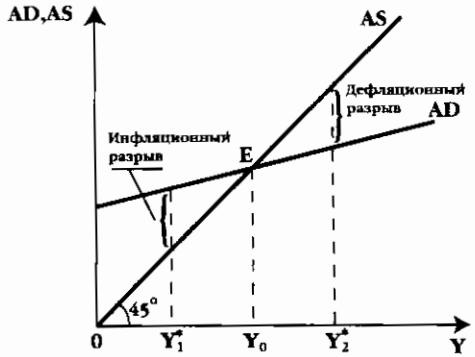


Рис. 18.13. ***Инфляционный и дефляционный разрывы***

терпретацию равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением (см. рис. 18.13).

Что такое совокупное предложение? Это не что иное, как известная уже нам линия 45°.Она демонстрирует совпадение фактических расходов (выпуска) и планируемых расходов. Мы исходим из того, что национальный доход равен величине национального продукта (ВВП), а последний – это и есть совокупное предложение (*AS*). Совокупный спрос (*AD*) – это также известная нам линия совокупных планируемых расходов. Точка *E*, т. е. пересечение совокупного спроса и совокупного предложения и покажет нам уровень равновесия национального дохода – величину Y_0.

Проблема заключается в том, что уровень полной занятости (Y^*), как неоднократно подчеркивалось ранее, не обязательно совпадает с уровнем равновесия Y_0. Он может находиться как слева, так и справа от точки *E*.

Когда уровень дохода, соответствующий полной занятости, составляет Y^*_1, совокупный спрос превышает совокупное предложение. Скобкой показан инфляционный разрыв (И.Р.). Когда же доход, составляющий величину Y^*_2, превосходит уровень равновесия Y_0, совокупное предложение будет больше совокупного спроса – скобкой показан дефляционный (рецессионный) разрыв (Д.Р.).

И, наконец, важно подчеркнуть, что эффект мультипликатора может проявить себя не вообще, в абстрактно взятой экономике рыночного хозяйства, а лишь в условиях экономики неполной занятости. Такой вывод не кажется неожиданным. Действительно, если все ресурсы общества задействованы полностью, то откуда же будут черпаться дополнительные рабочие руки и производственные мощности? В экономике, достигшей уровня потенциального выпуска, эффект мультипликатора не сможет работать на дальнейшее расширение дохода, а выльется лишь

в повышение общего уровня цен, т. е. инфляцию. Этот пример говорит нам о том, что при анализе мультипликационных эффектов очень важно знать, на каком из отрезков кривой совокупного предложения функционирует экономика – кейнсианском или классическом.

§ 7. Парадокс бережливости

Традиционный взгляд классической теории на процессы сбережения и инвестирования подчеркивает благотворность высоких сбережений. Ведь чем выше сбережения, тем глубже «резервуар», откуда черпаются инвестиции. Поэтому высокая склонность к сбережениям, по логике классической школы, должна способствовать росту инвестиций, дохода и процветанию нации.

Взгляд на эту проблему, сформулированный Кейнсом, существенным образом отличается от классической трактовки. Кейнс пришел к выводу, что в странах, достигших высокой стадии экономического развития, стремление сберегать будет всегда опережать стремление инвестировать. Это происходит по следующим причинам. Во-первых, с ростом накопления капитала снижается предельная эффективность его функционирования, так как все более и более сужается круг альтернативных возможностей высоко прибыльных капиталовложений. Во-вторых, с ростом доходов в индустриально развитых странах будет увеличиваться доля сбережений – достаточно вспомнить, что S есть функция Y, и зависимость эта положительна. Почему же наращивание сбережений не сделает общество богаче?

Ответ состоит в следующем. Увеличение сбережений означает сокращение расходов на потребление. Это, в свою очередь, вызовет сокращение совокупного спроса и объема реализованного ВВП. В силу эффекта мультипликатора произойдет сокращение дохода на величину большую, нежели первоначальное увеличение сбережений. На рис. 18.14 видно, что график сбережений сдвигается вверх, из положения S в положение S_1. Если ранее равновесие устанавливалось в точке E при значении дохода Y_0, то теперь равновесие установится в точке E_1 при значении Y_1. **«Парадокс бережливости» означает, что увеличение сбережений приводит к уменьшению дохода.**

Следует заметить, что пример с «парадоксом бережливости» мы рассматривали при допущении об автономных инвестициях, т. е. капиталовложениях, независимых от объема и динамики национального дохода. Однако автономные инвестиции, осуществленные в виде первоначальной «инъекции», вследствие эффекта мультипликатора приведут к росту национального дохода. Рост дохода, в свою очередь, вызовет **производные инвестиции**. Тогда график инвестиций будет представлять собой не горизонтальную линию, а линию с положительным наклоном.

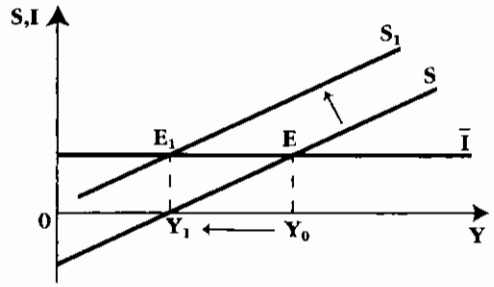


Рис. 18.14. ***Парадокс бережливости***
Сдвиг вверх графика сбережений от S до S_1 при неизменном уровне автономных инвестиций I приведет к тому, что из-за эффекта мультипликатора экономика будет функционировать на уровне более низкого выпуска

Заметим, что мультипликативный эффект может повернуться и в другую сторону. Сокращение дохода будет (вследствие эффектов мультипликации и акселерации) сокращать и производные инвестиции, а это будет вести к стагнации экономики.

Если экономика находится в состоянии неполной занятости, увеличение склонности к сбережению, естественно, означает не что иное, как уменьшение склонности к потреблению. Сокращение потребительского спроса означает невозможность для производителей товаров продавать свою продукцию. Затоваренные склады никак не могут способствовать новым капиталовложениям. Производство начнет сокращаться, последуют массовые увольнения, и, следовательно, падение национального дохода в целом и доходов различных социальных групп. Вот что станет неизбежным результатом стремления больше сберегать! Добродетель сбережения, о которой говорила классическая школа, оборачивается своей противоположностью – нация становится не богаче, а беднее. Следовательно, протестантская этика, воплощающая «дух капитализма» и проповедующая бережливость как одно из непременных условий приумножения богатства, не всегда приводит к желаемым результатам. В условиях неполной занятости «парадокс бережливости» проявляется как незапланированный результат вполне осознанных действий отдельных хозяйствующих субъектов, руководствующихся своими личными представлениями о рациональном поведении.

Графически «парадокс бережливости» с учетом производных инвестиций показан на рис. 18.15. Линия I_{ind} (линия производных инвестиций) теперь не параллельна оси абсцисс, как это было ранее – ведь речь

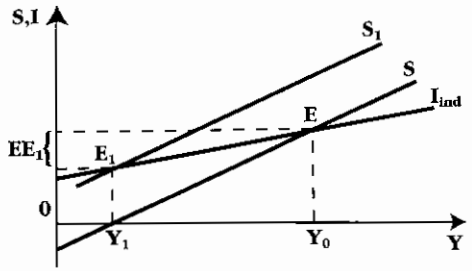


Рис. 18.15. ***Парадокс бережливости с учетом производных инвестиций***

идет о производных инвестициях, а они растут или падают в зависимости от изменений национального дохода.

Сдвиг линии S вверх, в положение S_1 означает рост сбережений. Если ранее точка равновесия E соответствовала объему национального дохода, равному Y_0, то теперь ситуация изменилась. Точка E_1, образованная в результате пересечения линии I_{ind} и линии S_1, показывает, что новому равновесию между сбережениями и производными инвестициями соответствует национальный доход в размере Y_1. Произошло сокращение дохода так же, как и на предыдущем рисунке с автономными инвестициями. Но в случае с производными инвестициями после сдвига кривой сбережений инвестиции уже составляют не первоначальную величину EY_0, а меньшую величину, равную отрезку E_1Y_1.

В данном случае «парадокс бережливости» заключается в том, что **рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции** – вывод, противоречащий постулату классической школы.

Но следует заметить, что «парадокс бережливости» характерен только для условий неполного использования ресурсов в стагнирующей экономике, наиболее устрашающим примером которой была Великая депрессия. В условиях полной занятости, когда экономика испытывает инфляционный «перегрев», увеличение склонности к сбережению (соответственно, уменьшение склонности к потреблению) может способствовать снижению уровня цен.

Наш анализ проблем макроэкономического равновесия не может считаться полностью завершенным. Мы остановились лишь на базовых понятиях совокупного спроса, совокупного предложения, планируемых расходов и некоторых мультипликационных эффектах. Допущения о жестких или, напротив, гибких ценах, помогли нам понять концептуальные различия в подходах кейнсианской и неоклассической школ к проблеме нарушения и восстановления макроэкономического равновесия. Следующим шагом в познании макроэкономической теории должно

стать выяснение причин и форм проявления макроэкономической нестабильности и, соответственно, механизма государственного воздействия на экономику посредством кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики.

Основные понятия:

Закон Сэя	Say's law
Гибкость цен	price flexibility
Жесткость цен	price rigidity
Совокупный спрос (*AD*)	aggregate demand
Совокупное предложение (*AS*)	aggregate supply
Эффект процентной ставки	interest-rate effect
Эффект богатства (эффект реальных денежных запасов)	real balances effect
Эффект импортных закупок	foreign purchases effect
Модель «*AD-AS*»	«*AD-AS*» model
Функция потребления	consumption function
Функция сбережения	savings function
Инвестиции	investment
Предельная склонность к потреблению	marginal propensity to consume
Предельная склонность к сбережению	marginal propensity to save
Предельная склонность к импорту	marginal propensity to import
Планируемые расходы	planned spending
Планируемые инвестиции	planned investment
Незапланированные инвестиции	unplanned investment
Товарно-материальные запасы	inventories
Автономные расходы	autonomous spending
Мультипликатор	multiplier
«Утечки» и «инъекции»	injections and leakages
Автономные и производные инвестиции	autonomous and induced investment
Модель «Кейнсианский крест»	«Keynesian cross» diagram
Инфляционный и дефляционный (рецессионный) разрыв	inflationary and recessionary gap
Парадокс бережливости	paradox of thrift

Глава 19. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

«На протяжении всей истории литературы об экономических циклах различные экономисты все снова и снова высказывали мнение, что происхождение циклических колебаний остается неразрешимой загадкой».

Элвин Хансен

«Безработица как таковая, пусть обеспеченная или затопленная частными и государственными субсидиями, унижает человека и делает его несчастным».

Иван Ильин

§ 1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность

Из предыдущей главы мы узнали о совокупном спросе и совокупном предложении, в ней же познакомились с моделями макроэкономического равновесия. Но макроэкономическое равновесие на практике – скорее удивительная случайность, исключение, подтверждающее правило: рыночная экономика нестабильна. Экономическая история последних двух столетий дает нам великое множество примеров этой нестабильности. За периодами успешного промышленного развития и всеобщего экономического процветания всегда наступали периоды спадов, сопровождающиеся падением объемов производства и безработицей.

Со времен глобальных экономических кризисов первой половины XIX столетия ученые-экономисты пытаются найти причину, вследствие которой экономический «маятник» выводится из равновесия, и объяснить, почему это происходит через определенные промежутки времени с упорным постоянством.

В экономической литературе мы найдем не менее, чем полдюжины

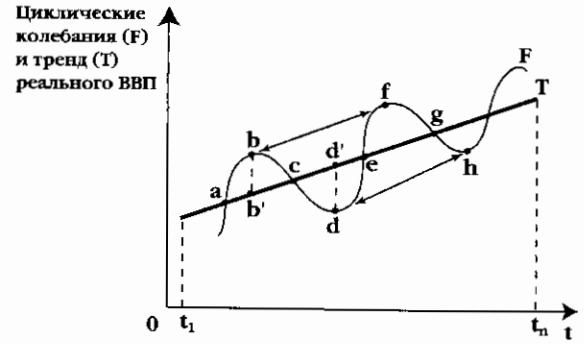


Рис. 19.1. ***Тренд и циклические колебания реального ВВП***

различных определений экономического цикла. Но во всех определениях есть и общие положения: **экономический цикл (деловой цикл) – это периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП**. Само слово цикл (от греческого kyklos – круг) подразумевает возвращение экономической системы к одному и тому же положению. Поэтому, уточняя определение цикла, мы должны отметить, что экономический цикл – это период времени между двумя *одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры*, которая представляет собой динамику макроэкономических показателей.

В теории экономического, или делового цикла, принято различать **цикл** и **тренд**. Если мы посмотрим на макроэкономические показатели развития какой-либо страны за более или менее продолжительный период времени, то обнаружим, что, вне зависимости от экономических колебаний, спадов и подъемов, которые чередуются через определенные промежутки времени, страна достигла определенного экономического развития.

Изобразим это на графике (см. рис. 19.1), соединив точки, в которых обозначен реальный ВВП (на потенциальном уровне) начала периода исследования t_1 и реальный ВВП конца периода исследования t_n. Мы получим линию *T*, которую принято называть **трендом** (trend – тенденция) реального ВВП. Линия тренда строится таким образом, что сглаживаются колебания реального ВВП на долгосрочном отрезке времени.[1] Экстраполируя полученную линию, мы можем дать прогноз тренда потенциального ВВП на отдаленную перспективу. Если брать промежуток времени, измеряемый несколькими десятилетиями, то практически для любой страны, будь то США, Англия, Франция, Германия, Япония, тренд реального ВВП

[1] Сглаживание краткосрочных колебаний не означает, что в результате тренд будет обязательно представлять собой прямую линию. Но в любом случае ее «волнообразность» будет значительно меньше, нежели кривой, отражающей краткосрочные, т. е. собственно циклические колебания выпуска.

будет изображаться прямой, уходящей вверх под определенным углом по отношению к оси абсцисс.

На том же графике покажем фактические колебания реального ВВП в краткосрочном периоде, без того «сглаживания», которое необходимо для построения графика тренда. Мы получим совсем другую линию. Волнообразная линия (*F*) показывает колебания деловой активности вокруг линии тренда. Линия *F* отражает колебания уровня ВВП, вызываемые существованием экономических циклов. Таким образом, следует отличать долгосрочную динамику (тренд) от краткосрочных колебаний деловой активности.

Обратим особое внимание на переломные точки – «пик», или «бум» (*b*, *f*) и «дно» (*d*, *h*). Расстояние между двумя соседними точками «пика» или «дна» обозначает *продолжительность* цикла, например, расстояние *bf* или *dh*. Расстояние от переломных точек по вертикали до линии тренда, например, *bb'* и *dd'*, измеряет *амплитуду* циклических колебаний.

Но в чем причина цикличности экономического развития? Кажется, нет ни одного выдающегося современного экономиста или экономиста прошлого времени, который бы не обращался к проблеме циклов: К. Жугляр, К. Маркс, М. Туган-Барановский, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, Я. Тинберген, Э. Хансен – список составил бы не один десяток имен. Каждый из ученых искал ответ на вопрос о причинах колебаний экономической активности.

Может быть, все дело в регулярно появляющихся пятнах на солнце, которые влияют на урожай сельскохозяйственных культур, что, в свою очередь, может вызвать отклонения от равновесия спроса и предложения на промышленные товары? Возможно, причина этих экономических колебаний кроется в политических решениях, приводящих государства в состояние войны? Ведь известно, что мировые и локальные войны, вооруженные конфликты с завидной регулярностью выводят экономику враждующих сторон из состояния равновесия. Может быть, дело в миграции населения, в великих географических открытиях, которые способствовали этой миграции? Или же макроэкономические колебания являются следствием великих научных открытий? Так рассуждали сторонники поисков причин циклических колебаний экономики вне ее самой, отводя главную роль *экзогенным* факторам.

Другие экономисты в поисках причин макроэкономической нестабильности обратили свой взор внутрь экономических процессов. Они считали, что причины колебаний надо искать внутри самой экономики, исследуя *эндогенные* факторы. Среди них особое место отводилось определенным периодам обновления основных производственных фондов, закономерностям, определяющим функционирование кредитно-денежной системы, колебаниям предложения труда и заработной платы, непредсказуемому поведению фондовых рынков и инвестиционным процессам.

Теории, объяснявшие циклические колебания внешними причинами,

принято называть **экстернальными** теориями. В отличие от них, **интернальные** теории рассматривают причины возникновения колебаний деловой активности внутри самой экономической системы.

Назовем некоторые из наиболее известных «работающих» в настоящее время теорий экономических циклов. Мы имеем в виду те теории, которые до настоящего времени не отвергнуты современной экономической наукой (как, например, «теория солнечных пятен», рассматриваемая сейчас по преимуществу в курсе истории экономической мысли).

1. Теории, в центре внимания которых находится *действие эффектов мультипликатора и акселератора*, порождающее цикличность колебаний реального ВВП (подробнее об этом будет сказано в следующем параграфе).

2. *Теории политического делового цикла*, видящие причины макроэкономических колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. Предполагается, что правительство полностью владеет этими двумя инструментами макроэкономической политики. Действия политиков направлены на завоевание симпатий электората: они желают оказаться переизбранными (см. гл. 17). Таким образом, правительство стремится проводить жесткую кредитно-денежную и налоговую политику в период *после* выборов. Это может привести к спаду и потребовать «мягкой», популистской макроэкономической политики (увеличение государственных расходов, снижение налогов) как раз *перед* следующими выборами. Таким образом, по мнению сторонников этой теории, периодичность циклов совпадает с периодичностью выборов (около 5 лет).

3. *Теории равновесного экономического цикла*, согласно которым цикличность объясняется не колебаниями выпуска продукции вокруг тренда потенциального ВВП, а колебаниями, или сдвигами самого тренда (линии *T* на рис.19.1) в краткосрочном (!) периоде времени.

4. *Теория реального делового цикла*, согласно которой предполагается, что причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности в одном или нескольких секторах экономики, а в более широком смысле – шоковые изменения в технологии производства (см. подробнее гл. 26).

В связи с шоками, о которых говорилось в последней из названных теорий, следует отметить, что большую популярность приобрела так называемая *импульсно-распространительная теория циклов*. У истоков этой теории стоят русский экономист Евгений Слуцкий (1880–1948) и лауреат Нобелевской премии 1969 г., норвежский экономист Рагнар Фриш (1895–1973). Смысл проблемы **«импульс-распространение»** сводится к тому, что экономика в своем развитии сталкивается с множеством импульсов, которые дают толчок циклическим колебаниям. Внутренние механизмы рыночной системы, связанные с действием мультипликатора и акселератора, вслед за импульсом (толчком) ведут к распространению колебательных процессов, которые могли бы, в конце

концов, затухнуть. Но, поскольку самих импульсов может быть бесконечное множество (научные изобретения, войны, революции, резкие изменения относительных цен на те или иные блага, смена политических режимов, резкое сжатие или расширение денежной массы и т. п.), постольку рыночная экономика оказывается перманентно подверженной циклическим колебаниям. Импульсно-распространительный подход, как мы видим, позволяет в какой-то степени интегрировать интернальные и экстернальные теории цикла: экзогенные факторы – шоки совокупного спроса или совокупного предложения – дают толчок циклическим колебаниям, а эндогенные факторы (взаимодействие мультипликатора и акселератора) определяют механизм распространения колебаний.

Каждая из перечисленных теорий с той или иной степенью достоверности отражает причины циклических колебаний. Но в целом мы должны констатировать: на сегодняшний день не существует единой, или общей теории делового цикла, которая вызывала бы единодушное признание всех экономических школ.

Нет единства среди экономистов и по вопросу о продолжительности экономического цикла. Американские экономисты Уэсли Митчелл (1874–1948) и Джозеф Китчин (1861–1932) полагали, что их продолжительность составляет около трех-четырех лет и объясняется колебаниями в объеме товарно-материальных запасов. Кстати, именем последнего из авторов принято называть краткосрочные экономические циклы, т. е. *циклы Китчина*. Но чаще ученые рассматривали период экономического цикла, равный 8–10 годам. Одним из первых подробно такой цикл и причины его появления описал французский экономист Клемент Жугляр (1819–1908). Поэтому среднесрочные циклы продолжительностью около 8–10 лет принято называть *циклами Жугляра*.

Не менее известна теория экономических циклов, или «длинных волн», продолжительностью в 48–55 лет. Автором этой теории был русский экономист Николай Кондратьев (1892–1938), именем которого и называются в экономической литературе долгосрочные циклы, т. е. *циклы Кондратьева*.[1]

Экономисты, исследовавшие так называемые классические экономические циклы прошлого столетия продолжительностью 8–10 лет, как правило, отмечали в них четыре фазы. Современные экономисты, подчеркивая своеобразие и неповторимость каждого цикла, тем не менее, также выделяют несколько типичных фаз среднесрочного цикла, на которых мы и остановимся. Но следует заранее предупредить читателя, что терминология,

[1] Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) – выдающийся экономист, автор работ по широкому кругу проблем экономической теории, а не только в области экономических циклов. В частности, он занимался и вопросами развития кооперации. В период разработки в СССР первого пятилетнего плана выступал против форсированной индустриализации за счет деревни. В начале 30-х гг. был репрессирован (процесс «трудовой крестьянской партии») и приговорен к 8 годам тюрьмы. В 1938 г. был расстрелян, и только в июле 1987 г. реабилитирован.

связанная с названиями тех или иных фаз цикла, «скачет» у разных авторов и в разных учебных изданиях. На это обращал внимание еще Элвин Хансен (1887–1976), американский экономист, посвятивший немало своих работ изучению экономических циклов.[1]

Обратимся вновь к рис. 19.1. Мы выделяем 4 фазы цикла:

Кризис – отрезок *bc* волнообразной линии циклических колебаний; **депрессия** – отрезок *cd*; **оживление**– отрезок *de*; **подъем** – отрезок *ef*. Нередко можно встретиться с более простой классификацией фаз цикла, выделяющей только понижательную и повышательную фазу в рамках одного цикла. Тогда цикл представляется состоящим из двух фаз: *рецессии* – отрезок *bd*, и *оживления* – отрезок *df*. Заметим, что в западных учебниках не принято использовать термин «кризис», и резкое сжатие деловой активности чаще всего называется словом «slump» (буквально – «обвал»). Есть и другая терминология, но мы будем в основном оперировать названными выше четырьмя фазами цикла.

Что же происходит с экономикой на различных фазах экономического цикла?

Кризис. Кризисы XIX и начала XX столетий проходили по единому драматическому сценарию. Рынок, впитывавший беспрепятственно все производимые товары, в какое-то время оказывался переполненным, но товары продолжали поступать. Спрос же начинал постепенно уменьшаться, он отставал от предложения, и, наконец, почти прекращался. Спрос падал, а между тем множество предприятий все еще продолжали работать в силу инерции и выбрасывали на рынок все новые и новые партии товаров. Стремительно падали цены. Начинались ликвидации и крахи, причем, прежде всего, гибли финансовые и кредитные учреждения, банки. В условиях нехватки ликвидности для расплаты по долгам банки повышали ссудный процент, кредит становился недоступным основной массе предпринимателей. Начинали разоряться уже крупные предприятия, останавливались фабрики, заводы. Так, или во всяком случае, почти так проходили кризисы в 1825 году в Англии, в 1836 году в Англии и США, в 1841 году в США. Кризис 1847 года охватил уже США, Англию, Францию и Германию. Следующий за ним кризис 1858 года явился, по сути, первым мировым циклическим кризисом. После этого экономические кризисы сотрясали мировую экономику в 1873, 1882, 1890 годах.

Надо заметить, что кризисы несут в себе и свое лечение. По мере развития кризиса, цены на товары падали ниже и ниже, создавая тем самым возможность сбыта и перспективу выхода из кризиса. После первой мировой войны циклические кризисы продолжали регулярно сотрясать мировую экономику, однако, характер их стал иным. Грандиозный биржевой крах в «черный» вторник 29 октября 1929 года положил начало кризису, или *Великой*

[1] Классики кейнсианства. Т. 2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М., 1997. С. 5–23.

депрессии 1929–1933 гг., который по своей глубине превзошел все предыдущие. Падение цен, которого еще не знала экономика США, Германии, Франции и Англии, сопровождалось резким сокращением производства, происходил глубокий кризис всей банковской системы, обесценивались валюты – вот далеко не полный перечень бед, свалившихся на экономику государств, еще недавно считавшихся богатейшими и преуспевающими. Однако кризис 1929 года заставил правительство этих стран предпринимать серьезные попытки воздействия на экономическое развитие и предупреждения их разрушительных последствий.

Депрессия. Объемы производства продолжают снижаться, безработица увеличивается. Инвестиционные процессы практически затухают, хотя процентные ставки низки, поскольку в условиях пессимистических ожиданий инвесторы не имеют стимулов осуществлять капиталовложения даже при низких значениях ставки процента.

Оживление. Постепенно объемы производства начинают увеличиваться, безработица сокращается, оживляются инвестиционные процессы, начинается циклическое повышение цен и ставки процента.

Подъем. Экономическая система приближается к своему потенциальному уровню. Высокими темпами растут объемы промышленного производства и ВВП, практически исчезает безработица, производственные мощности работают с высокой загрузкой, продолжается рост цен и процентных ставок. Растут курсы ценных бумаг и высока активность игроков на финансовых рынках. Инвестиции растут, поскольку ожидаемая норма дохода от инвестиций превышает ставку процента. Подъем завершается «бумом», когда экономика оказывается «перегретой», и с неизбежностью скатывается в новый кризис.

Циклы и кризисы второй половины XX столетия отличаются от тех, которые происходили раньше. Во-первых, фаза кризиса стала сопровождаться повышением общего уровня цен. Сочетание стагнации с инфляцией получило в экономической теории название *стагфляции*, о которой подробнее речь пойдет в гл. 23. Во-вторых, фаза депрессии стала сокращаться, и в некоторых послевоенных циклах ее достаточно сложно обнаружить. В-третьих, фаза оживления так плавно переходит в фазу подъема, что определить границы между ними очень трудно. В-четвертых, в целом продолжительность фазы подъема в послевоенный период увеличилась. Вместе с тем, уменьшилась амплитуда колебаний деловой активности, т. е. расстояние по вертикали от низшей или высшей точки линии *F* до линии тренда на рис. 19.1.

Итак, общие характеристики всех фаз экономических циклов похожи друг на друга, но, как отмечалось выше, мы не обнаружим двух одинаковых экономических циклов. В некоторых случаях наблюдаются неординарные явления, такие, как, например, увеличение личного потребления в период спада в США 1981–1982 гг., в то время, как во время кризисов 1973–1975, 1990–1991 гг. личное потребление американцев сокращалось. Такая же картина открывается и при анализе статистики,

определяющей чистый экспорт страны. В период рецессии 1981–1982 гг. чистый экспорт США резко сократился, в то время, как в периоды спадов 1973–1975 и 1990–1991 гг. чистый экспорт возрастал.

Мы рассмотрели фазы среднесрочного цикла. Однако долгосрочные циклы, или «длинные волны» Кондратьева рассматривают колебания экономической активности, связанные с масштабными изменениями в технологическом способе производства, с крупными потрясениями всей социально-экономической системы.

Н. Д. Кондратьев, обобщив статистический материал с конца XVIII в. до начала 1920 гг. по динамике товарных цен, процентной ставки, номинальной заработной платы, оборота внешней торговли, добыче и потреблению угля, производства чугуна и свинца и другим показателям в Англии, Франции и США, пришел к выводу, что, наряду с малыми циклами (8–10 лет), существуют большие циклы (48–55 лет). Большие циклы состоят из двух фаз (или волн) – повышательной и понижательной. При этом малые циклы как бы накладываются на большие. Характер обычного, т. е. среднесрочного цикла, по Кондратьеву, зависит от того, на какую фазу большого (понижательную или повышательную) он «накладывается». Если на понижательную, то фазы оживления и подъема ослабляются, а кризиса и депрессии усиливаются. Обратная динамика – на повышательной волне. За 140 лет, как считал Кондратьев, можно выделить 2,5 цикла (80-е гг. XVIII века. – 20-е гг. XX века):

I цикл:
- повышательная волна (1787–1792) – (1810–1817)
- понижательная волна (1810–1817) – (1844–1851)

II цикл
- повышательная волна (1844–1851) – (1870–1875)
- понижательная волна (1870–75) – (1890–1896)

III цикл
- повышательная волна (1890–1896) – (1914–1920)

Повторяемость больших циклов, или длинных волн, Кондратьев связывал с особенностями обновления основного капитала, вложенного в долгосрочные производственные фонды: здания, сооружения, коммуникации. Смена и расширение этих фондов идут *не плавно, а толчками*, вызывая тем самым большие циклы конъюнктуры. Важнейшими выводами из исследования Кондратьевым капиталистической экономики за 140 лет были следующие:

– у истоков повышательной фазы или в самом ее начале происходят глубокие изменения всей жизни капиталистического общества. Этим изменениям предшествуют значительные научно-технические изобретения. Действительно, в начале повышательной фазы I цикла происходило бурное развитие текстильной промышленности и производства чугуна, изменившие экономические и социальные условия жизни общества; в начале повышательной фазы II цикла – строительство железных дорог, освоение новых территорий в США, преобразования сельского хозяйства; в начале повышательной фазы III цикла – широкое распространение электричества, радио, телефона, перспективы для нового подъема, связанного с созданием автомобильной промышленности;

– повышательные фазы циклов более богаты социальными потрясениями (революции, войны), чем понижательные;

– понижательные фазы оказывают особенно угнетающее действие на сельское хозяйство.

Итак, Н. Кондратьев выдвинул идею, обосновывающую существование *долгосрочного механизма* периодических колебаний всего капиталистического хозяйства: коренное, революционное обновление его технологической базы, совершающееся с определенной периодичностью. Ученые до настоящего времени спорят об эмпирической достоверности теории длинных волн Кондратьева. Любознательный читатель может попробовать экстраполировать дальнейшие большие циклы экономической конъюнктуры, с того времени, как Кондратьев вынужденно оборвал свои исследования, и посмотреть, на какую фазу последующих четвертого и начала пятого циклов приходятся такие открытия и потрясения, как Вторая мировая война, изобретение атомной бомбы, компьютера, развитие Интернет и т. д.

§ 2. Механизм распространения циклических колебаний: эффект мультипликатора-акселератора

Мы уже выяснили, что циклические колебания можно рассматривать как постоянно повторяющиеся отклонения совокупного спроса и совокупного предложения от состояния равновесия. Экономисты – сторонники интернальных теорий цикла рассматривают *инвестиции как один из самых нестабильных компонентов совокупного спроса*. Их нестабильность выше, чем у других компонентов совокупного спроса: потребительских и государственных расходов. Действительно, при любой экономической конъюнктуре население покупает хлеб, молоко, предметы первой необходимости. При различных экономических потрясениях государство должно нести расходы на поддержание обороноспособности страны.

От чего же зависит непостоянство инвестиций в основной капитал, а также в товарно-материальные запасы, рассматриваемых в моделях экономических циклов? Дело в том, что предприниматели, принимая решение об инвестировании, учитывают ожидаемую норму дохода на капиталовложения. Если их ожидания пессимистичны, инвестиции могут быть и отложены (чего не скажешь о потребительских расходах на товары повседневного спроса: как бы ни были пессимистичны настроения домашних хозяйств, есть-пить нужно каждый день). При этом ожидания будущих прибылей инвесторов базируются на прошлом опыте. Но каковы дальнейшие последствия непостоянства инвестиционных расходов? Для ответа на этот вопрос мы используем упоминавшуюся раньше модель мультипликатора-акселератора, объясняющую цикличность развития экономики.

С одной стороны, величина производных инвестиций, как нам известно из гл. 18, зависит от объема реального ВВП. Его рост или уменьшение будут влиять и на инвестиции. С другой стороны, сами инвестиции являются важнейшим компонентом реального ВВП, следовательно, колебания инвестиций будут влиять и на объем ВВП.

Обратимся вначале к **эффекту акселератора, демонстрирующему связь между изменениями реального ВВП и производных инвестиций.** Одним из первых, кто обратил серьезное внимание на этот эффект, был известный американский экономист Джон Морис Кларк (1884–1963), активно изучавший проблемы экономических циклов. Кларк полагал, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократным увеличениям спроса на оборудование и машины. Эта закономерность, являвшаяся, по мнению Кларка, ключевым моментом циклического развития, была определена им как «принцип акселерации» или как «эффект акселератора». Однако еще до Кларка эффект, ускоряющий процесс инвестиций, описал французский экономист Альбер Афтальон (1874–1956), который нашел интересное сравнение экономики с процессом растапливания печи.

Известно, что сначала печь загружают топливом – углем или дровами. Поскольку сгорание происходит постепенно, то помещение какое-то время нагревается медленно и печь все больше и больше загружается топливом. Точно так же в экономике. Для достижения желаемого необходимого уровня производства при возрастающем спросе на предметы потребления резко возрастают инвестиции в отрасли, где изготавливаются средства производства для производства предметов потребления. Через некоторое время, продолжал рассуждать Афтальон, в помещении устанавливается нормальная температура, но печь продолжает отдавать все больше и больше тепла, и, скорее всего, спустя час-два жара станет невыносимой. Афтальон использовал сравнение экономики с печью, чтобы подчеркнуть, что всякий возрастающий рост спроса на предметы потребления способен вызвать гораздо более значительное увеличение спроса на производственные фонды, что неминуемо приведет к значительному росту самого производства. В результате какая-то часть произведенных предметов потребления окажется на рынке излишней.

Для понимания эффекта акселератора нам следует ввести новую категорию, а именно, **коэффициент капиталоемкости (капитальный коэффициент)**. Предприниматели стараются поддерживать на желаемом уровне соотношение **капитал/готовая продукция**. На макроэкономическом уровне коэффициент капиталоемкости выражается соотношением **капитал/доход**, т. е. K/Y. Различные отрасли экономики отличаются неодинаковым уровнем капитального коэффициента. Так, он высок в судостроении, где для выпуска единицы готовой продукции требуются большие затраты основного капитала. Гораздо ниже он в отраслях лег-

кой промышленности. Изменение в объемах продаж готовой продукции повлечет за собой и необходимость изменений инвестиций в основной капитал, для того, чтобы коэффициент капиталоемкости оставался на желаемом уровне.

Предположим, что коэффициент капиталоемкости составляет величину 2, т. е. $K/Y = 2$. Тогда мы можем представить изменения в объемах продаж и чистых инвестициях в виде таблицы 19.1.

Таблица 19.1

Коэффициент капиталоемкости и эффект акселератора

Время	Годовые продажи конечной продукции, (Y) млн.долл	Основной капитал, (K) млн.долл	Чистые инвестиции (валовые инвестиции – амортизация)	Валовые инвестиции (чистые инвестиции + амортизация)
1 год	20	40	0	4
2 год	20	40	0	4
3 год	20	40	0	4
4 год	30	60	20	20 + 6 = 26
5 год	50	100	40	40 + 10 = 50
6 год	50	100	0	0 + 10 = 10
7 год	49	98	–2	(–2 + 9,8) = 7,8

Для понимания этой таблицы важно проводить различие между валовыми и чистыми инвестициями, о которых шла речь в гл. 16: валовые инвестиции = чистые инвестиции + амортизация, т. е. $I_g = I_n + d$. Допустим, что норма амортизации составляет 10%. Тогда каждый год амортизационные отчисления составляют 1/10 величины основного капитала. Так, в 1 год чистые инвестиции равны 0, но амортизация составляет 4 млн., следовательно, валовые инвестиции составят (0 + 4) = 4 млн.

При рассмотрении принципа акселерации нас интересуют, прежде всего, чистые инвестиции. Мы видели, что чистые инвестиции могут быть и отрицательными, как в 7-м году. Однако они не могут быть любой величины. Поскольку валовые инвестиции в масштабе национальной экономики не могут принимать отрицательных значений (это означало бы, что станки, машины, оборудование демонтируются и продаются за рубеж), максимальным пределом, которого могут достигнуть отрицательные чистые инвестиции (или дезинвестиции), является величина амортизации. Понимание этих взаимосвязей важно для объяснения «потолка» и «пола» циклических колебаний, о которых будет сказано далее.

Итак, неизменная величина объема продаж в 1–3 годах не сопровождается изменениями в чистых инвестициях, и они равны нулю. Валовые

инвестиции представлены только амортизационными отчислениями. Но, поскольку в 4-м году произошло увеличение объема продаж на 10 млн., постольку для поддержания желаемого соотношения капитал/продукт требуется увеличение инвестиций с нуля до 20 млн., так как коэффициент капиталоемкости в нашем примере равен 2. Рост объема продаж сопровождается и кратным увеличением чистых инвестиций. Но как только объем продаж остается неизменным (при переходе от 5 к 6 году), так сразу же наблюдается снижение чистых инвестиций с 40 млн. до нуля. Сокращение объема продаж в 7 году приведет уже к отрицательным чистым инвестициям, или дезинвестициям. Таким образом, рост или сокращение объема продаж сопровождается бульшим ростом или сокращением величины чистых инвестиций. В этом и заключается эффект акселерации (ускорения). В нашем примере **акселератор** (v), или коэффициент, на который надо умножить изменение объема продаж, чтобы получить величину чистых инвестиций, составляет 2. Он совпадает с коэффициентом капиталоемкости, точнее, коэффициент капиталоемкости показывает нам величину акселератора.

Но наша таблица построена на одном важном допущении. Мы предполагали, что увеличение инвестиций происходит в том же году, что и прирост объема продаж. Однако экономисты при построении модели акселератора исходят из определенного лага (временного запаздывания) в реакции экономических агентов, осуществляющих инвестиции, на увеличение объема продаж или роста реального ВВП. Действительно, трудно представить, чтобы новые фабрики и заводы строились немедленно в ответ на рост годового объема продаж. Даже если предприниматель отличается чрезвычайной быстротой реакции, он вначале распродаст запасы готовой продукции, просчитает различные варианты инвестиционных проектов и лишь потом осуществит инвестиции. Другими словами, *в своих инвестиционных проектах предприниматели исходят из прошлых, а не текущих значений динамики объема продаж и прибылей.* Если же объем продаж в предшествующих периодах сокращался, то предприниматели в сегодняшнем, текущем периоде будут сокращать объем инвестиций, опять же исходя из прошлого опыта.

Таким образом, акселератор можно представить математически в виде отношения инвестиций периода t к изменению потребительского спроса или национального дохода в предшествующие годы:

$$v = I_t/Y_{t-1} - Y_{t-2}, \qquad (1)$$

где v – акселератор,

I – чистые инвестиции в период t – год, когда были осуществлены инвестиции;

Y – потребительский спрос, доход или реальный ВВП;

$t - 1$ и $t - 2$ – предшествующие годы.

Так, если между 1998 и 1997 гг. произошел прирост национального дохода (Y), то, вызванные этим приростом инвестиции будут осуществляться лишь в 1999 году. Этот лаг между приростом дохода и осуществлением инвестиционных проектов станет понятнее, если еще раз использовать аналогию Афтальона.

Рассмотрим два примера. В первом случае национальный доход возрастает ежегодно на одну и ту же величину. Допустим, что акселератор (v) равен 3, т. е. прирост национального дохода даст в будущем троекратное по сравнению с этим приростом увеличение чистых инвестиций. Предположим, что в предшествующие 1995 году периоды объем дохода, или реального ВВП, составлял одну и ту же величину, т. е. 1000 млрд. долл.

Годы	Доход (Y)	Инвестиции (I)
1995	1000	0
1996	1200	0
1997	1400	600
1998	1600	600
1999	1800	600
2000	2000	600

Согласно формуле (1), инвестиции 1997 г. – это реакция на изменение дохода, произошедшего между 1996 и 1995 гг., т. е. с учетом акселератора, (1200 – 1000) x 3 = 600. Прирост дохода идет равными порциями, поэтому инвестиции во все последующие годы составляют неизменную величину. Нулевое значение инвестиций в 1995 и 1996 гг. объясняется нашим допущением о том, что и в 1993, и в 1994 гг. объем дохода составлял неизменно 1000.

Во втором случае изменение дохода происходит неравными порциями. При той же величине акселератора мы получим следующие данные:

Годы	Доход (Y)	Инвестиции (I)
1995	1000	0
1996	1200	0
1997	1450	600
1998	1850	750
1999	1400	1200
2000	4000	–1350

Из приведенных примеров видно, что динамика инвестиций оказывается более изменчивой, чем колебания дохода, вызывающего эти инвестиции. Так, во втором примере амплитуда колебаний дохода составляла за период с 1995 по 1999 гг. максимально 850, а амплитуда колебаний инвестиций (включая 2000 г.) от 600 до –1350, т. е. в абсолютном выражении составила величину 1950 млрд.

Кроме того, эффект акселератора в сочетании с известным эффектом мультипликатора порождает эффект мультипликатора-акселератора. Эта модель была разработана П. Самуэльсоном и Дж. Хиксом, английским экономистом. **Эффект мультипликатора-акселератора показывает механизм самоподдерживающихся циклических колебаний экономической системы.**

Как известно, рост инвестиций на определенную величину может увеличить национальный доход на многократно бульшую величину вследствие эффекта мультипликатора. Возросший доход, в свою очередь, вызовет в будущем (с определенным лагом) опережающий рост инвестиций вследствие действия акселератора. Эти производные инвестиции, являясь элементом совокупного спроса, порождают очередной мультипликационный эффект, который снова увеличит доход, побуждая тем самым предпринимателей к новым инвестициям. Но не будем забывать, что как и эффект мультипликатора может действовать «в обратную сторону», так и эффект акселератора-мультипликатора может вызывать многократно большее снижение инвестиций, нежели изменение дохода (реального ВВП).

Математически зависимость между приростом дохода и действием мультипликатора и акселератора можно представить следующим образом. Известная нам функция потребления (с учетом периода времени) имеет вид:

$$C_t = \overline{C} + MPC\,Y_{t-1}, \qquad (2)$$

где $\overline{C}$ – автономное потребление;

Функция инвестиций имеет вид:

$$I_t = \overline{I} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \qquad (3)$$

где $\overline{I}$ – автономные инвестиции.

Помня, что $Y = C + I$, можно, сложив уравнения (2) и (3), записать:

$$Y_t = \overline{A} + MPC\,Y_{t-1} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \qquad (4)$$

где $\overline{A}$ – сумма автономных расходов (автономного потребления и автономных инвестиций). Формула (4) – математическое выражение эффекта мультипликатора-акселератора.

Сочетание эффектов мультипликатора и акселератора и объясняет механизм среднесрочных циклов. Так, например, в силу внешних при-

чин (рост населения, технические нововведения) могут возрасти автономные инвестиции. Автономные инвестиции вызовут рост *Y*. Рост *Y* будет зависеть от мультипликатора (который, в свою очередь, зависит от предельной склонности к потреблению, т. е. *MPC*). Но рост *Y* вызовет производные инвестиции, которые будут увеличиваться с учетом эффекта акселератора.

Модель мультипликатора-акселератора предполагает несколько вариантов циклических *колебаний* или *монотонного* изменения выпуска. Эти варианты определяются сочетанием различных значений *MPC* и *v*.

Дело в том, что экономическая система после внешнего толчка в виде автономных расходов может испытывать колебания, но возможны и монотонные ее изменения. Разнообразные сочетания *MPC* и *v* в более продвинутых курсах макроэкономики связаны с решением конечно-разностного уравнения (4) и рассмотрением дискриминанта *D*: $D = (MPC + v)^2 - 4v$. Если $D > 0$, то величина *Y* изменяется монотонно, в случае, когда $D < 0$, величина *Y* изменяется колебательно.

Нас сейчас будут интересовать *колебательное* движение экономической системы. Колебания же могут быть трех разновидностей: затухающие, взрывные и с постоянной амплитудой. Это будет зависеть от различных сочетаний *MPC* и *v*. Напомним, что $0 < MPC < 1$.

1. Если $MPC \times v < 1$, то система будет сталкиваться с затухающими колебаниями. После внешнего шока колебания *Y* постепенно будут приближаться к равновесному значению *Y*.

2. Если $MPC \times v > 1$, то система будет испытывать взрывные колебания, все более удаляясь с течением времени от состояния равновесного *Y*.

3. Если $v = 1$, то система будет демонстрировать колебания с постоянной амплитудой при любых значениях *MPC*.

В реальной экономике параметры *MPC* и *v* более соответствуют варианту 2, при котором значения показателей национального дохода должны были бы за 5–10 лет приобретать огромные размеры. Но практика не демонстрирует колебаний взрывного типа. Почему же так происходит? Дело в том, что величина дохода, или реального ВВП, в действительности ограничена **«потолком»**, *т. е. значением потенциального ВВП*. Это – ограничение амплитуды колебаний со стороны совокупного предложения. С другой стороны, падение национального дохода ограничено **«полом»**, *т. е. отрицательными чистыми инвестициями, равными величине амортизации* (см. вновь табл. 19.1, строку с показателями 7-го года). Здесь мы сталкиваемся с ограничением амплитуды колебаний со стороны совокупного спроса, элементом которого являются инвестиции. Волна растущего национального дохода, ударившись о «потолок», приводит к его обратной динамике. Когда же понижательная тенденция деловой активности достигнет «пола», то начинается противоположный процесс оживления и подъема.

Но почему экономика не демонстрирует затухающих колебаний, которые в конце концов привели бы всю систему к устойчивому равновесию? Здесь можно вновь обратиться к идеям Р. Фриша, выдвинутым им в работе «Проблемы распространения и проблемы импульса» (1933 г.). Он сравнивает экономику с маятником. Маятник часов постепенно остановился бы, если бы не регулятор хода, который каждый раз дает ему толчок, поддерживая его качание. Таким образом, подход Фриша объясняет неисчезающую цикличность экономики, поскольку, как мы отмечали ранее, толчки возникают вновь и вновь.[1]

В целом, эффект акселератора-мультипликатора рассматривался многими экономистами как неотъемлемый элемент экономических колебаний, порождаемый нестабильностью экономики и порождающий эту нестабильность. Этому эффекту уделялось внимание почти всеми экономистами, изучавшими экономический цикл в послевоенный период. Но в оценке его значимости были и остаются существенные разногласия.

Одно из возражений основано на том, что в модели акселератора-мультипликатора предприниматели выступают как некие «тугодумы», переносящие прошлую динамику дохода (объема продаж) на сегодняшний день. И, следовательно, своими действиями они способствуют циклическим колебаниям деловой активности, что, в свою очередь, делает их прогнозы и ожидания ошибочными.[2]

Однако, несмотря на критические возражения, модель мультипликатора-акселератора и по нынешний день считается вполне пригодной для описания *механизма распространения импульсов*, т. е. внешних толчков экономической системы.

§ 3. Макроэкономическая нестабильность и безработица. Закон Оукена

Одним из характерных проявлений макроэкономической нестабильности является существование армии безработных. Что же такое безработица? Всегда ли ее появление в обществе является общественным злом или безработица несет в себе и какие-то позитивные элементы? И что следует понимать под отсутствием безработицы?

Рассмотрим три категории населения старше 16 лет.

Первая категория – это *занятые*, или работающие. К ним относят людей, кото-

[1] Подробнее о модели маятника при объяснении экономических циклов см.: Классики кейнсианства. М., 1997. Т. 2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. С. 225–226.

[2] И вновь мы можем провести аналогию с паутинообразной моделью, в частности, чрезвычайно редкой возможностью взрывных, незатухающих колебаний. Тогда, в гл.15, мы указали, что на самом деле экономические агенты учатся на своих ошибках и корректируют свои прогнозы.

рые имеют работу, и тех, кто имея работу, временно по каким-то причинам (болезнь, отпуск) не работают.

Вторая категория – *безработные*. К категории безработных относят людей, не имеющих работу, но активно занятых ее поиском. Так скажем, в США безработным считается человек, который в течение 4-х недель предпринимал активные попытки найти себе новое место работы.

Третья категория – лица, *не включаемые в состав рабочей силы*. Это студенты, учащиеся, домохозяйки и те, кто просто не хочет работать по каким бы то ни было причинам. Эту категорию принято считать экономически неактивной частью населения.

В сумме лица, относящиеся к первой и второй категориям (занятые и безработные) представляют собой *рабочую силу* страны. *Уровень безработицы* рассчитывается как отношение количества безработных к количеству лиц, представляющих рабочую силу, и выражается в процентах. Например, (1 млн. человек безработных / 10 млн. человек в составе рабочей силы) x 100% = 10%.

Существует несколько видов безработицы.

Первый вид – **фрикционная безработица**. Она связана с поиском и ожиданием работы. Дело в том, что человеку, оставившему прежнее место работы или потерявшему его, не всегда просто устроиться на новое рабочее место, даже если оно существует. Отсутствие необходимой информации, отдаленность рабочего места от места проживания и многие другие факторы приводят к тому, что человек какое-то время подыскивает место работы, соответствующее определенным параметрам. В некоторых случаях люди вынуждены искать новое место работы. Например, в том случае, когда один из супругов переводится на работу в другую местность, и вся семья вынуждена переезжать в другой город или поселок. И второму супругу приходится быть без работы до тех пор, пока он не найдет подходящее место. Фрикционная безработица, как правило, имеет **добровольный** и относительно кратковременный характер. Чаще всего фрикционная безработица затрагивает людей, имеющих неплохие профессиональные навыки, и эти люди обладают достаточно высокой степенью защиты от долгосрочного пребывания в рядах безработных.

Второй вид безработицы – это **структурная безработица.** Структурная безработица возникает в связи с технологическими сдвигами в структуре совокупного спроса или совокупного предложения, когда изменяется сама структура спроса на рабочую силу. Люди, долгие годы считавшиеся профессионалами в той или иной сфере деятельности, вдруг оказываются ненужными, потому что производство требует новых квалификаций, новых специальностей. Так было с машинистами паровозов, когда железные дороги переходили на электрическую и тепловозную тягу. Как правило, структурная безработица проявляется в периоды внедрения результатов научно-технической революции в общественное производство. Структурная безработица имеет более продолжительный характер, чем фрикционная. И если фрикционная безработица может рассматриваться как безработица добровольная, то структурная безработица – **безработица вынужденная**. У людей, потерявших работу вследствие структурных изменений в общественном производстве, как правило, отсутствуют навыки, необходимые для новой профессиональной деятельности. Получение квалификации, которая бы соответствовала требованиям новых технологий, возможно только после прохождения определенного периода переподготовки, обучения.

Поэтому ликвидация структурной безработицы предполагает продолжительный период, который прямо соотносится со временем, необходимым для переподготовки и обучения безработных новым, чаще всего смежным профессиям.

Сочетание вышеназванных типов безработицы (фрикционной и структурной) образует так называемый **естественный уровень безработицы.** Этот уровень нередко называют *«уровнем полной занятости»* или *«равновесной безработицей»*. Естественный уровень безработицы, как известно из гл. 16, определяет уровень потенциального ВВП.

Сочетание слов «естественный» и «безработица» все меньше устраивает ученых-экономистов, исследующих эти сложные процессы. Поэтому в современной экономической литературе все чаще можно встретить термин **NAIRU** (Non- Accelerating- Inflation Rate of Unemployment), т.е. **не ускоряющий инфляцию уровень безработицы.** Такое название подчеркивает существование определенного предела уровня безработицы, выйдя за который, экономика столкнется с инфляцией. Иначе говоря, если правительство будет стремиться снижать безработицу, существующую при уровне потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов), то оно неизбежно столкнется с инфляцией (см. подробнее гл. 23).

Естественный уровень безработицы, или **NAIRU,** определяется как усредненная величина фактического уровня безработицы в стране за предыдущие десять лет и последующие десять лет с учетом прогнозных оценок. Следует отметить, что любые методики подсчета естественного уровня безработицы обладают определенными погрешностями. Так, при опросах общественного мнения и опросах самих безработных, многие люди, которые по тем или иным причинам не пытаются активно искать рабочее место, тем не менее, указывают себя в графе «безработные». Часто безработными называют себя те, кто реально занят в теневой экономике. Это объясняет тот факт, что в некоторых странах, где уровень теневой экономики и ее доля в общественном производстве относительно высоки, статистический уровень безработицы тоже оказывается высоким.

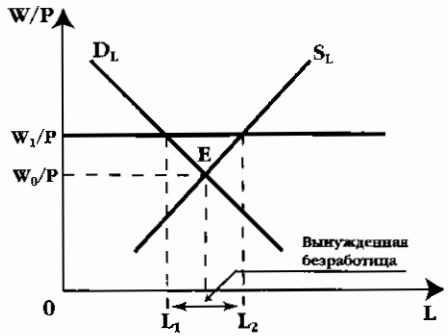


Рис. 19.2. ***Жесткость заработной платы и вынужденная безработица***

Выделяют следующие причины устойчивости в долгосрочном периоде естественного уровня безработицы. Во-первых, развитая система страхования по безработице. Выплаты пособий значительно снижают стимулы к быстрому трудоустройству и увеличивают время, которое безработные тратят на поиски нового места работы. Во-вторых, важным фактором является так называемая жесткость заработной платы, которая порождает вынужденную безработицу. Мы уже знаем, что на рынке труда равновесие между спросом и предложением труда устанавливается при определенных условиях (см. рис. 19.2).

Вынужденная безработица возникает в тех случаях, когда уровень реальной заработной платы (w_1/P) превышает ее равновесное значение (w_0/P). Негибкость заработной платы приводит к возникновению относительной нехватки рабочих мест. Многие рабочие становятся безработными потому, что при данном уровне заработной платы предложение труда L_2 превосходит спрос L_1 на него.

В таком застывшем неравновесном состоянии рынок труда может находиться довольно продолжительное время, которое определяется следующими факторами: во-первых, фиксацией уровня заработной платы в договорах с профсоюзами и в индивидуальных трудовых соглашениях; во-вторых, законодательными установлениями минимума заработной платы, ниже которого предприниматели не имеют права снижать ее; в-третьих, поведением фирм, не заинтересованных в снижении уровня заработной платы, потому что эти фирмы боятся при ее снижении потерять высококвалифицированную рабочую силу.

Следует отметить, что естественный уровень безработицы не является раз и навсегда заданным. Во многих странах в XX в. наблюдалась тенденция к увеличению естественного уровня безработицы в долговременном периоде, хотя в отдельные периоды он снижался. К началу 1999 г.

в США был достигнут беспрецедентно высокий уровень занятости за последние 30 лет: фактический уровень безработицы составил всего 4,2%. При трудоспособном населении в 133 млн. человек в стране работало 128 млн. человек, или каждый второй гражданин страны. Но повышения темпов инфляции не наблюдалось. Можно с известной осторожностью предположить, что к указанному периоду произошло снижение естественного уровня безработицы. Однако в 2001 г. положение стало меняться. Уровень фактической безработицы в США составил на декабрь 2001 г. 5,6%. По расчетам Национального бюро экономических исследований (NBER) экономика США находится в рецессии с марта 2001 г. Подъем, который начался в марте 1991 г., закончился в марте 2001 г. Он продолжался ровно 10 лет и был самым продолжительным в истории экономических наблюдений NBER.

Циклическая безработица, как явствует из ее названия, порождается циклическими колебаниями экономической активности. Дело в том, что в период смены знака движения экономики с «плюса на минус», может произойти резкое сжатие производства в различных отраслях. Массовыми могут становиться банкротства предприятий различных сфер хозяйственной деятельности, и в этот период многие миллионы людей совершенно неожиданно и внезапно для них становятся безработными. Проблема усугубляется тем, что в условиях циклической безработицы людям не помогает ни переориентация, ни подготовка по какой-то новой квалификации. Не всегда спасает и перемена места жительства, потому что кризис может охватить всю национальную экономику и даже выйти на мировой уровень.

Циклическая безработица опасна еще и тем, что, кроме социальных бедствий, она приносит еще и явные потери в объеме реального ВВП. На это обратил внимание известный американский экономист Артур Оукен (1928–1979). Он сформулировал закон, согласно которому страна теряет от 2 до 3% фактического ВВП по отношению к потенциальному ВВП, когда фактический уровень безработицы увеличивается на 1% по сравнению с ее естественным уровнем. В экономической литературе этот закон известен как **закон Оукена:**

$$(Y - Y^*)/Y^* = -\lambda\,(U - U_n), \qquad (5)$$

где Y – фактический ВВП, Y^* – потенциальный ВВП, U – фактический уровень безработицы, U_n – естественный уровень безработицы, λ (в абсолютном выражении) – эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к изменениям циклической безработицы (коэффициент Оукена).

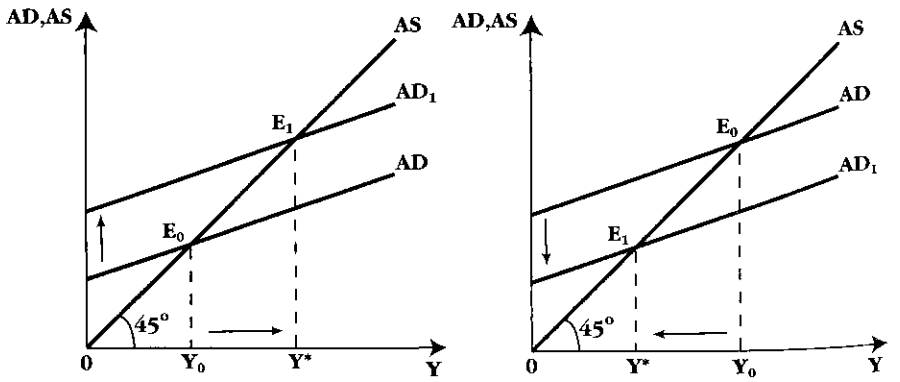
Предположим, естественный уровень безработицы составляет 5%, а ее фактический уровень – 8%. Допустим, коэффициент Оукена равен –2,5. Тогда отставание фактического ВВП от потенциального составит (8% – 5%) x (–2,5) = –7,5%: страна «недополучила» 7,5% от потенциального ВВП.

§ 4. Роль государства в регулировании экономических циклов: стабилизационная политика

Стабилизационная политика государства – это комплекс мероприятий макроэкономической политики, направленных на стабилизацию экономики на уровне полной занятости, или потенциального выпуска. Рецептов государственного вмешательства в экономику в условиях макроэкономической нестабильности достаточно много. Однако общие принципы воздействия на уровень деловой активности сводятся к следующим положениям: в условиях спадов правительство должно проводить стимулирующую политику, а в условиях подъема – сдерживающую макроэкономическую политику, стремясь не допустить сильного «перегрева» экономики (инфляционного разрыва). Другими словами, государство должно сглаживать амплитуду колебаний фактического ВВП вокруг линии тренда (см. вновь рис. 19.1).

Традиционным стал кейнсианский подход, направленный на управление совокупным спросом. Графически это может быть представлено на рис. 19.3.

Во время кризиса и депрессии, т. е. на понижательной волне циклических колебаний, государственная политика направлена на стимулирование совокупного спроса: на рис. 19.3а это отражается сдвигом вверх кривой *AD* в положение AD_1, приближающем экономику к уровню полной занятости Y^*. Напротив, в фазе подъема, и, особенно «бума», во избежание дальнейшего перегрева экономики, стабилизационная по-



а) фаза кризиса б) фаза подъема

Рис. 19.3. ***Воздействие государства на совокупный спрос***

литика графически отражается (рис. 19.3б) сдвигом кривой *AD* вниз, в положение AD_1, для ликвидации инфляционного разрыва и возвращения экономики к уровню потенциального выпуска Y^*. Таким образом, стабилизационная политика представляет собой набор «контрдействий» по отношению к уровню деловой активности: сдерживающих во время подъемов и стимулирующих во время спадов.

Но как правительство узнаёт о том, в какой фазе среднесрочного цикла находится экономика? Для этого оно использует данные о динамике множества показателей экономической конъюнктуры, предоставляемые официальными статистическими службами, научно-исследовательскими центрами и т. п. Макроэкономические переменные принято подразделять на *проциклические, контрциклические и ациклические*, в зависимости от того, как «ведут» себя названные показатели на различных фазах экономического, или делового цикла.

Проциклические переменные растут во время оживления и подъема и падают во время кризиса и депрессии: объем промышленного производства, прибыль бизнеса, процентные ставки в краткосрочном периоде, объем денежной массы и др.

Контрциклические переменные растут во время кризиса и депрессии, и падают во время оживления и подъема: уровень безработицы, количество банкротств в реальном и финансовом секторе экономики, товарно-материальные запасы.

Ациклические переменные можно назвать «безучастными» к фазам цикла: некоторые виды государственных расходов (на поддержку фундаментальных исследований, национальную оборону), экспорт (в некоторых странах, например, США), импорт (в Японии).

Но для действенной стабилизационной политики важно знать не только корреляцию между уровнем деловой активности, измеряемым ВВП, и названными тремя группами переменных. Правительство интересуется и тем, какие из макроэкономических показателей в своей динамике могут предсказать наступление кризиса. В связи с этим макроэкономические переменные можно подразделить на *опережающие* и *запаздывающие* показатели: так, опережающие показатели как бы «бегут впереди» поворотных точек цикла на рис. 19.1. Например, объем товарно-материальных запасов начинает увеличиваться, а цены на акции и уровень загрузки производственных мощностей снижаться раньше, чем наступит кризис; изменение этих же показателей в обратном направлении начинается раньше, чем наступит фаза подъема. Таким образом, опережающие показатели сигнализируют о наступающих спадах и подъемах. Напротив, запаздывающие показатели в своей динамике отстают от поворотных точек: уровень безработицы, например, достигает своего максимума несколько позже, чем экономика достигла «дна».

Достоверная статистика и профессиональные действия правитель-

ства, умеющего грамотно интерпретировать динамику опережающих и запаздывающих показателей, во многом определяют успешность стабилизационных мероприятий.

В последующих главах, посвященных кредитно-денежной и налогово-бюджетной политике, будет подробно рассмотрен механизм стимулирующей и сдерживающей политики, направленной на предотвращение нежелательных изменений совокупного спроса. Но в последние десятилетия экономисты обращают внимание на то, что регулирование деловой активности должно быть обращено в большей степени на совокупное предложение (см. гл. 26 – теория экономики предложения). Но, независимо от того, какой стороне отдают предпочтение экономисты и политики, на практике осуществляющие стабилизационные программы,– совокупному спросу или совокупному предложению – сложнейшим вопросом является проблема лагов, о которых мы говорили в гл. 17. Предельно упрощая, можно пояснить ее так: удается ли правительству стимулировать экономику именно в той фазе цикла, когда наступил спад, и сдерживать – точно в период «перегрева» деловой активности? Можно сравнить стабилизационную политику со стрельбой по движущейся мишени: объект правительственного воздействия («мишень» – экономика страны) все время находится в движении. И есть большая опасность промахнуться и не сделать точного выстрела. А если так, то все меры стабилизационной политики окажутся бесполезными или даже вредными. Дискуссии по этому поводу ведутся экономистами вплоть до настоящего времени. Эта проблема также будет рассмотрена нами в гл. 20, 22, 26.

На «дикий» экономический цикл, потрясавший основы капитализма в XIX – начале XX веков, по меткому выражению Самуэльсона, надета узда. И поэтому, подводя итоги, мы можем сказать, что, несмотря на все сложности стабилизационной политики, она осуществляется во всех странах рыночной экономики, имея при этом, естественно, свои отличия, связанные с тем, что принято называть «национальной моделью экономики». Американский капитализм отличается от японского, а японский – от переходной экономики России. Поэтому не может быть абсолютно универсальных рецептов в проведении стабилизационной политики. Однако знание основных закономерностей циклического развития экономики – совершенно необходимая предпосылка эффективной макроэкономической политики правительства в любой стране.

Основные понятия:

Экономический цикл	economic cycle (business cycle)
Тренд	trend
Кризис	slump
Подъем	boom
Депрессия	depression
Оживление	recovery
Теория политического цикла	political cycle theory
Теория равновесного экономического цикла	equilibrium business cycle theory
Теория реального экономического цикла	real business cycle theory
Коэффициент капиталоемкости	capital to output ratio
Эффект акселератора	accelerator effect
Эффект мультипликатора-акселератора	multiplier-accelerator effect
«Потолок» и «пол» колебаний ВВП	ceiling and floor GDP fluctuations
Проблема «импульс-распостранение»	impuls-propagate problem
Безработица	unemployment
– фрикционная	– frictional
– структурная	– structural
– циклическая	– cyclical
– добровольная	– voluntary
– вынужденная	– involuntary
Не ускоряющий инфляцию уровень безработицы, (NAIRU)	Non-Accelerating-Inflation-Rate-of Unemployment
Закон Оукена	Okun's law
Стабилизационная политика	stabilization policy

Глава 20. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

«В теории денег есть нечто, напоминающее японский сад. Она несет в себе эстетическое единство, порожденное разнообразием, а ее кажущаяся простота скрывает почти непостижимую сущность».

Милтон Фридмен

§ 1. Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем

Деньги представляют собой неотъемлемый элемент нашего повседневного бытия. Современный человек не может представить себе рыночную экономику без денежного обращения. Однако, как это было показано в гл. 5, деньги – это продукт исторического развития. Они возникли на определенном этапе хозяйственной жизни общества, и их появление стало огромным шагом вперед по преодолению узости бартерного обмена.

В процессе исторического развития формы денег претерпели серьезную эволюцию. Первоначально в качестве денег обращались **товарные деньги**, которые исполняли функции денег, а также продавались и покупались как обычный товар (например, раковины, какао-бобы, пушнина, ювелирные украшения и, наконец, золото и серебро). Позднее в обращении появились **символические деньги**, затраты на производство которых значительно уступали их покупательной способности в качестве денег (бумажные деньги, разменные монеты). Дальнейшее развитие торговли привело к появлению **кредитных денег**, которые представляли собой обязательства вначале физических лиц, фирм, а затем и банков.

Деньги, по определению, обладают абсолютной ликвидностью (см. гл. 5). На языке экономической теории это означает, что издержки обмена денег на какие-либо другие блага равны нулю.

Какова же природа современных денег? С одной стороны, государство выпускает в обращение деньги как законное средство платежа в экономике. **Предложение денег** (денежную массу) обеспечивает по согласованию с правительством Центральный банк страны. В таком случае, современные деньги представляют собой **декретные деньги**, которые правительство провозглашает обязательными для приема при обмене и в качестве законного способа уплаты долгов.

С другой стороны, население страны воспринимает выпускаемые в обращение бумажные деньги как общепризнанное средство обмена. Люди признают за «кусками бумаги» способность играть роль денег в экономике, поскольку они доверяют правительству, полагая, что оно не будет злоупотреблять своим монопольным положением эмитента денег и сохранит бумажные деньги редким благом. Поэтому говорят, что современная денежная система носит *фидуциарный* характер (от лат. «fiducia» – сделка, основанная на доверии).

В экономике страны население предъявляет **спрос на деньги**, поскольку они выполняют важные функции. Именно благодаря этим функциям население и ценит деньги. Следует выделить четыре основных функции денег: счетная единица, средство обмена, средство сохранения ценности и средство платежа. Рассмотрим эти функции подробнее.

Счетная единица. В бартерной экономике, где нет места деньгам, торговля ведется по относительным ценам товаров (ценность овцы выражается через топоры, ценность которых, в свою очередь, выражается через пшеницу, ценность которой можно выразить через овец и т. д.). Чем больше товаров вовлекается в обмен, тем больше количество относительных цен. Поэтому объективно требуется своеобразная «мерная линейка», единая мера ценности всех других товаров, роль которой выполняют деньги. С появлением денег цены всех товаров получают денежное выражение. Цена – это пропорция обмена товаров на деньги.

Средство обмена. В бартерной экономике необходимо двойное совпадение потребностей для заключения сделок: человек, торгующий яблоками, сможет обменять их на груши, только, если он встретит такого продавца, располагающего грушами, которому нужны яблоки. Эта проблема становится все более сложной по мере роста числа товаров и продавцов. Деньги прекрасно решают эту проблему. Они становятся посредниками в товарообменных сделках. Формула бартерного обмена Т-Т превращается в формулу товарного обмена Т-Д-Т. Первоначально в функции средства обмена выступали реальные товарные деньги – слитки золота и серебра, которые необходимо было делить, взвешивать, устанавливать пробу. Позднее люди перешли к использованию *монет*, т. е. слитков денежного металла определенного веса, пробы и формы с печатью государства, удостоверяющей их подлинность. Это экономило трансакционные издержки, но полноценные монеты в обращении стирались и обесценивались, что привело, в конечном счете, к их замене символическими деньгами – бумажными купюрами различного достоинства.

Первые бумажные деньги появились в Китае еще в XII веке, а в России бумажные деньги, которые назывались ассигнациями, были выпу-

щены при Екатерине II. Бумажные деньги – это очень удобное средство обмена. Если деньги редки, т. е. их предложение носит ограниченный характер, то они имеют ценность и люди могут бумажными деньгами платить при покупках товаров и по своим обязательствам.

Средство сохранения ценности. Люди хранят свое богатство в форме различных активов и деньги являются одним из таких активов. Деньги позволяют сохранить ценность богатства, служат его накоплению, хотя их ценность может со временем меняться. Но то же самое мы можем сказать и о других активах, которые используются для сохранения ценности. Кроме того, если сравнить деньги с акциями или недвижимостью, то можно сказать, что деньги – относительно безрисковый актив и достаточно надежная форма хранения богатства *в отсутствие инфляции*.

Средство платежа (средство отсроченных платежей). В денежной форме может фиксироваться величина обязательств и долгов; поэтому деньги служат средством платежа. В этой роли деньги используются, когда наблюдается несовпадение по времени покупок и продаж, т. е. товары продаются в кредит. Инструментом, обслуживающим кредитные сделки, является **вексель** – безусловное долговое обязательство. Имея в своих активах векселя различных фирм, банки могли на их основе выпускать собственные векселя – **банкноты**, которые превращали банки в должников: банкноты могли быть погашены за счет имущества банков. Таким образом, появились *кредитные деньги*, получившие широкое хождение.

Следовательно, деньги представляют собой ведущий актив, который выполняет четыре главные функции, но при этом, в отличие от других активов (например, акций, облигаций и т. п.), не приносит дохода своему владельцу. Отсутствие дохода является платой за высокую ликвидность денег.

Важно еще раз подчеркнуть, что в современном мире деньги утратили свою товарную природу. Золото перестало выполнять роль денег, поскольку из золота не чеканят монет, пускаемых в обращение; оно не служит счетной единицей при определении товарных цен и не является денежным металлом для накопления богатства (государства держат золото в своих резервах прежде всего как высоколиквидный товар, который можно легко продать на мировом рынке). Экономисты назвали **демонетизацией** уход золота из обращения и прекращение выполнения им роли денег.

Деньги в экономике совершают непрерывный кругооборот, находятся в постоянном движении, меняя своих владельцев. Это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг, называется **денежным обращением**. Оно обслуживает реализацию товаров, а также движение финансового капитала.

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством. К важнейшим компонентам денежной системы относятся:

1) национальная денежная единица (доллар, рубль, евро, йена и т. д.), в которой выражаются цены товаров и услуг;

2) система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте;

3) система эмиссии денег, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

В зависимости от вида обращаемых денег можно выделить два основных типа систем денежного обращения: 1) системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые и (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках); 2) системы обращения кредитных и бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото, а само золото вытеснено из обращения.

Исторически сформировались такие разновидности систем обращения металлических денег как **биметаллизм и монометаллизм**. Биметаллизм, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра, существовал в ряде стран Западной Европы в XVI–XIX вв.

Но в конце XIX в. обесценение серебра, вызванное изменением условий его производства, привело к резкому изменению соотношения стоимости серебра и золота, в результате чего золотые монеты были вытеснены из обращения. В итоге избыток серебряных монет вызвал прекращение их чеканки. В результате биметаллизм уступил место монометаллизму, когда в качестве денежного материала стал использоваться лишь один металл – золото, а бумажные и кредитные деньги свободно обменивались на этот металл.

Известны три разновидности монометаллизма: золото-монетный стандарт, который существовал вплоть до первой мировой войны и характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото; золотослитковый стандарт, который был введен в Англии и Франции в годы первой мировой войны и предусматривал возможность обмена знаков стоимости на золото только лишь по предъявлению суммы, соответствующей цене стандартного слитка золота; золотодевизный стандарт, введенный в 20-х гг. в большинстве других стран, когда банкноты было разрешено менять на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма.

С 30-х гг. XX в. в западных странах постепенно формируется система неразменных кредитных денег. К ее отличительным чертам следует отнести: господствующее положение кредитных денег; демонетизацию золота, т. с. уход его из обращения; отказ от обмена банкнот на золото и отмена их золотого содержания; усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства; значительное расширение безналичного оборота; государственное регулирование денежного обращения.

Итак, современная система денежного обращения – это система неразменных на золото бумажных и кредитных денег, разменных монет. Произошел переход от товарных денег к символическим и кредитным деньгам. Современные деньги тесно связаны с развитием кредита и функции денег как средства платежа. Это вызывает необходимость раскрыть природу кредита и его формы.

§ 2. Сущность и формы кредита

В рыночной экономике непреложным законом является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем пускаются в дело, размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Хотя кредит зародился еще в рабовладельческом обществе, когда деньги предоставлялись в долг ростовщиками, он получил наибольшее развитие в капиталистическом хозяйстве.

Кредит выполняет важные функции в рыночной экономике.

Во-первых, исторически кредит позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране предложения денег, т. е. золотых монет в тот период.

Во-вторых, кредит выполняет перераспределительную функцию. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы экономики.

В-третьих, кредит содействует экономии трансакционных издержек. В процессе его развития появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, различные виды счетов, депозитные сертификаты), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денежных потоков.

В-четвертых, кредит выполняет функцию ускорения концентрации и централизации капитала. Кредит активно используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощений и слияний фирм.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные формы, основные из которых – это коммерческий и банковский кредит.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа. В большинстве случаев коммерческий кредит оформляется векселем.

Широкому использованию коммерческого кредита препятствует то, что он ограничен размерами резервного фонда предприятия-кредитора; будучи предоставлен в товарной форме, он не может, например, использоваться для выплаты заработной платы; наконец, он может быть предоставлен лишь предприятиями, производящими инвестиционные товары, тем предприятиям, которые их потребляют, а не наоборот.

Эта ограниченность коммерческого кредита преодолевается путем развития банковского кредита.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предпринимателям, предприятиям, организациям и т. п.) в виде денежных ссуд. Банковские кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). Эти кредиты могут обслуживать не только обращение товаров, но и накопление капитала.

Преодолев ограниченность коммерческого кредита по направлению, срокам и суммам сделок, банковский кредит превратился в основную и преимущественную форму кредитных отношений.

Рассмотрим другие распространенные формы кредита.

Потребительский кредит предоставляется частным лицам на срок до 3 лет при покупке, прежде всего, потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. За использование потребительским кредитом взимается, как правило, высокий реальный процент.

Ипотечный кредит предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Инструментом предоставления таких ссуд служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями. Ипотечный кредит используется для обновления основных фондов в сельском хозяйстве, финансирования жилищного строительства и т. п.

Государственный кредит представляет собой систему кредитных отношений, в которой государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес – кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только центральными, но и мест-

ными органами власти. Государство использует данную форму кредита прежде всего для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

§ 3. Структура современной кредитно-денежной системы

Современная кредитно-денежная система представляет собой результат длительного исторического развития и приспособления кредитных институтов к потребностям развития рыночной экономики. С институциональной точки зрения, *кредитно-денежная система представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, активно используемых государством в целях регулирования экономики.*

В современной кредитной системе выделяются три основных звена: Центральный банк; коммерческие банки; специализированные кредитно-финансовые институты.

Главенствующее положение в кредитно-денежной системе занимает **Центральный банк,** который называют «банком банков». В разных странах Центральные банки исторически выделились из массы коммерческих банков, как главные эмиссионные центры, т. е. государство предоставило им исключительное право эмиссии банкнот. Некоторые из Центральных банков были сразу учреждены как государственные институты (Немецкий федеральный банк. Резервный банк Австралии), другие были национализированы после Второй мировой войны (Банк Франции, Банк Англии, Банк Японии, Банк Канады, Банк Нидерландов). Некоторые Центральные банки до сих пор существуют на основе смешанной государственно-частной собственности (например, Федеральная резервная система США, возникшая в 1913 г.). Центральный банк России был создан в 1991 г. и действует в соответствии с Законом о Центральном банке.

Центральные банки выполняют ряд важных функций, среди которых следует выделить:

– эмиссию банкнот;
– хранение государственных золото-валютных резервов;
– хранение резервного фонда других кредитных учреждений;
– денежно-кредитное регулирование экономики;

– поддержание обменного курса национальной валюты;
– кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания государственных учреждений;
– проведение расчетов и переводных операций;
– контроль за деятельностью кредитных учреждений.

Коммерческие банки представляют собой главные «нервные» центры кредитно-денежной системы. Современный коммерческий банк является кредитно-финансовым учреждением универсального характера. На ранних этапах развития банковского дела коммерческие банки обслуживали преимущественно торговлю, кредитовали транспортировку, хранение и другие операции, связанные с товарным обменом. В настоящее время коммерческие банки способны предложить своим клиентам до 200 видов разнообразных банковских услуг. Конституирующие операции коммерческих банков подразделяются на *пассивные* (прием депозитов, т. е. привлечение средств клиентов) и *активные* (выдача кредитов, т. е. размещение средств). Прибыль банков формируется как разница между суммой процентов, получаемых ими по выданным кредитам, и суммой процентов, уплачиваемых ими по депозитам.

Кроме того, коммерческие банки осуществляют денежные платежи и расчеты, могут заниматься посредническими операциями (по поручению клиента на комиссионной основе), к которым относятся, например, обязательства по торговым сделкам или предоставление финансовых гарантий. Банки также осуществляют доверительные операции (т. е. банки принимают на себя функции доверенного лица и выполняют в этом качестве операции по управлению имуществом, ценными бумагами клиентов). В последние десятилетия важной тенденцией в развитых странах стало дерегулирование финансовых рынков, выразившееся в смягчении или полной отмене ограничений и запретов в области финансовой деятельности. В частности, были отменены ограничения на территориальную экспансию банков, на предельный уровень ставок и тарифов по различным операциям, появилась возможность использования новых финансовых инструментов и новых видов обслуживания. Все это привело к резкому усилению конкуренции в банковском секторе экономики.

Особое место в современной рыночной экономике занимают **специализированные кредитно-финансовые институты,** такие, как пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды, инвестиционные банки, ипотечные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и т. п. Аккумулируя громадные денежные ресурсы, эти институты активно участвуют в процессах накопления и эффективного размещения капитала. Суммарные активы всех этих специализированных кредитно-финансо-

вых учреждений США почти вдвое превышают активы коммерческих банков.

Таким образом, ведущую роль в кредитной системе занимает Центральный банк, который относительно независим, но согласует с правительством проводимую кредитно-денежную политику, является монополистом в вопросах эмиссии денег и регулирует деятельность как коммерческих банков, так и специализированных кредитно-финансовых институтов.

§ 4. Денежная масса и ее структура. Денежные агрегаты

В предыдущем параграфе отмечалось, что предложение денег в экономике исходит от Центрального банка, являющегося монополистом в вопросе эмиссии денег. Однако, следует все же уточнить, что включается в структуру денежной массы, как измеряется ее величина?

Поскольку деньги выполняют функцию средства обмена при совершении сделок в экономике, то в простой модели экономики предложение денег сводится к величине активов, служащих этой цели (например, измеряется количеством золотых монет, выпущенных государством). Но в сложной реальной экономике ответ на этот вопрос не столь однозначен. Прежде всего, надо определить понятие денежной массы.

Денежная масса – *это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств,* обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике, которыми располагают частные лица, институциональные собственники (предприятия, объединения, организации) и государство.

В структуре денежной массы выделяется *активная часть*, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и *пассивная часть*, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Таким образом, структура денежной массы достаточно сложна и не совпадает со стереотипом, который сложился в сознании рядового потребителя, считающего деньгами, прежде всего, **наличные средства** – *бумажные деньги и мелкую разменную монету.* На деле, основная часть сделок между предприятиями и организациями, даже в розничной торговле, совершается в развитой рыночной экономике путем использования банковских счетов. В результате наступила эра банковских денег – **депозитов**, которые обслуживаются такими инструментами, как чеки, кредитные и депозитные карточки, чеки для путешественников и т. п. Эти инструменты расчетов позволяют распоряжаться **безналичными деньгами.** При оплате товара или услуги покупатель, используя чек или кредитную карточку, приказывает банку перевести сумму покупки со своего депозита на счет продавца или выдать ему наличные.

Вместе с тем, в пассивную часть денежной массы включаются такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Речь идет о денежных средствах на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках, других кредитно-финансовых учреждениях, краткосрочных государственных облигациях, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т. п. Перечисленные компоненты денежной массы получили общее название *«квази-деньги»* (от латинского quasi – как будто, почти). «Квази-деньги» представляют собой наиболее весомую и быстро растущую часть в структуре денежной массы.

Экономисты называют «квази-деньги» *ликвидными активами.* Если наличные деньги обладают абсолютной ликвидностью, то ликвидность «квази-денег» не абсолютна. Вы не можете, например, расплатиться деньгами со срочного счета или акцией за покупки в магазине или проезд на транспорте. В то же время, «квази-деньги» действительно относятся к ликвидным видам богатства, поскольку срочные вклады, а также некоторые виды акций и облигаций можно превратить в наличные деньги, хотя и с определенными трансакционными издержками.

Расположив компоненты денежной массы по степени убывания ликвидности, можно выделить несколько **денежных агрегатов** – показателей денежной массы. Наиболее ликвидным денежным агрегатом является агрегат ***M0***, который включает наличные деньги в обращении. Аналогичным по ликвидности денежным агрегатом является агрегат ***M1***, который объединяет наличные деньги и деньги на текущих счетах (счетах «до востребования»), которые могут обслуживаться с помощью чеков. **Чек** представляет собой ценную бумагу, содержащую приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате держателю чека по его предъявлении указанной в нем суммы. Агрегат *M1* называют «деньгами в узком смысле слова» или «деньгами для сделок». Депозиты на текущих счетах выполняют все функции денег и могут быть легко превращены в наличные.

Менее ликвидным денежным агрегатом является агрегат ***M2***. Это «деньги в широком смысле слова», которые включают в себя все компоненты агрегата *M1* плюс деньги на срочных и сберегательных счетах коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах. Владельцы срочных счетов получают более высокий процент по сравнению с владельцами текущих вкладов, но они не могут изъять эти вклады ранее определенного условием вклада срока. Поэтому денежные средства на срочных и сберегательных счетах нельзя непосред-

ственно использовать как покупательное и платежное средство, хотя потенциально они могут быть использованы для расчетов.

Еще менее ликвидным денежным агрегатом является агрегат ***M3***, который образуется путем добавления к агрегату *M2* депозитных сертификатов банков, облигаций государственного займа, других ценных бумаг государства и коммерческих банков.

Различие между агрегатом *M1* и остальными денежными агрегатами заключается, прежде всего, в том, что в агрегаты *M2* и *M3* включены «квази-деньги», которые затруднительно использовать для сделок, нелегко перевести в наличные.

Следует отметить, что в нашей стране вплоть до начала 1990-х гг. денежные агрегаты не рассчитывались и не использовались. Но с переходом к рыночной экономике Центральный банк России, Министерство финансов и другие государственные учреждения кредитно-денежной сферы стали активно использовать рассмотренные выше денежные агрегаты при осуществлении макроэкономической политики.

§ 5. Мультипликационное расширение банковских депозитов

Анализ структуры денежной массы, проведенный в предыдущем параграфе, показал, что в состав денежной массы входят не только наличные деньги, количество которых жестко регулируется со стороны Центрального банка, но и деньги на текущих и срочных счетах в коммерческих банках. Это свидетельствует о том, что предложение денег зависит не только от политики Центрального банка, но и от действий коммерческих банков. Позже мы убедимся, что *поведение населения*, распоряжающегося наличностью, также отражается на величине денег в обращении.

Рассмотрим подробнее роль коммерческих банков в изменении предложения денег в экономике. Вначале представим себе, что банки занимаются только пассивными операциями: они привлекают деньги клиентов на депозиты, но не выдают кредитов. Следовательно, банки не могут начислять проценты на депозиты. Привлеченные на депозиты денежные средства, не выданные в качестве кредитов, становятся **банковскими резервами**. В упрощенном случае, когда банки не выдают кредиты (хотя это трудно представить, так как противоречит интересам банков), но получают депозиты, направляемые в резервы, мы имеем систему 100%-го банковского резервирования.

Такая система (если бы она существовала) позволила бы банкам

чувствовать себя очень уверенно – они могли бы вернуть деньги клиентам, даже если бы последние одновременно обратились за ними в банки. Однако банкиры уже давно обратили внимание на то, что вкладчики не обращаются одновременно в банки с просьбой о снятии денег со счетов (за исключением периодов крупных финансово-экономических потрясений). Кроме того, у банков появляются все новые вкладчики и, таким образом, новые депозиты. Все это позволяет банкам лишь часть полученных депозитов держать на счетах в качестве резервов, а остальную сумму – направлять на кредитование экономики и получать процентные платежи. Такая система называется **частичным банковским резервированием.**

В условиях частичного банковского резервирования *коммерческие банки могут создавать новые деньги, когда они выдают кредиты.* Однако, когда должники (население и фирмы) возвращают эти кредиты, новые деньги «уничтожаются» и денежная масса снова сокращается.

Более подробно процесс создания новых денег банками можно проследить на следующем примере. Допустим, что вкладчики (население и фирмы) поместили в качестве депозитов (*D*) на счета Сбербанка сумму 100 млн. руб. Часть полученной суммы банк обязан хранить в качестве резерва, который предназначается как для покрытия текущих расходов банка, так и для снижения степени риска неуплаты по обязательствам. Минимальные пределы обязательного резервного фонда банков устанавливаются в странах с рыночной экономикой законодательно и за выполнением этих требований следит Центральный банк, что играет важную роль в регулировании предложения денег. **Норма обязательных резервов** рассчитывается как отношение резервов к депозитам: ее значение колеблется в странах с рыночной экономикой в пределах от 3 до 20% по различным видам вкладов. В России с 1 апреля 2004 г. норма обязательных резервов составила 9% по рублевым и валютным вкладам. Например, если норма обязательных резервов составляет 5%, то это значит, что Сбербанк обязан направить 5 млн. руб. (*R*) из полученных 100 млн. руб. депозитов в Фонд обязательного резервирования (ФОР), а остальные 95 млн. руб. могут быть выданы клиентам в качестве кредитов. При выдаче кредита банк переводит соответствующую сумму на текущий счет, которым в любой момент может воспользоваться клиент или выплачивает ее наличными. Результатом этих действий банка стало появление новых денег в размере 95 млн. руб. Собственно говоря, действия банка были очень просты: из сейфов банка были извлечены 95 млн. руб. (там они не являлись деньгами) и переданы клиентам – перевод на текущий счет или выдача наличными уже делает эту сумму новыми деньгами.

В то же время, необходимо учесть, что, когда срок кредита истечет и все 95 млн. руб. будут возвращены банку клиентами, настолько же

уменьшится количество денег в обращении. *Деньги включаются в состав денежной массы только тогда, когда их держат за пределами банковской системы.*

Однако, следует учесть, что процесс создания новых денег не ограничивается одним банком. В любой стране с рыночной экономикой функционирует большое число коммерческих банков. Интересно проследить, какой эффект на изменение предложения денег оказывает в системе коммерческих банков первоначальный депозит в Сбербанке.

Допустим, что клиенты Сбербанка, получившие кредит в сумме 95 млн. руб., уплатили эти деньги различным физическим и юридическим лицам за предоставленные товары и услуги, а последние поместили вырученные деньги на депозитные счета в Московский муниципальный банк. Увеличение депозитов в последнем на 95 млн. руб. позволяет ему выдать новые кредиты. При этом банк обязан направить в резервный фонд 4,75 млн. руб. (согласно установленной норме обязательных резервов 5%) и, следовательно, новые кредиты могут быть предоставлены на сумму 90,25 млн. руб., а общий прирост предложения денег (с учетом операций этих двух банков) составит 185,25 млн. руб.

На следующем этапе хозяйственные агенты, получившие в качестве платежей за товары и услуги эти 90,25 млн. руб., вновь помещают их на депозиты, скажем, в Московский Сберегательный банк, который теперь может расширить сумму выданных кредитов на 85,74 млн. руб. (с учетом того, что 4,51 млн. руб. должны быть направлены в резервный фонд этого банка). Это увеличивает общую сумму новых денег, созданных банками, до 270,99 млн. руб.

Логика рассуждений ведет нас к следующему выводу: процесс создания новых денег будет продолжаться на последующих этапах увеличения депозитов в системе банков, но до определенного предела. Этот предел рассчитывается как предел бесконечной убывающей геометрической прогрессии:

100 млн.руб. + 95 млн.руб. + 90,25 млн.руб. + 85,74 млн.руб. + ... =
100 млн.руб. x $(1 + 0{,}95 + 0{,}95^2 + 0{,}95^3 + \ldots)$ =
100 млн.руб. x 1/1 – 0,95 =
100 млн.руб. x 1/0,05 = 2 млрд.руб.

Таким образом, при уровне резервных требований 5%, первоначальный депозит 100 млн. руб. породил мультипликационный эффект расширения банковских депозитов, что привело, в конечном счете, к приросту предложения денег на 2 млрд. руб.

Конкретно оценить масштабы расширения денежной массы в результате создания банками новых денег позволяет **депозитный мультипликатор** (m_d). Он рассчитывается по формуле:

$$m_d = \Delta M/\Delta D \text{ или } m_d = 1/rr \times 100\% \qquad (1)$$

где ΔM – прирост денежной массы, ΔD – первоначальный прирост депозитов, а rr – обязательная норма банковских резервов.

В нашем примере депозитный мультипликатор m_d = 20, т. е. возрастание депозитов в банковской системе на 1 руб. ведет к увеличению денежной массы на 20 руб.

Обратим внимание, что создание новых денег банками при системе частичного резервирования приводит к увеличению денежной массы, повышению ликвидности, но не к росту национального богатства. Дело в том, что заемщики не становятся богаче после получения кредитов, так как растут их долговые обязательства.

В нашем примере предполагалось, что все деньги, взятые в банках в качестве кредитов, вновь возвращаются туда в форме депозитов. Однако, в реальном мире заемщики могут оставить у себя часть полученной наличности. Это, несомненно, повлияет на величину мультипликатора денежного предложения. Кроме того, коммерческие банки могут иметь *фактические резервы* в сумме, превышающей обязательные резервы. Эта разница между фактическими и обязательными резервами называется *избыточными резервами* банков и также влияет на величину мультипликатора денежного предложения. Рассмотрим модель предложения денег с учетом указанных «утечек» в систему текущего обращения.

Предположим, что население имеет **коэффициент депонирования**, представляющий собой отношение наличности к депозитам, в размере «*cr*», а банки поддерживают норму банковских резервов на уровне «*rr*». В таком случае, мы можем записать, что C/D = «*cr*», а R/D= «*rr*», где C – наличность, R – резервы, а D – депозиты.

Введем понятие **денежной базы** (B), как суммы денежных средств у населения (наличность) и резервов коммерческих банков. Тогда денежная база (B) и денежная масса (M) могут быть записаны как:

$$B = C + R \qquad (2)$$

$$M = C + D \qquad (3)$$

Отношение денежной массы к денежной базе позволит нам рассчитать **мультипликатор денежного предложения,** или **денежный мультипликатор** (m_m). Для этого разделим денежную массу и денежную базу, проставленные соответственно в числителе и знаменателе, на D (см. уравнение (4):

$$m_m = \frac{(C + D)/D}{(C + R)/D} = \frac{C/D + D/D}{C/D + R/D} = \frac{cr + 1}{cr + rr} \qquad (4)$$

Таким образом, денежный мультипликатор можно представить в виде формулы:

Рис. 20.1. ***Взаимосвязь между денежной базой и денежной массой***

$$m_m = (cr + 1)/(cr + rr) \qquad (5)$$

Очевидно, что денежный мультипликатор оказывается меньше депозитного мультипликатора, поскольку наличность *C* присутствует как в составе денежной массы, так и денежной базы:

$$(cr + 1)/(cr + rr) < 1/rr \qquad (6)$$

Следовательно, если население не имеет наличности на руках и все свои деньги держит на депозитах в банках ($cr = 0$), то денежный мультипликатор превращается в депозитный мультипликатор: $1/rr$.

На рис. 20.1 показана взаимосвязь между денежной базой, *B* и денежной массой, *M* (как правило, на практике Центральный банк оперирует денежным агрегатом *M2*). Рисунок показывает, что, поскольку резервы составляют устойчивую долю от депозитов, любое увеличение резервов позволяет банкам увеличивать депозиты в большей пропорции, и депозитный мультипликатор равен обратной величине от нормы банковских резервов. Денежный мультипликатор показывает результат воздействия прироста денежной базы ($C + R$) на прирост денежного предложения. Так как денежная база оказывает мультиплицирующее воздействие на предложение денег, то ее часто называют *деньгами повышенной силы.*

Следовательно, модель предложения денег позволяет рассчитать денежный мультипликатор и показать, что величина денежного предложения находится в прямой зависимости от денежной базы, в обратной зависимости от нормы банковского резервирования и в обратной зависимости от коэффициента депонирования денег.

Важным выводом, вытекающим из анализа модели предложения денег, является то, что Центральный банк не в состоянии полностью контролировать предложение денег в стране. Он, конечно, может жестко регулировать денежную базу, но не может регламентировать фактическую норму банковских резервов, как и соотношение между наличностью и депозитами (коэффициент депонирования денег, *cr*).

§ 6. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке

Макроэкономическое равновесие предполагает наличие определенных пропорций и на денежном рынке. Важнейшая из них – равновесие между спросом и предложением денег. Предложение денег рассматривалось в предыдущих параграфах. Перейдем теперь к анализу спроса на деньги.

Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хранят хозяйственные агенты, другими словами, *это спрос на денежные запасы* в реальном выражении, т. е. с учетом индекса цен (*P*). Реальные денежные запасы характеризуют соотношение денежной массы, включающей в себя не только наличность, но также остатки средств на текущих и срочных счетах, и общего уровня цен в экономике, т. е. записываются как *M/P*.

Функция спроса на деньги показывает взаимосвязь между величиной реальных денежных средств у населения и экономическими переменными, влияющими на решения населения поддерживать этот уровень денежных запасов. Простая функция спроса на деньги утверждает, что спрос на запасы реальных денежных средств находится в прямой зависимости от уровня дохода и в обратной зависимости от величины процентной ставки:

$$(M/P)^D = L(i, Y), \qquad (7)$$

где $(M/P)^D$ – спрос на реальные запасы денежных средств, *i* – номинальная процентная ставка, а *Y* – величина дохода.

Современные теории спроса на деньги анализируют предпочтения отдельных экономических агентов в отношении поддержания определенного уровня реальных денежных запасов, т. е. имеют микроэкономическую основу. Важную роль в развитии современных теорий спроса на деньги сыграла кейнсианская **теория предпочтения ликвидности**. В работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнс выдвинул три психологических мотива, побуждающих людей хранить сбережения в денежной (ликвидной) форме: трансакционный, спекулятивный и предосторожности. Эти идеи стимулировали развитие нескольких направлений современных теорий спроса на деньги.

А. Теории трансакционного спроса на деньги

Трансакционный спрос на деньги основывается, прежде всего, на функции денег как средства обмена. Люди хранят деньги в

целях осуществления сделок (трансакций). А поскольку с ростом дохода растет количество заключаемых сделок, то величина реальных денежных запасов находится в прямой зависимости от уровня доходов.

Трансакционный спрос на деньги зависит также от величины временнуго интервала между получением одного денежного дохода и получением следующего. Если предположить, что хозяйственный агент равномерно тратит свой доход в течение данного временнуго интервала, то, чем короче (при прочих равных условиях) этот интервал, тем менее напряженным является трансакционный мотив спроса на деньги.

Теории трансакционного спроса на деньги генетически связаны с количественной теорией денег, возникшей еще XVIII в. и безраздельно господствовавшей в экономической науке до 30–40-х гг. XX века. Неоклассическая экономическая теория унаследовала основные положения количественной теории денег и продолжила их развитие.

Основной постулат количественной теории денег заключается в следующем: абсолютный уровень цен (P) определяется предложением номинальных денежных запасов (M). Иными словами, чем больше предложение денег, тем выше уровень цен. Эту зависимость можно представить в виде **уравнения обмена количественной теории денег**:

$$MV = PY, \qquad (8)$$

где V – скорость обращения денег по отношению к доходу, M – номинальное предложение денег, P – общий уровень цен, Y – реальный доход.

Разделив обе части вышеприведенного уравнения (8) на V и выразив величину $1/V$ через k, мы придем к формуле, известной как **кембриджское уравнение**:

$$M = kPY \qquad (9)$$

В данном выражении величина k представляет коэффициент пропорциональности между номинальным доходом (PY) и желаемыми денежными запасами (M), т. е. частью дохода, которую хозяйственные агенты желают хранить в денежной форме: $k = M/PY$. Нередко в современной экономической литературе показатель k, выраженный в процентах, называют *коэффициентом монетизации*, или показателем *насыщенности рынка деньгами*. В периоды высокой инфляции коэффициент монетизации имеет тенденцию к снижению (см. гл. 23). Рассчитывается коэффициент монетизации как соотношение: ($M2/ВВП$) х 100% или в десятичных дробях (см. таблицу 20.1). Например, в российской экономике на начало 2004 г. величина k составляла около 20%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель может быть и выше 50–80%.

Таблица 20.1

Доля денежной массы (агрегат М2) в ВВП ряда государств, 1991–2000 гг.

	1991 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Россия	0,94	0,14	0,13	0,15	0,16	0,15	0,16
Польша	0,32	0,34	0,35	0,37	0,40	0,43	0,43
США	0,57	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Япония	1,12	1,14	1,10	1,11	1,17	1,22	1,23

Источник: Вопросы экономики, 2001, № 12. С. 6

Макроэкономическая модель денежного рынка в представлении неоклассиков, следовательно, основывается на том, что совокупный спрос на деньги – это функция уровня номинального дохода (PY), а предложение денег устанавливается экзогенно, т. е. независимо от других переменных экономической системы. Графически эта модель представлена на рис. 20.2.

На рис. 20.2 изображена зависимость спроса на деньги (M^D) от уровня цен (P). Чем выше уровень цен, тем больший спрос предъявляется на деньги. Наклон кривой спроса на деньги зависит от уровня реального дохода (Y). При росте дохода спрос на деньги становится более эластичным по уровню цен, и тогда на графике кривая M^D будет занимать более пологое положение.

Кривая предложения денег M^S изображена вертикальной линией, так как эта величина не зависит от уровня цен.

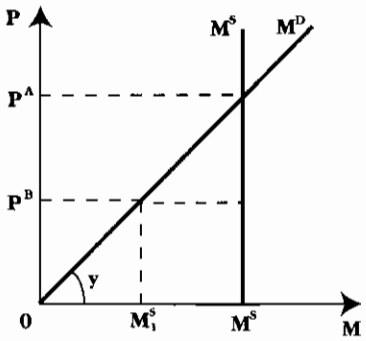


Рис. 20.2. ***Неоклассическая модель равновесия на денежном рынке***

Неоклассическая модель денежного рынка учитывает именно трансакционный спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке в этой модели наступает в точке пересечения кривых спроса и предложения денег, когда цены устанавливаются на уровне P^A. Если же общий уровень цен снизится до величины P^B, то возникнет избыточное предложение денег, равное $M^S - M^S_1$. В таком случае деньги начинают обесцениваться, и происходит повышение цен, приближающее их к уровню P^A. Таким образом, проявляется тенденция к поддержанию автоматического равновесия на денежном рынке.

Однако, хозяйственные агенты также держат деньги в форме денежных агрегатов *M2* и *M3*. Теории, объясняющие предпочтение хозяйственных агентов относительно спроса на деньги в форме *M2* и *M3*, называются портфельными теориями спроса на деньги.

Б. Портфельные теории спроса на деньги

Портфельные теории спроса на деньги акцентируют внимание на функции денег как средства сохранения ценности. Хозяйственные агенты хранят свои сбережения в денежной форме, хотя они могут их держать также в форме реальных активов (различных товаров, недвижимости) и финансовых активов (ценных бумаг: акций и облигаций). Следовательно, перед хозяйственным агентом встает проблема **портфельного выбора**, заключающаяся в том, какова должна быть оптимальная структура его активов. Хозяйственный агент стремится обеспечить такую комбинацию активов, входящих в его портфель, чтобы обеспечить максимальный доход от своего богатства с учетом степени риска каждого вида активов.

В портфельных теориях спроса на деньги развивается теория предпочтения ликвидности Дж. М. Кейнса. Как было отмечено выше, Кейнс придавал важное значение **спекулятивному мотиву спроса на деньги**.[1] Рассмотрим его подробнее. Кейнс считал, что спекулятивный спрос на деньги зависит от процентной ставки. Если считать, что в портфель индивида входят всего два актива: деньги и облигации, то в условиях неопределенности и риска, существующих на финансовом рынке, спрос на деньги в значительной степени зависит от процентной ставки по облигациям. Чем выше процент, тем выгоднее держать активы в форме облигаций и тем меньше предпочтение ликвидности. Кроме того, Кейнс выдвинул еще такой мотив хранения денег, как **мотив предосторожности**, который связан с функцией денег как средства обмена. В условиях неопределенности индивид может быть вынужден осуществить внезапные платежи. Если он их не сделает, то понесет потери. Поэтому лучше хранить на руках определенную сумму денег, чтобы избежать нехватки наличности. При повышении процентной ставки растут предельные издержки хранения денег (так, держа деньги «в чулке», вы упускаете возможность получения процента по облигациям). Вместе с тем, рост дохода, как правило, ведет к увеличению непредвиденных платежей, т. е. тогда повышаются предельные выгоды хранения денег. Индивид выберет такой уровень хранимой наличности, когда предельные издержки равны предельному доходу. Важная роль в формировании спроса на деньги, связанного со спекулятивным мотивом и мотивом предосторожности, принадлежит ожиданиям индивида; в связи с этим спрос на деньги становится непредсказуемым и весьма неустойчивым.

[1] В терминологии современной экономической теории спекулятивный спрос часто называется как «спрос на деньги со стороны активов».

Таким образом, в соответствии с теорией предпочтения ликвидности общий спрос на деньги распадается на две части:

$$M^D = M^D_1 + M^D_2 = L_1(Y) + L_2(r - \check{r}), \qquad (10)$$

где M^D_1 – размер наличности, отвечающий трансакционному мотиву и мотиву предосторожности, M^D_2 – размер наличности, отвечающий спекулятивному мотиву; $L_1(Y)$ – функция ликвидности, зависящая от уровня дохода; $L_2(r - \check{r})$ – функция ликвидности, зависящая от ставки процента, причем r – рыночная процентная ставка, а $\check{r}$ – нормальная ожидаемая ставка процента.

Таким образом, кейнсианская агрегатная модель денежного рынка соединяет функции спроса на трансакционные и спекулятивные запасы денежных средств, а также учитывает мотив предосторожности. Эта модель представлена в графическом изображении на рис. 20.3.

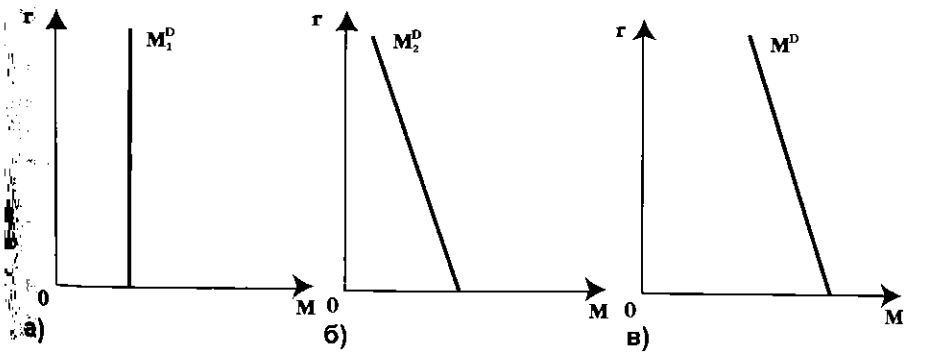


Рис. 20.3. ***Кейнсианская модель спроса на деньги***

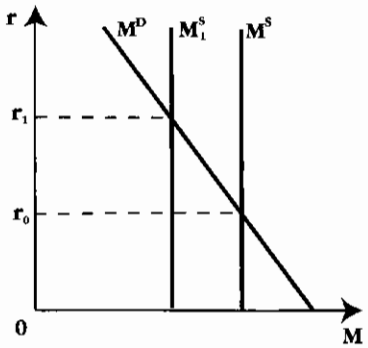


Рис. 20.4. ***Кейнсианская модель равновесия на денежном рынке***

График на рис. 20.3а показывает трансакционный спрос на деньги. Он не зависит от уровня процентной ставки (r), поэтому этот график проходит вертикально. График на рис. 20.3б характеризует спекулятивный спрос на деньги, или спрос на деньги со стороны активов. Он зависит от высоты процентной ставки по облигациям, причем зависимость эта обратная. Чем выше ставка процента, тем выгоднее держать свои активы в форме облигаций, а не наличности, т. е. тем меньше предпочтение ликвидности. На рис. 20.3в показан график общего спроса на деньги, M^D, который получается сложением по горизонтали линий M^D_1 и M^D_2 и называется *кривой предпочтения ликвидности.*

В кейнсианской модели равновесие на денежном рынке устанавливается при равенстве величины спроса и величины предложения денег. На рис. 20.4 совмещены в одной системе координат график спроса на деньги и график предложения денег. Предложение денег задано экзогенно (например, его определяет ЦБ по своему усмотрению) и поэтому график предложения денег проходит вертикально.

Пересечение графиков M^D и M^S показывает, что равновесие на денежном рынке устанавливается при процентной ставке r_0. Если же, например, Центральный банк уменьшит предложение денег, то линия M^S сместится влево в положение M^S_1. Таким образом, установится новое равновесие на денежном рынке, но теперь уже при более высоком уровне процентной ставки r_1. Рис. 20.4 позволяет наглядно продемонстрировать, каким образом руководящие финансовые органы могут воздействовать на уровень процентных ставок, уменьшая или расширяя денежное предложение (подробнее об этом см. § 7 данной главы).

Современные портфельные теории спроса на деньги, используя идеи Кейнса, предлагают учитывать гораздо более широкий выбор альтернатив для индивида, принимающего решение – в форме каких активов держать богатство. В соответствии с портфельными теориями при

решении проблемы портфельного выбора индивид исходит из базового отношения между риском и доходом: чем выше риск, связанный с данным видом активов, тем выше должен быть доход. В таком случае, спрос на реальные денежные запасы выражается следующей формулой:

$$(M/P)^D = L(r_s,\ r_b,\ \pi^e,\ W), \qquad (11)$$

где r_s – реальные ожидаемые доходы по акциям; r_b – реальные ожидаемые доходы по облигациям; π^e – ожидаемый темп инфляции; W – накопленное богатство.

Спрос на деньги определяется как результат сравнения выгоды, получаемой хозяйственным агентом от запаса денег, и от дохода, приносимого альтернативными активами. При росте r_s, r_b, π^e спрос на деньги падает; при росте W потребность в деньгах растет, т. к. увеличивается общая сумма активов, а, следовательно, и абсолютная величина накопления каждого из них. Приведенная формула не только не противоречит, но вполне согласуется с вышеуказанной простой функцией спроса на деньги:

$(M/P)^D = L(i,\ Y)$, так как при росте дохода Y увеличивается накопленное богатство индивида W, а формула Фишера $i = r + \pi^e$ подсказывает нам, что при повышении темпа инфляции растет номинальный процент (альтернативные издержки хранения ликвидности) и, соответственно, падает спрос на деньги.

§ 7. Основные направления кредитно-денежной политики Центрального банка

Теории спроса и предложения денег, равновесия на денежном рынке дают научную основу для проведения обоснованной, взвешенной кредитно-денежной политики, направленной на стабилизацию экономического развития.

Кредитно-денежная (монетарная) политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным банком в целях регулирования деловой активности путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Центральный банк играет ключевую роль в проведении кредитно-денежной политики. Тем самым, он стремится обеспечить благоприятные условия для экономического роста и преследует конкретные цели: регулирование темпов экономического роста, смягчение циклических коле-

баний, сдерживание инфляции, достижение сбалансированности внешнеэкономических связей.

Важнейшими инструментами кредитно-денежной политики Центрального банка являются: **операции на открытом рынке; учетно-процентная (дисконтная) политика; регулирование обязательной нормы банковского резервирования.**

Операции на открытом рынке являются важнейшим направлением кредитно-денежной политики Центрального банка во многих странах с рыночной экономикой. Суть этих операций, воздействующих на предложение денег, – покупка или продажа государственных долговых ценных бумаг. В США на открытом рынке обращаются казначейские векселя (краткосрочные обязательства), казначейские ноты (среднесрочные обязательства) и государственные облигации (долгосрочные – до 30 лет – ценные бумаги). В России до финансового кризиса 1998 г. существовал достаточно масштабный рынок государственных краткосрочных обязательств (ГКО). Центральные банки могут с наибольшей эффективностью проводить операции на открытом рынке в тех странах, где существует емкий рынок государственных ценных бумаг (США, Великобритания, Канада).

Учетно-процентная (дисконтная) политика заключается в регулировании величины учетной процентной ставки (дисконта), по которой коммерческие банки могут заимствовать денежные средства у Центрального банка. В России эта процентная ставка называется *ставкой рефинансирования* коммерческих банков. Кроме того, используется *ломбардная ставка,* представляющая собой процентную ставку, по которой Центральный банк кредитует коммерческие банки под залог их собственных долговых обязательств. Механизм регулирования учетных ставок достаточно надежно функционировал еще в начале XX века, но затем его применение стало наталкиваться на противодействие сформировавшихся в промышленно развитых странах банков-гигантов, которые устанавливали процентные ставки по сговору, а не в условиях жесткой конкуренции. Глобализация хозяйственной жизни также отрицательно повлияла на эффективность учетно-процентной политики. Если в современных условиях снижать учетную ставку, то это ведет к отливу капиталов из страны, что серьезно ослабляет влияние монетарной политики на экономическую конъюнктуру. В то же время повышение учетных ставок часто вызывается не внутриэкономической, а международной ситуацией (например, Россия, Бразилия и другие страны резко повысили свою учетную ставку в первой половине 1998 г. из-за финансового кризиса в Юго-Восточной Азии).

Центральный банк также имеет возможность непосредственно воздействовать на величину банковских резервов путем регулирования **обязательной нормы банковского резервирования** (известный нам

показатель *rr*). Этот инструмент позволяет гибко и оперативно влиять на финансовую ситуацию и проводить необходимую кредитно-денежную политику. Норма банковского резервирования устанавливается Центральным банком и может колебаться от 3% до 20% в зависимости от экономической конъюнктуры. В США это регулирование начало осуществляться с 1933 г., а в 1980 г. был принят Закон о дерегулировании депозитных институтов и монетарном контроле, в соответствии с которым резервные требования ФРС были распространены на все депозитные институты страны (ранее – только на коммерческие банки – члены ФРС). Это существенно усилило позиции и роль ФРС в кредитной системе США. В России Закон о Центральном банке также предоставляет Центральному банку возможность гибко изменять обязательную норму банковского резервирования.

Следует выделить две разновидности кредитно-денежной политики. Во-первых, **мягкую кредитно-денежную политику** (ее называют политикой «дешевых денег»), когда Центральный банк:

а) покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке, переводя деньги в оплату за них на счета населения и в резервы банков. Это обеспечивает расширение возможностей кредитования коммерческими банками и увеличивает денежную массу.

б) снижает учетную ставку процента, что позволяет коммерческим банкам увеличить объем заимствований и расширить объем кредитования своих клиентов по пониженным процентным ставкам. Это увеличивает денежную массу. Так, с начала 2001 г. ФРС многократно снижала учетную ставку для борьбы с рецессией американской экономики, в результате чего ее уровень (1%) в конце 2003 – начале 2004 гг. достиг самого низкого значения за последние 45 лет.

в) снижает обязательную норму банковского резервирования, что ведет к росту денежного мультипликатора и расширению возможностей кредитования экономики.

Следовательно, мягкая кредитно-денежная политика направлена на стимулирование экономики через рост денежной массы и снижение процентных ставок.

Во-вторых, **жесткую кредитно-денежную политику** (ее называют политикой «дорогих денег»), когда Центральный банк:

а) продает государственные ценные бумаги на открытом рынке, что вызывает сокращение резервов коммерческих банков и текущих счетов населения, уплачивающих за эти ценные бумаги. Это ведет к сокращению возможностей кредитования коммерческими банками и сокращает денежную массу.

б) повышает учетную ставку процента, что вынуждает коммерческие банки прекратить объем заимствований у Центрального банка и повысить

процентные ставки по своим кредитам. Это сдерживает рост денежной массы.

в) повышает обязательную норму банковского резервирования, что снижает денежный мультипликатор и ограничивает рост денежной массы.

Следовательно, жесткая кредитно-денежная политика носит рестриктивный (ограничительный) характер, сдерживает рост денежной массы и может использоваться для противодействия инфляции.

Рассмотренные выше примеры политики «дорогих» и «дешевых» денег характеризуют **дискреционную (гибкую) кредитно-денежную политику.** Гибкой она называется потому, что изменяется в соответствии с фазами экономического цикла. Стимулирующая политика проводится в фазе спада, а сдерживающая – в фазе бума.

Каков же механизм проведения Центральным банком кредитно-денежной, или монетарной политики?

Воздействуя различными методами, рассмотренными выше, на объем денежной массы и возможности кредитования, Центральный банк влияет на конечный совокупный спрос через ряд последовательных звеньев: денежная масса, норма процента, инвестиции, совокупный спрос, национальный доход. В формализованном виде цепочку этих взаимосвязей можно записать как: $M^s \rightarrow r \rightarrow I \rightarrow Y$.

Таков, в общем виде, механизм воздействия дискреционной кредитно-денежной политики государства на изменение инвестиций, занятости и валового внутреннего продукта. Однако, в реальной жизни гибкая монетарная политика порой приводит к непредсказуемым результатам и ее эффективность снижается как результат развития побочных процессов. В частности, это можно подтвердить следующим примером.

Допустим, что Центральный банк решил проводить курс на стимулирование экономического роста и увеличил предложение денег с целью понижения процентных ставок. Однако, следствием роста предложения денег стало повышение темпа инфляции в стране. Рост цен вынудил банки поднять уровень номинальных процентных ставок (чтобы, согласно эффекту Фишера, сохранить неизменной реальную процентную ставку – см. гл. 12). Увеличение номинальных процентных ставок оказывает дестимулирующий эффект на инвесторов: роста инвестиций не происходит. Следовательно, политика Центрального банка не привела к поставленной цели – росту ВВП.

В стремлении добиться стабилизации экономики Центральные банки сталкиваются с дилеммой: что именно выбрать в качестве инструмента монетарной политики – контроль над денежным предложением (*таргетирование*[1] *денежной массы)* или контроль над динамикой процентной ставки. Так, в стремлении стабилизировать процентную ставку, государство должно отказаться от каких-либо строгих ориентиров прироста денежного предложения, и увеличивать денежную массу для снижения ставки процента до желаемого уровня. Напротив, ЦБ придется ограничивать предложение денег для повышения процентной ставки до целевого уровня. Если же приоритетной задачей ставится поддержание стабильного прироста денежного предложения на всех фазах экономического цикла, то ЦБ должен допустить колебания процентной ставки. Невозможность одновременного контроля денежного предложения и уровня процентной ставки называется *дилеммой целей кредитно-денежной политики.*

[1] Таргетирование – от англ. target (цель).

Недостатками дискреционной кредитно-денежной политики, по мнению представителей монетаризма, не будет страдать недискреционная, или так называемая **«политика по правилам»**. Ее смысл сводится к сформулированному сторонниками названной школы **монетарному правилу**: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному росту реального ВВП (приблизительно 3–5% в год). Однако, строгое следование этому правилу «связывает руки» правительству и препятствует проведению краткосрочной кредитно-денежной политики Центрального банка, и поэтому монетарное правило ни в одной из стран с рыночной экономикой не было одобрено в законодательном порядке.

В заключение мы должны отметить, что на практике правительство и Центральные банки промышленно развитых стран используют преимущественно гибкую монетарную политику, хотя в периоды повышения темпов инфляции (1970-е гг.) приоритет отдавался весьма жесткой кредитно-денежной политике, хотя и не оформленной в виде монетарного правила. В конце 1980-х – начале 1990-х гг., в связи с тем, что спрос на деньги становился все более нестабильным и связь между темпами денежного предложения и темпами инфляции – менее предсказуемой, Центральные банки вновь стали отдавать предпочтение контролю над ставкой процента.

Основные понятия:

Товарные деньги	commodity money
Кредитные деньги	credit money
Декретные деньги	fiat money
Демонетизация	demonetization
Абсолютная ликвидность	absolute liquidity
Предложение денег	money supply
Спрос на деньги	demand for money
Счетная единица	unit of account
Средство обмена	medium of exchange
Средство сохранения стоимости	store of value
Средство платежа (средство отсроченных платежей)	standard of deffered money
Вексель	bill
Банкнота	bank note
Денежное обращение	money circulation
Биметаллизм	bimetallism
Монометаллизм	monometallism
Золотой стандарт	gold standard
Кредит	credit
Коммерческий кредит	commercial credit
Банковский кредит	bank credit
Потребительский кредит	consumer credit
Государственный кредит	public credit
Кредитная система	credit system
Центральный банк	Central Bank
Коммерческие банки	commercial banks
Денежная масса	money stock
Предложение денег	money supply
Наличные деньги	currency
Банковские депозиты (текущие и срочные)	bank deposits (current and time)
Чек	check
Денежные агрегаты M1, M2, M3	money supply M1, M2, M3

Банковские резервы	bank reserves
– обязательные	– required
– избыточные	– excess
Отношение «наличность – депозиты» (коэффициент депонирования)	cash – deposits ratio
Денежная база, или деньги повышенной эффективности	monetary base (high efficiency money)
Депозитный мультипликатор	deposit multiplier
Денежный мультипликатор	money multiplier
Спрос на деньги	demand for money
– трансакционный	– transactions
– по мотиву предосторожности	– precautionary
– спекулятивный	– speculative
Облигация	bond
Реальные денежные запасы	real money balances
Ставка процента	interest rate
Уравнение обмена	equation of exchange
Кембриджское уравнение	Cambridge equatation
Скорость обращения денег	velocity of money
Кредитно-денежная (монетарная) политика	monetary policy
Операции на открытом рынке	open market operations
Учетная ставка (ставка дисконта)	discount rate
Норма обязательных резервов	required reserve ratio
Дискреционная кредитно-денежная политика	discretionary monetary policy
Политика «дешевых» денег	easy money policy
Политика «дорогих» денег	tight money policy
Монетарное правило	monetary rule
Таргетирование денежного предложения	targeting money supply

Глава 21. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

«На самом деле все ценные бумаги, включая фьючерсные контракты,.... есть не что иное, как наборы условных обязательств. Покупая или продавая различные комбинации этих документов, экономический агент может попытаться обеспечить подходящий компромисс между стабильностью и ожидаемым доходом».

Кеннет Эрроу

§ 1. Структура, организация и функции рынка ценных бумаг

Рыночная экономика представляет собой совокупность различных рынков. Одним из них является финансовый рынок. **Финансовый рынок** – это рынок, который опосредует распределение денежных средств между участниками экономических отношений. Образно говоря, его можно сравнить с сердцем экономики, так как с его помощью мобилизуются свободные финансовые ресурсы и направляются тем лицам, которые могут ими наиболее эффективно распорядиться. Как правило, именно на финансовом рынке изыскиваются средства для развития реального сектора экономики.

Одним из сегментов финансового рынка выступает рынок ценных бумаг, или фондовый рынок. **Рынок ценных бумаг** (**РЦБ**) – это рынок, который опосредует кредитные отношения и отношения совладения с помощью ценных бумаг. Особенностью привлечения финансовых ресурсов таким путем является то обстоятельство, что, как правило, они могут свободно обращаться на рынке. Поэтому лицо, вложившее свои средства в какое-либо производство путем приобретения ценных бумаг, может вернуть их (полностью или частично), продав бумаги. В то же время, его действия не затрагивают и не нарушают сам процесс производства, так как деньги не изымаются из предприятия, которое продолжает функционировать. Возможность свободной купли-продажи ценных бумаг позволяет вкладчику гибко определять время, на которое он желает разместить свои средства в тот или иной хозяйственный проект.

Объектом сделок на РЦБ является ценная бумага. **Ценную бумагу можно определить как денежный документ, который удостоверяет отношения совладения или займа между ее владельцем и эмитентом.** Ценные бумаги могут выпускаться как в индивидуальном порядке, например, вексель, так и сериями, например, акции. В последнем случае российское законодательство говорит об эмиссионной ценной бумаге. **Эмиссионная ценная бумага** – это бумага, которая одновременно характеризуется следующими признаками:

– закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав;

– размещается выпусками;

– имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Ценная бумага может выпускаться в наличной и безналичной формах. Наличная форма предполагает, что ценная бумага напечатана на бланке, выполненным в соответствии с техническими требованиями, которые содержатся в нормативных документах. Если бумага выпущена в безналичной форме, то она отсутствует как физический предмет, а ее существование, т. е. права ее владельца, фиксируются в регистрационном документе. Выпуск таких бумаг оформляется документом, который называется *глобальным сертификатом.* В сертификате указываются параметры выпуска бумаг. По соглашению с эмитентом глобальный сертификат передается на хранение в депозитарий. *Депозитарием* по российскому законодательству является юридическое лицо, которое оказывает услуги по хранению сертификатов ценных бумаг. Если инвестор владеет несколькими акциями, выпущенными безналично, то на все количество бумаг ему могут выдать сертификат, в котором указывается, что он является владельцем такого-то количества таких-то акций. Владелец безналичной бумаги может взять выписку из реестра[1] о том, что он является собственником данной бумаги. Выписка из реестра ценной бумагой не считается.

Исторически появление и развитие РЦБ было связано с ростом потребности в привлечении финансовых средств в связи с расширением производственной и торговой деятельности. По мере увеличения масштабов производства для его развития ресурсов одного или нескольких предпринимателей становилось уже недостаточно. Поэтому возникала необходимость привлечения финансовых активов широкого круга лиц. В XIX веке значительный импульс РЦБ получил в связи с активным строительством железных дорог, которое требовало больших денежных затрат.

[1] Реестр владельцев ценных бумаг представляет собой список зарегистрированных владельцев с указанием важнейших количественных и качественных параметров ценных бумаг. Держатель реестра – это юридическое лицо, которое собирает и хранит данные о реестре владельцев ценных бумаг.

Появление ценной бумаги как инструмента привлечения финансовых ресурсов позволяет вкладчику в определенной степени решать проблему риска, связанного с хозяйственной деятельностью, посредством приобретения такого количества ценных бумаг, которое отвечает стабильности его финансового положения. Если какое-либо лицо готово пойти на значительный риск, оно купит большой пакет ценных бумаг, в противном случае – ограничится одной или несколькими бумагами.

Выпуск ценных бумаг играет большую роль в финансировании *венчурных* (рискованных) предприятий, которые занимаются новыми разработками. Получить кредит в банке для таких целей не всегда возможно, так как банки большей частью являются консервативными организациями и требуют обеспечения своих кредитов. Выпуск акций под рискованные проекты позволяет финансировать новые предприятия. Вкладчики идут на большой риск, однако в случае успеха их ожидают и большие доходы. Например, такое предприятие, как IBM, появилось как венчурное. Таким образом, наличие РЦБ позволяет расширить финансирование научно-технических разработок.

В составе РЦБ выделяют денежный рынок и рынок капитала. **Денежный рынок** – это рынок, на котором обращаются краткосрочные ценные бумаги. Временным критерием обычно считается один год. Если бумага будет обращаться на рынке не более года, то она рассматривается как инструмент денежного рынка. В то же время такие бумаги, как вексель или банковский сертификат, также относят к инструментам денежного рынка, хотя они могут обращаться и больше одного года. Денежный рынок служит для обеспечения потребностей хозяйствующих субъектов в краткосрочном финансировании.

Рынок капитала – это рынок, на котором обращаются бессрочные ценные бумаги или бумаги, до погашения которых остается более года. В качестве примера можно назвать акцию (речь об этом виде ценных бумаг пойдет далее). Рынок капитала служит для обеспечения потребностей хозяйствующих субъектов в долгосрочном финансировании.

По организационной структуре РЦБ делят на первичный и вторичный рынки. **Первичный рынок** – это рынок, на котором происходит первичное размещение ценной бумаги. Таким образом, термин «первичный рынок» относится к продаже новых выпусков ценных бумаг. В результате продажи бумаг на первичном рынке лицо, их выпустившее, получает необходимые ему финансовые ресурсы, а бумаги поступают в руки первоначальных держателей. Таким образом, функция первичного рынка состоит в мобилизации новых капиталов. Ценные бумаги, главным образом, выпускаются юридическими лицами. В то же время такая бумага, как вексель, может быть выписана и физическим лицом. Лицо, которое выпускает ценные бумаги, называют **эмитентом**, а выпуск бумаг – **эмиссией**. Лицо, приобретающее ценные бумаги, именуют **инвестором**.

На фондовом рынке главными покупателями бумаг выступают юридические лица, прежде всего, банки, страховые организации, инвестиционные, пенсионные фонды, так как именно они располагают наибольшей суммой средств. На фондовом рынке оперирует «**институциональный инвестор**» – термин, который относится к специалистам, управляющим чужими активами, или обозначает организации, главный вид деятельности которых – приобретение финансовых активов за счет привлеченных средств.

После того, как первоначальный инвестор купил ценную бумагу, он вправе перепродать ее другим лицам, а те, в свою очередь, свободны в своем решении о продаже их следующим вкладчикам. Первая и последующие перепродажи ценных бумаг происходят на вторичном рынке. **Вторичный рынок** – это рынок, на котором происходит обращение ценных бумаг. Таким образом, все последующие сделки с ценными бумагами осуществляются на вторичном рынке. На нем уже не аккумулируются новые финансовые средства для эмитента, а только перераспределяются ресурсы среди последующих инвесторов. Вторичный рынок выполняет важную роль. Являясь механизмом перепродажи, он позволяет инвесторам свободно покупать и продавать бумаги. При отсутствии вторичного рынка или его слабой организации последующая перепродажа ценных бумаг была бы невозможна или затруднена, что оттолкнуло бы инвесторов от покупки всех или части бумаг. В итоге общество осталось бы в проигрыше, так как многие, особенно новейшие, начинания не получили бы необходимой финансовой поддержки.

В структуре вторичного рынка выделяют биржевой и внебиржевой рынки. **Биржевой рынок** представлен обращением ценных бумаг на биржах. **Внебиржевой рынок** охватывает обращение бумаг вне бирж. Такое деление вторичного рынка существует потому, что не все ценные бумаги могут обращаться на бирже. Исторически вначале возник внебиржевой рынок. В последующем рост операций с ценными бумагами потребовал организации более упорядоченной торговли. В результате появились фондовые биржи. Кратко **фондовую биржу можно определить как организованный рынок ценных бумаг**. Это означает, что существует определенное место, время и правила торговли ценными бумагами.

Классическая фондовая биржа представляет собой здание с операционным залом, где заключаются сделки с ценными бумагами. Прогресс компьютерных и информационных технологий привел к появлению электронных бирж. Электронная биржа представляет собой компьютерную сеть, к которой подключены терминалы компаний-членов биржи. Терминалы могут быть вынесены в офисы данных компаний.

Как уже было отмечено, не все ценные бумаги могут обращаться на бирже. На нее допускаются бумаги только тех эмитентов, которые отве-

чают ее требованиям. Как правило, это бумаги крупных, финансово крепких компаний. Ценные бумаги молодых и финансово слабых компаний обычно обращаются на внебиржевом рынке.

Каждая биржа разрабатывает свой перечень требований к эмитентам. Поэтому в зависимости от их жесткости бумаги одной и той же компании могут котироваться, т. е. обращаться, на одной или нескольких биржах. В связи с проверкой эмитента на предмет соответствия его состояния требованиям биржи возник специальный термин – «листинг». **Листинг** – это процедура включения ценной бумаги эмитента в котировальный список биржи. Если эмитент желает, чтобы его бумаги котировались на бирже, и отвечает предъявляемым критериям, то его бумаги допускаются к обращению на бирже. Если в последующем эмитент перестает им удовлетворять, то его бумаги могут быть исключены из котировального списка. Такая процедура получила название **делистинга**.

Как правило, акционерное общество (АО) стремится, чтобы его акции обращались на бирже. Уже сам факт котировки акций на бирже говорит об определенном уровне надежности АО, так как оно прошло экспертизу специалистов биржи. При прочих равных условиях таким предприятиям легче привлекать средства за счет выпуска новых акций, поскольку инвесторы могут судить об их положении и перспективах на основе легко доступных биржевых котировок.

В соответствии с российским законодательством фондовая биржа - это некоммерческая организация. Торговлю на бирже могут осуществлять только ее члены. Другие лица, желающие заключать биржевые сделки, обязаны действовать через членов биржи как посредников. Фондовая биржа обязана обеспечить гласность и публичность проводимых торгов.

Биржа – это только место, где заключаются сделки с ценными бумагами. Поэтому физически сами ценные бумаги на бирже не присутствуют. После заключения сделки на бирже покупатель и продавец осуществляют между собой взаиморасчеты в установленные для этого нормативными документами сроки.

Для того, чтобы завершить описание биржевого рынка, остановимся кратко на разновидностях бирж в экономике. Если посмотреть на экономику во временнум разрезе, то можно увидеть, что она состоит из двух сегментов: спотового и срочного рынков. **Спотовый (кассовый)** рынок – это рынок наличных сделок. На спотовом рынке происходит одновременная оплата и поставка ценных бумаг. Законодательство различных стран обычно отводит контрагентам несколько дней с момента заключения сделки для осуществления взаиморасчетов. Цену, возникающую на спотовом рынке, называют *спотовой,* или *кассовой.*

Срочный рынок – это рынок, на котором заключаются срочные сделки. Срочная сделка представляет собой договор между контрагентами о будущей поставке предмета контракта на условиях, которые оговариваются в момент заключения такой сделки. В соответствии с двумя сегментами рынка можно выделить *спотовые и срочные биржи.* Существуют также *товарные биржи.* Согласно названию, на товарной бирже продаются и покупаются товары. Однако в современных условиях на товарных биржах, за редким исключением, осуществляется торговля срочными контрактами, в том числе контрактами, в основе которых лежат ценные бумаги. Таким образом, происходит определенное сближение фондовых и товарных бирж, так как и на первых, и на вторых обращаются срочные контракты на ценные бумаги.

По своей внутренней организации биржа может состоять из нескольких специализированных отделов: валютного, фондового, товарного. Поэтому официальное название биржи не всегда точно отражает весь набор инструментов, который обращается на бирже. Например, Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) имеет в своем составе валютную спотовую секцию, спотовую секцию ценных бумаг и секцию срочного рынка.

По характеру эмитентов фондовый рынок можно разделить на рынок *государственных и негосударственных ценных бумаг.* Рынок негосударственных бумаг помогает аккумулировать финансовые ресурсы для предпринимательского сектора. Рынок государственных ценных бумаг открывает возможность решать две важные задачи. Во-первых, позволяет государству мобилизовать необходимые ему денежные ресурсы, и, в частности, финансировать дефицит государственного бюджета. Во-вторых, он является полем регулирования краткосрочной процентной ставки в экономике.

Подводя итог изложенному выше, можно сказать, что первая функция фондового рынка состоит в мобилизации средств вкладчиков для целей организации и расширения масштабов хозяйственной деятельности. Вторая функция – информационная. Она заключается в том, что ситуация на фондовом рынке сообщает вкладчикам информацию об экономической конъюнктуре и дает им ориентиры для размещения своих капиталов. Данная информация представлена в курсовой (рыночной) стоимости ценных бумаг. Например, если цена акции какого-либо предприятия растет, то, как правило, это говорит о хороших перспективах его хозяйственной деятельности, и наоборот. Аналогичная параллель справедлива в отношении состояния фондового рынка и экономики в целом. Падение курсовой стоимости ценных бумаг предвещает спад деловой активности и наоборот (вспомним опережающие показатели из гл. 19). Из данного правила случаются исключения, однако, большей частью фондовый рынок верно определяет вектор экономического движения. Таким образом, ситуация на фондовом рынке сигнализирует о будущем состоянии экономики. Такая последовательность и связь между фондо-

вым рынком и экономической конъюнктурой возникает потому, что вкладчики, стремясь предвидеть будущие результаты деятельности той или иной фирмы, находятся в процессе постоянного поиска и анализа информации. Если полученная информация положительна, то они покупают соответствующие ценные бумаги, в противном случае – продают. В результате курсовая стоимость ценной бумаги начинает изменяться уже до того момента, как станут известны окончательные итоги деятельности данного предприятия.

Состояние фондового рынка играет важную роль для стабильного развития экономики. Крах фондового рынка, т. е. сильное падение курсовой стоимости ценных бумаг за короткий промежуток времени, может вызвать спад и депрессию в экономике. Это объясняется тем, что падение стоимости ценных бумаг делает вкладчиков абсолютно беднее. Как следствие, они сокращают свое потребление. Спрос на товары и услуги падает. У предприятий накапливаются товарно-материальные запасы, и они начинают сокращать производство и увольнять работников, что еще больше снижает уровень потребления. Кроме того, падение курсовой стоимости ценных бумаг уменьшает возможности предприятий аккумулировать необходимые им средства за счет выпуска новых бумаг.

§ 2. Общая характеристика основных ценных бумаг

I. Акция

Акция – это эмиссионная ценная бумага, которая закрепляет право ее владельца на получение части прибыли акционерного общества (АО) в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Она является бессрочной, т. е. обращается на рынке до тех пор, пока существует выпустившее ее акционерное общество. АО не обязано ее выкупать. Акции могут быть *именными* и *на предъявителя*. Выпуск акций на предъявителя разрешается в определенном отношении к величине оплаченного устбвного капитала эмитента согласно нормативам, устанавливаемым ФКЦБ (Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг). Выделяют две категории акций: *обыкновенные* (иногда их называют простыми) и *привилегированные*. Привилегированные акции подразделяются также на различные типы.

Обыкновенные акции отличаются от привилегированных следующими чертами: а) они предоставляют право владельцу участвовать в голосовании на собрании акционеров; такое право возникает после полной

оплаты акции; б) выплата по ним дивидендов и ликвидационной стоимости при ликвидации предприятия может осуществляться только после распределения соответствующих средств среди владельцев привилегированных акций.

Привилегированные акции отличаются от обыкновенных прежде всего тем, что, как правило, не предоставляют своим владельцам права участвовать в голосовании на собрании акционеров, если оно не закреплено за ними в уставе АО. Однако такое право появляется у владельцев в том случае, если собрание акционеров принимает решение о невыплате дивидендов по привилегированным акциям или обсуждает вопросы, касающиеся имущественных интересов владельцев этих акций, в том числе вопросов о реорганизации и ликвидации общества. Привилегированные акции характеризуются также тем, что они предоставляют преимущественное право их владельцам на получение дивидендов и ликвидационной стоимости предприятия при прекращении его деятельности по сравнению с владельцами обыкновенных акций.

По российскому законодательству могут выпускаться привилегированные акции, размер дивиденда по которым как определен, так и не определен. В последнем случае величина дивиденда по ним не может быть меньше дивиденда по обыкновенным акциям. Еще одним отличием является положение о том, что по обыкновенным акциям дивиденд может не выплачиваться. По привилегированным акциям, размер дивиденда по которым определен в уставе, невозможна полная невыплата дивиденда. Дивиденды по ним должны обязательно выплачиваться, по крайней мере, частично. По привилегированным акциям при их выпуске должны быть установлены или размер дивиденда, или ликвидационная стоимость, или оба показателя. АО может выпускать привилегированные акции, по которым предусматривается различная очередность выплаты дивидендов и ликвидационной стоимости. Она должна быть указана в уставе. В мировой практике привилегированные акции, имеющие преимущества в очередности выплат по ним дивидендов по сравнению с другими привилегированными акциями, называют *преференциальными* привилегированными акциями.

Одной из основных характеристик акции является ее **номинал,** или **нарицательная стоимость**. Сумма номинальных стоимостей всех размещенных акций составляет устбвный капитал АО. Номинальная стоимость всех размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% уставного капитала АО. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинаковой. Одинаковой также должна являться номинальная стоимость привилегированных акций одного типа.

Номинальная стоимость акции, как правило, не совпадает с ее рыночной стоимостью. У хорошо работающего АО она обычно выше, а у предприятия, испытывающего финансовые и производственные трудно-

сти, ниже. На рынке цена определяется в результате взаимодействия спроса на акции и их предложения. Данные переменные зависят от перспектив прибыльности предприятия. Таким образом, на вторичном рынке цена акции может принимать любые значения.

Сумма всех номинальных стоимостей акций определяет уставный фонд общества. От уставного фонда следует отличать такое понятие, как «капитализация». **Капитализация** – это показатель, характеризующий объем капитала компании в рыночной оценке, воплощенный в акциях. Он определяется как произведение текущей рыночной цены размещенных акций и их количества.

Следующей характеристикой акции является доход, который она приносит акционеру. Доход по акции может быть представлен в двух формах – в виде прироста курсовой стоимости и в качестве периодических выплат по акции. Во втором случае доход называют **дивидендом**. Прирост курсовой стоимости акции может составить существенную часть доходов инвестора. Чтобы его реализовать, акцию необходимо продать. В противном случае существует опасность, что в следующий момент курс бумаги может упасть. Прирост курсовой стоимости возникает по двум причинам. Во-первых, это возможный спекулятивный подъем на рынке. Он не имеет под собой объективных долгосрочных оснований. Во-вторых, это реальный прирост активов предприятия. Получив прибыль, АО делит ее на две части. Одна выплачивается в качестве дивидендов, другая – реинвестируется для поддержания и расширения производства. Таким образом, реинвестируемая прибыль, приобретающая форму основных и оборотных фондов, реально «наполняет» акцию и ведет, как правило, к росту ее стоимости. В результате, в тенденции цена акции на рынке должна расти.

АО вправе выплачивать дивиденды раз в год, полгода, квартал. Дивиденды, выплачиваемые раз в полгода или квартал, называются промежуточными. Дивиденды, выплачиваемые по итогам года, – годовыми.

Акция делает инвестора одним из владельцев АО, хотя в более очевидной форме это следует отнести к акциям, предоставляющим право голоса. В то же время для большинства акционеров констатация данного факта является только декларацией, так как фактически АО контролирует то лицо или группа лиц, в руках которых находится **контрольный пакет акций**. Контрольный пакет можно определить как количество акций (или процент акций от их общего количества), которое дает возможность проводить их владельцам свои решения на собрании акционеров. Это не обязательно 51% или более. На практике существуют примеры, когда владение даже 5% акций составляет контрольный пакет. Такая ситуация возможна в силу того, что в АО, насчитывающем большое количество акционеров, значительная часть инвесторов – это мелкие вкладчики, которые представляют собой раздробленную массу.

Кроме того, группы лиц, заинтересованных в получении контроля над обществом, имеют возможность получать (или покупать) по доверенности голоса других акционеров. Таким образом, в их руках аккумулируется значительно большее число голосов, чем то, которое соответствует их акциям.

Современная экономика основана на производственной кооперации. Поэтому, если акционер, обладающий небольшим пакетом акций, способен оказывать на предприятие давление, например, по технологической цепочке, то его пакет также может превратиться в контрольный. Таким образом, настоящими владельцами предприятия являются лица, обладающие контрольным пакетом.

В связи с развитием в нашей стране акционерной формы собственности необходимо остановиться на одном общетеоретическом вопросе. Как известно, экономические реформы стали проводиться под знаком того, что на предприятия должен прийти реальный хозяин, т. е. акционер. Как показывает существующая действительность, хотя акционер и появился, но во многих случаях объемы производства не увеличились, а даже сократились. Сама по себе акционерная форма предприятия с точки зрения ее эффективности не может рассматриваться вне тех «правил игры», т. е. институциональных условий, в рамках которых функционируют АО. Многие из российских промышленных предприятий, став акционерными, по-прежнему демонстрируют скверный менеджмент, «висят на шее» у государства, рассчитывая на государственные финансовые вливания. Закон о банкротстве фактически не действует, и потому многие собственники акционерных обществ могут не волноваться по поводу нерентабельности своих предприятий. Таким образом, эффективный собственник не возникает автоматически с переходом предприятия на акционерную форму бизнеса.

Существует понятие «рейтинг акций». **Рейтинг** – это оценка инвестиционной надежности ценных бумаг. Ее дают аналитические компании. Наиболее известными в мировой практике аналитическими компаниями являются «Standard & Poor's» и «Moody's Investors Service». Рейтинг позволяет судить о степени возможной доходности и риска, связанного с предприятием, выпустившим акции. Каждая аналитическая компания использует свои символы для обозначения уровня рейтинга. Например, компания «Standard & Poor's» использует такие обозначения: AAA, AA, A, BBB, BB, B, C, D. Инвестиционная надежность бумаги убывает в данном рейтинге слева направо. Так, акции компании с рейтингом AAA будут самыми надежными с точки зрения риска банкротства, но и наименее доходными.

В терминологии фондового рынка встречается такое понятие, как **«голубые фишки»**. Оно относится к ведущим в своих отраслях крупным предприятиям с высоким кредитным рейтингом.

Для крупных отечественных компаний привлекательной является

возможность выхода на западный фондовый рынок, и, прежде всего, американский. Процедура допуска акций иностранных компаний на рынок США довольно сложна. Поэтому во многих случаях в США начинают обращаться не акции иностранных компаний, а так называемые **американские депозитарные расписки (ADR).** ADR обычно выпускаются американскими банками на иностранные акции, которые приобретены данным банком. Владелец ADR так же, как и настоящий акционер, получает на них дивиденды, и может выиграть от прироста курсовой стоимости. Так как ADR выпускаются в долларах, на их цену оказывает влияние и валютный курс.

Далее следует рассмотреть методы определения курсовой стоимости и доходности ценных бумаг.

Цена, или **курсовая стоимость** акции определяется по формуле:

$$P = \sum_{t=1}^{n} \frac{Div_t}{(1+r)^t} + \frac{P_n}{(1+r)^n}, \qquad (1)$$

где P – цена акции,

Div_t – дивиденд, который будет выплачен в периоде t,

r – ставка дисконтирования (доходность), которая соответствует уровню риска инвестирования в акции данного акционерного общества,

P_n – цена акции в конце периода n, когда инвестор планирует продать ее.

Более удобно определять курсовую стоимость акции по следующей формуле:

$$P = \frac{Div_1}{r-g}, \qquad (2)$$

где Div_1 – дивиденд будущего года; g – темп прироста дивиденда.

Например, Div_1 = 210 руб. на акцию, g = 5%, r = 25%. Требуется определить курсовую стоимость акции. Согласно формуле (2) она равна:

$$P = \frac{210}{0{,}25 - 0{,}05} = 1050 \text{ руб.}$$

Доходность операции с акцией, если покупка и продажа акции происходят в рамках одного года, можно определить по формуле:

$$r = \frac{(P_s - P_p) + Div}{P_p} \times \frac{365}{t}, \qquad (3)$$

где t – число дней с момента покупки до продажи акции, P_s – цена продажи акции, P_p – цена покупки акции. (Если за прошедший период времени дивиденд на акцию не выплачивался, то он исключается из формулы).

II. Облигация

Облигация – это срочная долговая ценная бумага, которая удостоверяет отношение займа между ее владельцем и эмитентом. Облигации могут выпускать государство в лице общегосударственных и местных органов власти, акционерные общества, частные предприятия. Наиболее важное отличие облигации от акции состоит в том, что она представляет собой долговое обязательство эмитента, т. е. предоставленный ему кредит, оформленный в виде ценной бумаги. Все платежи по облигации эмитент должен осуществлять в первую очередь по сравнению с акциями и в обязательном порядке. Платежи обеспечиваются имуществом эмитента.

Облигация является срочной бумагой, т. е. эмитируется на определенный период времени, и по его истечении должна выкупаться. Как правило, эмитент выкупает ее по номиналу. Облигации могут выпускаться с условием досрочного отзыва или погашения.

Минимальный срок, на который может выпускаться облигация, не ограничен. В отношении государственных ценных бумаг закон «О государственном внутреннем долге Российской Федерации» предусматривает, что они не могут выпускаться на срок более 30 лет. По времени обращения они подразделяются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (от 5 до 30 лет).

Облигации могут быть *именными и на предъявителя*.

Существуют различные виды облигаций. Классическая облигация представляет собой ценную бумагу, по которой выплачивается фиксированный доход. Доход по облигации называют процентом, или **купоном**. Саму облигацию именуют *купонной*, или твердопроцентной бумагой. Поскольку для рыночной экономики характерна инфляция, то твердопроцентная бумага не всегда отвечает интересам инвесторов. Поэтому появились облигации с плавающим (переменным) купоном. Величина купона у них меняется в зависимости от изменения показателя, к которому «привязан» купон. Например, это может быть индекс потребительских цен, поскольку он отражает уровень инфляции, или индекс цен какого-либо товара и т. п.

В условиях инфляции обесценению подвергается и номинал бумаги. Поэтому существуют индексируемые облигации. У них плавающим является не только купон, но индексируется также и номинал.

Существуют облигации *бескупонные*. В качестве синонимов используются термины «облигация с нулевым купоном» или «чистая дисконтная облигация». Бескупонная облигация – это ценная бумага, которая не имеет купонов. Доход инвестора возникает за счет разницы между ценой погашения облигации (номиналом) и ценой ее приобретения.

Следующий вид облигации – это *конвертируемая облигация*. В соответствии с условиями эмиссии ее можно обменять на акции или дру-

гие облигации. Чаще всего, это обыкновенные акции АО, выпустившего облигации. Смысл приобретения конвертируемой в обыкновенные акции облигации состоит в том, чтобы, с одной стороны, гарантировать получение дохода, приносимого облигацией в случае не очень успешной работы АО, а, с другой стороны, сохранить возможность увеличить доход, конвертировав облигацию в акцию, если по ней стали выплачиваться высокие дивиденды.

Облигация имеет номинал. Как общее правило, при погашении бумаги инвестору выплачивается сумма, равная номиналу.

Если облигация не является бескупонной, то доход по ней задается в виде купона. Купон представляет собой определенный процент. Например, номинал облигации 1 млн. руб., купон 20%. Чтобы узнать величину купона в рублях, необходимо купонный процент умножить на номинал. Так, например, 20% от номинала составит величину купона, равную 200 тыс. руб.

Как общее правило, значение купона объявляется в расчете на год, однако выплачиваться он может и чаще – раз в полгода, квартал. Если в нашем примере купон составляет 200 тыс. руб. за год, то в случае его выплаты два раза в год инвестор будет получать по 100 тыс. руб. каждые полгода; если купон выплачивается ежеквартально, то сумма каждого платежа составит 50 тыс. руб.

Курсовая стоимость купонной облигации определяется по формуле:

$$P = \sum_{t=1}^{n} \frac{C}{(1+r)^t} + \frac{N}{(1+r)^n}, \qquad (4)$$

где P – цена облигации,

C – купон,

N – номинал,

n – число лет до погашения облигации,

r – доходность до погашения облигации.

Например, N = 1 млн. руб., купон – 20%, доходность до погашения – 15%, до погашения остается три года. Тогда цена облигации равна:

$$\frac{200000}{1{,}15} + \frac{200000}{(1{,}15)^2} + \frac{1200000}{(1{,}15)^3} = 1114161{,}26 \text{ руб.}$$

Ориентировочная **доходность** купонной облигации определяется по формуле:

$$r = \frac{(N-P)/n + C}{(N+P)/2}, \qquad (5)$$

где r – доходность до погашения,

N – номинал облигации,

P – цена облигации,

n – число лет до погашения,

C – купон.

Например, N = 1000 руб., P = 850 руб., n = 4 года, купон равен 15%. Тогда доходность облигации составит:

$$r = \frac{(1000-850)/4 + 150}{(1000+850)/2} = 0{,}2027, \text{ или } 20{,}27\%$$

В зависимости от ситуации на рынке купонная облигация может продаваться по цене как ниже, так и выше номинала. Разность между номиналом облигации и ценой, если она ниже номинала, называется *скидкой* (дисконтом), или *дезажио*. Например, номинал облигации 1 млн. руб., цена 960 тыс. руб. В этом случае скидка равна 40 тыс. руб.

Разность между ценой облигации, если она выше номинала, и номиналом называется *премией*, или *ажио*. Например, цена облигации 1020 тыс. руб, тогда премия равна 20 тыс. руб.

Котировки облигации принято давать в процентах. При этом номинал бумаги принимается за 100%. Чтобы узнать по котировке стоимость облигации в рублях, следует умножить котировку в процентах на номинал облигации. Например, номинал облигации равен 1 тыс. руб., цена – 96%. Это означает, что она стоит 960 руб.

Изменение цены облигации измеряют в пунктах. Один пункт равен 1%. Например, цена бумаги увеличилась с 90% до 95%. Это означает, что она выросла на 5 пунктов.

Доход по облигации с нулевым купоном представляет собой разницу между номиналом и ценой приобретения бумаги. Доход по купонной облигации – это чаще всего сумма двух слагаемых: купонных платежей и величины скидки, или купонных платежей, и величины премии. В последнем случае премия уменьшает доход инвестора. Например, вкладчик купил облигацию с погашением через год номиналом 1 млн. руб. и купоном 20% за 960 тыс. руб. В конце года ему выплатят 200 тыс. руб. по купону. Так как облигация погашается по номиналу, то он выигрывает еще 40 тыс. руб. за счет разности между номиналом и уплаченной ценой. Таким образом, его доход составит 240 тыс. руб.

Предположим, что в нашем примере инвестор купил облигацию не со скидкой, а с премией в 20 тыс. руб., т. е. по цене 1020 тыс. руб. Поскольку в конце года облигация погашается по номиналу, то он теряет сумму премии и его доход с учетом выплаты по купону составит: 200 тыс. – 20 тыс. = 180 тыс. В зависимости от состояния рынка цена купонной облигации может быть выше или ниже номинала. Однако к

моменту ее погашения она обязательно должна равняться номиналу, так как бумага погашается по номиналу.

Современный отечественный рынок облигаций – это, главным образом, рынок государственных облигаций. Государственные облигации можно разделить на *облигации рыночных и нерыночных займов*. Облигации рыночных займов свободно обращаются на вторичном рынке. Наиболее известными из них до августа 1998 г. являлись государственные краткосрочные облигации (ГКО), облигации федеральных займов (ОФЗ), облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ), облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ). Облигации нерыночных займов не могут обращаться на вторичном рынке.

Завершая характеристику облигаций, следует дать определение таким понятиям, как *еврооблигация и мировая облигация*, которые встречаются в практике западных стран. В современных условиях Россия также вышла на рынок еврооблигаций со своими бумагами. Еврооблигация – это облигация, выпущенная эмитентом в валюте другой страны. Чаще всего облигации выпускаются в долларах США эмитентами не из США. Данный рынок возник для того, чтобы обойти законодательные препятствия страны, в валюте которой выпущена бумага. Мировая облигация – это облигация, которая одновременно выпускается в нескольких странах. Эмиссия такой бумаги требует взаимодействия между клиринговыми системами данных стран, чтобы облигация легко могла пересекать границы.

III. Вексель, банковский сертификат

Вексель – это долговое обязательство, которое дает его владельцу безусловное право требовать уплаты обозначенной в нем суммы денег от лица, обязанного по векселю. В первую очередь, вексель – это инструмент кредита, его также можно использовать в качестве расчетного средства. С помощью данного документа могут оплачиваться поставки товаров, предоставление услуг (коммерческий кредит), оформляться денежные обязательства. Векселя, которые возникают вследствие предоставления коммерческого кредита, называются *коммерческими*. Векселя, оформляющие денежные обязательства, именуются *финансовыми*.

Коммерческий вексель возникает в связи с тем, что у покупателя продукции в момент поставки ее продавцом отсутствуют необходимые денежные средства, и поэтому сделка оформляется с помощью векселя. Покупатель выписывает продавцу вексель, в соответствии с которым он берет на себя обязательство уплатить ему определенную сумму денег по истечении определенного периода времени. Такая операция фактически является кредитованием покупателя, так как ему предоставляется отсрочка платежа. В связи с этим в вексельной сумме находит отражение процент за предоставленный кредит. Для покупателя вексель удобен тем, что он позволяет отодвинуть сроки платежа. Привлекательность векселя для продавца состоит в том, что он может сразу получить определенную сумму денег с помощью учета (продажи) его у другого лица, обычно банка. Банк предъявит вексель к погашению покупателю при наступлении срока платежа. Какую часть вексельной суммы получит продавец при учете векселя и пожелает ли банк учесть вексель, зависит от кредитного рейтинга векселедателя.

Банковский сертификат – это ценная бумага, которая свидетельствует о размещении денег в банке, и удостоверяет право инвестора (бенефициара) на получение суммы номинала бумаги и начисленных по ней процентов. Различают *сберегательный и депозитный сертификаты*. Депозитный сертификат – это ценная бумага, предназначенная для юридических лиц. Сберегательный сертификат – это ценная бумага, предназначенная для физических лиц.

§ 3. Фондовые индексы

Фондовый рынок очень чутко реагирует на множество изменений, которые происходят как внутри фирм-эмитентов ценных бумаг, так и в национальной экономике в целом, а также мировой экономике.

Цены акций на фондовом рынке постоянно изменяются. Однако существует некоторый *тренд*, т. е. вектор движения, который говорит о том, наблюдается ли на нем общий подъем или падение курсовой стоимости ценных бумаг. Для измерения динамики фондового рынка различными информационными и аналитическими агентствами, фондовыми биржами рассчитываются фондовые индексы.

Фондовый индекс – это статистическая средняя величина, рассчитанная на основе курсовой стоимости входящих в него бумаг. При разработке биржевых индексов применяются различные методы расчета средней величины:

– метод простой средней арифметической;
– метод средней арифметической взвешенной;
– метод средней геометрической.

Наиболее известным и старейшим является **индекс Доу-Джонса**, рассчитываемый методом средней арифметической. Партнеры издательской компании «Доу-Джонс энд компани» Чарльз Доу и Эдвард Джонс в 1844 г. рассчитали индекс курсов акций 12 компаний, по которому можно было судить о состоянии фондового рынка. В настоящее время рассчитывается четыре варианта индекса Доу-Джонса:

• промышленный индекс Доу-Джонса (**Dow Jones Industrial Average, DJIA**). Он публикуется с 1928 г. по настоящее время. DJIA рассчитывается на основе курсов акций 30 ведущих промышленных компаний («голубых фишек»), акции которых котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Величина индекса измеряется в пунктах. DJIA представляет собой среднее арифметическое без учета весов;

• транспортный индекс – показатель курсов акций 20 транспортных компаний;

• индекс для 15 коммунальных компаний электро- и газоснабжения;

• сводный индекс, рассчитываемый на основе всех 65 перечисленных выше компаний.

Особенность индекса Доу-Джонса состоит в том, что он показывает средние текущие цены акций без их сопоставления с базовой величиной. Поэтому сам по себе индекс DJIA и другие семейства индексов Доу-Джонса ничего не говорят инвестору, если их не рассматривать в сопоставлении с некой величиной, принятой за основу для сравнения. Например, по состоянию на 30 января 2002 г. индекс DJIA составил 9762, следовательно, его следует сопоставить с предыдущим значением на какую-либо дату. Недостатком этого индекса является то, что в расчет принимается небольшое количество компаний, а также отсутствие «взвешивания» при его расчетах, т. е. не учитывается размер компаний и масштабы совершенных операций на рынке ценных бумаг.

Известный индекс Токийской фондовой биржи – **индекс Nikkei** рассчитывается так же, как простая среднеарифметическая по акциям 225 компаний.

Методом *среднеарифметической взвешенной* рассчитываются в США сводный и отраслевой **индексы корпорации «Standard & Poor's» (S&P), индекс системы NASDAQ,** сводный **индекс Нью-Йоркской фондовой биржи, NYSE;** в Великобритании – **индекс FT-SE 100;** в Германии – **индекс DAX-100,** во Франции – **индекс CAC.**

В качестве весов для расчета названных индексов берется рыночная капитализация компании, т. е. рыночная стоимость акций.

Кроме того, эти фондовые индексы определяются как средневзвешенная арифметическая на конкретную дату по отношению к их *базовой величине*, рассчитанной на более раннюю дату.

Формула для расчета по методу среднеарифметической взвешенной имеет вид:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i Q_i}{\sum_{i=1}^{n} P_{0i} Q_i} \times K, \qquad (6)$$

где P_i – текущая цена i-й акции,

P_{0i} – цена i-й акции в базисном периоде,

Q_i – количество акций, выпущенное i-й компанией,

K – базовое значение индекса,

$i = 1, 2, 3..., n$ – количество компаний в выборке.

Методом *средней геометрической* рассчитывается композитный индекс **«Вэлью Лэйн»** в США и один из старейших индексов в Великобритании **FT-30**.

Формула для расчета индекса методом средней геометрической имеет следующий вид:

$$I = \sqrt[n]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \cdot \ldots\ldots I_n}, \qquad (7)$$

где I_1, I_2, I_3, I_n – темпы роста курсовой стоимости компаний, или индивидуальные индексы,

n – число компаний в выборке.

Рассмотрим некоторые из названных индексов более подробно.

«Standard & Poor's» (S&P). Корпорация «Стэндард энд пурз», являющаяся издателем финансовых новостей, публикует 5 индексов для обыкновенных акций:

1) промышленный;
2) транспортный;
3) электроэнергетики и коммунального хозяйства;
4) финансовый;
5) сводный.

В первые четыре индекса включаются выпуски акций 400, 20, 40, 40 соответствующих компаний. Сводный индекс объединяет акции всех 500 компаний, поэтому в финансовых публикациях можно увидеть его как **S&P 500**. Базовое значение индекса S&P рассчитано для периода 1941–1943 гг., которому придано значение 10, т. е. показатель K в формуле (6). Например, если в данный момент индекс S&P равен 700, то это означает, что средний курс акций, включенных в индекс, увеличился в 70 раз (700/10) по сравнению с периодом 1941–1943 гг.

Индекс NYSE. Этот индекс – показатель текущего движения курсов акций, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже (*New York Stock Exchange*), относительно базовой величины, равной 50, на 31 декабря 1965 г.

Индекс NASDAQ (индекс котировок автоматизированной торговой системы Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам, *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*) отражает оборот ценных бумаг на внебиржевом рынке. В настоящее время этот

индекс часто называют индексом высокотехнологичного сектора экономики («новой экономики» – см. гл. 25, § 7). Впервые он был рассчитан 5 февраля 1971 г. и его базовое значение составляло величину 100.

Индексы FT-SE. В Великобритании наиболее известными являются индексы, публикуемые газетой «Файнэншл Таймс»(FT) на основе котировок Лондонской фондовой биржи (LIFFE). Индекс **FT-30** представляет собой среднюю геометрическую акций 30 крупнейших промышленных компаний. **FT-SE100** является индексом рыночной оценки акций 100 крупнейших компаний.

Индексы CAC-40 и **CAC-240** (Campagnie des Agents de Change – Ассоциация французских фондовых брокеров) являются среднеарифметическими взвешенными акций, котируемых на Парижской бирже.

Индекс DAX(с 1988 г.) в Германии рассчитывается по акциям 30 крупнейших компаний.

В России с 1 сентября 1995 г. начал рассчитываться **индекс РТС (Российской торговой системы)** – индекс самых ликвидных акций (вначале индекс РТС рассчитывался на основе средневзвешенной цены акций 13 эмитентов, а в 1996 г. их число составило уже 24).

Другим известным индексом является семейство индексов информационного агентства **«AK&M»**, которые начали рассчитываться с сентября 1993 г. (промышленный, финансовый и сводный).

§ 4. Производные финансовые инструменты

Как мы отметили выше, временнуй срез экономики представлен только двумя сегментами: спотовым и срочным рынками. Срочный рынок называют еще **рынком производных инструментов**, соответственно срочный контракт – **производным инструментом, или активом**. В основе контракта могут лежать различные активы: ценные бумаги, фондовые индексы, банковские депозиты, валюта, товары, собственно срочные контракты. Актив, лежащий в основе срочного контракта, называют *базисным* или *базовым* активом.

Срочный рынок выполняет две важные функции в экономике. Он позволяет согласовывать планы предпринимателей на будущее и страховать ценовые риски в условиях неопределенности экономической конъюнктуры. Срочные сделки дают возможность застраховаться от изменения цен финансовых активов, валютных курсов, процентных ставок, собственно товарных цен. Привлекательность срочного рынка состоит также в том, что его инструменты являются высокодоходными, хотя и высокорискованными объектами инвестирования финансовых средств.

На срочном рынке пользуются следующей терминологией. Если

лицо по срочному контракту обязуется купить базисный актив, то говорят, что оно покупает контракт, или *открывает длинную позицию*. Если лицо обязуется по контракту продать базисный актив, то говорят, что оно продает контракт, или *открывает короткую позицию*. Если инвестор вначале купил (продал) контракт, то он может закрыть свою позицию путем продажи (покупки) контракта. Сделку, закрывающую открытую позицию, называют *оффсетной*. Она является противоположной по отношению к первоначальной сделке.

Наиболее распространенными инструментами на срочном рынке являются фьючерсные и опционные контракты.

Фьючерсный контракт – это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива, которое заключается на бирже. Контракты являются стандартными для каждого базисного актива. Фьючерсные контракты, как правило, заключаются с целью **хеджирования,** т. е. страхования ценовых рисков, и спекуляции. Подробнее о хеджировании будет сказано в следующем параграфе. В основе фьючерсного контракта могут лежать как товары, так и финансовые инструменты.

Фьючерсный контракт можно заключить только при посредничестве брокерской компании, которая является членом биржи. При открытии позиции по контракту его участник должен внести гарантийный взнос. Он называется *начальной*, или *депозитной маржой*. По величине маржа составляет обычно от 2% до 10% суммы контракта.

По результатам фьючерсных торгов биржа ежедневно определяет проигрыши и выигрыши участников контрактов на основании так называемой котировочной цены. **Котировочная цена** – это цена, которая определяется по итогам торговой сессии как некоторая средняя величина на основе сделок, заключенных в ходе данной сессии. Сумма выигрыша или проигрыша, начисляемая по итогам торгов, называется *вариационной, или переменной маржой*. Если лицо открывает длинную позицию и в последующем закрывает ее по более высокой цене, то разница между данными ценами составит его выигрыш. Если же он закроет позицию по более низкой цене, то разница составит его проигрыш. Продавец контракта выиграет, если закроет позицию по более низкой цене, и проиграет, если закроет позицию по более высокой.

Для того, чтобы не допустить чрезмерной спекуляции фьючерсными контрактами и усилить систему гарантий их исполнения, биржа устанавливает по каждому виду контракта лимит отклонения фьючерсной цены текущего дня от котировочной цены предыдущего дня. Если будут подаваться заявки совершить сделки по более высоким или низким ценам, то они не будут исполняться.

Фьючерсная цена – это цена, которая фиксируется при заключении фьючерсного контракта. Она отражает ожидания инвесторов относительно будущей цены спот для соответствующего актива. Однако, как

правило, она не дает точного представления о будущей цене спот. Фьючерсная цена зависит от информации, которой обладают участники рынка. С течением времени появляется как новая информация, так и меняется оценка уже существующей. В итоге фьючерсная цена постоянно находится в процессе уточнения. По мере приближения срока истечения контракта фьючерсная цена будет все точнее отражать цену спот. В последний день существования контракта его фьючерсная цена и цена спот будут одинаковыми. В противном случае откроется возможность совершить **арбитражную операцию** (арбитраж), т. е. одновременную покупку или продажу одинаковых или сходных ценных бумаг при благоприятной разнице цен. Например, если на спотовом рынке цена какого-либо актива на момент исполнения контракта окажется ниже, чем на срочном рынке, то арбитражер купит актив на спотовом рынке и перепродаст его на срочном рынке.

Еще одним производным инструментом является **опционный контракт**. Суть опциона состоит в том, что он предоставляет одной из сторон сделки право выбора исполнить контракт или отказаться от его исполнения. В сделке участвуют два лица. Одно лицо покупает опцион (от англ. *option* – выбор), то есть *приобретает право выбора*. Другое лицо продает или, как еще говорят, выписывает опцион, т. е. *предоставляет право выбора*. За полученное право выбора покупатель опциона уплачивает продавцу определенное вознаграждение, называемое *премией*. Продавец опциона обязан исполнить свои контрактные обязательства, если покупатель (держатель) опциона решает его исполнить. Покупатель имеет право исполнить опцион, т. е. купить или продать базисный актив, только по той цене, которая зафиксирована в контракте. Она называется **ценой исполнения.**

С точки зрения сроков исполнения опционы подразделяются на два типа: американский и европейский. **Американский опцион** может быть исполнен в любой день до истечения срока действия контракта. **Европейский** – только в день истечения срока контракта.

Существует два вида опционов: **опцион на покупку**, или **опцион колл** и **опцион на продажу**, или **опцион пут**. Опцион колл дает право держателю опциона купить или отказаться от покупки базисного актива. Опцион пут дает право держателю опциона продать или отказаться от продажи базисного актива.

Приведем пример опциона колл. Инвестор приобрел европейский опцион на акцию по цене исполнения 100 руб., уплатив премию 5 руб. Допустим, что к моменту исполнения срока действия опциона курс спот составит 120 руб. Тогда инвестор исполняет опцион, т. е. покупает акцию у продавца опциона за 100 руб. Если он сразу продаст акцию на спотовом рынке, то его выигрыш составит: 120 руб. – 100 руб. = 20 руб. В момент заключения контракта он уплатил премию в 5 руб. Поэтому его чистый выигрыш составит: 20 руб. – 5 руб. = 15 руб.

Предположим теперь, что к моменту истечения срока действия опциона курс акции упал до 80 руб. Тогда инвестор не исполняет опцион, так как бессмысленно покупать акцию за 100 руб. по контракту, если ее можно приобрести сейчас на спотовом рынке за 80 руб. Но, в любом случае, инвестор должен уплатить премию, т. е. 5 руб. Таким образом, потери инвестора по сделке равны уплаченной премии. Можно сказать, что при помощи опциона инвестор застраховал себя от возможного неблагоприятного изменения цены актива.

В следующем параграфе мы остановимся на взаимосвязи страхования и спекуляции на рынке ценных бумаг.

§ 5. Спекулятивные и страховые сделки на рынке ценных бумаг

В обыденной жизни часто можно слышать слово «спекулянт» по отношению к любому индивиду, который получил прибыль на перепродаже товара. В экономической науке принято более строгое разграничение действующих лиц на финансовых рынках, в том числе и на рынке ценных бумаг.

Спекулянт – это лицо, стремящееся получить прибыль за счет разницы в курсах финансовых инструментов, которая может возникнуть во времени. Спекулянт покупает (продает) активы с целью продать (купить) их в будущем по более благоприятной цене.

Арбитражер – это лицо, извлекающее прибыль за счет одновременной купли-продажи одного и того же актива на различных рынках, если на них наблюдаются разные цены.

Хеджер – это лицо, страхующее на срочном рынке свои финансовые активы или сделки на спотовом рынке.

Если мы рассчитываем на полнокровное функционирование финансового рынка, то обязательно должны отвести на нем место и спекуляции. Практически большая часть решений в экономике принимается в условиях неопределенности будущего развития хозяйственной жизни и поэтому в своей основе носит спекулятивный характер. На рынке ценных бумаг она не должна рассматриваться только с внешней стороны возможного легкого обогащения тех или иных лиц. За ее фасадом следует видеть конкретные функции, которые она выполняет в экономике. Во-первых, именно спекулятивный потенциал ценных бумаг способствует дополнительному повышению интереса к ним вкладчиков и, таким образом, максимизирует мобилизацию денежных средств для развития экономики. Именно спекулятивное стремление, т. е. стремление к быстрому обогащению, заставляет вкладчиков приобретать бумаги венчурных предприятий, без которых прогресс общества замедлился бы. Во-вторых, спекуляция способствует повышению уровня ликвидности финансовых активов. (Показатель ликвидности говорит о том, насколько

быстро и без потерь в стоимости можно продать финансовый актив.) Спекулянт своими операциями заполняет разрыв, который может возникнуть на рынке между спросом и предложением финансовых активов.

В связи со спекуляцией возникает вопрос, насколько действия игроков дестабилизируют фондовый рынок. Если рынок не развит, то вполне вероятно, что отдельные крупные финансовые структуры могут манипулировать ценами в своих интересах. Однако, на развитом рынке спекуляция, как правило, не будет искажать стоимость ценных бумаг. Напротив, она повышает точность цен финансовых активов, так как профессиональные навыки спекулянта заключаются в способности предвидеть будущую конъюнктуру. В результате на рынке остаются только наиболее верно определяющие будущую цену спекулянты.

Спекулятивные сделки на финансовом рынке основаны на стремлении получить прибыль за счет разницы в курсовой стоимости финансовых активов, которая может возникнуть во времени. Если спекулянт ожидает в будущем повышения цены актива, то он купит его сейчас с целью продать в будущем по более высокой цене. Такие действия называют **игрой на повышение**, а спекулянтов – «**быками**». Если спекулянт ожидает падения стоимости актива, то он возьмет его взаймы, продаст сейчас, чтобы в дальнейшем выкупить по более низкой цене. Такие действия называют **игрой на понижение**, а спекулянтов – «**медведями**».

Страхование, или хеджирование состоит в нейтрализации неблагоприятных колебаний конъюнктуры рынка для инвестора. Если инвестор владеет ценной бумагой и опасается падения ее курсовой стоимости ниже некоторого уровня, то наиболее простой способ страхования состоит в том, чтобы отдать брокеру приказ продать ее по данной цене, как только она появится на рынке. Если инвестор страхуется от роста цены бумаги, то он может отдать брокеру приказ купить ее, как только данная цена возникнет на рынке.

Для страхования можно использовать фьючерсные и опционные контракты. Чтобы застраховаться от потерь в связи с *падением* курса ценной бумаги, следует *продать* на нее фьючерсный контракт или *купить* опцион пут. Поскольку фьючерсная цена зависит от цены спот, то при падении последней снизится и фьючерсная цена. В результате хеджер, продавший фьючерсный контракт, будет выигрывать на срочном рынке. Данный выигрыш полностью или частично компенсирует его потери от падения цены бумаги, которой он владеет, на спотовом рынке. Страховка с помощью опциона пут состоит в том, что хеджер покупает себе право продать бумагу в будущем по цене исполнения. Он воспользуется данным правом, если цена базисной бумаги на спотовом рынке к моменту завершения операции хеджирования окажется ниже цены исполнения.

Для страховки от *роста* курса бумаги необходимо *купить* фьючерсный контракт или опцион колл. Если цена бумаги на спотовом рынке в дальнейшем будет расти, то данный рост компенсируется хеджеру за счет его выигрыша по фьючерсному контракту. В случае опциона колл, который рассматривался выше, он непосредственно покупает себе право приобрести бумагу в будущем по цене исполнения. Он им воспользуется, если цена бумаги на спотовом рынке к моменту завершения операции хеджирования окажется выше цены исполнения.

Приведем условный пример хеджирования продажей фьючерсного контракта.

Фермер ожидает через 3 месяца получить урожай пшеницы, которую он поставит на рынок. Существует риск, что к этому моменту времени цена на зерно может упасть, поэтому он решает застраховаться от ее падения с помощью заключения фьючерсного контракта. Фьючерсная котировка с поставкой пшеницы через 3 месяца равна 3000 руб. за тонну. Фермера устраивает данная цена, позволяющая ему получить нормальную прибыль, поэтому он продает фьючерсный контракт. Предположим, что контракт истекает именно в тот день, когда фермер планирует поставить зерно на рынок. Он мог бы поставить его по фьючерсному контракту. Однако место поставки, предусмотренное условиями контракта, его не устраивает из-за дополнительных накладных расходов. Поэтому он будет поставлять пшеницу на местный рынок и одновременно закрывать контракты оффсетной сделкой в день истечения контракта.

Допустим, что через 3 месяца на спотовом рынке цена пшеницы составила 2900 руб., т. е. произошло снижение цены, которого опасался фермер. Фьючерсная котировка также упала до этого уровня, так как в момент истечения контракта фьючерсная и спотовая цена должны быть равны. Тогда, продав пшеницу на рынке спот, фермер получит валовую выручку 2900 руб., понеся убыток (2900 – 3000 = –100 руб.), но по фьючерсному контракту, заключенному на бирже, он выиграл: 3000 – 2900 = 100 руб. В итоге наш фермер получил 3000 руб. за тонну пшеницы, как и планировал.

В случае же роста цены на спотовом рынке до 3100 руб. к моменту поставки зерна, фермер продаст тонну пшеницы на спотовом рынке с прибылью (3100 – 3000 = 100 руб.). Но по фьючерсному контракту он потеряет 100 руб. Общий итог операции для него в данном случае составит все те же 3000 руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что хеджирование продажей фьючерсного контракта помогло фермеру застраховаться от неблагоприятного изменения цены, но не дало возможности воспользоваться благоприятным ее изменением. Но ведь в данном случае смысл сделки для фермера заключался не в получении прибыли сверх нормального ее уровня, а в страховании. Хеджирование продажей фьючерсного контракта и явилось способом страхования от убытков.

§ 6. Технический и фундаментальный анализ фондового рынка

Одним из подходов к принятию решений на фондовом рынке является технический анализ. Он возник в еще в XIX веке. В тот период инвесторам практически была недоступна информация о результатах развития отраслей промышленности, отчеты о финансовом состоянии предприятий и т. п. Поэтому объектом изучения, на основе которого можно было строить прогнозы, являлось положение на самом рынке.

Технический анализ занимается изучением состояния фондового рынка. В его основе лежит теоретическое положение о том, что все внешние силы, влияющие на рынок, в конечном итоге проявляются в двух показателях – объемах торговли и уровне цен финансовых активов. Поэтому аналитик, занимающийся техническим анализом, не принимает во внимание воздействующие на рынок внешние силы, а изучает динамику его показателей. Другая теоретическая посылка состоит в том, что прошлые состояния рынка периодически повторяются. В связи с этим задача инвестора состоит в том, чтобы на основе изучения прошлой динамики рынка определить, какой она будет в следующий момент. Конъюнктура рынка зависит от взаимодействия спроса и предложения. Технический анализ призван определить моменты их несоответствия, чтобы ответить на вопрос, когда следует купить или продать ценную бумагу. Технический аналитик обычно пытается предсказать краткосрочные движения рынка.

Фундаментальный анализ – это анализ факторов, влияющих на стоимость ценной бумаги. Он призван ответить на вопрос, *какую* ценную бумагу следует купить или продать, а рассмотренный выше технический анализ – *когда* это следует сделать. В идеале фундаментальный анализ предполагает рассмотрение всех значимых экономических, политических и иных факторов, которые могут повлиять на курсовую стоимость ценной бумаги.

Центральная часть фундаментального анализа – изучение производственной и финансовой ситуации на предприятии-эмитенте.

Помимо анализа положения дел на самом предприятии аналитику, занимающемуся фундаментальным анализом, необходимо изучать факторы макроэкономического характера, а также рынок, на котором действует интересующее его предприятие. Это открывает инвестору понимание долгосрочной и краткосрочной конъюнктуры. Такое знание особенно важно для вкладчика, ориентирующегося на продолжительные тренды.

Анализ макроэкономической ситуации в стране и ее перспектив требует знаний в области макроэкономики. В поле зрения инвестора должны быть следующие показатели:

- объем ВВП (ВНП);
- уровень инфляции, безработицы, процентной ставки, объема экспорта и импорта;
- валютый курс;
- величина государственных расходов и заимствований на финансовом рынке и т. п., так как указанные переменные величины определяют общий экономический климат в стране.

Фундаментальные аналитики изучают причины, движущие рынком, и на их основе принимают решения об инвестициях, особенно долгосрочного характера.

§ 7. Гипотеза эффективного рынка

Цена актива устанавливается в результате действий инвесторов, которые продают или покупают его в зависимости от имеющейся у них информации. Всю информацию можно разделить на три группы, а именно: прошлую, текущую и внутреннюю.

Прошлая информация – это информация, которая говорит о прошлом состоянии рынка. Прежде всего, к ней относятся данные о динамике курсовой стоимости и объемах торговли финансовым активом. Она является общедоступной и уже известной участникам рынка. *Текущая информация* – это информация, которая становится общедоступной в настоящий момент времени. Она представлена в текущей прессе, выступлениях государственных служащих, отчетах компаний, аналитических прогнозах и т. п. Ее также называют *публичной*. *Внутренняя информация (инсайдерская информация)* – это информация, которая известна узкому кругу лиц в силу служебного положения или иных обстоятельств.

Прошлая и публичная информация доступна всем инвесторам, внутренней же информацией обладают только отдельные лица. С ее помощью вкладчик может получить прибыль сверх нормального ее уровня. Поэтому законы запрещают использовать внутреннюю информацию на финансовом рынке и устанавливают контроль за действиями лиц, которые могут обладать такой информацией.

Одной из центральных идей современной теории финансов является **гипотеза эффективного рынка** (*efficiency market hypothesis, EMH*). Следует заметить, что еще в 1900 г. французский математик Луи Бешалье в своей докторской диссертации «Теория спекуляции» высказал предположение о том, что математическое ожидание спекулянта (биржевого игрока) равняется нулю (см. о математическом ожидании выигрыша гл. 8). Идеи Л. Бешалье во многом заложили основы **гипотезы**

случайного блуждания (*random walk hypothesis, RWH*). В соответствии с этой гипотезой, цены акций предстают как колебания переменной, будущие изменения которой непредсказуемы, так как ее величина может уменьшиться по сравнению с нынешней или, напротив, вырасти. Иначе говоря, изменения курсовой стоимости ценных бумаг не следуют какому-то определенному направлению или тренду, и прошлые изменения цен активов не могут быть использованы для предсказания будущих изменений цен. Более, чем через полвека после высказанных Л. Бешалье идей, в 1965 г. П. Самуэльсон своей статьей «Доказательство того, что правильно прогнозируемые цены подвержены случайным колебаниям» заложил основы гипотезы эффективного рынка. Но современной ее формулировке мы обязаны американскому профессору, исследователю в области финансов Юджину Фейме.[1]

Согласно этой гипотезе, существует три формы эффективности рынка: слабая, средняя и сильная. Критерий степени эффективности определяется на основе того, какая из перечисленных выше групп информации полностью и сразу находит отражение в цене актива.

Рынок имеет *слабую форму эффективности (weak-form efficiency)*, если стоимость актива полностью отражает прошлую информацию, касающуюся данного актива.

Средняя форма эффективности (semistrong-form efficiency) предполагает, что цена актива полностью отражает не только прошлую, но и публичную информацию.

Сильная форма эффективности (strong-form efficiency) означает, что цена актива отражает всю информацию: прошлую, публичную и внутреннюю.

Гипотеза эффективного рынка может быть сформулирована следующим образом: **рынок является эффективным в отношении какой-либо информации, если она сразу и полностью отражается в цене актива.** В такой ситуации ее бесполезно использовать для формирования инвестиционной стратегии, чтобы получить сверхприбыль.

Если состояние рынка соответствует слабой форме эффективности, то теряется смысл анализа прошлой информации, поскольку она уже нашла отражение в цене актива. Прошлая информация – это, прежде всего, данные, анализируемые в рамках технического анализа. При слабой форме эффективности рынка *технический анализ бесполезен.*

При средней форме эффективности рынка не только технический, но и *фундаментальный анализ становится бесполезным,* т. е. с его помощью невозможно получить прибыль сверх нормального ее уровня. Дело в том, что публичная информация включает в себя материал для фундаментального анализа фондового рынка.

[1] Eugene F. Fama. Random Walks in Stock Market Prices. Financial Analysts Journal, September/October 1965; Eugene F. Fama.Efficient Capital Markets. A Review of Theory and Empirical Work. Journal of Finance, 25, № 5, May 1970.

И, наконец, при сильной форме эффективности рынка нельзя получить сверхприбыль, используя внутреннюю информацию, поскольку она уже учтена в цене финансового актива.

Если рынок является эффективным, то все инвесторы находятся в равных условиях по отношению друг к другу, так как существенное изменение цены актива может быть вызвано только появлением какой-либо новой информации, которую нельзя было с достаточной степенью достоверности предвидеть заранее и поэтому она не была учтена в цене.

Гипотеза эффективного рынка имеет прикладное значение, поскольку учит нас тому, что, покупая ценные бумаги, мы не можем рассчитывать на сверхвысокую доходность активов. В распоряжении участников рынка всегда есть, по крайней мере, газетная информация и сообщения консультантов по инвестированию. *Но эта информация уже нашла свое отражение в рыночных ценах.* Поэтому, как отмечает известный теоретик в области денежного обращения и финансовых рынков, американский экономист Ф.Мишкин, на вопрос «Насколько ценными тогда следует считать опубликованные доклады консультантов по инвестициям?», – ответ будет таков: «Не слишком».[1]

§ 8. Теория рефлексивности Дж. Сороса

Применим ли равновесный анализ в отношении финансовых рынков и, в частности, рынка ценных бумаг? Анализируя эту проблему, известный финансист Джордж Сорос выдвинул **теорию рефлексивности,** которая является альтернативным объяснением ценообразования на финансовых рынках. Дж. Сорос считает, что для финансовых рынков не подходит концепция равновесного состояния, которая разработана в рамках неоклассической экономической теории. Например, в микроэкономике считается, что фондовый рынок является одним из тех, что в максимальной мере отвечают критериям модели рынка совершенной конкуренции (множество участников, однородная продукция, низкие барьеры для входа и выхода с данного рынка). Однако, если рассматривать фондовый рынок в динамике, то невозможно сделать вывод, что этот рынок стремится к

[1] Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела финансовых рынков. М., Аспект Пресс. 1999. С. 722.

равновесию. Дж. Сорос полагает, что «концепция равновесия кажется в лучшем случае иррелевантной[1], а в худшем – вводящей в заблуждение».[2]

Дело в том, что на фондовом рынке (как, впрочем, на всех финансовых рынках) существует двусторонняя связь между текущими решениями и будущими событиями. *Рынок может воздействовать на ход предвосхищаемых им событий*, так как взгляды участников рыночных сделок являются частью ситуации, к которой они относятся. Другими словами, мышление участников фондового рынка влияет на саму ситуацию, к которой оно относится. Фактический ход событий уже включает в себя последствия мышления экономических агентов.

Предпочтения участников формируются, исходя из ожиданий будущего развития событий. Эти ожидания могут сильно различаться и многие из них компенсируют друг друга. Однако сохраняются так называемые **превалирующие предпочтения**, которые отражаются на уровне рыночных цен. Позитивные превалирующие предпочтения ведут к росту котировок ценных бумаг, а отрицательные – к их падению. Следовательно, на фондовом рынке цены отражают общий знаменатель предпочтений участников рынка. Но изменения котировок акций, в свою очередь, могут повлиять как на превалирующие предпочтения, так и на основной тренд динамики курса акций.

В данном случае проявляется *рефлексивное взаимодействие*.[3] С одной стороны, котировки акций определяются превалирующими предпочтениями и отражают основной тренд. Котировки акций могут усиливать основной тренд, и тогда тренд является *самоусиливающимся*. С другой стороны, котировки акций могут влиять на основной тренд в противоположном направлении и такой тренд можно назвать *самокорректирующимся*. В любом случае, ситуация отклоняется от равновесия и в динамической модели никогда не наступит равновесного состояния.

Таким образом, теория рефлексивности позволила дополнить и развить ту картину фондового рынка, которую можно выявить с помощью фундаментального анализа. Собирая и анализируя информацию о происходящих на рынке процессах на трех уровнях (во-первых, о состоянии национальной экономики и фондового рынка в целом; во-вторых, об отдельных сегментах фондового рынка; в-третьих, об экономическом состоянии отдельных фирм, чьи ценные бумаги изучаются) эксперты стремятся определить, каким образом реальная ценность акций отражается в их котировках. Теория рефлексивности, наоборот, позволяет выявить,

[1] Иррелевантная, т. е. не относящаяся к делу теория (в данном контексте).

[2] Сорос Дж. Алхимия финансов. М., 1996. С.56.

[3] Слово *рефлексия* (от лат. *reflexio*) дословно означает *отражение*.

как складывающиеся котировки могут повлиять на реальную ценность. Следовательно, традиционный фундаментальный анализ дает статическую картину, а теория рефлексивности делает упор на динамическую зависимость.

§ 9. Деятельность посредников на рынке ценных бумаг

Рассмотрим основных участников рынка ценных бумаг на примере российского законодательства. Оказывать услуги на рынке ценных бумаг могут только специальные организации или физические лица, получившие соответствующие лицензии Федеральной комиссии по ценным бумагам, ФКЦБ (о ее деятельности подробнее – в следующем параграфе). Главным действующим лицом на рынке является брокер. **Брокер** – это лицо, действующее за счет клиента на основе договоров поручения или комиссии. В качестве брокера обычно выступает брокерская компания. Физическое лицо также может осуществлять брокерские функции, если зарегистрируется в качестве предпринимателя. За оказанные услуги брокер получает комиссионные.

Следующий участник РЦБ – дилер. **Дилер** – это лицо, совершающее сделки купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет на основе публичного объявления котировок. В качестве дилера может выступать только юридическое лицо. Дилер обязан заключать сделки по ценам объявленных котировок. Наряду с ценами, он может устанавливать другие обязательные условия, такие, как минимальное и максимальное количество покупаемых и/или продаваемых бумаг, а также сроки действия цен.

Участником фондового рынка является и **инвестиционный фонд**. Инвестиционный фонд – это акционерное общество, которое выпускает свои акции и реализует их инвесторам. Аккумулированные таким образом средства он размещает в другие ценные бумаги или на депозитах в банках. Фонды могут быть открытыми и закрытыми. Открытый фонд – это акционерное общество, размещающее акции с обязательством их последующего выкупа по требованию инвестора. Закрытый фонд – это акционерное общество, размещающее акции без обязательства их выкупа. Инвестиционные фонды представляют интерес в первую очередь для мелкого вкладчика, так как они управляются профессиональными участниками фондового и позволяют снизить уровень риска за счет диверсификации своих инвестиций. Инвестиционный фонд представляет собой организацию, которая только аккумулирует денежные средства.

Для выполнения своих целей он заключает договоры с двумя другими лицами. Первое из них – это упоминавшийся ранее депозитарий. В случае с инвестиционным фондом – это организация, в которой хранятся его средства и ценные бумаги и которая обеспечивает взаиморасчеты фонда по сделкам. Второе лицо представлено управляющим: он управляет средствами фонда.

По своему характеру разновидностью инвестиционного фонда является **паевой инвестиционный фонд**, задача которого также сводится к аккумулированию средств вкладчиков и размещению их в другие финансовые активы. В то же время отличие паевого фонда состоит в том, что он представляет собой имущественный комплекс без создания юридического лица. Он создается при компании, имеющей лицензию на осуществление деятельности по доверительному управлению имуществом паевых фондов, которая становится управляющей компанией фонда. Вкладчики паевого фонда приобретают инвестиционные паи. Прибыль инвестор получает только за счет прироста курсовой стоимости пая.

§ 10. Регулирование рынка ценных бумаг

Для того, чтобы рынок ценных бумаг мог эффективно выполнять свои функции, государство осуществляет регулирование деятельности эмитентов и инвесторов. Государственное регулирование обеспечивается путем: а) установления обязательных требований к деятельности эмитентов и профессиональных участников РЦБ; б) регистрации выпусков ценных бумаг и контроля за соблюдением условий эмиссии; в) лицензированием деятельности профессиональных участников РЦБ; г) создания системы защиты прав владельцев ценных бумаг.

Ведущую роль в области государственного регулирования РЦБ в России занимает **Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ).** На нее возложен контроль за деятельностью профессиональных участников РЦБ и определением стандартов эмиссии негосударственных ценных бумаг. Контроль за функционированием банковских и кредитных учреждений осуществляет Центральный Банк РФ.

Определенное место в регулировании деятельности профессиональных участников РЦБ призваны сыграть саморегулирующиеся организации профессиональных участников РЦБ (СОПУ), которые могут образовываться с одобрения ФКЦБ. Они являются добровольными объединениями профессиональных участников РЦБ. Для своих членов СОПУ устанавливают правила деятельности на РЦБ и осуществляют

контроль за их соблюдением. Цель их создания состоит в обеспечении условий деятельности профессиональных участников, соблюдении ими этики на РЦБ, защите интересов инвесторов.

РЦБ будет эффективно выполнять свои функции, если он защищен от возможностей осуществления на нем финансовых махинаций и недобросовестной конкуренции. В связи с этим отечественное законодательство устанавливает ряд требований к осуществлению деятельности на РЦБ.

Во-первых, существует определенная процедура выпуска ценных бумаг. Бумаги могут размещаться среди неограниченного или ограниченного круга лиц. Если по условиям выпуска ценные бумаги планируется размещать среди неограниченного круга лиц, то такая эмиссия называется **открытой (публичной) подпиской**, или **открытым (публичным) размещением**. Если ценные бумаги размещаются среди заранее установленного числа лиц, то эмиссию именуют **закрытой (частной) подпиской,** или **закрытым (частным) размещением**. При открытой подписке или закрытой подписке, когда число заранее известного круга владельцев превышает 500, а также, когда общий объем эмиссии превышает 50 тысяч минимальных размеров оплаты труда, требуется регистрация в ФКЦБ (или уполномоченном им органе) проспекта эмиссии ценных бумаг. **Проспект эмиссии** – это документ, в котором раскрывается требуемая законом информация об эмитенте и о предстоящем выпуске ценных бумаг. Ценные бумаги могут реализовываться инвесторам только после государственной регистрации проспекта эмиссии. Цель данного документа состоит в том, чтобы познакомить потенциальных вкладчиков с существующим финансовым состоянием эмитента и характеристикой выпуска ценных бумаг. На этой основе им предлагается принять решение о покупке бумаг. Особенность проспекта состоит в том, что регистрирующий его орган не отвечает за инвестиционную надежность предлагаемых бумаг. Эту оценку вкладчики должны сделать самостоятельно на основе информации, включенной в документ. Регистрирующий орган отвечает за то, чтобы в проспекте была указана вся информация, требуемая законодательством.

При открытой подписке эмитент обязан обеспечить доступ к информации, содержащейся в проспекте и опубликовать уведомление о порядке раскрытия информации в периодическом печатном издании с тиражом не менее 50 тысяч экземпляров. Ежеквартально эмитент должен представлять отчет по ценным бумагам в ФКЦБ или уполномоченный ею государственный орган, а также владельцам ценных бумаг эмитента по их требованию.

Во-вторых, в определенных случаях участники РЦБ должны раскрывать информацию о своих операциях с ценными бумагами. Так, инвестор обязан уведомить ФКЦБ о своем владении эмиссионными ценными

бумагами, если он приобрел 20% и более ценных бумаг одного эмитента, увеличил свою долю до уровня, кратного каждым 5% свыше 20%. Уведомление осуществляется в пятидневный срок после приобретения бумаг. Профессиональный участник РЦБ обязан раскрыть информацию о разовой операции с одним видом эмиссионных ценных бумаг одного эмитента, если количество ценных бумаг по операции составило не менее 15% от их общего количества.

В-третьих, осуществляется контроль за использованием служебной информации (иногда ее называют внутренней). Лицам, владеющим служебной информацией, запрещается использовать ее для заключения сделок и передавать третьим лицам. К служебной информации Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (1996) относит любую информацию об эмитенте и выпущенных им бумагах, которая обеспечивает ее обладателю преимущественное положение по сравнению с другими участниками РЦБ. К лицам, обладающим данной информацией, закон относит: а) членов органов управления эмитента или профессионального участника РЦБ, связанного с эмитентом договором; б) аудитора эмитента; в) служащих государственных органов, которые имеют доступ к такой информации.

В-четвертых, регулируется рекламная деятельность на РЦБ. В рекламе запрещается: а) давать недостоверную информацию о деятельности эмитента и его ценных бумагах; б) гарантировать или указывать предполагаемый размер дохода по ценным бумагам и прогнозы роста их курсовой стоимости; в) использовать рекламу в целях недобросовестной конкуренции путем указания на недостатки в деятельности профессиональных участников РЦБ, занимающихся аналогичной деятельностью, или эмитентов, выпускающих аналогичные ценные бумаги; г) запрещается реклама эмиссионных ценных бумаг до даты их регистрации.

В случае нарушения законодательства о ценных бумагах к участникам РЦБ применяются соответствующие административные или уголовные санкции.

Итак, мы рассмотрели основных участников процесса финансового инвестирования, связанного с движением ценных бумаг. В отличие от него, реальное инвестирование, как отмечалось в гл.18, означает процесс реального капиталообразования, или прироста основных производственных фондов. Но между этими видами инвестирования существует тесная связь, хотя иногда может показаться, что рынок ценных бумаг «живет» по своим собственным законам и не имеет никакого отношения к реальному сектору экономики. При всей самостоятельности рынка ценных бумаг, в конечном счете, он путем многочисленных опосредующих звеньев связан с рынком реальных благ. Именно благодаря рынку ценных бумаг осуществляется превращение сбережений в инвестиции, о чем говорилось ранее в связи с макроэкономическим равенством $I=S$,

т. е. условием равновесия на рынке товаров и услуг. Конечно, расширение или сжатие рынка ценных бумаг подчиняется закономерностям, отличным от тех, которые управляют динамикой реального сектора экономики. Так, в связи с «азиатским» финансовым кризисом 1997 г., российским кризисом 1998 г. нам часто приходилось слышать о «мыльном пузыре», который лопнул, о «перегретых» финансовых рынках и об их корректировке. Все это справедливо. Но, тем не менее, череда финансовых кризисов, прокатившаяся по миру в 1997–1998 гг., продемонстрировала, что глубинные причины кроются не просто в действиях оголтелых финансовых спекулянтов, а в диспропорциях, сложившихся в *институциональной структуре экономики* («правилах игры», по которым действует банковская система, сфера промышленного производства и т. д.). Если эти правила таковы, что позволяли, например, российским банкам, инвестиционным фондам и другим структурам получать огромные прибыли на рынке ГКО, заниматься чисто спекулятивной деятельностью на рынке корпоративных ценных бумаг, не принимая участия в финансировании реального сектора, то никакого чуда не произойдет: экономический рост так и останется фразой правительственных заявлений. А причины увлечения спекулятивными сделками необходимо искать в несовершенстве налоговой системы, законодательства о банкротстве предприятий, земельных отношениях и прочих институциональных рамках, которые отталкивают инвесторов от финансирования промышленности, сельского хозяйства и других отраслей хозяйства. Можно сказать, что каков реальный сектор, таков и рынок ценных бумаг, подразумевая под этим эффективность и «цивилизованность» функционирования того и другого. Перефразируя известное изречение «каждый народ имеет то правительство, которого заслуживает», можно сказать, что каждая страна имеет тот рынок ценных бумаг, которого заслуживает ее реальный сектор экономики.

Основные понятия:

Рынок ценных бумаг	security market
Рынок капитала	capital market
Первичный рынок	primary security market
Вторичный рынок	secondary security market
Спотовый и срочный рынок	spot and futures market
Биржа	stock exchange
Внебиржевой рынок	over the counter market
Эмиссия	issue

Инвестор	investor
Листинг	listing
Открытая подписка	public placement
Закрытая подписка	private placement
Капитализация	capitalization
Акция	share
Дивиденд	dividend
Облигация	bond
Фондовый индекс	stock index
Банковский сертификат	bank certificate
Рейтинг	rating
Фьючерсный контракт	futures contract
Опцион	option
Спекулянт	speculator
Арбитражер, арбитражирование	arbitrageur, arbitrage
Хеджер, хеджирование	hedger, hedging
Технический анализ	technical analysis
Фундаментальный анализ	fundamental analysis
Гипотеза эффективного рынка	efficiency market hypothesis
Гипотеза случайного блуждания	random walk hypothesis
Превалирующие предпочтения	prevailing preferences
Теория рефлексивности	theory of reflexivity

Глава 22. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

«Облагать налогом и при этом пользоваться любовью не дано никому».

Елизавета I

«Увы, но улучшить бюджет нельзя, не испачкав манжет».

И. Губерман

§ 1. Государственный бюджет и его структура. Бюджеты центральных и местных органов власти

Важнейшим инструментом макроэкономического регулирования, наряду с кредитно-денежной, является и налогово-бюджетная политика государства.[1]

Налогово-бюджетная политика – это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения. Налогово-бюджетная политика влияет на уровень национального дохода и, следовательно, на уровень объема производства и занятости, а также на уровень цен; она направлена против нежелательных изменений экономической конъюнктуры, связанных как с безработицей, так и с инфляцией.

В гл. 20 изучалось влияние кредитно-денежной политики на стабилизацию экономики. Примечательно, что после выхода в свет работ Дж. М. Кейнса в промышленно развитых странах приоритет отдавался не кредитно-денежной (монетарной), а именно налогово-бюджетной политике. В условиях глубокой депрессии, по Кейнсу, монетарная политика может оказаться неэффектив-

[1] Английский термин fiscal policy переводится на русский язык по-разному . В одних случаях – как *фискальная* политика, в других – как *налогово-бюджетная* политика. См.: Мэнкью Г. Макроэкономика. М.,1994; Гальперин В. М., Гребенников П. И. и др. Макроэкономика. С.-Пб.,1997; Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15-е издание. М.,1997; Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997. В настоящем издании мы будем использовать термин *налогово-бюджетная политика* как более точный по смыслу. Встречающийся в других главах нашего учебника термин *фискальная политика* не несет в себе никакого иного смысла, и, если это не оговаривается особо, используется в качестве синонима выражения *налогово-бюджетная политика.*

ной (по крайней мере, теоретически). Почему именно – об этом подробнее будет сказано в Приложении 2 к настоящей главе. Вывести экономику из состояния депрессии, согласно кейнсианскому подходу, в значительной мере могут автономные инвестиции, осуществляемые за счет государства. Вот почему налогово-бюджетная политика до 1950-х гг. – начала 1960-х гг. стояла на первом месте в ряду других инструментов государственного регулирования. Лишь позже, когда спады стали менее глубокими, а инфляция – устойчивой и хронической, кредитно-денежная политика вышла на авансцену макроэкономического регулирования.

Итак, если мы хотим выяснить суть налогово-бюджетной политики, нужно рассмотреть, что представляет собой **государственный бюджет**. Его можно определить как **финансовый счет, в котором представлена сумма доходов и расходов государства за определенный период (обычно за год).** Государственный бюджет можно рассматривать на стадии его окончательного утверждения законодательной властью как сумму *ожидаемых* налоговых поступлений и *предполагаемых* государственных расходов. Особый интерес представляет собой анализ *исполнения* государственного бюджета, в котором может наглядно проявиться расхождение между намерениями правительства и фактическими потоками расходов и доходов.

Помимо федерального государственного бюджета, в ряде стран существуют и **внебюджетные фонды** социальной сферы. Так, в Российской Федерации к ним относятся: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд занятости населения, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

В странах с федеративным государственным устройством, таких, как США, Россия, Германия и др., принято различать федеральный бюджет и бюджеты штатов (республик), а также местные бюджеты (например, городские, муниципальные и т. п.). Разделение полномочий в области налогообложения и расходов между бюджетами разного уровня называется **налогово-бюджетным федерализмом.**

В российской статистике принято рассматривать государственные финансы с использованием следующей терминологии:

- *консолидированный бюджет* – бюджет, складывающийся из федерального, регионального и местных бюджетов;
- *расширенный бюджет* (бюджет «расширенного правительства») – федеральный бюджет в совокупности с внебюджетными фондами.

Через государственный бюджет перераспределяется значительная часть ВВП промышленно развитых стран – от 35 до 55%. В России в 2001 г. доля ВВП, перераспределяемого через федеральный бюджет, составляла около 17%, а через консолидированный бюджет – около 30%. Примечательно, что данные о государственных расходах, а также налоговых изъятиях могут многое сказать о степени вмешательства государства в экономику. Но однозначной зависимости между долей государственных доходов или расходов (в процентном отношении к ВВП) и эффективностью экономического развития страны не существует. Так, например, в СССР уровень государственной нагрузки на экономику был очень высо-

ким и составлял приблизительно ту же величину, что и в странах с развитой рыночной экономикой – свыше 50% ВВП. Однако уровень дохода на душу населения и само «качество жизни» граждан капиталистических и социалистических стран различались не в пользу последних.

Рассмотрим, что представляет собой структура доходной и расходной статей федерального бюджета на примере России.

Таблица 22.1

Федеральный бюджет Российской Федерации (в процентах к ВВП, по кассовому исполнению[1]) в 2003 г.

ДОХОДЫ	
Налог на прибыль	1,3
Подоходный налог	0,0
Единый социальный налог (ЕСН)	2,7
Косвенные налоги	8,5
НДС	6,6
Акцизы	1,9
Налог на внешнюю торговлю	13,7
и внешнеэкономические операции	3,4
Прочие налоги, сборы и платежи	2,0
ИТОГО налогов и платежей[2]	18,0
Неналоговые доходы	1,3
ВСЕГО ДОХОДОВ	19,4
РАСХОДЫ	
Государственное управление	0,5
Национальная оборона	2,7
Международная деятельность	0,2
Судебная власть	0,2
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	1,9
Фундаментальные исследования	0,3
Услуги народному хозяйству	1,1
Социальные услуги	2,3
Обслуживание госдолга	1,7
Прочие расходы	6,9
ВСЕГО РАСХОДОВ	17,7
ПРОФИЦИТ(+)/ДЕФИЦИТ(–)	1,7
Внешнее финансирование	–2,2
Внутреннее финансирование	0,5
Общее финансирование	–1,7

Источник: www.iet.ru (Институт экономики переходного периода)

[1] Кассовое исполнение бюджета равно сумме *израсходованных* распорядителями бюджетных средств (т. е. без учета средств, оставшихся на их счетах).

[2] ЕСН включен в налоговые доходы.

Статьи бюджета, относящиеся к доходной части, не требуют специальных комментариев, за исключением графы «неналоговые доходы». Под ними подразумеваются доходы от продажи принадлежащего государству имущества, доходы от государственной собственности или от деятельности, а также доходы от внешнеэкономической деятельности. Расходная часть бюджета также весьма очевидна. Профицит или дефицит государственного бюджета рассчитывается как разница между графой «Всего доходов» и графой «Всего расходов». В случае превышения расходов над доходами речь шла бы о дефиците государственного бюджета, что и было характерным для федерального бюджета России до 2000 г.

В странах с федеративным устройством доходы и расходы местных органов власти имеют несколько иную структуру. В них отсутствуют расходы на национальную оборону, поддержку исследований космоса и др. Но в них относительно бульшую долю занимают расходы на образование, медицинское обслуживание; местные республиканские налоги также отличаются от федеральных (см. далее табл. 22.3 в § 2).

В заключение данного параграфа важно отметить, что *бюджет – это всегда компромисс* между различными социальными группами, которые представлены в законодательном органе избранными политиками. Ведь утверждение конкретных цифр бюджета – это не абстрактные математические упражнения. За утвержденными параметрами расходов стоят такие «бюджетополучатели», как работники здравоохранения, образования, регионы, рассчитывающие на дотации, военнослужащие и т. д. При неизменных объемах расходов увеличение бюджетных выплат одним группам населения может осуществляться лишь за счет урезания других статей расходов. Как нам уже известно из теории общественного выбора, утверждение парламентом объема и структуры расходов и доходов находится под мощным давлением различных лоббистских групп, что нередко становится причиной принятия неэффективных с общественной точки зрения решений (см. гл. 17, § 2, 3).

§ 2. Налоги и их виды. Принципы налогообложения

Основным источником поступлений в доходную часть бюджета являются налоги. В 2001 г. на налоговые доходы приходилось приблизительно 86% доходов Федерального бюджета РФ.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Обязанность граждан платить законно установленные налоги закреплена в ст. 57 Конституции РФ.

В соответствии с новым Налоговым Кодексом РФ (ст. 8) под **налогом** понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве

собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства. От налога следует отличать **сбор**, представляющий собой обязательный взнос, уплата которого является одним из условий совершения в интересах плательщиков юридически значимых действий государственными органами, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Основными категориями в налоговом законодательстве являются понятия **объекта налогообложения** и **налоговой ставки**. **Объектом налогообложения** называется имущество, на стоимость которого начисляется налог. Например, при взимании налога на прибыль закон устанавливает, какие виды затрат и в каком размере могут быть отнесены фирмой на себестоимость продукции, тем самым определяя, какая часть выручки считается прибылью и облагается налогом. **Налоговая ставка** представляет собой размер налога на единицу обложения.

По способу изъятия налоги подразделяются на **прямые** и **косвенные**. **Прямые налоги** взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения. Среди этого вида налогов наиболее известен подоходный налог, хотя с точки зрения истории налогообложения он еще достаточно молод (впервые он был введен в Англии в 1799 г., а в США применяется лишь с 1913 г.). Примерами прямых налогов могут также служить налог на прибыль, налог на наследство и дарения, налог на имущество.

Косвенные налоги, в отличие от прямых, уплачиваются конечным потребителем облагаемого налогом товара, а продавцы играют роль агентов по переводу полученных ими в счет уплаты налога средств государству. Некоторые из них даже указываются отдельной строкой в счете за товар или на его ценнике. К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы (аналог налога с продаж, дополнительно начисляемый на определенные виды товаров – алкоголь, табак, деликатесы, ювелирные изделия и др., который иногда называют «налогом на вредные привычки» или роскошь), таможенные пошлины.

Косвенные налоги являются весомой частью налоговых платежей в федеральный бюджет РФ. Так, в бюджете РФ за 2001 г. доля доходов государства, полученных за счет косвенных налогов, составляла около 60% от всех налоговых поступлений.

По характеру начисления на объект обложения налоги и, соответственно, налоговые системы подразделяются на **прогрессивные, регрессивные** и **пропорциональные**.

При прогрессивном налогообложении ставки налога увеличиваются по мере роста объекта налога. Другими словами, владелец большего

дохода платит не только бульшую сумму в абсолютном выражении, но и в относительном по сравнению с владельцем меньшего дохода.

Наиболее характерным примером прогрессивного налога является подоходный налог с физических лиц.

Из приведенной ниже таблицы 22.2 можно уяснить принцип действия прогрессивной шкалы подоходного налога, действовавшего в России до 1 января 2001 г.

Таблица 22.2

Предельные налоговые ставки на доходы физических лиц в 2000 г.

Размер облагаемого совокупного дохода, полученного в календарном году	Предельные налоговые ставки и сумма налога
До 50 000 руб.	12%
От 50 001 руб. до 150 000 руб.	6000 руб. + 20% с суммы, превышающей 50 000
От 150 001 руб. и свыше	26 000 руб. + 30% с суммы, превышающей 150 000

С 1 января 2001 г. в Российской Федерации введена «плоская» шкала налогообложения доходов физических лиц, или пропорциональная система налогообложения. В соответствии со ст. 224 Налогового Кодекса РФ, «налоговая ставка устанавливается в размере 13 процентов, если иное не предусмотрено настоящей статьей».

Для прогрессивных налогов большое значение представляют понятия **средней** и **предельной налоговой ставки**. Средней ставкой налога называется отношение суммы налога к величине облагаемого им дохода. Предельная налоговая ставка – это ставка обложения налогом дополнительной единицы дохода. В соответствии с представленной выше шкалой подоходного налога предельная ставка налога может принимать строго 3 значения. Среднюю же ставку легко вычислить для любого уровня дохода. Например, при совокупном доходе 75 000 руб. предельная ставка будет равна 20%, а средняя вычисляется по формуле:

Средняя налоговая ставка = Валовой уплачиваемый налог / Валовой (совокупный) полученный доход, т.е. в нашем примере (в процентном выражении):

$$\frac{6000 + (75000 - 50000) \times 0{,}2}{75000} \times 100\% = 13\%$$

Регрессивный налог – это налог, который в денежном выражении равен для всех плательщиков, т. е. составляет бульшую часть низкого дохода и меньшую часть высокого дохода. Это, как правило, косвенные налоги: при покупке облагаемого акцизом товара (например, черной икры) государство не может установить, а продавец получить с покупателя с более высоким уровнем дохода сумму по более высокой ставке налога.

Пропорциональный налог – это налог, при котором налоговая ставка остается неизменной, независимо от стоимости объекта обложения. К такого рода налогам, в частности, относятся налоги на имущество предприятий и физических лиц. Вне зависимости от различной стоимости имущества разных предприятий при начислении этого налога в России действуют равные ставки налога.

Система налогообложения в России, закрепляемая Налоговым Кодексом, представляет собой три уровня: федеральный, региональный и местный. Конкретные виды налогов и сборов в разбивке по уровням представлены в таблице 22.3.

Таким образом, Налоговый Кодекс РФ закрепляет 28 видов налогов и сборов. На сегодняшний день количество налогов остается в России достаточно большим, что существенно усложняет порядок их исчисления и уплаты. К примеру, в США действует только 10 основных налогов и еще 4 вида, применяемые на уровне отдельных штатов. Несмотря на такое разнообразие налогов, существенную долю в доходах бюджета составляют, как правило, лишь несколько из них. Структура поступлений налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации такова, что львиная доля налоговых доходов приходится на НДС, налог на прибыль и акцизы, т. е. 24,7%, 27,8% и 10,8% соответственно. Подоходный налог с физических лиц в РФ составил в 2000 г. лишь 12,1% в общей сумме налоговых поступлений, в то время как в США, Западной Европе и других промышленно развитых странах он составляет 20–30%.

Как правило, существует определенный перечень льгот по каждому налогу. Однако существует особый порядок *комплексных налоговых льгот*, устанавливаемых государством, которые могут оказывать существенное влияние на процесс воспроизводства. Такими льготами являются *ускоренная амортизация* и *инвестиционный налоговый кредит*.

Политика ускоренной амортизации способствует сокращению сроков амортизационных отчислений путем увеличения размеров годовой нормы отчислений. Таким образом, сокращаются сроки окупаемости оборудования и у производителей появляются стимулы для инвестиций в передовые технологии. Проводя такую политику, государство тем самым отказывается от определенного дохода в виде части налога на прибыль в пользу увеличения степени конкурентоспособности национальной эко-

Таблица 22.3

Трехуровневая система налогов и сборов Российской Федерации

Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
1. Налог на добавленную стоимость	1. Налог на имущество организаций	1. Земельный налог
2. Акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья	2. Налог на недвижимость	2. Налог на имущество физических лиц
3. Налог на прибыль (доход) организаций	3. Дорожный налог	3. Налог на рекламу
4. Налог на доходы от капитала	4. Транспортный налог	4. Налог на пользование или дарение
5. Подоходный налог с физических лиц	5. Налог с продаж	5. Местные лицензионные сборы
6. Взносы в государственные социальные внебюджетные фонды	6. Налог на игорный бизнес	
7. Государственная пошлина	7. Региональные лицензионные сборы	
8. Таможенная пошлина и таможенные сборы		
9. Налог на пользование недрами		
10. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы		
11. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов		
12. Сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами		
13. Лесной налог		
14. Водный налог		
15. Экологический налог		
16. Федеральные лицензионные сборы		

Источник: Налоговый Кодекс РФ, ст. 13–15

номики. Наиболее ярким примером политики такого рода служит политика администрации Рейгана в США, оказавшая существенное влияние на увеличение темпов роста экономики США в 1980-х гг.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой отсрочку по уплате части налоговых платежей на определенный срок. По российскому законодательству воспользоваться такой отсрочкой имеют право предприятия, проводящие НИОКР или техническое перевооружение производства. Кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет. Сумма кредита ограничивается 30% от стоимости оборудования и не может превышать 50% от суммы начисленного к уплате налога. Размер процентов по инвестиционному налоговому кредиту устанавливается в пределах от $^1/_2$ до $^3/_4$ ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Подходы к проблеме справедливости и эффективности распределения налогового бремени нашли свое отражение в **принципах налогообложения**.

По **принципу получаемых благ** физические и юридические лица должны уплачивать налог пропорционально тем выгодам, которые они получили от государства. Наиболее характерным примером его применения является налог на бензин, уплачиваемый автовладельцами, средства от которого идут на поддержание дорог в хорошем состоянии. Однако, широкое применение этого принципа, несмотря на его привлекательность с точки зрения справедливости распределения налогового бремени, весьма проблематично. Во-первых, невозможно определить степень использования общественных благ, производимых государством, каждым из экономических агентов. Очевидно, что даже в нашем примере с автодорогами от их хорошего качества получают дополнительные выгоды не только водители. Во-вторых, принцип полученных благ неприменим в отношении социальных расходов государства – в противном случае нужно было бы перекладывать бремя выплат пособий по безработице на самих же безработных.

Принцип платежеспособности предусматривает, что тяжесть налогового бремени должна зависеть от размера получаемого дохода, причем владелец более высокого дохода должен платить не только абсолютно, но и относительно более высокие налоги. В основе этого принципа лежит анализ предельной полезности каждой дополнительной единицы получаемого дохода. Такой подход приводит к выводу, что дополнительный рубль дохода менее обеспеченного лица приносит ему большую полезность, чем дополнительный рубль дохода более обеспеченного. Следовательно, задача состоит в том, чтобы установить такой уровень налогов, при котором разные по величине потери дохода обладали бы равной полезностью для их владельцев. Однако, на практике такая задача вряд ли разрешима. Противники этого принципа выдвигают

следующие аргументы. Во-первых, в случае его использования неравномерно искажаются результаты рыночной деятельности людей; во-вторых, у обладателей высокого дохода либо снижаются стимулы к ведению хозяйственной деятельности, либо повышаются стимулы к сокрытию доходов от налогообложения.[1]

Рассматривая вопросы налогообложения, мы неоднократно подчеркивали определяющую роль налогов в формировании доходов государства. В этом проявляется их собственно **фискальная функция** (пополнение доходов казны). Однако, помимо задачи обеспечения финансирования государства, налоги могут существенно влиять как на структуру национальной экономики, так и на экономическое поведение людей. Эту функцию налогов принято называть **регулирующей**. Круг задач, которые решает с ее помощью государство, можно определить как регулирование качественных и количественных параметров воспроизводства и стимулирование роста общественного богатства. Регулирующая функция проявляется в проводимой государством налоговой политике (см. подробнее следующие параграфы данной главы).

Первое направление налоговой политики связано с уровнем и со структурой налоговой нагрузки на бизнес. Существующие государственные приоритеты могут выражаться в таких мерах налогового регулирования, как установление льготных ставок налогов или налоговые освобождения для определенных отраслей экономики или, что встречается достаточно часто на практике, для фирм, представляющих малый и средний бизнес.

Второе направление имеет большое значение для формирования стимулов и ожиданий населения и, прежде всего, связано с величиной ставок налога на заработную плату и подоходного налога. Высокий уровень этих налогов может вызвать такие негативные эффекты, как уменьшение экономической активности населения и сокрытие доходов.

Очевидно, что при установлении налоговых ставок не стоит забывать о «налоговой таблице умножения», автором которой является английский писатель и сатирик Джонатан Свифт. В 1728 г. он предупреждал политиков, что при повышении налогов действие дважды два не означает получения результата, равного четырем, и вполне вероятно может быть равным единице.[2] О закономерностях такого рода арифметики речь пойдет в следующем параграфе.

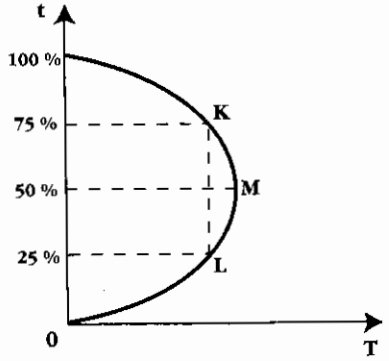
[1] Дж. С. Милль так выразил свой взгляд на эту проблему: «Облагать большие доходы более высоким процентом, нежели мелкие, значит облагать налогом трудолюбие и бережливость, наказывать человека за то, что он работал усерднее и сберег больше, нежели его сосед». (Цит. по: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 206).

[2] «Все начиналось с десятины». Сборник статей немецких исследователей истории налогообложения. М., «Прогресс». 1992. С. 389.

§ 3. Кривая Лаффера

Каков оптимальный уровень налоговой ставки? И существует ли он вообще? А если существует, то может ли он быть одинаковым для всех стран, независимо от их национальных особенностей, включающих многие компоненты экономического поведения людей (мотивация труда, готовность платить налоги и т. д.)? Эти важные вопросы рассматриваются в связи с одной из наиболее знаменитых кривых в экономической теории – **кривой Лаффера**, которая описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями в государственный бюджет. Согласно концепции американского экономиста Артура Лаффера, наиболее известного сторонника теории экономики предложения (см. подробнее гл. 26), стремление правительства пополнить казну, увеличивая налоговый пресс, может привести к противоположным результатам. Это и продемонстрировал американский ученый при помощи своей известной кривой.

На рис. 22.1 можно увидеть графическую интерпретацию основной идеи Лаффера. Поступление налогов в госбюджет (*T*) откладывается на оси абсцисс, на оси ординат – предельная налоговая ставка (*t*). В данном случае предполагается, что речь идет о ставке подоходного налога. По мере роста ставок налога от 0 до 100% доходы государственного бюджета (налоговая выручка) будут вначале расти от 0 до некоего максимального уровня (точки *M*, соответствующей, допустим, 50% ставке налога), а затем снижаться опять до 0. Мы видим, что стопроцентная ставка налога дает такие же поступления в бюджет, как и нулевая ставка: налоговые доходы госбюджета просто отсутствуют. Ставка налога, изымающая весь доход, является ничем иным, как конфискационной мерой, в ответ на которую легальная деятельность будет просто сворачиваться или «уходить в тень».



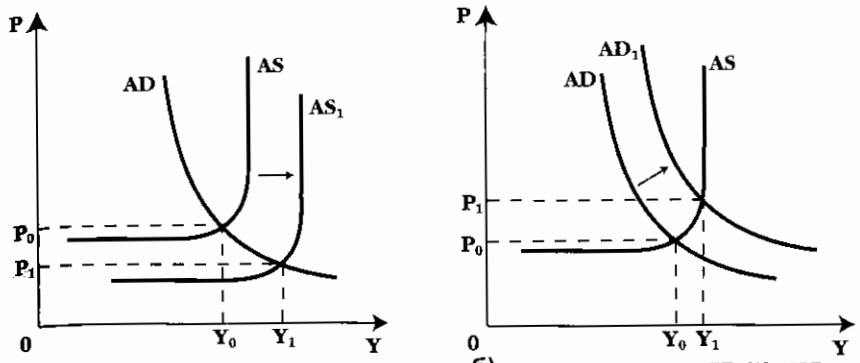
t – ставка налогообложения
T – доходы государственного бюджета

Рис. 22.1. ***Кривая Лаффера***

Лаффер считал, что, если экономика находится, например, в точке *K*, то сокращение налоговых ставок будет приближать налоговую выручку к уровню точки *M*, т. е. к максимальному уровню доходов государственного бюджета. Этот результат, по Лафферу, связан с тем, что более низкие налоговые ставки могут повысить стимулы к труду, сбережениям и инвестициям и в целом приведут к расширению налоговой базы. Снижение налоговых ставок, вызывая стимулы к расширению производства и занятости, уменьшит необходимость трансфертных выплат, например, пособий по безработице, уменьшится социальная нагрузка на бюджет. Таким образом, если экономика находится в той области кривой Лаффера, которая выше точки *M*, мероприятия по снижению налоговых ставок приведут к увеличению доходов госбюджета. Повышение же налоговых ставок целесообразно лишь в той области, которая находится ниже точки *M*, например, в точке *L*.

Критики идей Лаффера выдвинули ряд возражений. Во-первых, так ли эластично предложение труда, чтобы его реакция на снижение налоговых ставок вызвала значительный рост деловой активности? Эмпирические исследования показали, что нет однозначной зависимости между снижением налоговых ставок и увеличением предложения труда. Одни группы людей при ослаблении налогового бремени действительно готовы больше трудиться, в то время как другие, почувствовав себя реально богаче, предпочитают больше времени отводить досугу. Во-вторых, снижение налоговых ставок – это мероприятие, имеющее длительный лаг воздействия. Увеличение совокупного предложения возможно лишь в отдаленной перспективе, а не сразу же после снижения ставок. Следовательно, на краткосрочных временных интервалах возникает опасность сокращения доходов казны. В-третьих, как видно на рис. 22.2а, вполне вероятно, что снижение налоговых ставок скорее вызовет не сдвиг вправо кривой совокупного предложения (*AS*), а сдвиг в том же направлении кривой совокупного спроса (*AD*), как это видно на рис. 22.2б. Причем правостороннее смещение кривой *AD* в условиях, когда экономика находится на промежуточном или классическом (вертикальном) отрезках кривой совокупного предложения, чревато повышением общего уровня цен. В-четвертых, кто может со стопроцентной уверенностью сказать, что существующая налоговая система соответствует тому отрезку кривой Лаффера, который находится выше точки *M*? А если в действительности налоговая система соответствует тому участку кривой, который расположен ниже точки *M*? Ведь тогда снижение налоговых ставок с неизбежностью вызовет снижение налоговых поступлений в бюджет.

На практике идеи А. Лаффера, поскольку он был одним из весьма влиятельных консультантов администрации Р. Рейгана, были в значительной мере воплощены в налоговых реформах 1981 и 1986 гг. в США.



а) предположение А. Лаффера

б) предположение оппонентов А. Лаффера

Рис. 22.2. ***Влияние снижения налоговых ставок на AS и AD***

Каков же результат применения на практике идеи снижения налоговых ставок для стимулирования совокупного предложения? Он оказался не совсем таким, как предполагалось в теоретических построениях А. Лаффера. Накопленный дефицит госбюджета за первые шесть лет правления администрации Рейгана оказался больше, чем суммарный государственный долг за первые 200 лет существования США, включая государственный долг, необходимый для финансирования двух мировых войн (к 1987 г. государственный долг США составил 2,4 трлн. долл.).

Эмпирические исследования, посвященные влиянию снижения налоговых ставок на поступления в государственный бюджет, показали, что для экономики США 1980-х гг. точка *M* (см. рис. 22.1) находится где-то на уровне, соответствующем ставке налога 75–80%. Сама же американская налоговая система характеризуется той точкой на кривой Лаффера, которая соответствует налоговой ставке значительно ниже 50%. Таким образом, снижение ставок не привело к росту налоговой выручки государства. Очевидно, снижение налогового бремени не дает краткосрочного эффекта (в смысле быстрого наполнения доходов государственного бюджета) и проявляется в полной мере (при прочих равных условиях) лишь в долгосрочном аспекте.

Что же, гипотеза Лаффера совсем неверна? Нет, такой вывод был бы не точен. Ведь действительно государственные доходы могут быть максимизированы только при некотором оптимальном уровне ставки налога. *Не обязательно максимальная налоговая ставка ведет к максимизации доходов государства.* Это – бесспорно, и кривая Лаффера наглядно демонстрирует правоту этого утверждения. Главная трудность – найти ту точку, в которой действительно находится экономика (точнее, налоговая система страны), и, соответственно, оптимальный уровень налоговой ставки.

§ 4. Переложение налогового бремени

Проблема переложения налогового бремени имеет такую же давнюю историю, как и сами налоги. Суть проблемы заключается в следующем: формальное и реальное бремя налогов не всегда совпадают. Другими словами, налоги не всегда поступают в государственный бюджет из тех источников, которые по закону подлежат налогообложению. **Бремя налога может смещаться от одних субъектов налогообложения к другим** – в этом и состоит проблема переложения налогового бремени.

Как же происходит это переложение? Рассмотрим некоторые известные виды налогов с точки зрения смещения налогового бремени. Но для этого необходимо вспомнить (см. гл. 5, § 5), что с введением налога его бремя распределяется неодинаково между производителем и потребителем товара. Это зависит от соотношения эластичности спроса и предложения на данное благо. При прочих равных условиях бремя налога смещается в сторону меньшей эластичности (спроса или предложения). А теперь рассмотрим некоторые известные виды налогов с точки зрения возможностей их переложения.

Личный подоходный налог. Как правило, этот налог уплачивают именно те лица, которые должны его платить по закону. Но есть и исключения. Например, врачи, адвокаты, частнопрактикующие преподаватели и т. п. могут поднять ставки за свои услуги. Тем самым налог будет переложен на тех, кто пользуется их услугами: ведь, например, спрос на многие виды врачебной помощи отличается низкой эластичностью (вы не сможете отказаться от услуг зубного врача, если вас одолела невыносимая боль).

Налог на прибыль корпораций. В некоторой своей части налог может быть переложен на потребителей через более высокие цены. Но здесь есть определенные ограничения в переложении налогового бремени: если фирмы (особенно фирмы-монополисты) будут злоупотреблять своей властью на рынке, то не исключены и санкции со стороны антимонопольных органов.

Косвенные налоги: налог с продаж и акцизный налог. Не вся, но основная масса налогов с продаж и акцизы перекладывается на потребителей через повышение цен. Можно сказать, что вообще налоги на потребление аналогичны налогам на доход, но взимаются они другим способом. Налог с продаж охватывает довольно широкий спектр товаров. У потребителей нет больших возможностей переориентировать свой спрос на товары с более низкими ценами. А вот некоторые акцизы переложить на потребителей трудно. Например, если в цену входного билета в цирк входит акциз, то владелец цирка не всегда может поднять

цены на билеты. Ведь в таком случае публика может переориентировать свой спрос на другие виды зрелищ и вообще другие развлечения. Но вот акцизы на бензин, табачные изделия, алкоголь с легкостью перекладываются на их потребителей. В данном случае трудно найти товар-субститут. Курильщик не перейдет на засушенный вишневый лист, также как и владелец автомобиля не станет вместо бензина заливать в бак керосин. Любитель водки не перейдет на лимонад. Вот почему акцизы легче переложить на потребителя.

Поимущественный налог. Как правило, его уплачивают те, на кого и ложится формальное бремя налога: налог на землю, на наследство, на собственный дом или квартиру не на кого переложить. Но если вы сдаете квартиру в аренду, то в таком случае часть налогового бремени может быть переложена на арендатора путем повышения ставки арендной платы.

Таким образом, проблема переложения налогового бремени еще раз подтверждает известное положение о том, что налоги изменяют стимулы и, следовательно, человеческое поведение.

§ 5. Бюджетный дефицит и способы его финансирования

Расходы государственного бюджета и его доходы не всегда совпадают. Если расходы больше доходов, то правительство сталкивается с **бюджетным дефицитом**. Противоположная ситуация, т. е. превышение доходов над расходами, называется **бюджетным профицитом, или излишком**. Принято различать первичный и общий дефицит государственного бюджета. **Первичный дефицит** – это общий дефицит государственного бюджета, уменьшенный на сумму процентных выплат по государственному долгу. По аналогии определяется и первичный профицит.

Принято также различать фактический, структурный и циклический дефицит государственного бюджета.

Фактический дефицит – это отрицательная разница между фактическими (действительными) доходами и расходами правительства.

Структурный дефицит – это разность между доходами и расходами государственного бюджета, рассчитанная для уровня национального дохода, соответствующего полной занятости. Другими словами, это та разница, которая *существовала бы*, если бы при действующей системе налогообложения и принятых законодательной властью государственных расходах в экономике наблюдалась бы полная занятость.

Циклический дефицит – это разница между фактическим и структурным дефицитом государственного бюджета. Циклический дефицит

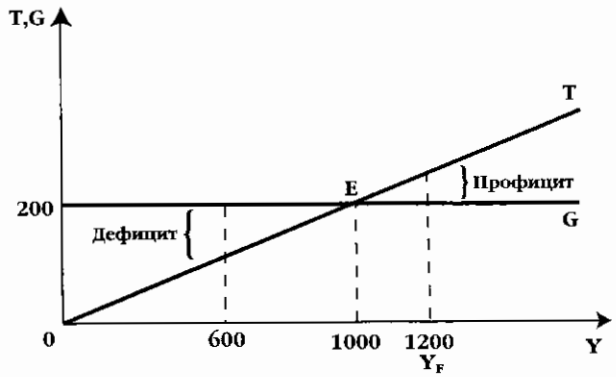


Рис. 22.3. ***Государственные расходы, налоговые поступления и дефицит государственного бюджета***
G – государственные расходы;
T – налоговые поступления; *Y* – доход.
В точке *E* – сбалансированный бюджет, т. е. налоговые поступления равны государственным расходам (*T* = *G*).

представляет собой следствие колебаний экономической активности в ходе делового цикла. При этом изменения в налоговых поступлениях и государственных расходах происходят *автоматически* (подробнее см. § 6 настоящей главы). Графическое изображение бюджетного дефицита и бюджетного излишка (профицита) дано на рис. 22.3.

Допустим, что в стране действует пропорциональная система налогообложения. Ставка подоходного налога составляет 20%, или 0,2. Итак, если *Y* = 0, то *T* = 0; при *Y* = 1000 млрд. долл. налоговые поступления, т. е. *T*, составят: *Y* x 0,2 = 1000 млрд. долл. x 0,2 = 200 млрд. долл. Если доход составляет величину 1500 млрд. долл., то налоговые поступления будут 1500 млрд. долл. x 0,2 = 300 млрд. долл. и т. д.

Допустим, фактический *Y* = 600 млрд. долл., то *T* = 600 млрд. долл. x 0,2 = 120 млрд. долл.; при *G* = 200 млрд. долл. **фактический бюджетный дефицит составит** (*T* – *G*) = 120 млрд. долл. – 200 млрд. долл. = –80 млрд. долл.).

Но если бы при той же налоговой ставке и уровне *G* доход был бы 1200 млрд. долл., т. е. соответствовал бы полной занятости, то не было бы и дефицита госбюджета: *T* = 1200 x 0,2 = 240 млрд. долл.; *G* = 200; *T* – *G* = 240 – 200 = 40 млрд. долл. (**бюджетный профицит**).

Каков же при этом циклический дефицит? Напомним, что он представляет собой разницу между фактическим и структурным дефицитом. В нашем примере он составит: –80 – (+40) = –120. Действительно, за счет чего фактический дефицит достигает величины –80, если в усло-

виях полной занятости государственный бюджет сводился бы с профицитом? Очевидно, за счет факторов экономической конъюнктуры, когда уменьшение дохода, вызванное снижением деловой активности, приводит и к снижению налоговых поступлений.

При анализе налогово-бюджетной политики и бюджетного дефицита важно обратить внимание на уже известный из предыдущего анализа (см. гл. 18) подход «утечки – инъекции».

Ранее мы рассматривали равенство *S* («утечки») = *I* («инъекции»). При этом мы абстрагировались от тех «утечек» и «инъекций», которые связаны с фискальной политикой правительства. Но, принимая во внимание, что государство осуществляет как государственные расходы, так и собирает налоги, мы можем применить и здесь подход «утечки – инъекции». К уже известным их видам присоединяются и некоторые другие, которые теперь мы будем принимать в расчет.

Итак, сбережения (*S*) и чистые налоги (*T*), т. е. налоги за вычетом трансфертов, – это «утечки» в кругообороте доходов и расходов на макроэкономическом уровне. Инвестиции (*I*) и государственные расходы (*G*) – это «инъекции».

Следовательно, если в условиях макроэкономического равновесия сумма «утечек» должна быть равна сумме «инъекций», то получаем:

$$S + T = I + G \qquad (1)$$

Тогда $S - I = G - T$, то есть положительная разница между *S* и *I* равна дефициту государственного бюджета (*G* – *T*). Если представить это уравнение как

$$S = I + (G - T), \qquad (2)$$

то, очевидно, увеличение дефицита при неизменном объеме сбережений должно вести к снижению инвестиций.

Из этих уравнений видно, что, если в экономике есть дефицит государственного бюджета, то $S \neq I$. Государство будет использовать часть сбережений для финансирования дефицита.

Как же финансируется бюджетный дефицит? Здесь можно провести аналогию с бюджетом отдельной семьи, или домашнего хозяйства. Если за какой-то период времени, например, за год, расходы домашнего хозяйства превысили его доходы, то налицо дефицит семейного бюджета. Как его покрыть? Можно продать часть имущества или занять деньги, т. е. прибегнуть к кредиту. Домашнее хозяйство не может печатать деньги или облагать налогом своих соседей для финансирования своего дефицита. Но на макроэкономическом уровне правительство, столкнувшееся с проблемой бюджетного дефицита, имеет иные возможности для его покрытия.

Экономическая теория рассматривает два основных способа финансирования бюджетного дефицита:

1. Выпуск новых денег, или эмиссионный способ финансирования.

2. Займы (внутренние и/или внешние), что принято называть неэмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита.

В определенном смысле можно сказать, что бюджетный дефицит покрывается *только за счет займов*, потому что и в первом из указанных случаев мы видим заимствования казначейства (Министерства финансов) у Центрального банка страны. Ведь прибегать к печатанию новых денег, или, как говорят в просторечии, «нажимать на печатный станок» для правительств многих стран оказывается невозможным. Так, в США по закону запрещено финансировать дефицит государственного бюджета печатанием новых банкнот, т. е. использовать так называемый «сеньораж» (подробнее об этом явлении см. гл. 23). Поэтому увеличение денежной массы в случае заимствований у Центрального банка происходит иным путем. Рассмотрим его подробнее.

Итак, Министерство финансов берет в долг некоторую сумму у Центрального банка (ЦБ), продавая ему государственные ценные бумаги. Взамен этого ЦБ увеличивает сумму на текущем счете Министерства финансов. Последнее тратит эти средства, следовательно, они поступают на счета коммерческих банков. Таким образом, увеличиваются их резервы и банки расширяют выдачу ссуд.

Следовательно, растет денежная масса, в частности, денежный агрегат *M1*. Рост денежной массы происходит за счет роста чекового обращения. Налицо – **эффект монетизации** государственной задолженности. В условиях, приближающихся к полной занятости, это ведет к опасности инфляционного роста цен. Вот почему первый способ финансирования дефицита государственного бюджета часто называют инфляционным.

Но как покрыть дефицит, не прибегая к эмиссии? Существует ли неинфляционный способ финансирования дефицита? Для этого нужно занять на кредитном рынке средства не у ЦБ, а у коммерческих банков и населения. Следовательно, государство, размещая свои облигации (продавая их населению и коммерческим банкам), вступает на кредитном рынке в конкуренцию с частным сектором. Теперь к спросу на кредит со стороны частных инвесторов добавится еще и спрос государства. Следовательно, при условии неизменного предложения денежной массы, процентные ставки возрастут. А если процентные ставки увеличились, то частные инвестиции уменьшатся. Сократятся и те потребительские расходы, которые связаны с покупкой товаров длительного пользования – ведь потребительский кредит станет дороже. В результате государство вытеснит с кредитного рынка частных заемщиков. Расходы государства при таком способе финансирования дефицита вырастут, но на некую величину сократятся частные инвестиции.

В этом суть **эффекта вытеснения**: *налогово-бюджетная экспансия, направленная на стимулирование деловой активности, приводит к росту процентной ставки и вытеснению государственными расходами частных инвестиционных расходов (или других компонентов совокупного спроса).*

Но насколько полным будет это вытеснение? Сократятся ли частные инвестиции точно на такую же величину, на какую возрастут государственные расходы, призванные стимулировать деловую активность? Ответ на этот вопрос будет зависеть от того, находится ли экономика в условиях неполной или полной занятости. В экономике, функционирующей на уровне ниже своего потенциального ВВП, эффект вытеснения не может быть полным (см. рис. 6 и рис. 7 из Приложения 2 к гл. 22). Заимствования правительства на кредитном рынке с целью налогово-бюджетной экспансии, конечно, вызовут повышение процентной ставки. Но государственные расходы, благодаря эффекту мультипликатора, одновременно вызовут и повышение дохода. Следовательно, возрастут и сбережения, которые в кейнсианской модели общего равновесия являются функцией дохода. В этих условиях даже растущий бюджетный дефицит может финансироваться без полного вытеснения частных инвестиций, как это видно из уравнения (2).

Другая ситуация происходит в условиях полной занятости. Рост государственных расходов в экономике с полным использованием ресурсов усиливает конкуренцию на рынке товаров и ведет к росту цен. Рост цен ведет к уменьшению реальной денежной массы (*M/P*). Это, в свою очередь, уменьшает объем финансовых активов, доступных для предъявления спекулятивного спроса на деньги. Далее следует падение цен на облигации и рост ставки процента. Чувствительные к ставке процента частные инвестиционные и потребительские расходы будут вытеснены. Сторонники неоклассического подхода и, особенно, монетаристы, настаивают именно на *полном вытеснении*. Увеличение государственных расходов, призванное стимулировать рост дохода, полностью компенсируется, по их мнению, сокращением частных инвестиций, чувствительных к процентной ставке.

Бюджетный дефицит в Российской Федерации финансировался различными способами (см. таблицу 22.4).

Таблица 22.4

Структура финансирования дефицита федерального бюджета в 1992–2002 г. (в процентах)

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г. (профицит)	2001 г. (профицит)	2002 г. (профицит)
Всего	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Внешнее	**28,4**	**12,1**	**0,3**	**–3,6**	**7,3**	**27,2**	**104**	**89**	**98**	**96**	**62**
Внутреннее	**71,6**	**87,9**	**99,7**	**103,6**	**92,7**	**72,8**	**–4**	**11**	**2**	**4**	**38**

Источник: Госкомстат РФ (www.gks.ru); Минфин РФ (www.minfin.ru).

Как видно из таблицы 22.4, до 1998 г. преимущество отдавалось внутреннему финансированию. В самой же структуре внутренних заимствований вплоть до 1995 г. преобладали прямые кредиты ЦБ России, составившие в 1994 г. в общем объеме внутреннего финансирования 80,3%. Однако с 1995 г. этот способ финансирования бюджетного дефицита был прекращен. Правительство обратилось к размещению своих долговых обязательств – ГКО-ОФЗ (государственных краткосрочных облигаций и облигаций федерального займа), стремясь избежать монетизации государственного долга. В 1996–1997 гг. доля ГКО-ОФЗ в общем объеме внутренних займов превышала 50%.

Долгосрочные последствия внутренних заимствований для покрытия дефицита госбюджета могут оказаться более серьезными, чем может показаться на первый взгляд. Главное, что они чреваты такими же инфляционными последствиями, как и монетизация, о которой говорилось выше. Во-первых, сокращение совокупного предложения (перелив частных инвестиций из реального сектора в финансовый вследствие высоких ставок процента по государственным ценным бумагам) при неизменном, а тем более растущем совокупном спросе вызывает давление на общий уровень цен в сторону его повышения. Во-вторых, наращивание новых займов может привести к тому, что львиная доля расходов госбюджета будет идти на выплату процентов по государственным облигациям. На другие же статьи расходов – социальные выплаты, здравоохранение, просвещение – средств будет все меньше и меньше, и тогда государству придется включать печатный станок, чтобы избежать социальных конфликтов. А эмиссия всегда несет в себе инфляционную заразу, сколько бы ни говорилось о «точечной», «контролируемой» эмиссии и прочих видах денежной накачки (см. гл. 23). В-третьих, неспособность государства справиться с обслуживанием внутреннего и внешнего долга может привести к девальвации национальной валюты (о понятии девальвации см. подробно в гл. 28). В условиях, когда значительная доля потребительского рынка представлена импортными товарами, девальвация может сопровождаться повышением общего уровня цен в стране (российский опыт лета-осени 1998 г. наглядно подтверждает это).

Таким образом, можно сделать вывод о *тесной связи между налогово-бюджетной и кредитно-денежной политикой.* Бюджетный дефицит и способы его покрытия влекут за собой необходимость продуманной координации налогово-бюджетных и монетарных мероприятий.

§ 6. Дискреционная и недискреционная (автоматическая) налогово-бюджетная политика. Встроенные стабилизаторы. Стимулирующая и сдерживающая налогово-бюджетная политика

По аналогии с кредитно-денежной политикой, налогово-бюджетную политику также принято подразделять на два типа: **дискреционную** (гибкую) и **недискреционную** (автоматическую).

Дискреционная налогово-бюджетная политика – это *сознательное* манипулирование законодательной властью налогообложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности. Речь идет о воздействии, оказывающем влияние на изменения объема производства, занятости, уровня цен и ускорение экономического роста. В этом определении важно обратить внимание на то, что законодательные органы действуют целенаправленно, принимая соответствующие законы, касающиеся объема государственных расходов, ставок налогообложения, введения новых налогов и т. п.

Все эти меры оказывают воздействие как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. В рамках кейнсианского подхода дискреционная налогово-бюджетная политика предусматривает непосредственное воздействие на совокупные расходы. Изменение любого из компонентов совокупного спроса, будь то потребительские расходы, капиталовложения, государственные расходы, чистый экспорт (последнее – в рамках открытой экономики) повлекут за собой мультипликативные эффекты, приводящие к соответствующему изменению дохода.

Вспомним график «кейнсианского креста» из гл. 18, показывающего установление равновесия национального дохода.

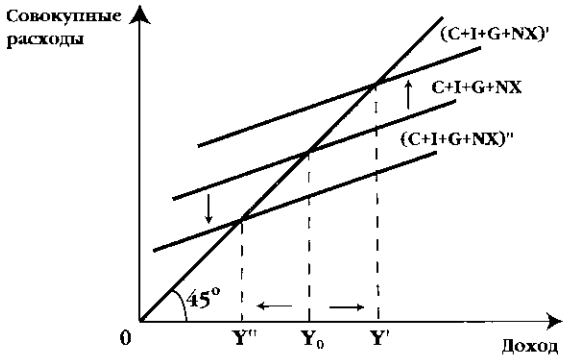


Рис. 22.4. ***Влияние государственных расходов и налогообложения на равновесный уровень дохода***

Увеличение государственных расходов и/или снижение налогообложения сдвигают вверх линию $C + I + G + NX$ и ведет к росту дохода до уровня Y'. Снижение государственных расходов и/или увеличение налогообложения сдвигают вниз линию $C + I + G + NX$ и ведет к снижению дохода до уровня Y''.

Так, если правительство приняло решение увеличить на 20 млрд. долл. государственные закупки (а делается это за счет средств бюджета), то линия $C + I + G + NX$ переместится выше, в положение $(C + I + G + NX)'$. Например, ΔG = 20 млрд. долл.; предельная склонность к потреблению (MPC) = 0,80; предельная склонность к сбережению (MPS) = 0,20; мультипликатор (k) при этих условиях равен 5. Прирост дохода составит: $\Delta Y = \Delta G \times k$ = (20 x 5) = 100 млрд. долл. Здесь очень важно подчеркнуть, *что увеличение правительственных расходов финансируется не за счет притока налоговых поступлений.* Источником государственных расходов является в нашем примере бюджетный дефицит. Власти сознательно идут на этот шаг, стремясь добиться увеличения совокупного спроса и достижения уровня полной занятости.

Если же экономика «перегрета», то правительство может снизить уровень государственных расходов. График совокупных расходов при этом сдвинется вниз, до положения $(C + I + G + NX)''$.

Стабилизировать совокупный спрос на уровне, соответствующем полной занятости, можно и другим способом. Речь идет о манипулировании налогообложением. Например, государство вводит **аккордный налог**, т. е. налог постоянной величины, который дает одну и ту же сумму налоговых поступлений при любых размерах национального дохода. Это – известное упрощение, так как в реальности в большинстве стран используется прогрессивная система налогообложения, т. е. с ростом дохода увеличивается налоговая ставка.

Что произойдет с расходами на потребление и сбережение после введения этого налога? Естественно, если уменьшится располагаемый доход ($Y - T$), то сократятся и потребление, и сбережение. Потребление уменьшится, но не ровно на 20 млрд. долл. Почему? Нужно вспомнить о MPC и MPS. Если MPC = 0,8, то потребление сократится: 20 x 0,8 = 16 млрд. долл. Сбережения также уменьшатся: 20 x 0,2 = 4 млрд. долл. В итоге произойдет уменьшение дохода: $\Delta T \times MPC \times k$ = 20 x 0,8 x 5 = 80. Следовательно, график совокупных расходов $C + I + G + NX$ (см. вновь рис. 22.4) сдвинется вниз (в этом случае на 16 млрд. долл.), и равновесный уровень национального дохода, учитывая эффект мультипликатора, снизится в 5 раз. И наоборот, уменьшение аккордного налога поднимет вверх график совокупных расходов и увеличит национальный доход. Итак, правительство при борьбе со спадами может как увеличивать государственные расходы, так и снижать налоги.

Что же сильнее воздействует на экономику? В нашем примере наглядно видно, что больший стимулирующий эффект оказывает политика государственных расходов (произошло изменение дохода на 100 млрд. долл.). При этих мерах происходит *непосредственное* воздействие на совокупные расходы. А изменение налогов оказывает *косвенное* воздействие на уровень национального дохода, так как затрагивает величину располагаемого дохода ($Y - T$). (На рис. 22.4 изменение налогов на 20 млрд. долл. вызвало смещение графика $C + I + G + NX$ только на величину 16 млрд. долл.).

Итак, **дискреционная стимулирующая налогово-бюджетная политика** предполагает рост государственных расходов и/или снижение налоговых ставок. Напротив, **дискреционная сдерживающая налогово-бюджетная политика** предполагает снижение государственных расходов и/или рост ставок налогов.

Стимулирующая политика, как отмечалось выше, может сопровождаться бюджетным дефицитом, т. е. превышением текущих расходов государства над доходами. Она проводится с целью борьбы со спадами и, соответственно, циклической безработицей. Это – главная цель. Но не будем забывать о лагах.

Правительство, принимая решение о проведении дискреционной фискальной политики (т. е. сознательно изменяя величину государственных расходов или ставок налогов), должно ясно представлять, на каком из отрезков траектории циклического развития находится экономика. Действительно ли в экономике начался спад, и такое нежелательное изменение совокупного спроса нужно блокировать стимулирующей налогово-бюджетной политикой?

Так мы подходим к сложнейшей проблеме в проведении налогово-бюджетной политики: **проблеме выбора времени.** «Дорого яичко к Христову дню!» – гласит русская поговорка. Так и налогово-бюджетная сти-

мулирующая политика хороша именно в период спада. Но, о том, что происходит с ВВП *в текущем* квартале, мы узнаем из отчета статистических служб лишь *в конце* квартала. Проведем аналогию: о том, что человек заболел гриппом, он узнает не в тот самый момент, когда в его организм проник вирус, а лишь тогда, когда начали проявляться симптомы болезни. Политика экономической стабилизации должна полагаться на прогнозы, а краткосрочные экономические прогнозы, по выражению американского экономиста П. Хейне, не только точной наукой, но и уважаемым ремеслом трудно назвать. Предположим, произошло резкое падение цен на акции. Что это – спад? Нужно немедленно начинать стимулирующую налогово-бюджетную политику? А если это вызвано не экономическими, а политическими причинами? И вот государство начнет наращивать государственные расходы и только вызовет инфляцию, потому что на самом деле никакого спада не было. Но даже если государство точно определило, что в экономике начался спад (вспомним об известных нам из гл. 19 опережающих показателях экономической конъюнктуры), нужно еще время, чтобы продумать конкретные фискальные мероприятия, альтернативы, последствия введения новых законов. Налоговые законопроекты и программы государственных расходов нужно провести через парламент. Другими словами, мы видим большой лаг между осознанием проблемы и принятием конкретного решения (известный нам лаг принятия решения – см. гл. 17). И вот нужный момент будет упущен. Американские экономисты любят подчеркивать, что спад 1974–1975 гг. на самом деле начался еще в конце 1973 г. Налоговый законопроект, направленный на борьбу с ним, Конгресс принял только в марте 1975 г. Но было уже поздно. К тому времени спад пошел на убыль, началось оживление и подъем американской экономики, и во многом стимулирующая налогово-бюджетная политика способствовала раскручиванию инфляции. Фактор времени важен и при сборе налогов: в период высокой инфляции поступления в бюджет от прямых налогов успевают обесцениться в промежуток времени между получением дохода и уплатой налога (так называемый **эффект Танзи-Оливеры**[1], о котором подробнее см. гл. 23).

Итак, фактор времени осложняет дискреционную налогово-бюджетную политику. Но этого недостатка лишен другой тип макроэкономической политики, а именно недискреционная, или автоматическая налогово-бюджетная политика: здесь отсутствует лаг принятия решений.

Автоматическая налогово-бюджетная политика – это автоматические изменения в уровне налоговых поступлений, независимые от принятия решений правительством. Ведь законодательный орган определяет только *ставки налогов, а не размер налоговых*

[1] Эффект назван по имени современных экономистов Вито Танзи и Хулио Оливеры.

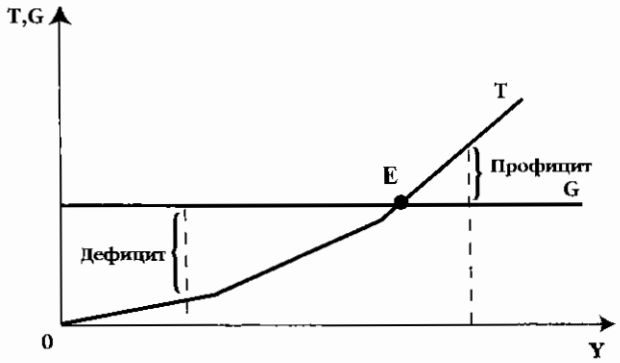


Рис. 22.5. ***Налоговое бремя и встроенные стабилизаторы***

поступлений. Автоматическая налогово-бюджетная политика является результатом действия **автоматических,** или **встроенных стабилизаторов,** т. е. механизмов в экономике, которые уменьшают реакцию реального ВВП на изменения совокупного спроса. Главные из них – пособия по безработице и прогрессивное налогообложение. На рис. 22.5. мы можем увидеть механизм действия такого встроенного стабилизатора, как прогрессивное налогообложение.

Наклон ломаной кривой *T* на каждом из ее участков зависит от ставки налога (*t*). Налоговые поступления при каждом уровне дохода определяются по формуле: $Y \times t = T$. Например, если доход (*Y*) составляет 500 млрд. долл., то при налоговой ставке 0,2 (20%) налоговые поступления составят 100 млрд. долл. При более высоком уровне дохода повышается и налоговая ставка и кривая *T* становится более крутой; наоборот, при снижении дохода величина *t* уменьшается и кривая *T* принимает более пологий вид. В точке *E* – сбалансированный бюджет, т. е. $T = G$.

По мере спада производства уменьшается реальный выпуск, налоговые поступления автоматически также уменьшаются. Ведь с меньших доходов платится и меньше налогов. При этом налоговые поступления сокращаются автоматически (ведь налоговые ставки уже установлены законодательной властью на определенный период). Вспомним, что подоходный налог и налог на прибыль корпораций в странах рыночной экономики – основная часть доходов бюджета. Эти налоги взимаются по прогрессивной шкале. И если во время спада доходы уменьшаются, то одновременно происходит и уменьшение налогового бремени. Иначе говоря, *в период спада легче становится налоговый пресс* и тем самым смягчается экономический спад. Кроме того, во время спада и сопровождающей его циклической безработицы увеличившийся бюджет-

ный дефицит означает, что автоматически увеличивается общая сумма пособий безработным и другие социальные выплаты. Таким образом, благодаря встроенным стабилизаторам во время спадов происходят определенные приросты доходов (меньшее налоговое бремя, больше пособий), и колебания совокупного спроса оказываются не столь сильными.

Напротив, во время бума (подъема) в экономике налоговые поступления *автоматически возрастают* – все из-за той же прогрессивности налогообложения. Налоговый пресс усиливается, и тем самым сдерживается экономический подъем. Да и автоматически уменьшаются пособия по безработице. Следовательно, «размах качелей» (то есть колебаний совокупного спроса), как и в случае со спадом, оказывается меньшим. Таким образом, *бюджетные дефициты оказывают стимулирующее воздействие, а бюджетные профициты (излишки) – сдерживающее воздействие* на экономику. Бюджетный дефицит помогает бороться со спадом (безработицей), а бюджетные профициты – бороться с перегревом экономики, с инфляцией.

Экономисты-теоретики положительно оценивают роль недискреционной, или автоматической, налогово-бюджетной политики, полагая, что она в послевоенный период играла роль стабилизатора и способствовала более плавному развитию экономики западных стран.

И все-таки надо подчеркнуть, что встроенные стабилизаторы не могут вообще на 100% предотвратить нежелательные колебания совокупного спроса (и в сторону уменьшения, и в сторону повышения). Но они способны *уменьшить размах колебаний,* по некоторым оценкам, приблизительно на 1/3.

П. Самуэльсон в своем известном учебнике «Экономика»[1] проводит интересную и поучительную аналогию между автоматической налогово-бюджетной политикой и действием автопилота: «В настоящее время автопилот может держать самолет почти стабильно, пока пилот дремлет. Но, если произошло что-то необычное, пилот должен снова взять руль. Еще никто не нашел приспособления, обладающего всей гибкостью человека. Точно так же и в социальной сфере: ни одна нация еще не достигла той стадии, чтобы создать для себя набор конституционных процедур, которые исключили бы необходимость проведения дискреционной политики».

На практике правительства промышленно развитых стран проводят комбинированную налогово-бюджетную политику, сочетающую дискреционные и недискреционные методы.

[1] Имеется в виду пятое издание этого учебника, переведенное на русский язык и вышедшее в издательстве «Прогресс» еще в 1964 г., откуда и приводится цитата (см. С. 384 указанного издания). В последнем, 16 издании «Экономики» П. Самуэльсона и В. Нордхауса этих слов П. Самуэльсона нет.

§ 7. Мультипликатор сбалансированного бюджета (теорема Хаавельмо)

Как следует из предыдущего параграфа, повышение налогов и увеличение государственных расходов действуют на экономическую конъюнктуру разнонаправленно: первое приводит к уменьшению реального выпуска (или дохода), а второе из указанных мероприятий правительства приводит к его повышению. Что же произойдет в экономике, если *одновременно* с увеличением государственных расходов на точно такую же величину повысить налоги, чтобы государственный бюджет оставался сбалансированным?

Допустим, как в примере из предыдущего параграфа, правительство *увеличивает* государственные расходы на ΔG, например, на 20 млрд. долл. и одновременно на 20 млрд. долл. *повышаются* налоги (ΔT). Допустим также, что предельная склонность к потреблению (*MPC*) по-прежнему равна 0,8. Прирост государственных расходов благодаря мультипликатору вызовет пятикратный прирост выпуска: $\Delta G \times k = \Delta Y$ или 20 млрд. долл. x 5 = 100 млрд. долл.

Но изменение налогов воздействует на изменение дохода, как мы видели выше, несколько сложнее. Пусть ΔT (аккордный налог) по-прежнему равен 20 млрд. долл. и *MPC* составляет 0,8. Следовательно, мультипликатор остается равным 5. При этом потребление сократится на 16 млрд. долл. (20 x 0,8). А реальный выпуск сократится на величину 80 млрд. долл. (16 x 5). Итак, мы пришли к этому результату, умножив увеличение налогов на предельную склонность к потреблению, а затем – на мультипликатор расходов ($\Delta T \times MPC \times k$).

При этом мы не указали знака, с которым следует обозначать изменившийся объем выпуска. В случае увеличения налогов произойдет уменьшение дохода на –80 млрд. долл. Отношение $\Delta Y/\Delta T$ называется **налоговым мультипликатором (m_T)**. Его рассчитывают по формуле: **– *MPC* x *k*,** т. е. **– *MPC* / (1 – *MPC*),** или **– *MPC*/*MPS***. В нашем примере m_T составил –0,8/0,2 = –4. Мы видим, что налоговый мультипликатор m_T привел к сокращению дохода: 20 млрд. долл. x –4 = –80

Итак, каков же общий результат одновременного увеличения государственных расходов и налогов? Прирост ΔG на 20 млрд. долл. привел к *росту* дохода на 100 млрд. долл; в свою очередь, прирост ΔT на 20 млрд. долл. привел к *сокращению* дохода на 80 млрд. долл. В итоге получаем: 100 – 80 = 20.

Теперь мы можем сформулировать известную **теорему Хаавельмо**: увеличение государственных расходов, сопровождаемое увеличением

налогов для балансирования бюджета, вызовет рост дохода на ту же самую величину. Таким образом, **мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1,** независимо от величины *MPC*. В нашем примере мультипликатор государственных расходов был равен 5, а налоговый мультипликатор составил величину –4. Сложив эти два показателя, мы и получили 1.

§ 8. Проблема балансирования государственного бюджета

В послевоенные годы, вплоть до середины 1970-х годов, в макроэкономической науке можно было наблюдать теоретическую дискуссию, связанную с разными взглядами на проблемы балансирования государственного бюджета. Чаще всего сталкивались три точки зрения, или три подхода к проблеме балансирования бюджета.

1) Бюджет, балансируемый ежегодно, т. е. сальдо доходов и расходов равно нулю. До выхода в свет работ Дж. М. Кейнса этот подход считался основой здоровых финансов страны. Заметим, что такая мера как **секвестр**, т. е. приведение текущих расходов в соответствие с текущими поступлениями (доходами) бюджета, базируется именно на данном теоретическом подходе. Секвестр – непопулярная мера, поскольку сокращение расходов государства означает сокращение чьих-то доходов: заработной платы государственных служащих, льгот по налогообложению, дотаций регионам и местным бюджетам, дотация отдельным предприятиям и целым отраслям и т. п.

Однако сторонники дефицитного финансирования выдвигают доводы против концепции сбалансированного бюджета. Возможно, утверждают они, что в результате попыток сбалансировать бюджет усилятся колебания национального дохода. Если во время спада, когда образуется дефицит бюджета, правительство захочет непременно его сбалансировать, то нужно будет сокращать расходы и повышать налоги. А ведь это сдерживающие меры.

Следовательно, спад еще больше усилится. И наоборот, если во время подъема, когда наблюдается бюджетный профицит, для его ликвидации нужно повышать расходы, сокращать налоги. А это только «перегреет» экономику и спровоцирует инфляцию. Другими словами, ежегодно балансируемый бюджет блокирует действие встроенных (автоматических) стабилизаторов.

Преодолеть это противоречие в известной степени позволяет второй подход к балансированию бюджета.

2) Бюджет, балансируемый на циклической основе.

Основная идея этого подхода состоит в том, что не нужно балансировать бюджет ежегодно. Главное, чтобы он был сбалансирован в ходе экономического цикла (например, за 5–7 лет). Да, в годы рецессии, противодействуя спаду, государство будет сталкиваться с бюджетным дефицитом. Но зато он будет компенсирован за счет бюджетных излишков в годы подъема экономики.

3) Функциональный подход к балансированию бюджета (функциональные финансы).

Сторонники этой точки зрения любят задавать вопрос: какая главная задача макроэкономической политики: балансирование бюджета или балансирование экономики?[1] Если главная задача – вторая из названных, и достижение этой цели будет сопровождаться накапливающимися бюджетными дефицитами (т. е. государственным долгом, о котором речь пойдет в следующем параграфе), то *пусть так и будет!* Тот, кто пугает «жизнью в долг», говорят сторонники функциональных финансов, зачастую преувеличивает опасности этой ситуации и на самом деле проблемы, порождаемые государственной задолженностью, «...намного менее обременительны, чем полагает большинство людей».[2] Добавим к этому – и как полагают многие современные экономисты-теоретики и государственные деятели, озабоченные несбалансированностью государственного бюджета своей страны.

Не случайно во многих странах мира разрабатываются **правила налогово-бюджетной политики**, *призванные ограничить дискреционную политику законодательными рамками* (см. табл. в Приложении 1 к главе 22).

К основным типам правил налогово-бюджетной политики[3] можно отнести следующие:

Сбалансированный бюджет, или правила дефицита

• Баланс между общими доходами и расходами (то есть запрещение государственных займов); или ограничение размеров государственного дефицита определенной долей от ВНП.

• Баланс между структурными (или отрегулированными в зависимости от фаз цикла) доходами и расходами; или ограничения в отношении структурного (или отрегулированного в зависимости от фаз цикла) дефицита как определенной доли от ВНП.

• Баланс между доходами и расходами по счету текущих операций (то есть займы разрешены только для финансирования оттока капитала).

[1] См., например: Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 1992. Т. I. С. 366.

[2] Там же. С. 367.

[3] Kopits G., Symansky S. Fiscal Policy Rules. Occasional Papers 162. IMF. 1998. P. 2.

Правила осуществления займов

• Запрещение осуществлять государственные займы из внутренних источников.

• Запрещение осуществлять государственные займы в центральном банке; или ограничение таких займов определенной долей от государственных доходов (или расходов) прошлого периода.

Правила в отношении долга и резерва

• Ограничение размера общих (или чистых) государственных обязательств определенной долей от ВНП.

• Определение размера средств внебюджетных резервных фондов (таких, как фонды социального страхования) определенной долей от ежегодных отчислений от прибыли.

Как показал опыт стран с развивающимися рынками, к которым относят страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Россию и бывшие республики СССР, те ученые, которые были обеспокоены несбалансированными бюджетами, оказались во многом правы. Где границы заимствований, после которых начинаются инфляционные процессы, свертывание реального производства, подрыв доверия к национальной валюте? Конечно, можно согласиться, что, в конце концов, «жизнь в долг», «в кредит» – нормальное явление в рыночной экономике. Но вопрос заключается в масштабах и структуре этого долга. Не случайно в последние лет 5–10 вновь стала популярной идея сбалансированного бюджета – и в США, и в России, и в других странах мира, тем более, что этого требует МВФ как один из крупнейших международных кредиторов нашей страны. Таким образом, мы подошли к проблеме государственного долга и тех краткосрочных и долгосрочных последствий, которые с ним связаны.

§ 9. Государственный долг и его экономические последствия

Государственный долг – это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом накопленных бюджетных профицитов, или излишков. Таким образом, с понятием государственного долга тесно связан рассмотренный выше дефицит государственного бюджета.

Различают **внутренний** и **внешний** долг государства.

Внутренний долг – это то, что государство взяло взаймы для финансирования дефицита государственного бюджета *внутри страны*. Другими словами, внутренний государственный долг государства – это долг перед резидентами.

Внешний долг – это займы государства у граждан и организаций за рубежом. Внешний государственный долг – это долг перед нерезидентами.

Таблица 22.5.

Структура государственного долга РФ по состоянию на 1 января 2003 г.
(внешний долг в млрд. долл. США, внутренний долг в млрд. руб.)

Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего СССР, принятые Российской Федерацией),	122,1
в том числе	
Задолженность странам – участницам Парижского клуба	44,7
Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб	7,7
Коммерческая задолженность	3,4
Задолженность перед международными финансовыми организациями	13,9
в том числе:	
МВФ	6,5
Мировой банк	7,0
ЕБРР	0,3
Еврооблигационные займы	36,4
ОВГВЗ	9,3
Задолженность по кредитам Внешэкономбанка, предоставленным за счет Банка России	6,2
Внутренний долг федерального правительства (на 1.02.2004)	685,5 (или 24,0 млрд. долл. по курсу 28,5 руб./1USD)

Источник: www.minfin.ru

Причины образования государственного долга в различных странах имеют свою историю. Например, в США государственная задолженность, накопившаяся к концу 1980-х – началу 1990-х гг. (около 5,5 трлн. долл.), связана, во-первых, с войнами, требовавшими огромных государственных расходов и приводившими к дефициту государственного бюджета. Финансирование же его происходило за счет выпуска государственных облигаций. Во-вторых, периодические спады, во время которых налоговые поступления уменьшались и, при прочих равных условиях, увеличивался бюджетный дефицит. Особо неблагоприятными в этом отношении были Великая Депрессия 1929–1933 гг., кризисы 1974–1975

и 1980–1982 гг., увеличение расходов на оборону и борьбу с терроризмом в 2001–2003 гг. В-третьих, результаты действия правительства, действовавшего в русле макроэкономической политики, называемой «рейганомикой». Одной из наиболее характерных ее черт было масштабное сокращение ставок налогов в 1980-е годы (налоговые реформы 1981 и 1986 гг.), аналогичные по духу налоговые реформы Дж.Буша в 2001–2003 гг. На начало 2004 г. общая сумма внешнего долга США составила более 6 трлн. долл, а дефицит федерального бюджета, по расчетам аналитиков, составит 520 млрд. долл. в 2004 финансовом году.

Причины образования государственного долга в России (на начало 2004 г. сумма внутреннего и внешнего долга составляла около 140 млрд. долл.) имеют свою специфическую историю. В § 5 отмечалось, что государство может использовать продажу своих облигаций для финансирования дефицита госбюджета. Поскольку российскому правительству не удавалось вплоть до 2000 г. реализовать сбалансированный бюджет, дефицит покрывался, начиная с 1995 г., за счет внутренних и внешних займов. Напомним, что до 1995 г. Министерство финансов покрывало дефицит за счет прямых заимствований у Центрального банка, т. е. осуществляло монетизацию государственного долга. Эта практика была прекращена в 1995 г. Однако, прекратив финансирование за счет прямых кредитов ЦБ, правительство стало наращивать финансирование за счет внутренних займов. Выпуская ГКО-ОФЗ, правительство стремилось покрыть дефицит бюджета неинфляционным путем. Однако мобилизованные средства использовались неэффективно, т. е. направлялись на поддержку нерентабельных предприятий, убыточных отраслей (угольная промышленность), на субсидии депрессивным регионам, на чеченскую войну, на содержание непомерно разросшегося бюрократического аппарата и т. п. Структурной же перестройке экономики, поддержке малого и среднего предпринимательства, продуманной промышленной политике не уделялось должного внимания. Таким образом, расширения налогооблагаемой базы не происходило и, соответственно, собираемость налогов в госбюджет оставляла желать много лучшего. Тяжелое налоговое бремя, вообще отсутствие налоговой реформы способствовало «уходу в тень» многих предприятий, что также означало сокращение налоговых поступлений. С другой стороны, финансовые структуры (коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды) приобретали ГКО в расчете на их чрезвычайно высокую (по меркам стран с развитой рыночной экономикой) доходность, составлявшую в отдельные периоды до 200% годовых. Нерезиденты (на рынке ГКО к середине 1998 г. их доля составляла около 30%) также приобретали ГКО, привлеченные их высокой доходностью. Приходило время выплаты процентов и погашения по ГКО, но денег в бюджете на это не было, и государственный долг рефинансировался.

Рефинансирование долга – это выпуск новых серий государственных ценных бумаг, выручка от которых идет на выплату процентов по предыдущим сериям. Таким образом, правительство России выстраивало «финансовую пирамиду»,[1]

[1] Выражение «финансовая пирамида» используется здесь лишь как широко известная метафора. Строго говоря, рефинансирование как таковое – явление нормальное для налогово-бюджетной политики государства, особенно если удается достичь оптимального сочетания между долгосрочными и краткосрочными государственными облигациями.

которая рухнула 17 августа 1998 г., когда было объявлено о замораживании выплат по внутренним долгам и 90-дневном моратории на выплату долгов коммерческими банками своим внешним кредиторам.

Каковы же социально-экономические последствия задолженности? Среди экономистов-теоретиков нередко можно встретиться с мыслью, что проблемы государственного долга во многом мнимые: государство не может обанкротиться. Опасения возможного банкротства государства несостоятельны, как отмечается во многих стандартных курсах по макроэкономике, в силу целого ряда причин.

Во-первых, государство не может обанкротиться, поскольку оно может рефинансировать свой государственный долг (мы рассмотрели это выше на примере России). Такая схема финансирования бюджетного дефицита в экономической теории называется **схемой Понзи**.[1]

Во-вторых, только государство по Конституции может облагать население и бизнес налогами для того, чтобы иметь источник выплат по долгу, чего не может позволить себе частная фирма.

В-третьих, только государство обладает монопольным правом на эмиссию, поэтому трудно представить себе банкротство того экономического субъекта, который в случае необходимости всегда может включить печатный станок.[2]

Что же можно ответить по существу данной аргументации? Действительно, для обслуживания внутреннего и внешнего долга можно прибегнуть к рефинансированию. Но обращаться к этому способу государство может (без боязни остаться банкротом) лишь до известных пределов. Если все новые и новые выпуски государственных облигаций идут не на решение структурных проблем экономики, стимулирования научно-технического прогресса, создания новых рабочих мест, т. е. всего того, что расширяет базу налогообложения и дает источник выплат процентов по госзаймам, то рано или поздно «финансовая пирамида» ру-

[1] Американский бизнесмен Чарльз Понзи летом 1920 года собрал 9,5 млн. долл. с 10 000 инвесторов, продавая им долговые обязательства с обещанием выплаты 50% прибыли через 45 дней. Эти обязательства подкреплялись им за счет собственного предприятия почтовых купонов в Бостоне. Понзи оплатил долговые обязательства первым инвесторам, после чего весть о сверхвысоких доходах распространилась в обществе, захватив воображение легковерных вкладчиков, а также их сбережения. Но надежды на быстрое обогащение не оправдались, так как долговые обязательства первых вкладчиков были оплачены за счет доходов от продажи новых обязательств инвесторам, позднее включившимся в эту «финансовую пирамиду». Чем заканчиваются подобные игры, хорошо известно многим российским гражданам: достаточно вспомнить историю с «МММ», банком «Чара» и т. п.

[2] См. подробнее эти доводы: Макконнелл К., Брю С., Экономикс. Говоря об опасениях банкротства нации, авторы известного учебника прямо пишут: «Все эти вопросы неверные и надуманные». (Указ. соч. Т. I. С. 369.)

шится. Откуда, из каких источников выплачивать проценты? Если налоги собираются плохо, если экономика «уходит в тень», то приходится все большую часть расходов госбюджета тратить на выплаты процентов, а не на социальные программы, поддержку реального сектора и т. п. Это касается не только внутреннего, но и внешнего долга.

Важно знать не просто абсолютную величину долга, но и его соотношение с ВВП, экспортом и др., о чем пойдет речь далее. По этим показателям Россия находится не в самом худшем положении. Критерий Маастрихта, или Маастрихтский стандарт[1] устанавливает величину совокупного государственного долга (внутреннего и внешнего) на уровне 60% ВВП. В РФ это соотношение равнялось к началу 2004 г. 40% ВВП. Но проблемы правительства России перед кризисом в августе 1998 г. были в *неблагоприятной структуре* нашего долга: он был короткий и «горячий», т. е. по нему должны выплачиваться очень высокие проценты.

Когда же бюджетных средств уже не хватает, **государство может объявить об отказе выплачивать проценты и погашать свои обязательства перед внутренними или внешними инвесторами,** т. е. объявить **суверенный дефолт**. А это и есть банкротство государства. С этой проблемой сталкивалось множество стран на протяжении последних сорока лет XX века, среди которых, как наиболее драматичные, можно отметить мексиканский финансовый кризис в 1994 г., российский – в 1998 г., аргентинский – в конце 2001 гг.

Повышать же налоги для финансирования выплат по долгу можно, скорее, теоретически. Речь идет о *верхней границе* налоговых изъятий в государственный бюджет. В современных промышленно развитых странах она составляет около 50% ВВП. Что же касается России, то сокращение в силу различных причин налогооблагаемой базы привело к тому, что собранные налоги не достигали в июле 1998 г. даже 14% от ВВП.

И, наконец, финансирование государственного долга с помощью печатного станка – это прямой путь в гиперинфляцию (см. подробно гл. 23), сам факт которой говорит о банкротстве правительства, допустившего ее.

Еще один довод в пользу того, что государственный долг не столь опасное явление, каким его нередко представляют, формулируется следующим образом: наш внутренний долг – это то, что мы должны сами себе. Поэтому нет нужды опасаться, что бремя долга ляжет на плечи будущего поколения. Аналогия между частными и государственными долгами, утверждают сторонники этого подхода, неуместна (например, отец, отойдя в мир иной, оставил в наследство сыну долг, который он по законам страны обязан уплатить). С государственным долгом дело обстоит по-иному. Ведь как посмотреть на государственную облигацию: с одной стороны, это пассив государства, т. е. его обязанность платить. С другой стороны, облигация в руках инвестора, ее приобретшего, – это актив, по которому он будет получать доход и, в конце концов, она будет ему погашена. Так что будущее поколение не стоит оплакивать, – ведь именно оно получит выплаты по государственным облигациям, которые приобрели их родители. Подробнее о связи между нынешним и будущими поколениями (в контексте проблем государственного долга) будет сказано в следующем параграфе. Здесь же можно заметить, что, несмотря на смутное ощущение, что государственный долг – это наша задолженность самим себе, проблема бремени для будущих поколений является вполне реальной. Не будем забывать об эффекте вытеснения. Действительно, вытеснение частных инвестиций в результате государственных займов в долгосрочной перспективе приведет к сокращению производственного потенциала нации. В России за период 1992–1998 гг. частные инвестиции из реального сектора перетекали в финансовый, так как гораздо прибыльнее было вкладывать деньги в ГКО с доходностью 100–200% годовых, чем в реальный сектор, где норма прибыли не превышала, как правило, 15–20%. По сути, происходило «вымывание капитала» из реального сектора экономики.

Итак, очевидно, что к концу 1990-х гг. проблемы государственной задолженности многих стран (как развитых, так и с развивающимися рынками) породили столь огромное количество проблем, что серьезно говорить о *мнимой* опасности банкротства правительства не приходится.

Следует отметить, что по крайней мере две важнейшие проблемы государственного долга признавались большинством экономистов как действительно серьезные: *эффект вытеснения*, о котором речь шла выше, и *проблема погашения и обслуживания внешнего долга*. В последнем случае уже нельзя утверждать, что «нация должна самой себе». Внешний долг означает, что происходит утечка ресурсов из страны-должника. Необходимо наращивать экспорт и сокращать импорт, чтобы иметь источник выплаты процентов по обслуживанию внешнего долга. Абсолютная величина внешней задолженности сама по себе еще не дает нам оснований говорить об угрозе внутреннему потреблению, «тисках зависимости» от иностранного государства-кредитора, утечке ресурсов, подрывающих производственный потенциал стра-

[1] Перечень макроэкономических показателей, соответствие которым позволяет европейской стране в 1999 г. участвовать в реализации Маастрихтского соглашения о единой евровалюте.

ны и т. п. Важно знать, как было отмечено ранее, относительные показатели внешнего долга, т. е. принятые в международных сопоставлениях **коэффициенты долговой нагрузки**: *долг по отношению к ВВП, долг по отношению к экспорту* и *обслуживание долга по отношению к экспорту*.

Критическими, или пороговыми, для внешних займов являются следующие цифры: отношение долга к ВВП не выше 50% (по Маастрихтским критериям не выше 60%, как отмечалось ранее); долг к годовому экспорту – не более 275%; отношение суммы погашения и обслуживания долга к годовому экспорту – не более 30%; отношение стоимости обслуживания внешнего долга к экспорту – не более 20%.[1] Россия в конце 1998 г. превзошла пороговый показатель «внешний долг/ВВП», составивший, по различным оценкам, от 60 до 88%.[2] Российская экономика все в большей степени была вынуждена работать на обслуживание как внешнего, так внутреннего долга, что, в конечном счете, привело страну к острейшему финансовому кризису. Однако, уже к концу 2001 г. общий объем государственного долга России составил менее 60% ВВП, чему способствовали высокие цены на нефть, профицит государственного бюджета и в целом рост экономики, составивший по итогам 2001 г. около 5% ВВП.

На протяжении 1991–1999 г. правительством России были проведены переговоры о реструктуризации долговых платежей, которые позволили уменьшить долговую нагрузку на экономику страны, приходившуюся на период 1992–2000 гг. Высокие цены на нефть позволили России достичь внушительного положительного сальдо по внешнеторговым операциям и профицита государственного бюджета. Выплаты по обслуживанию и погашению госдолга в 2001 г. шли с определенным опережением графика, что на начало 2002 г. позволило правительству заявить о ликвидации так называемой «проблемы 2003 года», когда Россия должна была бы в указанном году выплатить 19 млрд. долл.

Таким образом, проблемы государственного долга затрагивают широкий спектр социально-экономических последствий внутренних и внешних заимствований как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Последнему аспекту уделяется особое внимание в следующем параграфе.

[1] Вопросы экономики. 1999. № 5. С. 75.

[2] Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 5; там же, 1999. № 5. С. 75.

§ 10. Теорема эквивалентности Рикардо-Барро

Пока было в моде кейнсианство, считалось, что бюджетные дефициты и накапливающийся государственный долг «не так страшны, как их малюют». Но в 1970–1980-х гг., когда обострились проблемы бюджетных дефицитов во многих западных странах, увеличились темпы прироста государственной задолженности и т. п., вновь в экономической науке повысился интерес к краткосрочным и, особенно, долгосрочным последствиям государственной задолженности и экспансионистской фискальной политики.

Отражением этих теоретических дискуссий является известная **теорема эквивалентности Рикардо**, нередко называемая **теоремой эквивалентности Рикардо-Барро**.[1]

Итак, когда государство проводит стимулирующую фискальную политику, оно может снизить налоги при постоянных государственных расходах. Какое влияние окажет эта мера на потребление, инвестиции и национальные сбережения? Экономисты, обеспокоенные накапливанием государственной задолженности (их называют сторонниками традиционной точки зрения на государственный долг), обращали внимание на следующее: *в краткосрочном плане* снижение налогов приведет к росту потребительских расходов и, следовательно, снижению национальных сбережений; рост ставки процента, вызванный обострением конкуренции со стороны инвесторов за сбережения, приведет к снижению инвестиций; в открытой экономике приток иностранного капитала вследствие роста ставки процента повлечет за собой рост обменного курса национальной валюты, а, значит, снижение конкурентоспособности

[1] Примечательно, что сам Д. Рикардо не формулировал в современном ее виде теорему эквивалентности. Это сделал американский экономист Роберт Барро из Гарвардского университета в 1974 г. Многие источники подчеркивают, что сам Рикардо расценивал рассматриваемую нами далее теорему как сомнительную (см. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., Инфра-М, 1997. С. 436.) Вообще здесь мы сталкиваемся с проблемой *эпонимии*, т. е. практикой присвоения той или иной теории имени создавшего ее ученого. Известный историк экономической мысли М. Блауг приводит любопытные сведения: «...как ни странно, в результате этой практики открытие почти всегда связывается не с тем, с кем надо. Так,... у Роберта Гиффена мы не найдем формулировки парадокса Гиффена. Френсис Эджуорт не рисовал «коробки Эджуорта». Эрнст Энгель не чертил кривых Энгеля. Вальрас не формулировал закон Вальраса... Артур Пигу не является автором эффекта Пигу и т. д. Стиглер даже сформулировал «закон эпонимии Стиглера», который гласит: «Ни одно научное открытие не носит имя своего истинного автора». (См. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., «Дело». 1994. С. 524, примечание).

отечественных товаров. *В долгосрочном плане* сокращение национальных сбережений приведет к уменьшению накопленного капитала и снижению объема национального продукта.

Таким образом, экспансионистская фискальная политика снижения налогов может привести к тому, что жизнь нынешнего поколения может улучшиться из-за увеличения располагаемого дохода и роста потребления, но бремя нынешнего бюджетного дефицита ляжет на плечи будущих поколений.

Американский экономист Роберт Барро предложил иной подход. По его мнению, фискальная экспансия не оказывает сколько-нибудь значительного влияния на текущее потребление. Да, действительно, снижение налогов, например, паушального налога (т. е. одинакового для всех домашних хозяйств) при неизменных государственных расходах увеличивает государственный долг (накапливаются бюджетные дефициты). Но потребление зависит не только от текущего дохода. Если даже снизятся налоги, то население не обязательно увеличит потребление и снизит сбережения. Ведь граждане понимают: *сегодня* снижение налогов обернется их повышением *завтра*. Следовательно, экономические агенты, прогнозируя свое будущее, не уменьшат сбережения при снижении налогов, а будут копить деньги, оставляя их потомству: ведь именно оно будет платить налоги в последующие годы. Вот почему, как комментируют иногда экономисты концепцию Барро, детям оставляют наследство.

Если же рассмотреть стимулирующую налогово-бюджетную политику с другой стороны – как увеличение государственных расходов, финансируемых за счет государственной задолженности – то вывод будет тем же. Информированные граждане, по мнению Барро, воспринимают государственные расходы следующим образом: их финансирование происходит за счет роста государственной задолженности (размещения облигаций). А это можно рассматривать как налоги, которые мы платим сегодня или будем платить завтра: долг надо обслуживать и погашать. Следовательно, опять можно предположить, что текущее потребление не увеличится, несмотря на увеличение государственных расходов, так как люди дальновидны и будут копить на будущее, учитывая необходимость выплаты налогов будущими поколениями.

Учитывая все вышеизложенное, можно отметить, что согласно подходу Барро, государственный долг нельзя рассматривать как богатство частного сектора (вспомним, что об этом шла речь ранее, в § 9 настоящей главы, когда обязательства государства в руках частных лиц были представлены как их активы).

Итак, мы можем сформулировать **рикардианское равенство,** или **теорему эквивалентности Рикардо-Барро**: **финансирование государственных расходов за счет долга равно финансированию государственных расходов за счет налогов.**

Теорема эквивалентности Рикардо-Барро построена при определенных допущениях, которые необходимо еще раз подчеркнуть: во-первых, люди обладают абсолютным предвидением будущего налогового бремени, т. е. рациональны настолько, что способны дисконтировать ценность сегодняшних налогов и налогов, уплачиваемых в будущем. Во-вторых, предполагается, что люди принимают решения в условиях бесконечного периода планирования. В-третьих, во внимание принимается случай единовременного или фиксированного налогообложения (паушальный налог), которое, по крайней мере, теоретически, не вызывает искажения стимулов хозяйственной деятельности.

Оппоненты рикардианского равенства обращают внимание на то, что несоблюдение этих допущений нарушает теорему эквивалентности. Неполная рациональность, ограниченный горизонт планирования потребительских расходов домашними хозяйствами (люди – не бессмертные особи) и существующая на практике прогрессивная система налогообложения учитываются в многочисленных эмпирических исследованиях, посвященных теореме эквивалентности Рикардо-Барро. Отсутствие бесспорных эмпирических доказательств правоты подхода Барро, однако, не делает его взгляды теоретически менее интересными. В экономической науке существует множество гипотез и концепций, которые фигурируют в многочисленных изданиях учебного и научного характера, несмотря на то, что они не выдержали эмпирической проверки на их абсолютную достоверность: эффект Гиффена, «ликвидная ловушка» (см. Приложение 2 к настоящей главе) и многие другие. Теорема эквивалентности Рикардо-Барро важна и интересна прежде всего тем, что обращает внимание на проблемы межвременнуго выбора в процессе потребления и связи между нынешним и будущими поколениями налогоплательщиков, а эта тема всегда будет актуальна, особенно в странах, сталкивающихся с долгосрочной государственной задолженностью.

Основные понятия:

Налогово-бюджетная политика	fiscal policy
Государственный бюджет	government budget
Налогово-бюджетный (фискальный федерализм)	fiscal federalism
Налогообложение	taxation
Принцип получаемых благ	benefits, principle of taxation
Принцип платежеспособности	ability –to-pay, principle of taxation

Налоги	taxes
– прямые	– direct taxes
– косвенные	– indirect taxes
Налоговая ставка	tax rate
– предельная	– marginal
– средняя	– average
Кривая Лаффера	Laffer curve
Переложение налогового бремени	tax shifting
Бюджетный дефицит	budget deficit
– первичный	– primary
– структурный	– structural
– циклический	– cyclical
– фактический	– actual
Бюджетный профицит (излишек)	budget surplus
Монетизация дефицита	monetization of deficit
Эффект вытеснения	«crowding out» effect
Мультипликатор сбалансированного бюджета	balanced budget multiplier
Теорема Хаавельмо	Haavelmo theorem
Дискреционная налогово-бюджетная политика	discretionary fiscal policy
Автоматическая налогово-бюджетная политика	automatic fiscal policy
Автоматические стабилизаторы	automatic stabilizers
Государственный долг	national debt
– внешний	– external
– внутренний	– internal
Рефинансирование государственного долга	refinancing the national debt
Дефолт	default
Теорема эквивалентности Рикардо-Барро	Ricardian-Barro equivalence theorem

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 к гл. 22

Таблица П 22.1

Реализация правил налогово-бюджетной политики по странам

	Цель, или максимальная задача	Период действия	Инструмент введения	Правительственный уровень	Плата за несоблюдение
Нидерланды	Ограничения в отношении структурного дефицита	1961-74	Политика правительства	Центральное правительство	Степень доверия
Члены Европейского Союза	Среднесрочное общее балансирование Ежегодное ограничение дефицита (3% от ВНП)	С 1997 г.	Международный договор[1] (стадия 3 Экономического и валютного Союза)	Наднациональные органы управления	Степень доверия Финансовая (с 1999 г.)
США	Ежегодное общее балансирование	Проект	Конституционная поправка	Федеральное правительство	Юридическая
Коста Рика	Ежегодное ограничение дефицита (1% от ВНП)	Проект	Конституционная поправка	Общественный сектор	Юридическая
Швейцария	Балансирование в соответствии с циклом	Проект	Конституционная поправка	Федеральное правительство	Степень доверия
Новая Зеландия	Среднесрочное операционное балансирование	С 1994 г.	Положения закона	Общественный сектор	Степень доверия
Германия	Ежегодное балансирование счета текущих операций	С 1949 г.	Конституционная поправка	Федеральное правительство и правительства административных единиц	Юридическая
Япония	Ежегодное балансирование счета текущих операций	1946-75 и предлагается с 2003	Положения закона	Центральное правительство	Юридическая
США	Ежегодное балансирование счета текущих операций	Различные периоды	Конституционная поправка	Правительства административных единиц	Юридическая
Канада	Общее балансирование или ограничение дефицита	С 1993 г.	Положения закона	Правительства административных единиц	Юридическая
Индонезия	Отсутствие внутренних займов	С 1967 г.	Политика правительства	Наднациональные органы управления	Степень доверия
Члены Европейского Союза	Отсутствие займов у центрального	С 1994 г.	Международный договор (стадия 2 Экономического и	Наднациональные органы управления	Юридическая

[1] Включая Пакт о стабильности и экономическом росте и документы Европейского Совета.

Продолжение таблицы П 22.1

Аргентина, Канада, Чили, Эквадор, Венгрия, Япония, Перу, США	Отсутствие займов у центрального банка	Различные периоды	Различные	Наднациональные органы управления	Юридическая
Члены зоны франка CFA (Договор о финансовом сотрудничестве в Центральной Африке)	Займы у центрального банка в пределах 20% от прошлогодних доходов	С 1973 г.	Международный договор	Наднациональные органы управления	Финансовая
Бразилия, Египет, Морокко, Филиппины, Словацкая Республика	Займы у центрального банка в пределах фиксированной доли от прошлогодних доходов	Различные периоды	Различные	Наднациональные органы управления	Юридическая или степень доверия
Члены Европейского Союза	Ограничения в отношении общего долга (60% от ВНП)	С 1997 г.	Международный договор (стадия 3 Экономического и валютного Союза)	Наднациональные органы управления	Юридическая

Источник: Kopits G., Symansky S. Fiscal Policy Rules. Occasional Papers 162. IMF. 1998. p. 3.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 к гл. 22

Анализ кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики с помощью модели «*IS-LM*»

(*приложение 2 используется и для гл. 20*)

Известные ученые Джон Хикс (Великобритания) и Элвин Хансен (США) разработали на базе кейнсианской теории стандартную равновесную модель рынка. Общее равновесие на реальном и денежном рынке исследуется с помощью аппарата кривых «*IS-LM*».

Обратимся к построению кривой *IS*. Кривая *IS* (Investment-Saving) характеризует равновесие в товарном (реальном) секторе хозяйства. Взаимосвязь сбережений, инвестиций, уровня процента и уровня дохода можно графически представить таким образом: (рис. 1).

На этом графике представлена кривая *IS*, т. е. «investment-saving» («инвестиции-сбережения»).

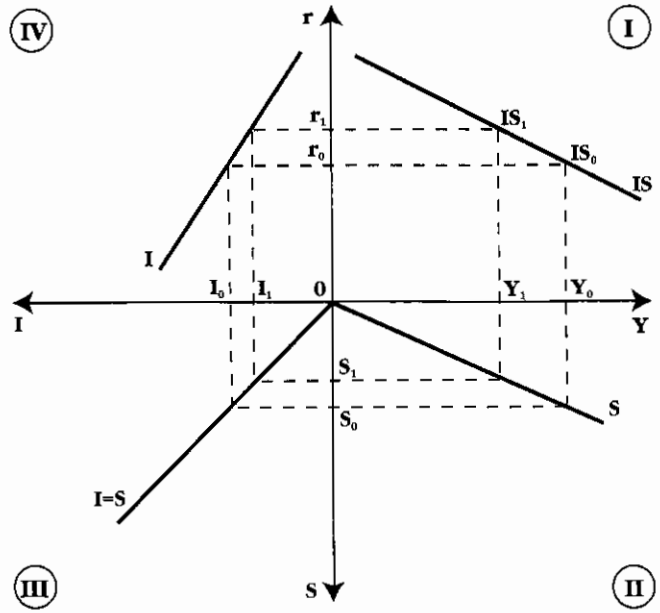


Рис. 1. ***Построение кривой IS («инвестиции-сбережения»)***

Что же иллюстрируют кривые[1] на рис. 1? Кривая *IS* позволяет показать одновременно связи между четырьмя переменными: сбережениями, инвестициями, процентом и национальным доходом. При помощи этой модели можно понять условия равновесия на *реальном рынке*, т. е. рынке товаров и услуг. Ведь равенство *I* и *S* и есть условие этого равновесия.

Анализ начнем с IV квадранта. Здесь изображена известная нам обратно пропорциональная зависимость между инвестициями и реальной ставкой процента. Чем выше *r*, тем ниже *I*. В данном случае уровню r_0 соответствуют инвестиции в размере I_0. Далее обращаемся к III квадранту. Биссектриса, исходящая из начала осей координат III квадранта, есть не что иное, как отражение равенства, о котором неоднократно говорилось, т. е. $I = S$. Она помогает нам найти такое значение сбережений, которое равно инвестициям: $I_0 = S_0$. Затем ис-

[1] Мы предполагаем, что функции сбережений и инвестиций имеют линейный вид, поэтому графики сбережений и инвестиций, также как и график *IS*, представлены как прямые линии. Однако мы будем традиционно использовать термин «кривая», учитывая, что линейные функции сбережений, инвестиций и др. могут быть представлены как частный случай нелинейных.

следуем II квадрант. Представленная здесь кривая – это уже известный нам график сбережений, ведь S зависит от реального дохода (Y). Уровню S_0 соответствует объем реального дохода Y_0. И, наконец, в I квадранте можно, зная уровень r_0 и Y_0, найти точку IS_0.

Если норма процента повысится, то произойдут следующие изменения (опять исследуем IV, III, II и I квадранты): повышение процентной ставки от уровня r_0 до r_1 приведет к уменьшению инвестиций, т. е. до уровня I_1. Этому соответствуют и меньшие сбережения S_1, образовавшиеся при меньшем объеме дохода Y_1. Следовательно, теперь можно найти точку IS_1. Через точки IS_0 и IS_1 можно провести кривую IS.

Итак, **кривая *IS* показывает различные сочетания между ставкой процента и доходом при равновесии между сбережениями и инвестициями.** Это – не функциональная зависимость, в том смысле, что доход (Y) не является аргументом, а процентная ставка (r) – функцией. Важно понять, что *любая* точка на кривой IS отражает равновесный уровень сбережений и инвестиций (сбалансированный рынок благ) при различных сочетаниях дохода и ставки процента. Это естественно, так как условием равновесия на реальном рынке (рынке благ) является равенство $I = S$. Наклон кривой IS с «северо-запада» на «юго-восток» означает, что, чем меньше уровень реального дохода, тем выше должна быть реальная ставка процента, чтобы рынок товаров оставался в равновесии.

Далее рассмотрим построение кривой LM (рис. 2). Кривая LM (liquidity-money) характеризует равновесие в денежном секторе экономики и является геометрическим местом множества точек, представляющих различные комбинации ставки процента r и уровня реального дохода Y, при которых денежный рынок находится в равновесии (при заданном количестве денег M^S и неизменных ценах). Алгебраически кривая LM была выведена из уравнений, характеризующих кейнсианскую модель денежного рынка. Уравнение кривой LM записывается как $M/P = L(r, Y)$, т. е. реальное предложение денег M/P равно спросу на деньги L, зависящему от уровня процентной ставки и дохода. Дж. Хикс показал, что графически кривая LM должна быть наклонена с «северо-востока» на «юго-запад». Это свидетельствует о том, что рынок денег будет в равновесии, если увеличению реального дохода будет соответствовать более высокая ставка процента.

Графическое выведение кривой LM показано на рис. 2. Анализ начнем со II квадранта. В нем показана положительная зависимость между трансакционным спросом на деньги и спросом на деньги из предосторожности, с одной стороны, и реальным национальным доходом (Y), с другой стороны. Квадрант III показывает, как распределяется общий спрос на деньги: какая его часть хранится для совершения сделок и из-

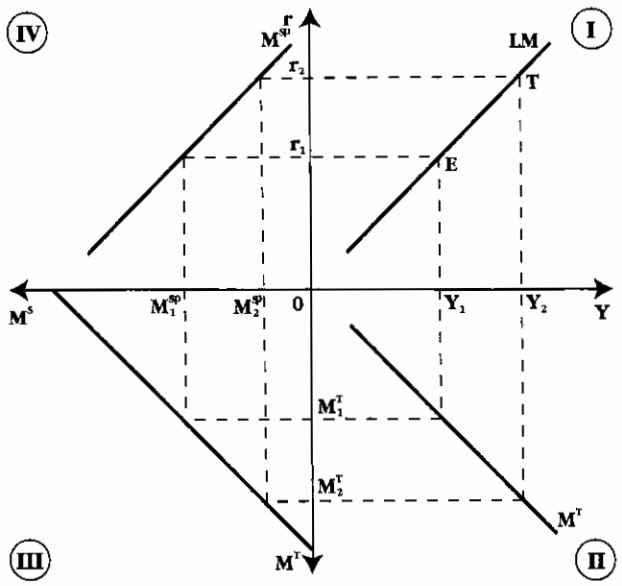


Рис. 2. ***Построение кривой LM***

за мотива предосторожности, а какая – остается на спекулятивные цели (см. формулу (10) в гл. 20). Квадрант IV показывает график спекулятивного спроса на деньги как убывающую функцию ставки процента. Наконец, в квадранте I изображена кривая LM, которая показывает различные сочетания ставки процента r и реального дохода Y, при которых денежный рынок находится в равновесии. Другими словами, в каждой точке кривой LM общий спрос на деньги (L) равняется заданному фиксированному предложению денег (M^S).

Допустим, что при равновесном реальном доходе Y_1 (см.квадрант II), трансакционный спрос на деньги и спрос на деньги из-за мотива предосторожности M^T равен величине M^T_1. Тогда из общего спроса на деньги на спекулятивные цели остается M^{Sp}_1 при процентной ставке r_1. Это определяет точку E в квадранте I. Аналогичным образом, при равновесном доходе Y_2 трансакционный спрос на деньги и спрос на деньги из-за мотива предосторожности равен M^T_2. В квадранте III определяем, что спекулятивный спрос на деньги составляет M^{Sp}_2, а в квадранте IV устанавливаем, что этому спекулятивному спросу соответствует реальная процентная ставка r_2. Это определяет точку T в квадранте I. При желании, действуя таким же образом, можно определить еще ряд точек, отражающих равенство спроса на деньги и их предложения. Соединяя

точки *E* и *T* (а также другие аналогичные точки) в квадранте I, получаем кривую *LM* (в нашем случае, так же, как и при исследовании кривой *IS*, мы сделали допущение, что кривая *LM* является прямой линией).

Кривая *LM*, так же, как и кривая *IS*, *не является графиком функции реального дохода от ставки процента*, а показывает только такое изменение реального дохода при изменении ставки процента, которое позволяет поддерживать равновесие на денежном рынке. Кривая *LM* имеет положительный наклон к горизонтальной оси, что характеризует прямую зависимость между экономическими переменными: для сохранения равновесного состояния необходимо, чтобы при увеличении процентной ставки реальный доход также возрастал, так как рост процентной ставки снижает спрос на деньги, а увеличение реального дохода повышает спрос на деньги, компенсируя падение спроса на ликвидность.

Модель «*IS-LM*» позволяет вывести уже известную нам кривую совокупного спроса *AD*, которая изображается в системе координат «общий уровень цен – реальный объем производства». Если уровень цен *P* возрос, то кривая *LM* смещается влево (так как уровень цен входит в уравнение *LM*), а кривая *IS* остается неизменной (при прочих равных условиях). Новое равновесие в данной модели устанавливается при более высокой процентной ставке и более низком уровне реального дохода. Следовательно, при повышении общего уровня цен реальный доход начинает понижаться. Эта зависимость показана на рис. 3 (нижняя часть), который связывает модель «*IS-LM*» с графиком совокупного спроса *AD*.

Модель «*IS-LM*» можно с успехом применить к анализу общего равновесия и результатов проведения макроэкономической политики.

Равновесному состоянию одновременно реального и денежного секторов экономики соответствует точка пересечения кривых *IS* и *LM*. Этой точке соответствуют такие значения равновесного дохода Y^* и равновесной процентной ставки r^*, при которых выполняются условия равновесия как на рынке товаров и услуг, так и на денежном рынке. Кривые *IS* и *LM* изображены для заданного уровня реального предложения денег в экономике, т. е. предполагаются *фиксированные цены*. Кроме того, константами являются такие переменные экономической политики, как уровень государственных расходов и налогов.

На рис. 3 (верхняя часть) показано равновесие в модели «*IS-LM*». На рисунке видно, что при заданном положении кривых *IS* и *LM* (при прочих равных условиях) существует единственно возможные значения реального дохода *Y* и процентной ставки *r*, когда оба сектора экономики находятся в равновесии.

Рассмотрим с помощью модели «*IS-LM*», как различные варианты

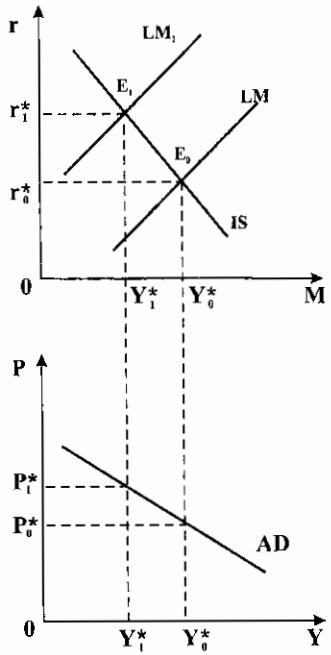


Рис. 3. ***Равновесие в модели «IS-LM» (верхняя часть) и связь с моделью «AD-AS» (нижняя часть)***

макроэкономической политики влияют на изменение равновесного состояния в экономике.

Допустим, что правительство проводит стимулирующую налогово-бюджетную политику: увеличивает государственные расходы и снижает налоги. Это приводит к смещению кривой *IS* вправо, тогда как кривая *LM* остается неизменной. Такая ситуация показана на рис. 4. Для сохранения равновесия в реальном и денежном секторах теперь требуется более высокая процентная ставка и больший уровень реального дохода. Как мы знаем, при росте государственных расходов ΔG, реальный доход в экономике должен увеличиться на величину $\Delta G \times 1/(1 - MPC)$, т. е. проявляется мультипликационный эффект. Поэтому первоначально, при той же самой процентной ставке, новое равновесие установится в точке E_2. Однако, в этой точке наблюдается избыточный спрос на деньги, что вызывает повышение процентной ставки. Этот рост процентной ставки продолжается до уровня, соответствующего точке E_1, когда исчезнет избыточный спрос на деньги. Однако точке E_1 соответствует

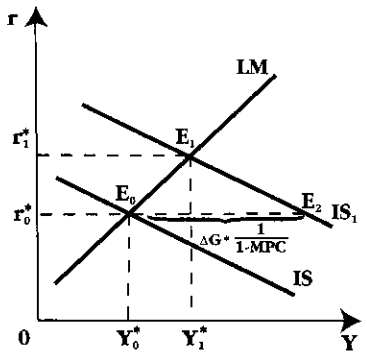


Рис. 4. ***Эффект стимулирующей налогово-бюджетной политики***

более низкий (по сравнению с точной E_2) уровень реального дохода. Мультипликатор совокупных расходов не может проявиться в данном случае в полную силу из-за уже знакомого нам **эффекта вытеснения,** который заключается в том, что рост процентной ставки приводит к сокращению частных инвестиций и частного потребления. Как показывает рис. 4, несмотря на эффект вытеснения, совокупный спрос растет от уровня Y^*_0 до уровня Y^*_1.

В модели «*AD-AS*» аналогичный рост совокупного спроса иллюстрируется смещением кривой *AD* вправо, что позволяет увеличить реальное производство при том же самом уровне цен. Однако, всегда ли мы будем наблюдать прирост равновесного объема производства? Это зависит от конфигурации кривой *AS* и от положения точки пересечения этой кривой с кривой *AD*. Если кривая *AD* пересекает кривую *AS* на ее вертикальном отрезке (классический отрезок), то рост совокупного спроса ведет исключительно к росту цен, в то время, как равновесный объем производства не меняется.

Модель *IS-LM* характеризует *краткосрочный период, когда цены в экономике фиксированы.* Это соответствует горизонтальному (кейнсианскому) отрезку кривой *AS*. Если кривая *AD* пересекает кривую *AS* на этом горизонтальном отрезке, то рост совокупного спроса целиком трансформируется в рост равновесного объема производства.

Допустим теперь, что правительство проводит стимулирующую кредитно-денежную политику: увеличивает денежное предложение или понижает учетную ставку процента. Как это повлияет на изменение равновесия реального и денежного рынков?

Поскольку величина денежной массы *M* входит в уравнение кривой *LM*, то модель «*IS-LM*» отразит рост *M* путем смещения вправо кривой

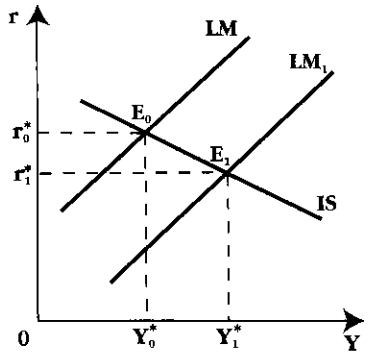


Рис. 5. ***Эффект стимулирующей кредитно-денежной политики***

LM, при том, что кривая *IS* останется неизменной. На рис. 5 показано, что первоначальное равновесие в экономике устанавливается в точке E_0 при уровне реального дохода Y^*_0. Рост предложения денег при неизменности цен вызывает увеличение реальных запасов денежных средств *M/P* и, как утверждается в теории предпочтения ликвидности, приводит к понижению процентной ставки с r_0 до уровня r_1. Кривая *LM* смещается вправо в положение LM_1 и это ведет к росту реального дохода с Y^*_0 до Y^*_1.

Так же, как в случае проведения налогово-бюджетной политики, результаты стимулирующей кредитно-денежной политики зависят от конфигурации кривой совокупного предложения. Если в модели *AD-AS* кривая *AD* пересекает кривую *AS* на ее вертикальном отрезке, то рост предложения денег и смещения кривой *LM* приведут к росту общего уровня цен. Это, в свою очередь, вызовет сокращение реальных денежных запасов *M/P* и смещение кривой *LM* влево, что возвращает ее в прежнее положение. В таком случае, следовательно, не будет происходить роста реального дохода *Y*.

Рассмотрим три частных и исключительных случая изменения равновесия в модели «*IS-LM*». Эти случаи иллюстрируют разные концепции общего макроэкономического равновесия.

В первом случае кривая *LM* проходит вертикально, т. е. спрос на деньги характеризуется абсолютной нечувствительностью к изменению процентной ставки. Спрос на деньги, в таком случае, определяется только трансакционным мотивом. Считается, что данный случай отражает радикальный взгляд монетаристов по поводу того, что уровень реального дохода зависит исключительно от реального предложения денег.

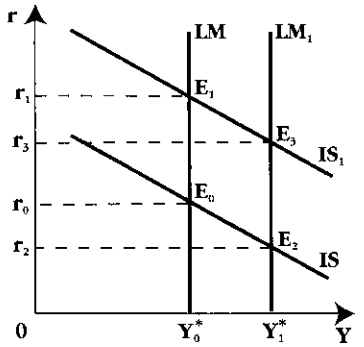


Рис. 6. ***Эффективность экономической политики в случае вертикальной кривой LM***

На рис. 6 видно, что в данном случае стимулирующая кредитно-денежная политика будет очень эффективна: при росте предложения денег кривая *LM* сместится вправо, а равновесный уровень реального дохода возрастет с Y^*_0 до Y^*_1. Если же проводится стимулирующая налогово-бюджетная политика, то она не приведет к росту реального дохода из-за *проявления эффекта вытеснения в полной мере* (а не частично, как было рассмотрено ранее).

Во втором случае кривая *LM* проходит горизонтально, т. е. спрос на деньги характеризуется абсолютной эластичностью относительно процентной ставки. В таком случае, увеличение предложения денег не приводит к росту реального дохода. Считается, что подобная ситуация существовала в США в годы Великой Депрессии (1930-е гг.) и именно такое объяснение неэффективности кредитно-денежной политики было предложено Дж. М. Кейнсом. При очень низком значении процентной ставки весь прирост предложения денег поглощается спекулятивным спросом на деньги. Процентная ставка остается неизменной и это приводит к тому, что попытки правительства увеличить реальный доход методами кредитно-денежной политики остаются безуспешными: инвестиции и доход не изменяются. Этот случай назван экономистами **«ликвидной ловушкой»**. Только фискальная политика может вывести экономику из кризиса: *эффект вытеснения в этом случае совсем отсутствует*, как показано на рис. 7.

В третьем случае кривая *IS* проходит вертикально, т. е. мы наблюдаем **«инвестиционную ловушку»**. Это может произойти только в том случае, когда потребление и инвестиции не реагируют на изменение процентной ставки, т. е. их эластичность по отношению к процентной ставке равна нулю. При этом допустим, что кривая *LM* имеет обычный вид восходящей кривой. На рис. 8 показано, что в таком случае налогово-бюджетная политика будет исключительно эффективна. *Эффект*

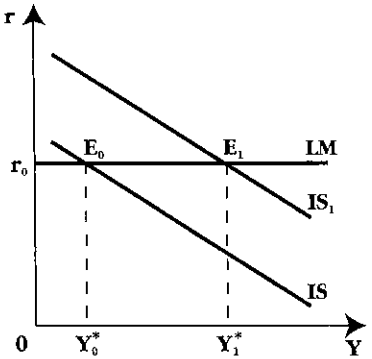


Рис. 7. ***Эффективность экономической политики в случае горизонтальной кривой LM***

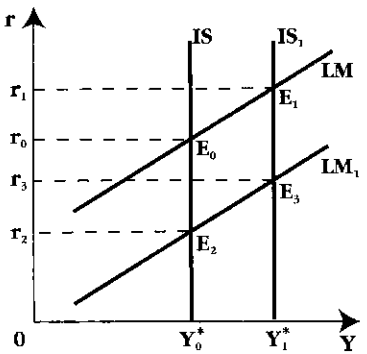


Рис. 8. ***Эффективность экономической политики при вертикальной кривой IS***

вытеснения отсутствует так же, как в предыдущем случае, а мультипликатор совокупных расходов действует в полную силу. При увеличении государственных расходов и снижении налогов кривая IS_0 смещается вправо в положение IS_1, а реальный доход увеличивается с Y^*_0 до Y^*_1. В таком случае, кредитно-денежная политика будет, наоборот, неэффективна и ее проведение не повлияет на совокупный спрос.

Подводя итоги вышесказанному, следует отметить, что модель «*IS-LM*» может успешно использоваться при анализе макроэкономической политики. Правительство способно путем изменения таких экономических переменных, как государственные расходы (*G*), налоговые поступления (*T*) и денежная масса (*M*) добиваться стабилизации развития национальной экономики. Это означает, что правительство может смяг-

чать циклические колебания, вызванные резкими изменениями совокупного спроса или совокупного предложения. Для эффективного проведения налогово-бюджетной или монетарной политики правительству необходимо представлять себе конфигурацию кривых *IS* и *LM*, оценивать возможность попадания экономики в «ликвидную» или «инвестиционную ловушку». Действия «на глазок», без серьезной макроэкономической обоснованности правительственных программ могут лишь дестабилизировать национальное хозяйство.

Основные понятия:

Модель «*IS-LM*»	*IS-LM* model
Ликвидная ловушка	liquidity trap
Инвестиционная ловушка	investment trap

Глава 23. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

«Это было во время инфляции. В месяц я получал 200 биллионов марок.

Деньги выдавали по два раза в день и тут же устраивали на полчаса перерыв – чтобы успеть пробежаться по магазинам и хоть что-нибудь купить до того, как объявят новый курс доллара, после чего деньги обесценивались наполовину».

Эрих М. Ремарк
«Три товарища»

Инфляция – неизбежный спутник долгосрочного развития экономики с гибкими ценами. Поддержание уровня полной занятости без инфляции – цель государственного регулирования рыночной экономики. Однако инфляция – сложный и по-разному проявляющийся социально-экономический феномен, вызывающий споры и разногласия среди экономистов. Сущность и происхождение инфляции далеко не одинаково трактуются представителями различных экономических школ. Поверхностное представление о причинах инфляции ведет к неправильным методам борьбы с этим явлением. Вот почему в данной главе будет уделяться большое внимание не только трактовке понятия инфляции и формам ее проявления, но и многочисленным факторам, причинам, порождающим этот феномен, а также выявлению приемлемых или оптимальных темпов инфляции для экономики.

§ 1. Определение инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Измерение инфляции

Инфляция[1] – это повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением денежной единицы.

Сущностью инфляции является дисбаланс между совокупным предложением и совокупным спросом в сторону превышения последнего, сложившийся одновременно на всех рынках (на товарном, денежном и рынке ресурсов). Этот дисбаланс проявляется в разных формах. В рыночной экономике, т. е. в условиях относительной гибкости и мобильности ценового сигнала, превышение совокупного спроса над совокупным предложением выражается в росте общего уровня цен. Это – **открытая форма инфляции**.

В экономике с фиксированными ценами возникшая недостаточность предложения по отношению к спросу сохраняет форму дефицита, не перерастая (при прочих равных условиях) в открытую инфляцию. Некоторые экономисты полагают, что дефицит – это антипод открытой инфляции: если отпустить цены, то дефицит быстро исчезнет, но за это придется «заплатить» повышением общего уровня цен. Поэтому многие экономисты считают *дефицит проявлением инфляции в скрытой форме*.

Именно в виде **тотального дефицита**, развивающегося на всех уровнях производства и потребления, проявляется инфляция в экономике с негибким, фиксированным ценообразованием, т. е. в централизованной экономике (например, в командно-административной системе), где решения об объемах распределения, производства, потребления и ценах принимаются из единого центра. Нарастающий дефицит сопровождается очередями, снижением качества товаров и услуг, развитием бюрократического и черного рынка, на которых товарные цены, выраженные в денежных единицах или в объеме услуг, предоставляемых в обмен на товары, растут в унисон с дефицитом. Это – **скрытая форма инфляции, или подавленная инфляция**.

[1] «Инфляция» (inflatio) дословно означает «вздутие» и как термин впервые было использовано для обозначения «вздутия» бумажно-денежной массы в Северной Америке во время гражданской войны 1861–1865 годов.

Напротив, проявление дисбаланса между спросом и предложением в виде открытой формы инфляции, т. е. в росте цен, сопровождается снижением покупательной способности и обесценением денег по отношению к конечным товарам и ресурсам.

Однако инфляция не означает, что абсолютно все цены в экономике стремятся к повышению. Цены могут колебаться одновременно с разной скоростью и разнонаправленно на межотраслевом и внутриотраслевом уровне. Инфляцию, сопровождающуюся ценовой разбалансированностью, когда в одних секторах цены растут разными темпами, а в других могут сокращаться, называют **несбалансированной инфляцией**. Ее сложнее выявить и урегулировать, чем **сбалансированную инфляцию**, при которой цены изменяются в одном направлении и примерно одинаковыми темпами. Главное при определении открытой инфляции – установить, что общий уровень цен повышается.

Открытая инфляция обычно измеряется в темпах прироста уровня цен за год и подсчитывается в процентах:

$$\pi = \frac{P_1 - P_0}{P} \times 100\%, \qquad (1)$$

где π – темп инфляции в процентах за год, P_1 – уровень цен данного года, P_0 – уровень цен предшествующего года. В качестве показателя уровня цен используется дефлятор ВВП, но так же можно использовать индекс потребительских цен и индекс промышленных цен (об индексах цен подробнее см. гл. 16).

Необходимо иметь в виду, что не любое повышение цен – инфляция. С понятием открытой инфляции не следует смешивать рост цен, вызванный, например, сезонными колебаниями спроса и предложения, природными катаклизмами и, что очень важно, экономическими циклами. *Рост цен, происходящий не по причине искажения оценки ресурсов, товаров и услуг, нарушающего пропорции обмена и распределения, а по каким-либо другим причинам*[1], *инфляцией не является*. Поэтому при оценке инфляции необходимо очистить цены от неинфляционных колебаний. Так, если в экономике ежемесячный темп инфляции составляет 7%, а цены на сельскохозяйственную продукцию сезонно снизились, скажем на 1,5%, то нельзя утверждать, что в этот период инфляция снизилась до 5,5% в месяц.

Инфляция проявляется в разной степени. По темпам различают умеренную (или ползучую) инфляцию, галопирующую инфляцию и гиперинфляцию, которые в странах с развитой рыночной экономикой определяются по следующим критериям.

Умеренной (или ползучей) называется инфляция с темпами до 10% в год. Это низкий темп инфляции, при котором обесценение денег настолько незначительно, что сделки заключаются в номинальных ценах.

Галопирующая инфляция ограничена рамками от 10 до 100% в год. Деньги обесцениваются довольно быстро, поэтому в качестве цен для сделок либо используют устойчивую валюту, либо в ценах учитываются ожидаемые темпы инфляции на момент платежа. Другими словами, сделки (контракты) начинают индексироваться.

Гиперинфляция в странах с развитой рыночной экономикой определяется темпами свыше 100% в год.

Для стран с неустойчивой экономикой, развивающейся или переходной, критерий начала гиперинфляции значительно выше.[1] Обесценение денежных средств происходит настолько стремительно, что цены могут пересчитываться ежедневно и даже по несколько раз в день. Гиперинфляция вызывает «бегство от денег», разрушает банковскую систему и парализует не только производство, но и сам механизм рынка. Ожидание гиперинфляции создает панические настроения в бизнесе.

Критерии гиперинфляции различаются по странам. Очень высокие темпы инфляции – еще не гиперинфляция. Как определить, перешла ли страна черту гиперинфляции, и когда можно считать, что гиперинфляция преодолена? Рабочий показатель гиперинфляции для многих экономистов – 1000% в год. Однако, полезно рассмотреть **критерий гиперинфляции по Кейгану**. Американский экономист полагает, что гиперинфляцией в развивающихся странах можно считать темпы прироста уровня цен, более 50% в месяц, что при пересчете на годовые темпы инфляции составляет 13000%.[2] Преодоленной гиперинфляция считается в том месяце, если в течение предшествующих ему 12 месяцев темпы инфляции не превышали 50%.

[1] Например, повышение квалификации и, соответственно, производительности рабочей силы, подлежит большему вознаграждению. Если заработная плата увеличивается адекватно росту производительности труда, и, соответственно, повышается уровень цен – это не инфляция. А вот когда рост заработной платы превысит рост производительности труда, т. е. произойдет завышенная оценка данного фактора производства, тогда мы говорим об инфляции.

[1] Для стран с развивающимся рынком, с неустойчивой переходной экономикой отсчет гиперинфляции ведется от более высокого уровня. Например, в России в 1992 году темпы инфляции достигали 1353% в год, но официально были признаны лишь близкими к гиперинфляции.

[2] Ежемесячный темп инфляции пересчитывается в годовой по формуле сложного процента $[(1 + r)^n] \times 100\%$, где r – ежемесячный темп инфляции в виде десятичной дроби, а $n = 12$.

§ 2. Инфляция и номинальные цены. Инфляционные ожидания. Эффект Фишера

В рыночной экономике с гибкими ценами инфляция выражается в том, что рост денежной массы опережает увеличение товарной массы (т. е., по образному выражению «... слишком много денег гоняется за малым количеством товаров»). Если спрос обгоняет предложение, то общий уровень цен в экономике будет расти. Для покупки того же объема подорожавших товаров и услуг потребуется больше денег. Это значит, что падает покупательная способность денег, они обесцениваются: на ту же сумму при более высоких ценах приобретается уже меньше товаров и услуг, чем до повышения цен. При умеренных темпах инфляции реальные цены (т. е. цены, скорректированные дефлятором ВВП) могут оставаться неизменными, однако номинальные цены растут. Вместе с ними, согласно известной количественной теории денег, растет спрос на деньги (экономические агенты стремятся поддержать неизменным запас своих реальных денежных средств, т. е. M/P). При росте P растет и спрос на денежную массу.

На денежном рынке деньги выступают как объект спроса и предложения. И если спрос на деньги повышается, а предложение денег (как экзогенная величина) остается неизменным, то цена денег должна возрасти. Вспомним, что на денежном рынке ценой денег является ставка процента. Таким образом, инфляционное повышение цен вызывает (при прочих равных условиях) повышение ставки процента на денежном рынке.

Так же, как цены подразделяются на реальные и номинальные, т. е. не очищенные от инфляции, ставка процента, выполняющая роль ценового сигнала на денежном рынке, подразделяется **на номинальную и реальную** (о чем шла речь в гл. 12). Рассмотрим эту проблему подробнее.

В магазинах мы судим о том, сколько стоит товар, по номинальным ценам. Аналогично в банках мы сталкиваемся с номинальной ставкой процента. Но что же такое реальная ставка процента?

Допустим, мы получили в банке по срочному депозиту 12% годовых. Значит ли это, что на 12% от вложенной суммы денег мы стали богаче? Да, денег мы имеем больше именно на эту величину. Однако, если за период хранения вклада инфляция выросла, скажем, на 7% в год, то покупательная способность суммы депозита с процентами сократилась на величину темпа инфляции. В этом случае мы сможем купить товаров на 7% меньше и наш выигрыш от вклада реально составил лишь 5% годовых, а не 12%. Это и есть реальная ставка процента. Иначе говоря, **реальная ставка процента – это изменение покупательной способности суммы депозита с процентами, скорректированное на темп инфляции.**

Если номинальные цены известны, значит, мы знаем и темп инфляции π. Также известна номинальная ставка банковского процента i. Тогда при невысокой инфляции величина реальной ставки процента r составит:

$$r = i - \pi \qquad (2)$$

Более точная формула реальной ставки процента, используемая для высоких темпов инфляции, немного сложнее:

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi} \qquad (3)$$

Формулы (2) и (3) показывают, что реальная ставка процента равна скорректированной на темп инфляции номинальной ставке процента.

Вернемся к равенству (2) и выразим номинальную процентную ставку через реальную ставку процента и темп инфляции:

$$i = r + \pi \qquad (4)$$

Это знакомое нам **уравнение Фишера** кратко анализировалось в гл. 12. Оно показывает, что на номинальную ставку процента действуют изменения реальной процентной ставки и темпов инфляции. Отсюда следует и **эффект Фишера**: *номинальная ставка в условиях инфляции изменяется так, что реальная ставка процента остается неизменной,* т. е. на сколько процентов вырастет π, на столько же процентов увеличивается и i. Такая зависимость между номинальной ставкой процента и темпами инфляции действительно наблюдалась в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в США на протяжении последних сорока лет эта зависимость прослеживалась в периоды относительно невысоких (до 15% в год) темпов инфляции.

Инфляция, как отмечалось ранее, стала постоянным спутником хозяйственной жизни после отказа от системы золотого стандарта в промышленно развитых и развивающихся странах. Длительное пребывание в условиях инфляции вызвало приспособление к ней экономических субъектов при помощи механизма инфляционных ожиданий. **Инфляционные ожидания** (π^e) – это оценка субъектами рынка изменения темпов инфляции в будущем периоде. Можно сказать, что инфляционные ожидания управляют ценами. Экономические агенты закладывают инфляционные ожидания в будущие номинальные цены на всех стадиях производства и реализации товаров и услуг, чтобы застраховать свою выручку от обесценения. В экономической теории различаются статические, адаптивные и рациональные инфляционные ожидания. Их механизм будет раскрыт в § 6 данной главы.

Затяжной рост цен порождает *устойчивые инфляционные ожидания*, что придает инфляции самоподдерживающийся, т. е. инерционный характер. Под влиянием устойчивых ожиданий раскручивается инфляционная спираль. Это сказывается на поведении всех экономических агентов: потребители страхуются, закупая товары впрок. Тем самым потребители создают давление спроса, что заставляет производителей еще больше повышать цены. Банки повышают номинальную ставку процента. Профсоюзы закладывают в трудовые договоры повышенную ставку заработной платы. Инфляция совершает новый виток, формируются новые и более высокие инфляционные ожидания.

Инерционная инфляция особенно опасна, так как ее трудно преодолеть. Ведь сложнее всего переломить настрой экономических агентов, изменить их поведение. Стимулирующая кредитно-денежная политика может лишь усилить ожидания инфляции. Формируется порочный круг: инфляционные ожидания – повышение уровня цен – новые инфляционные ожидания – новое повышение уровня цен и т. д.

Если учесть, что любые текущие цены – это не что иное, как сформировавшиеся в предшествующем периоде ожидания по поводу будущих цен или будущих темпов инфляции, то уравнение Фишера примет вид:

$$i = r + \pi^e , \qquad (5)$$

где π^e – ожидаемый темп инфляции.

Важно отметить, что эффект Фишера проявляется только в условиях **прогнозируемой (ожидаемой) инфляции** с устойчивыми инфляционными ожиданиями экономических агентов. Однако существует понятие и **непрогнозируемой (неожидаемой) инфляции**. Например, в эпоху золотого стандарта инфляция не была устойчивой. Существовала одинаковая возможность как повышения, так и снижения ее темпов в будущем, а значит, и описываемая неоклассиками гипотетическая возможность автоматического выхода рынка из дефляции. Каков его механизм? Экономические агенты при понижении общего уровня цен начинают чувствовать себя реально богаче (эффект богатства) и, не ожидая дальнейшего снижения цен, будут стремиться сохранить выросший по отношению к упавшим ценам объем реальных денежных запасов (M/P) на прежнем уровне. Поэтому покупатели станут увеличивать свои закупки на рынке товаров. Рост потребительского спроса начнет подталкивать цены вверх, и тенденция уровня цен к понижению приостановится. Таким образом, в отсутствие ценовых ожиданий срабатывает **эффект реальных денежных запасов**, который в экономической литературе называется

также **эффектом Пигу**.[1] По аналогии с дефляцией в экономической теории эффект Пигу рассматривается и применительно к инфляции. Здесь ход рассуждений обратный: повышение уровня цен приводит к тому, что экономический субъект чувствует себя реально беднее (рост P при неизменном номинальном предложении денег M). Это приведет к сокращению спроса на рынке товаров и повлечет за собой давление на цены в сторону их снижения. Но автоматический выход возможен только из непрогнозируемой, или неожидаемой инфляции. Если у населения сформировались инфляционные ожидания, то, несмотря на ежедневный рост уровня цен, население может увеличивать закупки на товарном рынке (достаточно вспомнить всплеск ажиотажного спроса в конце августа-начале сентября 1998 г. в связи с финансовым кризисом в России).

§ 3. Причины возникновения инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек

Существует множество причин, способных изменить темпы прироста уровня цен. Для более детального изучения воздействия инфляционных факторов на экономику, разделим их на две категории: на факторы, лежащие на стороне совокупного спроса и факторы, лежащие на стороне совокупного предложения. На этой основе экономисты различают два типа инфляции.

Инфляция спроса – это тип инфляции, которая вызвана причинами, лежащими на стороне совокупного спроса. **Инфляция издержек** – это тип инфляции, вызванной причинами, лежащими на стороне совокупного предложения.

Механизм инфляции спроса графически изображен на рис. 23.1.

На промежуточном отрезке кривой AS рост цен может соответствовать росту производства, либо обгонять его. На вертикальном отрезке кривой AS, что соответствует совокупному предложению в долгосрочном плане, находящемуся на уровне полной занятости, дальнейшее расширение совокупного спроса вызовет только повышение уровня цен, т. е. инфляцию.

Мы видим, что расширение совокупного спроса в условиях приближения к полной занятости и при ее достижении вызывает рост общего уровня цен. Получается, что без инфляции нельзя добиться увеличения ВВП (на промежуточном отрезке AS).

Что же приводит к такого рода инфляции? Дело в том, что происходит рост платежеспособного спроса. За счет чего? Ведь экономика любой страны – система замкнутая, и увеличение доходов в одних

[1] Такое название эффекту Пигу (эффект реальных денежных запасов) дал американский экономист Д. Патинкин.

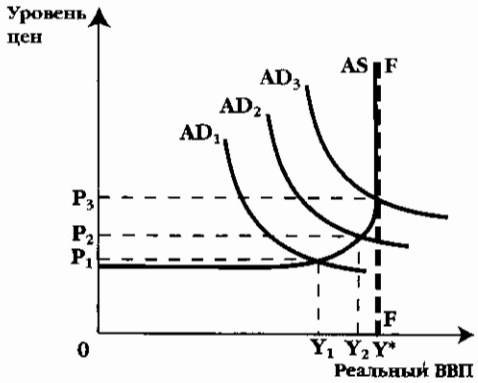


Рис. 23.1. ***Инфляция спроса***

секторах может, при прочих равных условиях, произойти только за счет перераспределения из других секторов, что в целом не изменит размеров совокупного спроса. Таким образом, увеличение платежеспособности может возникнуть лишь из-за дополнительной эмиссии денег, осуществляемой государством чрезмерно.[1] Вот и получается, что правительство, обладая монопольным правом на эмиссию денег, может в определенных случаях им злоупотреблять. Речь идет о явлении, которое в экономической теории получило название **сеньораж**, т. е. **доход, полученный правительством в результате его монопольного права печатать деньги.** Рассмотрим, что служит причиной сверхэмиссии, нарушающей баланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Причины вздутия совокупного спроса из-за дополнительной эмиссии, главным образом, связаны с дефицитом бюджета правительства (см. гл. 22) и способами его погашения.

Во-первых, если правительство считает, что покрытие бюджетного дефицита посредством займов у населения и бизнеса усилит дисбаланс между сбережениями и инвестициями, подняв ставку процента и сократив инвестиционный спрос, то оно может прибегнуть к монетизации государственного долга. *Чрезмерная* эмиссия и сопровождающая ее индексация доходов приводят к переплетению инфляционных ожиданий населения и бизнеса, что и раскручивает инфляционную спираль. Причем, к увеличению темпа инфляции могут привести любые

[1] Критерием, определяющим инфляционность эмиссии денег, является объем производимой в стране продукции: если темпы прироста денежной массы соответствуют темпам прироста реального ВВП, то такое увеличение предложения денег неинфляционно. Если же рост денежного предложения обгоняет рост реального ВВП, то происходит переполнение каналов обращения денежной массой сверх товарооборота.

чрезмерные расходы, превышающие доходы бюджета, даже такие, казалось бы, справедливые и благородные, как увеличение размера трансфертных платежей (пенсий, пособий, дотаций и т. д.).

Во-вторых, к инфляционному росту совокупного спроса приводит расширение государственного сектора, сопровождающееся увеличением заработной платы не в связи с ростом производительности труда, а для привлечения и поощрения государственных служащих и работников госпредприятий. К тому же, наращивание в экономике удельного веса продукции госсектора с фиксированными ценами на фоне увеличения номинального дохода работников также может стать инфляционным фактором.

В-третьих, финансирование военных заказов и расширение военно-промышленного комплекса (ВПК). Продукция этого сектора экономики специфична и не является объектом производственного и потребительского спроса. Сам же ВПК предъявляет спрос на рынке капитала, труда, а также на рынке потребительских товаров и услуг. Создается давление на цены в сторону их повышения, так как деньги для оплаты военных заказов увеличивают денежную массу, не подкрепленную массой товарной.

Итак, эмиссионное покрытие бюджетного дефицита является прямым фактором инфляции спроса. Сами же причины бюджетного дефицита, заключающиеся в неэффективности государственных расходов, вызывают (либо углубляют) количественные и структурные диспропорции между совокупным спросом и совокупным предложением и становятся косвенными факторами инфляции.

Аналогичное воздействие на совокупный спрос может оказать и стимулирующая кредитно-денежная политика Центрального банка в случае покупки облигаций на открытом рынке. Процентная ставка снизится за счет расширения денежной массы, а стимулируемые инвестиционные проекты смогут реализоваться только через определенный промежуток времени (лаг), в период которого и возможен инфляционный всплеск.

Помимо группы причин, связанных с бюджетным дефицитом и увеличением денежной массы, инфляцию спроса может усилить обесценение отечественной валюты страны по отношению к устойчивой иностранной валюте, если в составе денежного агрегата *M2X* высока доля иностранной валюты. Этот фактор при падении курса отечественной валюты срабатывает подобно дополнительной эмиссии и может вызвать инфляцию спроса.

Механизм раскручивания инфляции спроса характеризуется тем, что сначала увеличивается денежная масса, а затем – совокупный спрос.

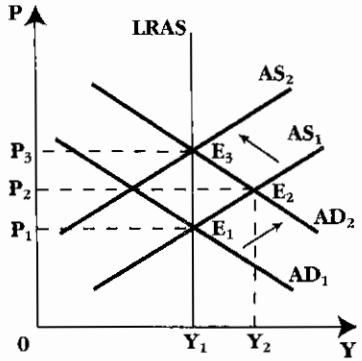


Рис. 23.2. ***Инфляция спроса и реальный объем производства***

Как инфляция спроса влияет на реальный объем производства? Рассмотрим рис. 23.2.[1]

В результате роста денежной массы при неизменном объеме производства расширение совокупного спроса от AD_1 до AD_2 приводит к повышению цен в краткосрочном плане (от P_1 до P_2). Совокупное предложение отреагирует на повышение цен краткосрочным расширением, что на рис. 23.2 отразится в смещении вдоль кривой AS_1 до пересечения с кривой AD_2. В экономике создается промежуточное (краткосрочное) равновесие при более высоком уровне цен и производства.

Однако в долгосрочном плане при заключении контрактов работники не согласятся на уже снизившуюся реальную заработную плату и, адаптируясь к выросшим ценам, потребуют повышения номинальной заработной платы для сохранения покупательной способности их заработка. Рост номинальной заработной платы увеличит издержки предпринимателей, что сократит совокупное предложение. Кривая AS_1 сместится влево, до первоначального объема выпуска Q_1. При этом еще больше вырастут цены (до уровня P_3).

Таким образом, в долгосрочном плане избыточное расширение совокупного спроса приведет к новому долгосрочному равновесию, характеризующемуся неизменным объемом производства при возросшем уровне цен, что графически выразится в смещении равновесия вдоль кривой долгосрочного предложения *LRAS* из точки E_1 в точку E_3.

Второй тип инфляции – **инфляция издержек** – происходит в результате сокращения совокупного предложения в

[1] В целях упрощения графического анализа на рис. 23.2 кривая *AD* и краткосрочная кривая *AS* представлены в линейном виде (сравните с рис. 18.4б).

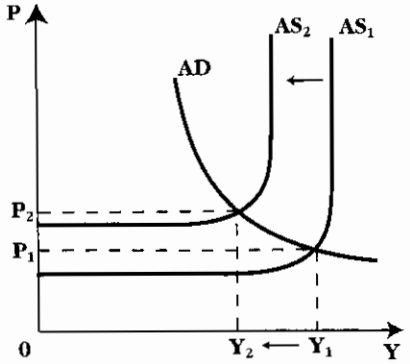


Рис. 23.3. ***Инфляция издержек***

связи с удорожанием издержек производства на единицу продукции. Графически инфляция издержек изображена на рис. 23.3 с помощью модели *«AD-AS»*.

Кривая *AS* под воздействием роста издержек на единицу продукции сдвигается влево, что вызывает сокращение объема производства при одновременном повышении уровня цен.

Что вызывает рост издержек? Прежде всего, отметим монополизм.[1] Но уже не государства, а **монополизм фирм и профсоюзов**.

Рассмотрим, каким образом *монополизм фирм* приводит к повышению издержек производства, вызывая инфляцию. Значительная часть продукции в современном мире производится в отраслях с олигополистической структурой рынка. Все известные из курса микроэкономики виды монополий и олигополий обладают соответствующей властью над ценой. Цены удерживаются за счет недопроизводства продукции по сравнению с конкурентным (т. е. общественно оптимальным) и потенциально возможным объемом выпуска, а также за счет барьеров проникновения в отрасль, прежде всего, основанных на монопольном владении ресурсами. Происходит завышенная оценка ресурсов по отношению к их предельной производительности, а также завышение цен на промежуточную и готовую продукцию за счет искусственного недопроизводства. Распространяясь по всей экономике, искаженные ценовые сигналы с каждым производственным циклом развивают тенденцию к завышенному ценообразованию по сравнению с тем, какими должны быть цены при данном уровне технологического развития. Итак, монополизм фирм порождает инерционное завышение цен.

[1] В условиях открытой экономики, когда существует свободный перелив товаров, услуг и ресурсов через национальные границы, монополизм отечественных фирм может быть лишь относительным.

В отдельных случаях аналогичным фактором инфляции издержек является определенная степень власти над ценой *зарубежных фирм*, приводящая к разновидности **импортируемой инфляции** через ценовые шоки. Под импортируемой понимается инфляция, проникающая в экономику страны из-за рубежа через цены иностранных товаров (как правило, при высокой доле импорта в совокупном предложении). Так, если в экономике страны широко используются в производстве импортируемые ресурсы (энергоносители и технология), то их резкое подорожание приведет к росту издержек внутри страны и к сокращению совокупного производства при одновременном росте цен. Классическими примерами инфляции издержек, вызванной шоками цен на энергоносители, импортировавшиеся из стран ОПЕК, является энергетический кризис в США и Западной Европе 1973–1974 гг. и первой половины 1980-х.

Подобный эффект ценового шока, способного усилить инфляцию издержек, также может быть вызван резким обесценением курса отечественной валюты по отношению к иностранной, если в составе совокупного предложения высока доля импорта, включая ресурсы и технологию. В этом случае удержать цены не смогут даже те отечественные производители, продукция которых не имеет импортной составляющей. Ведь все производители одновременно являются потребителями, и будут стараться сдерживать падение своего реального дохода через повышение цены выпуска. Например, в России такое поведение производителей вызвал резкий скачок курса доллара по отношению к рублю в августе 1998 года.

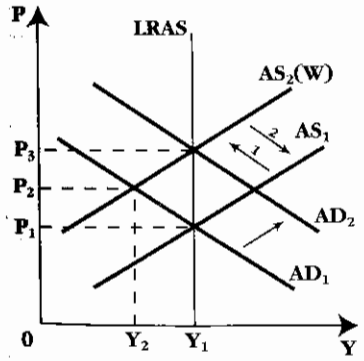
Монополизм профсоюзов проявляется в области ценообразования на рынке труда. Сильные профсоюзы давят на предпринимателей, добиваясь повышения заработной платы, либо сокращают предложение квалифицированных профессий, что также толкает заработную плату вверх. Повышаются издержки предпринимателей на услуги труда, дороговизна производства делает невыгодным его расширение. Совокупное предложение начинает сокращаться, несмотря на то, что совокупный спрос остается на прежнем уровне, а порой и растет.

Инфляцию издержек может вызвать сдерживающая бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика правительства, во-первых, при наличии *лага запаздывания в принятии решений* и, во-вторых, в случае *взаимоисключаемости целей экономической политики*. Так, если лаг принятия решений затянут, то сдерживающие инструменты, адекватные фазе бума, применяются к уже изменившейся ситуации, например, депрессии, требующей от правительства воздействия иного характера. В результате несвоевременное повышение налогов, импортных пошлин на сырье и промежуточную продукцию, ужесточение условий кредита и другие сдерживающие меры повысят издержки производства и могут привести к инфляции издержек.

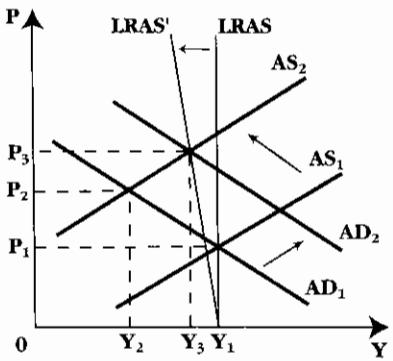
Рассмотрим случай взаимоисключаемости целей. Допустим, правительство ставит задачу стимулировать производителей неинфляционным способом и, в то же время, решить проблему бюджетного дефицита, также не вызывая инфляции. В таком случае правительство будет стараться не ухудшать условий кредита (не повышать процентных ставок), следовательно для покрытия бюджетного дефицита уже не подойдет ни рефинансирование, ни монетизация государственного долга. Что остается? Если поправлять бюджетную ситуацию повышением ставок налога, то это противоречит первой цели. Впрочем, любая из перечисленных мер в данном случае приведет к инфляции издержек или спроса.

Следует добавить, что не только экономическое (косвенное), но и *административное регулирование* экономики может придать импульс инфляции издержек. Например, частое изменение правовых норм, расплывчатость законодательства, усложнение и частое изменение процедур регистрации и отчетности фирм, усиление регламентации сфер предпринимательства, дробление лицензий, сокращение сроков их действия и т. д. Все это увеличивает административные издержки в частности и трансакционные издержки в целом, а значит, может привести к повышению уровня цен в стране и к сокращению легального производства.

Рассмотрим графически воздействие инфляции издержек на реальное производство в краткосрочном и в долгосрочном плане (рис. 23.4). Первоначальный объем производства составляет Y_1 при уровне цен P_1.



а) Кривая совокупного предложения в долгосрочном плане *LRAS* изображена вертикальной линией, так как реальный выпуск, сократившийся в краткосрочном плане до Y_2, восстанавливается в долгосрочном плане до прежнего уровня Y_1.



б) Под влиянием эмиссионной накачки *AD* реальный объем выпуска, сократившийся в краткосрочном плане до уровня Y_2, восстанавливается не полностью. Поэтому кривая *LRAS* отклоняется влево.

Рис. 23.4. ***Инфляция издержек и реальный объем производства***

Под давлением профсоюзов возрастает заработная плата. Предприниматели, столкнувшись с ростом издержек, сокращают объем производства: кривая AS_1 смещается влево до AS_2. Мы видим, что в краткосрочном плане реальный объем производства Y_1 сократился до Y_2, а уровень цен повысился до P_2.

Будет ли дальше развиваться инфляция издержек – зависит от правительства. Если оно отважится допустить спад, то дальнейшее сокращение Y повлечет за собой падение заработной платы и уровня цен. Сократятся издержки и кривая AS_2 сможет вернуться на уровень AS_1 (рис. 23.4а). Но, как правило, правительство выбирает популярные меры и, чтобы не допустить рецессии, стимулирует совокупный спрос посредством эмиссионной накачки.[1] Графически расширение совокупного спроса выразится в сдвиге AD_1 до AD_2. В результате реальное производство вернется на прежний уровень Y_1, но цены повысятся до уровня P_3.

Соответственно последующие трудовые контракты будут заключаться уже по более высокой номинальной ставке заработной платы, что снова вызовет рост издержек, сокращение реального объема производства и дальнейшее повышение цен. Так раскручивается инфляционная спираль «заработная плата – цены». Однако долгосрочный уровень производства далеко не всегда будет полностью восстанавливаться. Графически (рис. 23.4б) это выразится отклонением кривой долгосрочного предложения влево от уровня полной занятости до $LRAS_1$, что говорит о снижении долгосрочного объема производства при одновременном росте цен.

Механизм раскручивания инфляции издержек характеризуется тем, что первоначально в результате роста издержек повышается уровень цен, а лишь затем расширяется денежная масса.

Теоретически мы рассмотрели различия в факторах и механизмах раскручивания инфляции спроса и инфляции издержек. Два альтернативных источника инфляции – монополизм государства, ведущий к чрезмерной эмиссии, а также монополизм фирм и профсоюзов – в сущности, сводятся к одному: к неэффективности их деятельности. Это случай одновременного фиаско и государства, и рынка.

Однако при хронически высокой инфляции невозможно определить, к какому типу она относится. Факторы инфляции спроса и инфляции издержек переплетаются и усиливают друг друга. При гиперинфляции в гонке цен рост денежной массы и инфляционные ожидания превращаются в самостоятельные источники инфляции.

[1] Примечательно, что информированные граждане, настрадавшиеся от хронической высокой инфляции, уже не воспринимают объявление об эмиссии как популярную меру. Не случайно и правительство Российской Федерации в ноябре 1998 года публично называло эмиссию непопулярной мерой.

В связи с этим в теории инфляции выделяются два направления – монетарное и немонетарное толкование происхождения инфляции.

§ 4. Монетарные и немонетарные концепции инфляции

Во второй половине предыдущего параграфа мы рассматривали преимущественно немонетарные причины как основу возникновения инфляции издержек: неэффективность работы рынка и правительства, что приводит к дефициту, то есть дисбалансу между совокупным предложением и совокупным спросом в сторону превышения последнего. В результате по всей экономике распространяется и многократно воспроизводится искаженный ценовой сигнал: ресурсы оцениваются выше своей предельной производительности и распределяются неэффективно. Искаженное ценообразование закладывается по всей производственной цепочке, т. е. производство осуществляется также неэффективно. Соответственно, деформируется не только предложение, но и спрос, дисбаланс между которыми усиливается с каждым новым витком ценовой спирали. Все значительнее становится переоценка одних факторов производства и недооценка других по сравнению с их предельной производительностью. Мы описали позицию сторонников **немонетарного происхождения инфляции, которые не сводят причины инфляции только к денежным факторам.**

Позиция сторонников монетарного происхождения инфляции может быть кратко выражена словами М. Фридмена: «Инфляция всегда и везде есть явление денежное».

Действительно, в условиях инфляционной спирали, описанной выше, без вмешательства государства экономика приходила бы ко все более глубокому спаду и сокращению реальных доходов. Если мы вернемся к изображению инфляции с помощью модели «*AD-AS*» (рис. 23.1) на классическом участке *AS*, то становится очевидной возможность разрубить порочный инфляционный круг: необходимо сократить издержки на единицу продукции. Снижение издержек стимулирует совокупное предложение (*AS* сместится вправо) и уровень цен понизится. Внедрение новых технологий и адекватное им изменение в организации и управлении производством создало бы возможность оптимизировать структуру, а также объемы спроса и предложения, что привело бы к сокращению издержек и снижению общего уровня цен. Тогда, даже в условиях полной занятости, рамки производства смогли бы расшириться

неинфляционным способом. Но рецепты сторонников немонетарного подхода осуществимы лишь при активной научно-технической и структурной политике правительства в весьма долгосрочном плане.

Однако в условиях высокой инфляции перед правительством стоят две сложнейшие задачи: не допустить глубокого спада производства и защитить население от обнищания. Правительство будет стараться поддержать, либо расширить совокупный спрос путем облегчения условий кредита, с помощью бюджетных расходов и посредством индексации доходов населения, что неизбежно связано с *расширением объема денежной массы*.

Более того, при очень высокой инфляции или гиперинфляции рост денежной массы, как отмечалось ранее, превращается в самостоятельный источник инфляции, порождая инфляционные ожидания. И в этих условиях необходимо первоначально сдержать рост денежного предложения, сбив высокие темпы инфляции до такого уровня, при котором попытки устранить диспропорции в экономике не будут сведены на нет.

Таким образом, мы обрисовали платформу сторонников **монетарного происхождения инфляции**. Монетаристы рассматривают экономику с гибкими ценами в краткосрочном плане (т. е. при неизменном объеме производства) и считают инфляцию порождением чисто денежных факторов. Этим и объясняется монетаристская трактовка инфляции, как переполнение каналов обращения избыточным объемом денежной массы над товарной, что вызывает рост общего уровня цен. Иными словами, инфляция рассматривается (с учетом открытой экономики) как обесценение отечественной валюты страны по отношению к товарам и иностранным валютам.

Рассматривая инфляцию как чисто денежное явление, монетаристы полагают, что ее порождает ошибочная кредитно-денежная политика Центрального банка.

Однако следует заметить, что монетарная теория инфляции – это трактовка инфляции в узком смысле. На самом деле инфляция – гораздо более сложное социально-экономическое явление. Сама же по себе денежная сфера выступает в двух ипостасях. С одной стороны, она выполняет функцию резонатора и ускорителя инфляционного процесса. С другой стороны, – это зеркало, которое через номинальный гибкий ценовой сигнал наиболее показательно отражает случаи неэффективности рынка и политических решений, выражающиеся в инфляции. Вне денежной сферы инфляция проявляется менее явно (в подавленной форме в виде дефицита). Гибкий ценовой сигнал быстрее и точнее отражает нарушение пропорций обмена, чем непосредственно сами пропорции обмена товара на товар или размеры дефицита.

Монетарная и немонетарная концепции инфляции – две стороны одной медали, теоретически обосновывающие общую характеристику такого сложного социально-экономического явления, как инфляция. На определенном этапе экономического развития денежный фактор послужил как бы аллергеном, обострившим инфляционную ситуацию в XX столетии. Бурное развитие кредитно-денежных отношений привело к тому, что денежный рынок отрывается от реального рынка и превращается в самостоятельный полигон для развития инфляционных процессов. В этом заключается и специфика объекта исследования, и ценность монетарной теории.

Нам уже знаком классический и неоклассический анализ денежного рынка (гл. 20). В его основе – исследование взаимосвязи между уровнем цен и объемом денежной массы, которая формально выражается кембриджским уравнением $M = kPY$, а также уравнением обмена Фишера: $MV = PY$. В краткосрочном периоде, согласно неоклассическим представлениям, скорость обращения денег по отношению к доходу (V) и реальный объем производства (Y), адекватный величине реального совокупного дохода, – константы, что определяет прямую зависимость между размером денежной массы и уровнем цен. Если в заданных условиях денежная масса увеличится, то произойдет обесценение денежной единицы и уровень цен повысится.

Снимем неоклассические ограничения и рассмотрим уравнение $MV = PY$ в долгосрочном периоде, в течение которого скорость обращения денег и производство успевают отреагировать на изменение уровня цен. Тогда номинальный объем производства может возрасти не только при расширении денежной массы, но и под влиянием ускорения ее обращения. Возможна и другая ситуация: реальный объем производства снижается, денежная масса также замедляет свой рост, а номинальные цены растут из-за увеличения скорости обращения денежной массы. Иными словами, показатель MV может увеличиваться и при фиксированном M за счет роста скорости обращения денег, что может привести к увеличению P, а значит, и всего номинального объема производства PY, даже при сокращении его реального объема. Следовательно, **рост скорости обращения денег – проинфляционный фактор**, способный самостоятельно вызывать инфляцию при неизменном объеме денежной массы и производства.

Однако не любое увеличение денежной массы или скорости обращения денег приводят к инфляции. Для более точного ее прогнозирования исследуем уравнение $MV = PY$ в динамике, выразив каждый из четырех показателей в темпах прироста. Обозначим темп прироста цен $\Delta P_1/P_0$, т. е. темп инфляции как π. **Динамическое уравнение Фишера** будет выглядеть так:

$$\Delta M_1/M_0 + \Delta V_1/V_0 = \Delta P_1/P_0 + \Delta Y_1/Y_0, \qquad (6)$$

т. е. *сумма темпов прироста денежной массы и скорости обращения равна сумме темпов прироста цен и реального объема производства.*

В соответствии с данным равенством темпы инфляции составят:

$$\pi = \Delta M_1/M_0 + \Delta V_1/V_0 - \Delta Y_1/Y_0 \qquad (7)$$

Теперь мы сможем более точно определить, какая величина изменений *M* и *V* приведет к инфляции, и в какой мере эти изменения допустимы при данном уровне производства. Очевидно, что **неинфляционный темп прироста денежной** массы должен в точности соответствовать темпу прироста реального производства, если скорость обращения денег постоянна. При варьирующей скорости обращения денег должно выполняться условие: $(\Delta M_1/M_0 + \Delta V_1/V_0) \leq \Delta Y_1/Y_0$. Иными словами, неинфляционный темп прироста денежной массы необходимо корректировать с учетом изменения скорости ее обращения.

Важным инфляционным фактором в современных условиях является депозитарное расширение денежной массы. Агрегат *M2* нарастает не столько из-за прироста наличности, сколько в результате развития безналичных платежей. Проходя по банковской цепочке, депозитарные деньги мультипликативно увеличиваются в объеме, создавая инфляционный сигнал. Его может усиливать обращение вексельных денег и других видов финансовых активов (агрегат *M3*), используемых как дополнительное средство платежа.

Итак, в качестве основных причин инфляции сторонники монетарного подхода выделяют следующее:

1. Рост денежной массы (при постоянной скорости обращения) превышает рост объема совокупного производства. Это может возникнуть в случае ошибок ЦБ в определении соотношения размеров денежной массы и чековых платежей, а также при активном использовании долговых обязательств для оплаты товаров и услуг.

2. Рост скорости денежного обращения (при неизменном объеме номинальной денежной массы) превышает рост объема совокупного производства, что может возникнуть при уменьшении спроса на реальные денежные запасы.

При высокой инфляции обе эти причины действуют одновременно, ускоряя темп роста уровня цен. Аналогичное воздействие на ускорение темпов инфляции могут оказать инфляционные ожидания.

Сторонники немонетарной концепции инфляции считают, что превышение темпов роста денежной массы и скорости денег над ростом производства является не причиной, а необходимым условием инфляции. Причины же инфляции они видят в следующем:

1. В росте издержек производства, при котором увеличение заработной платы обгоняет рост производительности труда, а повышение налогов обгоняет темп прироста реального дохода.

2. В несоответствии структурных изменений в совокупном спросе структурным изменениям в совокупном предложении.

3. В сохранении монопольной власти фирм, в преобладании олигополистической структуры рынка, в существовании монополизма профсоюзов.

Итак, причины инфляции лежат не только на стороне проблем денежного обращения, но и на стороне структурных проблем экономического развития.

Можно сказать, что приблизительно с середины 90-х гг. XX столетия проблема инфляции урегулирована в странах с устойчивой и развитой рыночной экономикой (в США и Западной Европе). Утратив популярность в экономической науке этих стран, дискуссии о монетарном и немонетарном происхождении инфляции приобрели актуальность в странах Восточной Европы и, особенно, в России. Данные теории помогают не только глубже изучить монетарные и немонетарные причины инфляции, но и выработать эффективные антиинфляционные программы.

§ 5. Социально-экономические последствия инфляции

Некоторые экономисты считают, что невысокий уровень инфляции оживляет экономическую конъюнктуру. Однако следует помнить, что пагубность даже небольшого уровня инфляции заключается в искажении ценового сигнала. Экономические решения, учитывающие искаженную ценовую информацию, пусть даже они принимаются по всем правилам рациональности, становятся все менее и менее эффективными. Цены, содержащие искаженную информацию, углубляют диспропорции в экономике и, при прочих равных условиях, темпы инфляции могут перейти на более высокий уровень. Как образно выразился Ф. Хайек, «высокая инфляция и в особенности сильно варьирующая инфляция приводит к тому, что помехи полностью «забивают» полезный сигнал и важная информация превращается в бессмысленный шум».[1]

Рассмотрим подробнее социально-экономические последствия инфляции:

– Инфляция искажает относительные цены, что деформирует факторное распределение доходов и размещение ресурсов, а также снижает эффективность производства и дальнейшего распределения по всей воспроизводственной цепочке.

В том числе, инфляция нарушает распределение национального дохода между трудом и капиталом в пользу ка-

[1] Фридман и Хайек о свободе. Минск. 1990. С. 39.

питала. Действительно, чем выше темпы инфляции, тем ниже реальная заработная плата, и тем меньшей частью национального продукта вознаграждается фактор труда по отношению к фактору капитала. Таким образом, при ускорении темпов инфляции доля труда в национальном доходе сокращается.

Чтобы в этом убедиться, представим динамику доли труда α как разность между темпом прироста реальной заработной платы w/P и темпом прироста производительности труда q. Тогда при неизменной производительности труда прирост его доли в национальном доходе будет равен приросту реальной заработной платы w/P. Темп прироста реальной заработной платы равен темпу прироста номинальной зарплаты за вычетом темпов инфляции π, т. е. $\dot{\alpha} = \dot{w/P} = \dot{w} - \pi$.

– Инфляция перераспределяет имущество от кредиторов к должникам. Долги в условиях инфляции возвращаются подешевевшими деньгами: при неравномерном росте цен невозможно застраховать ссужаемый капитал, так как невозможно точно рассчитать будущий темп инфляции.

– Инфляция нарушает пропорции распределения национального дохода между частным сектором и государством в пользу последнего. Реализуя монопольное право на эмиссию, например, в целях покрытия бюджетного дефицита, государство расширяет денежное предложение, повышая темпы инфляции. Покупательная способность населения снижается и оно недопотребляет часть национального продукта. Покупательная способность государства, наоборот, вырастает на перераспределенную в его пользу денежную сумму. Таким образом, государство посредством эмиссии облагает население специфическим видом налога – **инфляционным налогом (*IT*)**, ставка которого равна темпам инфляции π. Инфляционный налог – это убытки экономических субъектов, держащих свои активы в денежной форме. Базой такого налогообложения являются реальные денежные запасы M/P, либо денежная база $(C + R)$. Рассчитать инфляционный налог, взимаемый с населения, можно по формуле:

$$IT = \pi(M/P), \text{ или } IT = \pi C + (\pi - i)D, \qquad (8)$$

где IT – инфляционный налог, M/P – реальные денежные запасы, C – объем наличности, D – объем депозитов, i – номинальная ставка процента.

Доход государства от создающей инфляцию эмиссии (сеньораж) и доход от инфляционного налога IT (в виде дополнительного приобретения государством товаров и услуг на сумму эмиссии) совпадают при умеренных темпах инфляции, когда объем желаемых денежных запасов остается неизменным: $M/P = const$.

Существует лаг между начислением и уплатой налога. При высокой инфляции бюджетные поступления государства обесцениваются за период с момента начисления и до момента их поступления в бюджет. Такое воздействие инфляции на фискальную систему называется, как отмечалось в гл. 22, **эффектом Танзи-Оливеры**, который наблюдался в 1970-е годы во время гиперинфляции в Латинской Америке, а также в России, когда темпы инфляции достигали в 1992 и 1993 гг. 1353% и 915% соответственно.

– Инфляция перераспределяет национальный доход между получателями трансфертных платежей и участниками производства в пользу последних. Факторный доход участников производства, получаемый в денежной форме, растет пропорционально инфляционному повышению цен. Напротив, номинальный доход в виде пенсий, пособий и других трансфертных выплат не привязан к изменению цен (в период между индексациями) и его покупательная способность уменьшается быстрее, чем реальный доход участников производства, который при не слишком высокой инфляции может остаться неизменным.

Рассмотренные перераспределительные эффекты, создаваемые инфляцией, воздействуют и на поведение экономических субъектов. При высоких темпах инфляции агенты рынка перестают доверять друг другу, включая государство, что усиливает инфляционные ожидания и экономическую нестабильность.

§ 6. Инфляция и безработица: кривая Филлипса. Теория естественного уровня

Рассматривая модели инфляции спроса и инфляции издержек, мы увидели, что инфляция спроса в краткосрочном периоде способна временно повысить реальный объем производства, стимулируя предложение труда. Инфляция издержек, наоборот, ведет к падению реального производства и уменьшению спроса на труд. Таким образом, существует тесная связь между уровнем занятости и темпами инфляции.

Обратная зависимость между инфляцией и безработицей была обнаружена профессором Лондонской школы экономики Олбаном Филлипсом.[1] Исследовав статистические данные Великобритании почти за сто лет (с 1861 по 1957 гг.), он пришел к выводу, что темпы роста цен и заработной платы начинали снижать-

[1] Олбан Филлипс был австралийским инженером. В 1930-х годах он добрался по Транссибирской магистрали из Владивостока в Лондон, где и окончил Лондонскую школу экономики. (Лэйард Р. Макроэкономика. Курс лекций для российских читателей. М., 1994. С. 41)

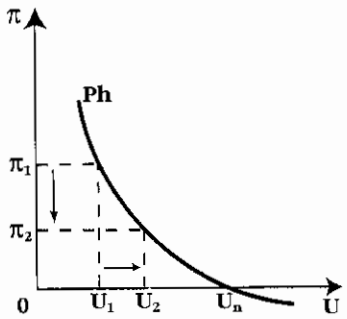


Рис. 23.5. ***Кривая Филлипса в краткосрочном плане***

ся, если безработица превышала 5,5%-ный уровень, и наоборот. В 1958 году Филлипс опубликовал результаты наблюдений и рассчитал обратную зависимость между уровнем безработицы и номинальной ставкой заработной платы. Первоначально исходное уравнение Филлипса выглядело так, как оно представлено в формуле (9):

$$(w_t - w_{t-1})/w_{t-1} = \text{const} - bU, \qquad (9)$$

где w – номинальная заработная плата в периоды t и $t-1$, b – параметр, отражающий реакцию номинальной заработной платы на изменение уровня безработицы, U – фактический уровень безработицы, *const* – константа. Левая часть уравнения (9) представляет собой темп изменения номинальной заработной платы.

Таким образом, в ее первоначальном виде формула и графическое изображение кривой Филлипса связывали безработицу с *изменениями денежной (номинальной) заработной платы.* Расчеты Филлипса были подкреплены разработками американского экономиста Р. Липси. Несколько позднее, в 1960 г. П. Самуэльсон и Р. Солоу заменили в модели Филлипса темп прироста номинальной заработной платы, т. е. левую часть уравнения (9), на показатель инфляции π, известный нам из формулы (1) настоящей главы.

В то время в экономической науке еще не существовало понятия естественного уровня безработицы, а также гипотезы инфляционных ожиданий, поэтому в формуле (9) они не отражены. Позднее, в 1968 г., когда в работах американских экономистов М. Фридмена и Э. Фелпса были рассмотрены проблемы инфляционных ожиданий, концепция Филлипса была уточнена. Кроме того, потрясения экономики многих промышленно развитых стран в связи с энергетическим кризисом 1973–1975 гг. (резкое повышение картелем ОПЕК цен на нефть) побудили исследователей учитывать и роль шоков совокупного предложения в современной интерпретации кривой Филлипса.

С учетом вклада различных ученых, о которых говорилось выше, модель Филлипса отражает кривая *Ph*, представленная на рис. 23.5.

Кривая Филлипса показывает обратную зависимость инфляции и безработицы в краткосрочном плане: если при темпах инфляции π_1 безработица находится на уровне U_1, то снижение инфляции до уровня π_2 сопровождается ростом безработицы до U_2.

Из графика (рис. 23.5) видно, что темп инфляции π, откладываемый по оси ординат, и уровень безработицы U, отмеченный по оси абсцисс, находятся в обратной зависимости. В краткосрочном плане инфляционный рост цен и заработной платы стимулирует предложение труда и расширение производства. Об этом и шла речь при рассмотрении инфляции спроса.

Необходимо отметить, что наличие обратной зависимости между уровнем безработицы и темпами инфляции связано со спецификой механизма инфляционных ожиданий экономических агентов. Формирование **адаптивных инфляционных ожиданий** происходит с учетом ее фактического уровня в прошлом и зависит от скорости пересмотра этих ожиданий:

$$\pi^e_1 = \pi^e + \nu(\pi - \pi^e), \qquad (10)$$

где π – фактический темп инфляции, π^e – текущие инфляционные ожидания, π^e_1 – ожидаемая инфляция в следующем периоде, ν – коэффициент коррекции ожиданий, изменяющийся в пределах [0; 1]. При очень медленном изменении инфляционных ожиданий текущая инфляция почти не оказывает на них никакого воздействия. Если $\nu = 1$, то π^e_1 будут такими же, как текущая инфляция. Прогноз инфляции, при котором $\pi^e_1 = \pi$, называется **статическими ожиданиями.** Они являются разновидностью (частным случаем) адаптивных ожиданий.

Рациональные ожидания означают, что экономические агенты в своих прогнозах учитывают всю имеющуюся у них информацию о будущих ценах и в среднем не ошибаются в своих расчетах: $\pi^e_1 = \pi^e_1 (x_i)$, где $i = 1,...n$, а x_i – факторы ценообразования. Механизм рациональных ожиданий будет рассмотрен далее.

Итак, *уравнение кривой Филлипса с учетом инфляционных ожиданий и шоков совокупного предложения* записывается как

$$\pi_1 = \pi^e_1 - b\,(U - U_n) + \eta, \qquad (11)$$

где b – реакция инфляции на изменение фактического уровня безработицы U (вспомним, что ранее мы заменили показатель темпа изменения номинальной заработной платы в формуле (9) на показатель инфляции π), U_n – естественный уровень безработицы, η – шок совокупного предложения.

Данное уравнение показывает, что темпы инфляции не меняются, если текущая безработица равна U_n. Попытки удерживать безработицу ниже естественного уровня приводят к ускорению темпов инфляции, а выше – к замедлению. Поэтому уровень U_n, отмеченный на рис. 23.5, называют «не ускоряющий инфляцию уровень безработицы» – **NAIRU** (Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment) (см. гл.19).

Проводя антиинфляционную политику, необходимо знать «цену» победы над инфляцией, т. е. определить, на сколько процентов повысится безработица, если снизить π на 1%. Этот показатель называется **коэф-**

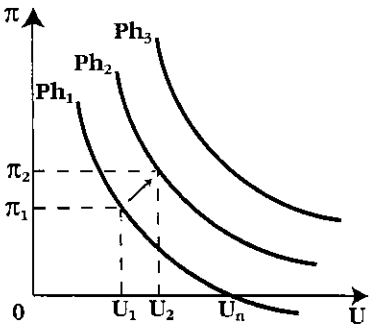


Рис. 23.6. ***Стагфляция***

фициентом ущерба *(SR)* и при статических ожиданиях измеряется весьма просто:

$$SR = 1/b, \qquad (12)$$

где *1/b* – величина, обратная степени реакции инфляции на изменение уровня фактической безработицы в процентном выражении.

Таким образом, повышение темпов инфляции – плата за расширение рабочих мест. Напротив, за снижение темпов инфляции нужно платить увеличением безработицы. Однако эта зависимость не выдержала эмпирической проверки в 1970-е гг. В чем причина того, что кривая Филлипса стала вести себя «ненормально»?

Дело в том, что в экономике США и стран Западной Европы в начале 1970-х гг. динамика цен и производства отразила последствия целого ряда кризисных явлений. Олигополистический сговор стран ОПЕК о резком повышении цен на энергоносители вызвал энергетический кризис в странах-импортерах. Поэтому назревший к тому времени структурный кризис в США и Западной Европе обострился внешним шоком. Спады производства 1973–1974 гг. и начала 1980-х, вызванные ростом издержек, было невозможно остановить мерами кредитно-денежной политики. Развивалась **стагфляция**: рост безработицы сопровождался повышением темпов инфляции. На графике (рис. 23.6) ситуация стагфляции изображена смещением кривой Филлипса вправо-вверх из положения Ph_1 до положения Ph_3.

На рисунке изображено одновременное повышение инфляции $\pi_1 \rightarrow \pi_2$ и безработицы $U_1 \rightarrow U_2$, т. е. стагфляция, что выражается смещением кривой Филлипса вправо-вверх.

В долгосрочном плане реальный объем производства и уровень занятости не зависят от инфляции спроса, а изменяются под влиянием внешних факторов: шоков предложения (технология, ценовые шоки) и шоков спроса. Например, внедрение новых ресурсосберегающих технологий снижает издержки на единицу продукции, и реальный объем производства растет, повышая уровень занятости.

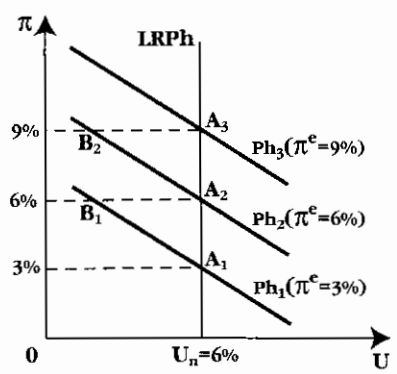
Если развитие экономики требует структурной перестройки, технологических нововведений, а правительство продолжает стимулировать производство, раздувая совокупный спрос, инфляция издержек загоняется внутрь. Несбалансированная экономика становится особо чувствительной ко внешним и внутренним шокам.

Итак, краткосрочная модель Филлипса уже не соответствовала изменившейся ситуации. В 1967 г. М. Фридменом была предложена гипотеза **естественного уровня безработицы**. Статистические данные за 1970-е и 1980-е гг. показывали, что в условиях стагфляции, просуществовавшей почти до конца 1980-х гг., краткосрочная кривая Филлипса смещается вправо вверх, что соответствует инфляции издержек. Устойчивость уровня безработицы (около 6–7%) при отсутствии ее циклической составляющей, с одной стороны, и продолжение роста темпов инфляции, с другой, были положены в основу модели **долгосрочной кривой Филлипса**. Расхождения экономистов в толковании долгосрочной кривой Филлипса привели к возникновению двух вариантов гипотезы естественного уровня безработицы – **теории адаптивных ожиданий и теории рациональных ожиданий.** Обе теории показывают, как срабатывают инфляционные ожидания экономических агентов в процессе их приспособления к изменению экономической политики правительства в условиях полной занятости, или естественного уровня безработицы.

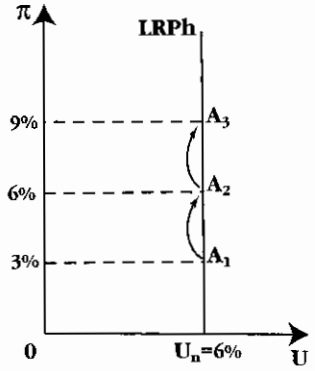
Рассмотрим, как описывает долгосрочную кривую Филлипса **теория адаптивных ожиданий**. Наклонные краткосрочные кривые Филлипса[1] на рис. 23.7а показывают ожидаемые темпы инфляции экономических агентов на всем протяжении рассматриваемых кривых. Так, на кривой Ph_1 инфляционные ожидания (π^e) составляют 3% в год, на кривой Ph_2 ожидаемая инфляция составляет 6% и т. д. Теория адаптивных ожиданий обосновывает краткосрочную кривую Филлипса наличием у экономических агентов *инфляционных ожиданий, которые не совпадают с фактической инфляцией в будущем,* т. е. неверных инфляционных ожиданий. Фактический темп инфляции (он откладывается по оси ординат) в следующем периоде каждый раз превышает ожидаемый уровень инфляции π^e. Пока у предпринимателей и рабочих сохраняется заниженная оценка инфляции, стимулирующая фискальная и денежная политика срабатывают, ведя в краткосрочном периоде к увеличению реального выпуска и снижению уровня безработицы.

Например, ожидаемый темп инфляции составляет в 1990 г. 3%, а безработица в том же году – 6%, что соответствует ее естественному уровню в точке A_1 на рис. 23.7а. Политика стимулирования совокупного спроса подтягивает фактические темпы повышения цен в 1991 г., скажем, к 6%-ному уровню. Однако экономические агенты продолжают считать, исходя из

[1] Для упрощения анализа изобразим их линейными.



а) **долгосрочная кривая Филлипса в трактовке теории адаптивных ожиданий**



б) **долгосрочная кривая Филлипса в соответствии с теорией рациональных ожиданий**

Рис. 23.7. Долгосрочная кривая Филлипса

предыдущего опыта, что инфляция в 1991 г. составит 3% в год. При повышении цен на их товары у предпринимателей появляется стимул больше производить, поэтому они начинают нанимать дополнительных работников. Это снижает уровень безработицы в краткосрочном плане, что соответствует передвижению вдоль краткосрочной кривой Филлипса из точки A_1 в точку B_1 на рис. 23.7а. В точке B_1 ожидаемые темпы инфляции составляют 3%, а фактические уже 6%.

Напомним, что кривая Филлипса с учетом адаптивных инфляционных ожиданий выглядит как в формуле (11), т. е.

$$\pi_1 = \pi^e_1 - b\,(U - U_n) + \eta$$

Что же происходит в долгосрочном периоде? Со временем экономические агенты обнаруживают, что рост товарных цен и ставок номинальной заработной платы был чисто инфляционным. Скорректировав свою оценку инфляции (теперь ожидаемая инфляция составит 6% на кривой Ph_2), они начинают адаптироваться к новому, более высокому ее уровню. Работники, желая сохранить свою реальную заработную плату, требуют повышения номинальной ставки заработной платы. Предприниматели, поняв, что повышение цен не связано с расширением спроса на их продукцию, а издержки на заработную плату увеличились, сокращают выпуск, по крайней мере, до прежнего уровня. Снизившаяся на время безработица снова возвращается к отметке 6%. На рис. 23.7а эта адаптация показана перемещением из точки B_1 в точку A_2 вследствие *сдвига краткосрочной кривой Филлипса в новое положение* Ph_2. Если профсоюзы и правительство будут продолжать бороться за сокращение естественного уровня безработицы теми же методами, то повторится

аналогичная история, но уже при более высоком уровне инфляции. *Безработица сократится на время, пока ожидаемая инфляция ниже ее фактического уровня.* Произойдет аналогичное перемещение вдоль краткосрочной кривой Филлипса, из точки A_2 в точку B_2. В точке B_2 ожидаемая инфляция составляет 6%, а фактическая уже 9%. Но как только «ложные» инфляционные ожидания (не соответствующие фактической инфляции) будут скорректированы, безработица снова вернется к естественному уровню 6%, но уже при более высоких темпах инфляции (9%). Итак, в долгосрочном плане экономика будет перемещаться из точки A_1 в точку A_2, затем в точку A_3 и т. д., что и объясняет вертикальное положение долгосрочной кривой Филлипса *LRPh*, полученной соединением этих точек.

Теория рациональных ожиданий, выдвинутая американскими экономистами Дж. Мутом, Р. Лукасом и др., основана на предпосылках, близких к предпосылкам модели совершенной конкуренции (подробнее об этой теории см. гл. 26). Свободное движение ресурсов и симметричная информация дает хозяйствующим субъектам возможность в точности просчитать последствия предпринимаемых правительством шагов. Экономические агенты прекрасно понимают, как функционирует экономика. *Их инфляционные ожидания точно совпадают с фактической инфляцией в будущем,* т. е. $\pi^e_1 = \pi_1$. Другими словами, инфляционные ожидания рациональны. Когда правительство пытается применить стимулирующую бюджетно-налоговую или денежную политику, предприниматели уже знают, что увеличился не спрос именно на их продукцию, а повысился общий уровень цен в стране. Банкиры закладывают инфляционные ожидания в номинальную ставку процента, ухудшая условия кредита для заемщиков. Рабочие не увеличивают предложения труда, так как предвидят, что ставка реальной заработной платы не изменится в следующем периоде. Стимулируемый правительством совокупный спрос не вызывает ответной реакции со стороны совокупного предложения даже в краткосрочном плане. Это обусловливает перемещение экономической системы из положения, соответствующего точке A_1, в точку A_2 и затем в точку A_3, минуя «семейство» точек *B* на рис. 23.7а. Вертикальное положение долгосрочной кривой Филлипса (*LRPh*) на рис. 23.7б показывает, что при наличии рациональных ожиданий естественный уровень безработицы (U_n) ни в долгосрочном, ни в краткосрочном плане не чувствителен к изменению общего уровня цен. Поскольку *на всем протяжении вертикальной кривой Филлипса ожидаемые и фактические темпы инфляции всегда совпадают*, никакие попытки правительства снизить естественный уровень безработицы мерами дискреционной политики не увенчаются успехом.

Итак, сторонники теории рациональных ожиданий считают, что калькулирующие способности экономических агентов сводят на нет усилия

политиков по стимулированию производства методами гибкой политики. Необходимо использовать кредитно-денежную политику «по правилам», например, монетарное правило (см. гл. 20).

Анализ долгосрочной кривой Филлипса в рамках теории адаптивных и рациональных ожиданий показывает, что попытки добиться расширения производства в условиях полной занятости посредством стимулирования совокупного спроса неизбежно приводят к инфляционному накалу, который, вылившись в высокую инфляцию, может привести к серьезным социально-экономическим последствиям.

§ 7. Антиинфляционная политика государства

Высокая инфляция, переходящая в гиперинфляцию, оборачивается бедствием для всей экономики. В долгосрочном периоде страдают все экономические агенты – домашние хозяйства, бизнес, государственный бюджет. Гиперинфляция не дает деньгам выполнять их основные функции и разрушает банковскую систему. Как же бороться с инфляцией?

Если полностью избавиться от инфляции нельзя в силу институциональных причин (монополия Центральных банков на эмиссию денег[1], монополизм профсоюзов и фирм), то нужно снизить ее темпы до минимально возможного и предсказуемого уровня. Стратегическая цель антиинфляционной политики – привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста товарной массы (или реального ВВП) в краткосрочном плане, а объем и структуру совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгосрочном плане.

Методы борьбы с открытой инфляцией зависят от характера инфляции, т. е. от причин ее возникновения и от темпов роста цен.

Очень высокая инфляция или гиперинфляция приобретает самоусиливающийся, инерционный характер: во-первых, темпы инфляции становятся функцией инфляционных ожиданий $\pi = \pi(\pi^e)$ и, во-вторых, огромная денежная база даже при маленьком денежном мультипликаторе продуцирует гигантские

[1] Одно из наиболее радикальных предложений по ликвидации монополии ЦБ на эмиссию денег – выдвинутая в 1975 г. Ф. Хайеком идея **денационализации денег**, т. е. введение системы конкурирующих частных валют (частных денег), эмитируемых частными коммерческими банками. Каждый эмитент будет заинтересован в том, чтобы именно его валюта пользовалась наибольшим спросом, а потому будет поддерживать ее устойчивость в конкурентной борьбе с другими частными эмитентами денег. См. Хайек Ф. Частные деньги. М., 1996.

темпы роста денежной массы. Любые меры (эмиссионные или бюджетные, а также индексация доходов) стимулирования производства через совокупный спрос повысят инфляцию и инфляционные ожидания. Поэтому при гиперинфляции невозможно привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста реального ВВП посредством налогово-бюджетной политики. Гиперинфляция делает производство убыточным, сводя на нет финансовые и налоговые льготы. Следовательно, *погасить гиперинфляцию можно лишь монетарными методами*. В первую очередь, необходимо максимально ослабить источник ее инерционности – инфляционные ожидания.

Очень опасно сбивать инфляционные ожидания введением ценовых ограничений, даже на время. Фиксирование цен в рыночной системе вызывает резкий дефицит товаров и загоняет инфляционные ожидания вглубь, способствует свертыванию производства. Рано или поздно фиксированные цены придется отпустить и сжатая ценовая пружина выстрелит еще большей инфляцией, разбалансированностью спроса и предложения. Однако, если поддерживать фиксированные цены долгие годы, то необходимо вводить жесткий и всеобъемлющий централизованный контроль, т. е. командно-административную систему. Поэтому в условиях гиперинфляции нужно фиксировать не цены, а объем денежной массы. Сначала необходимо минимизировать темпы ее прироста, а затем ввести ежегодную фиксацию или рамки изменения объема денежной массы в течение года. Такая политика, как известно из гл. 20, называется таргетированием денежной массы. При этом необходимо учитывать скорость обращения денег, увеличение которой усиливает инфляцию. Как же ограничить рост денежной массы? Идеальный вариант – одновременно повысить норму обязательного резервирования, ограничить операции, ведущие к депозитарному расширению денежной массы, временно прекратить эмиссию. Для этого нужно устранить причины дополнительной эмиссии: урегулировать структурный дефицит бюджета, сократив, прежде всего, непроизводительные расходы, прекратить индексацию доходов населения. Конечно же, такие меры непопулярны, поэтому их может проводить только сильное правительство, пользующееся *доверием населения*. Доверие выступает как своеобразный «ценовой якорь», сдерживающий раскручивание инфляционной спирали. В обстановке гиперинфляции это единственный способ переломить инфляционные ожидания, остановить инерционную инфляцию.

Следующий шаг после погашения гиперинфляции монетарными методами – решение проблем реального сектора. Необходимо заняться балансировкой темпов роста производства, платежеспособного спроса и темпов роста цен. Вариантом такого балансирования является **политика цен и заработной платы**. Она заключается в ограничении движения цен ростом

номинальной ставки заработной платы, которая тесно привязывается к изменению производительности труда.[1] Сторонники этой политики считают, что она, во-первых, устраняет инфляционные ожидания и, во-вторых, ограничивает монополизм фирм и профсоюзов. Одновременно нужно сохранять жесткость денежной и кредитной политики, а также не допускать роста бюджетного дефицита. Только в комплексе эти меры способны снизить темпы инфляции до регулируемого уровня.

Третий шаг – закрепление достигнутых результатов в долгосрочном плане. При невысоких темпах инфляции уже возможно проводить промышленную и структурную политику, направленную на повышение производительности труда и снижение издержек. Необходимо привести в соответствие структуру предложения со структурой спроса, а не только балансировать их объемы.

Необходима и профилактика инфляции. В еще более долгосрочном плане в условиях полной занятости нужно стимулировать расширение потенциального ВВП с помощью структурной и научно-технической политики. Причем, отдавать предпочтение здесь надо не бюджетному финансированию, а созданию экономических стимулов для повышения производительности труда, внедрения новых технологий и создания новых производств, преобразования старых отраслей на новой технической базе и т. д. Для проведения таких преобразований в стимулируемых отраслях необходимо создать систему льгот в налогообложении и условиях кредита (включая налоговые каникулы, увеличение нормы амортизации, госзаказ на конкурсной основе).

Очень важным условием антиинфляционной политики является независимость правительства от групп давления: антиинфляционные меры нужно проводить последовательно и взвешенно. Нарушение алгоритма антиинфляционной борьбы в угоду группам интересов приводит к прямо противоположным результатам.

Итак, основной принцип борьбы с инфляцией – уничтожение ее источников. Необходимо иметь в виду, что лаги в принятии политических решений и их лоббирование – это причины монетарного раскручивания инфляции, так как они ведут к неэффективности бюджетных расходов, разбуханию денежной массы и, в конечном итоге, к искажению ценового сигнала. Инерционность производства, связанная с эффектом акселератора (см. гл. 19), дискретность и неравномерность появления и внедрения новых технологий, скачкообразное развитие экономической системы – это объективные причины немонетарного искажения ценового сигнала в долгосрочном плане. Следовательно, если существуют объективные причины возникновения инфляции, то полностью это явление не устранимо. Поэтому наиболее реалистичной целью антиинфляционной политики является не абсолютное уничтожение инфляции, а снижение инфляционного накала и поддержание ее темпов на стабильно низком и, подчеркнем еще раз, предсказуемом уровне.

[1] В данном случае мы не рассматриваем вариант политики цен и заработной платы, связанный с фиксацией или замораживанием цен и доходов, так как это ведет к развитию подавленной инфляции, резко усиливает отложенные ценовые (инфляционные) ожидания. После отмены политики фиксации цен и доходов может произойти инфляционный шок.

Основные понятия:

Инфляция	inflation
– открытая	– open
– подавленная	– repressed
– ожидаемая	– expected
– неожидаемая	– unexpected
– ускоряющаяся	– accelerating
Критерий гиперинфляции по Кейгану	Cagan criteria of hiperinflation
Инфляция спроса	demand-pull inflation
Инфляция издержек	cost-push inflation
Эффект Фишера	Fisher effect
Инфляционные ожидания	inflationary expectation
Стагфляция	stagflation
Сеньораж	seignorage
Инфляционный налог	inflation tax
Эффект Танзи-Оливеры	Tanzi-Olivera effect
Эффект Пигу	Pigou effect
Кривая Филлипса	Phillips curve
Статические ожидания	static expectations
Адаптивные ожидания	adaptive expectations
Рациональные ожидания	rational expectations

Глава 24. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

«Эволюция не может быть справедливой».

Ф. А. фон Хайек

«Коммунизм умер, потому что пренебрег человеком и попрал его права; если капитализм повторит эту ошибку, его ждет та же участь».

Иоанн Павел II

§ 1. Проблема справедливого распределения в рыночной экономике

Нам уже хорошо известно, что в любой хозяйственной системе общество сталкивается с необходимостью решения трех задач: Что, Как и Для кого производить. В настоящей главе мы обратимся к последней из них. Проблема «Для Кого производить» является проблемой распределения произведенных благ. Говоря о **социальной политике государства**, мы подразумеваем *действия правительства, направленные на распределение и перераспределение доходов различных членов и групп общества*. Так можно определить социальную политику в узком смысле слова. В широком смысле социальная политика – это одно из направлений макроэкономического регулирования, призванное обеспечить социальную стабильность общества и создать, насколько это возможно, одинаковые «стартовые условия» для граждан страны. Об этом пойдет речь в последующих параграфах настоящей главы. Вначале же мы обратимся к теоретическим микроэкономическим основам социальной политики.

Рыночное распределение доходов на основе конкурентного механизма спроса и предложения на факторы производства приводит к тому, что вознаграждение каждого фактора происходит в соответствии с его предельным продуктом. Этот принцип известен нам из раздела «Микроэкономика» (см. гл. 10). Естественно, указанный механизм не гарантирует равенства в распределении доходов, и в реальности в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается значительное неравенство в их распределении.

В рамках позитивной экономической теории ответа на вопрос, какое именно распределение доходов справедливо, просто не существует.

Вспомним, что критерий Парето-эффективности не может дать нам теоретическую основу решения проблемы справедливости. Мы не раз отмечали, что одним из проявлений фиаско рынка является невозможность справедливого распределения доходов, поскольку рынок – социально нейтральный механизм. Математически можно определить эффективность по Парето (см. гл. 15), но понятие справедливости – это нормативное суждение.[1] Вот почему вопрос справедливого распределения доходов не оставляет равнодушными ни политиков, ни простых граждан: здесь затрагивается моральная, этическая проблема.

Принято различать **функциональное** и **персональное** распределение доходов. Функциональное распределение означает распределение национального дохода между собственниками различных факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательства). В этом случае мы интересуемся, какая доля «национального пирога» приходится на заработную плату, процент, рентные доходы, прибыль. Персональное распределение – это распределение национального дохода между гражданами страны, независимо от того, владельцами каких факторов производства они являются. В этом случае мы анализируем, какую долю национального дохода (в денежном выражении) получают, например, 10% наиболее бедных и 10% наиболее богатых семей.

Итак, поскольку эффективность по Парето не дает нам никакого критерия для ранжирования точек, лежащих на известной нам из гл. 15 кривой потребительских возможностей (кривой достижимой полезности), мы не можем сказать, что распределение в точке *A* справедливее, чем в точке *B* (рис. 24.1).

На рисунке изображена кривая достижимой полезности в обществе, состоящем из двух известных нам из гл. 15, § 2 индивидуумов – Ани и Васи. Мы можем утверждать, что, если происходит перемещение из точки *K* в точку *M*, то наблюдается улучшение по Парето. Произошло увеличение полезности и Ани, и Васи. Но перемещение из *A* в *B* или наоборот, т. е. скольжение вдоль кривой достижимой полезности, не может ничего нам сказать о более предпочтительном (с точки зрения справедливости) положении каждой из указанных точек.

Что же означает понятие «справедливость»? Справедливость, согласно определению известного словаря современной экономической теории Макмиллана – это честность, беспристрастность. Если же рассматривать справедливость в контексте известной нам теории экономики

[1] Под словом «распределение» понимается не только распределение доходов, но и распределение ресурсов. В экономической теории, как нам уже известно, используются такие понятия, как аллокативная и дистрибутивная роль рыночного механизма (см. гл. 5, § 10). В этой главе речь пойдет, главным образом, о распределении доходов.

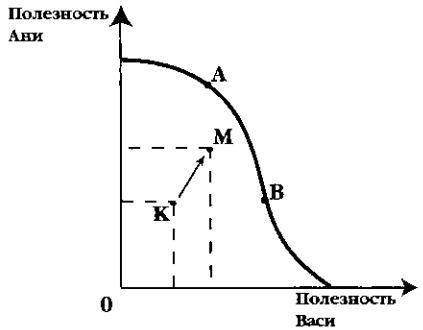


Рис. 24.1. ***Кривая достижимой полезности и эффективность по Парето***

благосостояния, то справедливым можно было бы считать распределение, соответствующее двум условиям: во-первых, оно должно быть *равноправным*, т. е. ни один из субъектов общества не предпочитает товарный набор другого лица своему собственному товарному набору. Во-вторых, оно должно быть *эффективным по Парето*. Одновременно и равноправное, и эффективное по Парето распределение можно трактовать как справедливое. Вообще социальная справедливость в экономической теории – это проблема *приемлемой степени неравенства в распределении доходов*. И здесь надо сразу сказать, что единого ответа на этот вопрос у экономистов-теоретиков не существует. Мы рассмотрим наиболее известные концепции справедливости, или справедливого распределения доходов: эгалитаристскую, утилитаристскую, роулсианскую и рыночную.

Эгалитаристская концепция считает справедливым *уравнительное распределение доходов*. Логика рассуждений здесь такова: если требуется разделить определенное количество благ между людьми, одинаково этого заслуживающими, то справедливым было бы распределение поровну. Проблема заключается в том, что понимать под «одинаковыми заслугами»? Одинаковый трудовой вклад в общественное благосостояние? Одинаковые стартовые условия в смысле владения собственностью? Одинаковые умственные и физические способности? Единого ответа на этот вопрос мы, очевидно, не получим, потому что опять обращаемся к нравственным суждениям. Но здесь представляется важным подчеркнуть, что эгалитарный подход не столь примитивен, как его иногда представляют в журналистских статьях бойкие авторы: взять и поделить все поровну, как предлагал персонаж знаменитой повести Михаила Булгакова «Собачье сердце» Шариков. Ведь речь идет именно о равном распределении благ между равным образом заслуживающими этого людьми.

Утилитаристская концепция[1] (ее разработал во второй половине XVIII века английский экономист и правовед Иеремия Бентам) считает справедливым такое распределение доходов, при котором *максимизируется общественное благосостояние*, представленное суммой индивидуальных полезностей всех членов общества. Математически это можно выразить в виде формулы, отражающей **утилитаристскую функцию общественного благосостояния**:

$$W(u_1, u_2, \ldots u_n) = \sum_{i=1}^{n} u_i, \qquad (1)$$

где W – функция общественного благосостояния, а u – индивидуальная функция полезности. В нашем условном примере, когда все общество состоит из двух лиц, Ани и Васи, формула примет вид: $W(u_A, u_B) = u_A + u_B$

Приведенная формула (1) требует некоторых пояснений.

Во-первых, утилитаристский подход предполагает возможность межличностного сравнения индивидуальных функций полезностей различных членов общества. Во-вторых, функции индивидуальной полезности, согласно утилитаристскому подходу, могут быть:

а) одинаковыми у всех людей,

б) различными у различных членов общества. В последнем случае мы подразумеваем *различную способность людей извлекать полезность из их дохода (денежного или натурального)*. Трудно не согласиться с тем, что для богатого предельная полезность его денежного дохода вовсе не такая, как у бедного человека. Поставьте себя на место миллионера, а затем на место скромного конторского служащего: у кого будет выше предельная полезность дополнительной денежной единицы дохода? Очевидно, у последнего из названных субъектов. Тогда предполагается, что уменьшение полезности, например, у Васи, должно компенсироваться в ходе распределения не точно таким же, а бульшим приращением полезности у Ани. Такой вывод не должен показаться странным, если, напомним, речь идет о максимизации суммы индивидуальных полезностей.[2]

На рис. 24.2 мы можем дать графическое пояснение этого подхода. Для этого используем известную нам из гл.15 общественную кривую безразличия. Напомним, что общественная кривая безразличия показывает множество комбинаций полезностей различных членов общества, каждая из которых означает одина-

[1] Утилитаризм – этическая концепция, построенная на отождествлении добра и пользы.

[2] Эта идея для нас не нова. Вспомним индивидуальную кривую безразличия из гл. 5, § 9: потребитель остается на одной и той же кривой безразличия, поскольку уменьшение предельной полезности одного товара компенсируется увеличением предельной полезности другого товара.

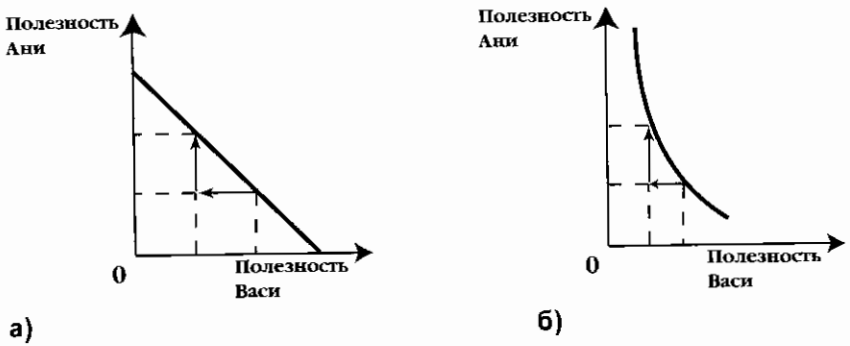


Рис. 24.2. ***Общественная кривая безразличия: утилитаристский подход***

ковый уровень благосостояния общества. *Форма общественной кривой безразличия может иметь различную конфигурацию*, а не только ту, которая приводилась в гл. 15. На графике (рис. 24.2) общественная кривая безразличия означает множество сочетаний полезностей, которые могут извлекать указанные субъекты из своего дохода, представленного в денежной или натуральной форме. Все комбинации, лежащие на общественной кривой безразличия, одинаково удовлетворительны для общества.

Если утилитаристская общественная кривая безразличия имеет линейный вид, причем ее наклон равен –1, как в случае а), то снижение полезности Васи будет компенсироваться точно таким же приращением полезности Ани. Индивидуальные полезности дохода, следовательно, у этих двух членов общества совершенно одинаковы. Если же общественная кривая безразличия выпукла к началу осей координат (вариант б), то мы видим, что уменьшение полезности для Васи должно компенсироваться более, чем равным, приращением полезности Ани, поскольку только таким образом остается неизменной суммарная полезность общества в целом. Это означает, что члены общества имеют не одинаковую функцию индивидуальной полезности. Таким образом, согласно утилитаристскому подходу, общество может считать справедливым как равное, так и неравное распределение доходов, в зависимости от представлений о характере индивидуальных функций полезностей разных членов общества. Нетрудно заметить, что в случае а) утилитаристская концепция совпадает с эгалитаристской: поскольку все люди обладают совершенно одинаковой способностью извлекать предельную полезность из своего дохода, то справедливым будет его уравнительное распределение.

Роулсианская концепция основана на утверждении, что *справедливым будет считаться такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества*. Для обо-

снования своего подхода Джон Роулс, американский философ, чье имя дало название рассматриваемой концепции, использует специфическую мысленную конструкцию, известную в экономической теории под названием **«вуаль неведения»** (veil of ignorance). «Вуаль неведения» означает, что при формировании принципов справедливого распределения нужно абстрагироваться от возможных последствий для своего личного благосостояния. Другими словами, если бы была возможность устранить все, что является результатом случая или традиции, какое бы общество мы бы выбрали, если бы были свободны выбирать все, что угодно? И если бы мы осуществляли свой выбор во взаимодействии с другими, такими же свободными и равными людьми? Например, принимая решение о правилах справедливого распределения доходов, вы лично должны набросить на себя «вуаль неведения» и не принимать в расчет, кем вы станете в результате принятия таких правил: нефтяным магнатом, кинозвездой, почтальоном, учителем, бомжем и т. д. Что предпочел бы в таком случае каждый член общества? Роулс утверждает, что в условиях «вуали неведения» каждый предпочел бы застраховаться от возможного падения в пропасть бедности, и потому одобрил бы такое распределение доходов, при котором общество было бы озабочено максимизацией доходов наименее обеспеченных членов общества.

Роулсианская функция общественного благосостояния имеет следующий вид:

$$W(u_1, u_2, \ldots u_n) = \min\{u_1, u_2, \ldots u_n\} \qquad (2)$$

или для нашего гипотетического общества из двух лиц:

$$W(u_A, u_B) = \min\{u_A, u_B\}$$

Речь идет о решении задачи «максимина»[1], т. е. максимизации благосостояния лица с минимальным доходом. Другими словами, подход Дж. Роулса означает, что справедливость распределения дохода зависит только от благосостояния самого бедного индивида. Роулсианская общественная кривая безразличия будет иметь следующий вид (рис. 24.3):

Мы видим, что никакое приращение благосостояния одного индивида не оказывает влияния на благосостояние другого (сравните с конфигурацией индивидуальной кривой безразличия в случае жесткой взаимодополняемости двух товаров из гл. 5, § 9). Общественное бла-

[1] Если не углубляться в тонкости математического анализа, то можно отметить, что в теории игр правило максимина – это правило принятия осторожных решений. Выбор стратегии при решении задачи максимина означает, что игрок решил довольствоваться гарантированным, хотя и не самым большим выигрышем. (См. подробнее: Лопатников Л. Экономико-математический словарь. М., 1996. С. 265)

Рис. 24.3. ***Общественная кривая безразличия: роулсианский подход***

госостояние, по Роулсу, улучшается только в том случае, если повышается благосостояние наименее обеспеченного индивида.

Дж. Роулс критикует утилитаристскую концепцию по нескольким направлениям.

Во-первых, утилитаризм в его первоначальном виде дает простейшую и наиболее прямую концепцию права и справедливости, т. е. максимизацию блага, но не особенно обращает внимание на то, как эта сумма полезностей распределяется между индивидами (каким именно образом выигрыши отдельных индивидов компенсируют и перекрывают потери других).

Во-вторых, полагает Роулс, спорна аналогия между индивидом и обществом. Получается, что так же, как индивид может выбирать оптимальное сочетание между определенными потерями и выигрышами (заниматься по сложной учебной программе, чтобы позднее занять высокое положение; принять участие в определенных непривлекательных видах деятельности, ведущих к выгоде в будущем), так и общество может проявлять терпимость к определенным видам потерь (неудобства для отдельных индивидов), если они приведут к росту общего выигрыша (большее благо для большего количества индивидов).

Но проблема утилитаристского подхода, согласно критическим взглядам Роулса, заключается в том, что он нарушает право отдельных индивидов в рамках общества, т. е. использует одних субъектов как средство для достижения цели других. Характерный пример: существование рабовладельческой системы на юге США перед гражданской войной, вполне возможно, отвечало интересам нации в целом (дешевая рабочая сила, позволяющая развивать текстильную промышленность, что обеспечило США лидирующее положение на мировом рынке). Однако трудно себе представить, как это можно было бы совместить с ос-

новами справедливости. Или, например, жертвы, приносимые во имя будущих поколений: существенное понижение уровня жизни или удлинение рабочего дня, ложащиеся на плечи живущего сегодня поколения, безусловно, ведут к увеличению уровня благосостояния будущего поколения (типичный аргумент сталинской пропаганды: жертвуйте сейчас для будущего процветания общества!). Но вряд ли это, по Роулсу, является справедливым.

На противоречия утилитаризма обратил внимание и Амартия Сен, лауреат Нобелевской премии по экономике (1998 г.). Дело в том, что *стремление к максимизации полезности индивидуума, сопровождающееся Парето-улучшением, может прийти в противоречие с принципом личной свободы.* Это и есть так называемая **теорема о невозможности паретианского либерала**, выдвинутая А. Сеном. Допустим, есть два субъекта – Сластолюбивый (С) и Пуританин (П). Перед ними стоит выбор – кто из них будет читать книгу непристойного содержания (Сен пишет о романе «Любовник леди Чаттерлей»[1])? В соответствии с принципами либерализма, каждый принимает свое собственное решение. Тогда возможны 4 варианта: (1) С. читает книгу, а П. – не читает ее. (2) П. читает книгу, С. – не читает. (3) Оба читают книгу. (4) Оба отказываются от чтения. Казалось бы, в соответствии со свободой индивидуального выбора, должен пройти вариант (1). Однако, с точки зрения максимизации удовлетворения (принципа утилитаризма), скорее всего, реализуется случай (2). Объяснение таково: Сластолюбец предпочел бы сам отказаться от чтения, лишь бы с удовольствием понаблюдать, как Пуританин, читая роман, избавляется от своей стыдливости. В свою очередь, Пуританин, с неохотой читая роман, будет удовлетворен тем, что Сластолюбец не сможет потворствовать своим неблагопристойным вкусам, лишившись чтения этой книги. Произошло улучшение по Парето (увеличение суммарной полезности) в соответствии с утилитаристскими принципами, но нарушена свобода следования своему выбору независимо от желаний и вкусов другого лица.

Рыночная концепция считает справедливым *распределение доходов, основанное на свободной игре рыночных цен, конкурентном механизме спроса и предложения на факторы производства.* Распределение ресурсов и доходов в рыночных условиях производится безличностным процессом. Этот способ никем не придумывался и не создавался. В этом смысле и надо понимать слова Хайека, вынесенные в эпиграф главы: «Эволюция не может быть справедливой». Следовательно, по мысли этого выдающегося представителя либерализма, «при подавлении дифференциации, возникающей в результате везения одних и невезения других, процесс открытия новых возможностей был бы почти полностью обескровлен»».[2]

Итак, последняя из рассмотренных концепций справедливости вновь заставляет нас задуматься о том, следует ли государству вмешиваться в процесс перераспределения доходов, если блага в

[1] В настоящее время этот роман английского писателя Дэвида Г. Лоуренса (1895–1930) не считается настолько неприличным, насколько это было во времена его первой публикации в 1928 г. И все же полный текст романа дошел до читателя лишь в 1959 г.

[2] Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 130–131.

свободном рыночном хозяйстве достаются только тем, кто обладает «денежными голосами»? Правительства промышленно развитых стран не стали дожидаться окончания теоретических споров относительно справедливого распределения доходов, тем более, что в дискуссии по вопросам нормативного характера некому вынести суждение, обладающее статусом абсолютной истины. Практика показала, что существование обширных зон нищеты чревато многими отрицательными последствиями для стабильного и устойчивого роста экономики, правопорядка, морального здоровья и т. п. В сущности, это очевидно в рамках здравого смысла и политического прагматизма лидеров, не желающих социальных потрясений в обществе.

§ 2. Личные и располагаемые доходы. Проблема измерения неравенства в распределении доходов: кривая Лоренца и коэффициент Джини

Прежде чем обратиться к проблеме измерения неравенства в распределении доходов, напомним, что располагаемый доход – это доход экономического субъекта, полученный после выплат трансфертов со стороны государства и уплаты налогов из своего личного дохода. Именно располагаемый доход дает более точное представление об уровне жизни населения, нежели личный доход.

Теперь, вспомнив категории личного и располагаемого дохода, можно обратиться к конкретным проблемам неравенства в распределении доходов: какова пропасть между богатыми и бедными? И можно ли вообще измерить неравенство в распределении доходов?

Одним из наиболее известных способов измерения этого неравенства является построение **кривой Лоренца**, названной так по имени американского экономиста и статистика Макса Лоренца. Речь идет при этом о персональном, а не функциональном распределении доходов.

Если мы разделим все население страны на 5 частей (*квинтилей*), т. е. по 20%, и совокупные доходы общества также по 20%, то можем увидеть, что линия, исходящая из начала осей координат (биссектриса) дает нам представление о равном распределении доходов (см. рис. 24.4).

Кривая Лоренца основана на расчете *кумулятивных долей* (накопленных долей), и соответственно, построении *кумулятивной кривой*. На оси абсцисс мы откладываем первые 20% населения; затем, добавив вторую группу, получаем 40% населения, затем 60% и т. д. На оси орди-

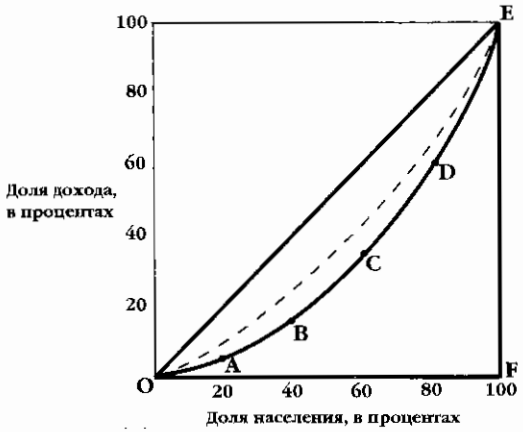


Рис. 24.4. ***Кривая Лоренца***

нат мы откладываем кумулятивные значения доходов: первые 20%, затем 40%, далее 60% и т. д. Если бы 20% населения получали бы 20% совокупных личных доходов, 40% населения – 40% доходов, и т. д., то мы построили бы как раз биссектрису, называемую *линией абсолютного равенства*. Но в реальности распределение не бывает абсолютно равным. Например, первые 20% населения получают 5% доходов, 40% населения – 15% доходов, 60% населения – 35% доходов, 80% населения – 60% доходов, и, наконец, 100% населения – 100% всех доходов общества. В соответствии с этими значениями мы и строим кривую Лоренца, которая отклоняется от линии абсолютного равенства. Кривая Лоренца (на нашем графике кривая *OABCDE*) будет более вогнутой по отношению к биссектрисе, если распределение доходов отличается большей неравномерностью. На рис. 24.4 мы можем увидеть и *линию абсолютного неравенства*, идущую под прямым углом (*OFE*). Сплошная линия кривой Лоренца показывает распределение личных доходов (до вычета налогов и без трансфертов). Но после уплаты налогов и получения трансфертов мы можем построить новую кривую Лоренца (пунктирная линия), т. е. кривую для располагаемого дохода. Она менее вогнутая, так как в результате перераспределительных процессов уменьшилось первоначальное неравенство в уровне доходов. Очевидно, чем больше отклоняется кривая Лоренца от биссектрисы, тем сильнее неравенство в распределении доходов, и чем активнее социальная политика государства по выравниванию доходов, тем менее вогнута данная кривая. В зависимости от конкретных социальных программ и систем налогообложения в той или иной стране будет зависеть отличие кривых Лоренца, построенной для личных и для располагаемых доходов. Так, в

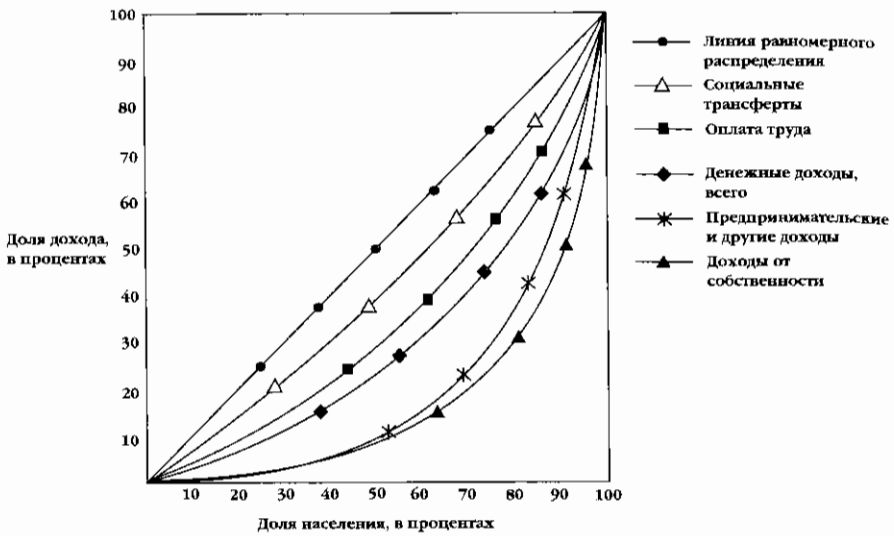


Рис. 24.5. ***Кривые Лоренца для России (распределение доходов по их отдельным компонентам)***

США уменьшение неравенства в распределении располагаемых доходов обусловлено не столько вычетом налогов (американская налоговая система слабопрогрессивна), сколько выплатой трансфертов. Государственные трансфертные платежи в США составляют около 75% дохода группы людей с самыми низкими доходами.

На рис. 24.5 приведены различные кривые Лоренца для России на 1997 г., отражающие распределение доходов от собственности, предпринимательских доходов, доходов от труда (заработная плата) и т. д.[1]

Как и отмечалось ранее, больше всего приближается к линии абсолютного равенства кривая Лоренца, отражающая распределение доходов с учетом трансфертных выплат, а далее всего от нее находится кривая, демонстрирующая распределение доходов от собственности.

Есть и другие способы измерения неравенства в распределении доходов: наиболее известный из них – **децильный коэффициент**: все население разбивается на 10 групп по 10% и сравниваются доходы 10% высшей группы с доходом 10% населения из низшей группы.

Так, например, в Швеции, если брать доходы низших 10% и высших 10% групп населения до вычета налогов и получения трансфертов, то соотношение будет 1:100, а если взять соотношение располагаемых доходов, то 1:4.

Еще одним показателем, используемым в экономической науке для определения степени дифференциации доходов, является **коэффициент Джини** (*G*), или **индекс концентрации доходов**. Этот коэффициент тесно связан с кривой Лоренца. На рис. 24.4 мы можем его рассчитать как отношение площади фигуры, находящейся между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца (обозначим ее буквой *T*), к площади треугольника *OFE*, образуемого между линиями абсолютного равенства и абсолютного неравенства:

$$G = T/OFE,$$

где величина *G* изменяется в пределах от нуля до единицы, т. е.

$$0 < G < 1$$

По данным Отчета Всемирного банка «От плана к рынку», на 1989 г. страны со средним уровнем ВНП на душу населения имели коэффициент Джини 0,45, а страны OECD (Организации экономического сотрудничества и развития) – 0,35.[1] Примечательна динамика коэффициента Джини в России. Так, в СССР в 1991 г. он составлял 0,260, а в 1993 г., по данным Всемирного Банка, после одного года радикальных экономических преобразований уже 0,496. Очевидно, что переход к рыночному механизму распределения ресурсов и доходов неизбежно сопровождается большей дифференциацией доходов населения, нежели в условиях уравнительного распределения в период социалистического хозяйства. При этом необходимо сделать оговорку, что расчеты официальных статистических органов могут не учитывать доходы, не декларируемые субъектами теневой экономики и просто граждан, далеких от законопослушания. Следовательно, в переходной экономике России коэффициент Джини может оказаться величиной еще большей по сравнению с официальными цифрами.[2]

Анализ динамики децильного коэффициента в России демонстрирует те же закономерности: периоды экономических потрясений, высокой инфляции и т. п. сопровождаются усилением разрыва в доходах различных групп населения. Так, если в советский период разрыв в доходах наименее обеспеченных и наиболее обеспеченных групп населения не превышал, согласно официальным расчетам, 4 раз, то в период перехода к рынку децильный коэффициент резко вырос, составляя по разным регионам России величину от 6 до 15 раз.

[1] Белая книга. Экономика и политика России в 1997 году. ИЭППП. М.,1998. С.76

[1] From Plan to Market. World Development Report 1996. Published for the World Bank. Oxford University Press. P.68. Страны со средним уровнем ВНП на душу населения определены в размерах $726–$8955 в год (P. 183).

[2] Значение коэффициента Джини в России по расчетам Госкомстата и независимых исследователей, как российских, так и зарубежных, может различаться. Так, по данным, Международной конференции «Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России», прошедшей в Москве в 1999 г., приводятся расчеты, согласно которым в целом за период с 1991 по 1998 гг. коэффициент Джини вырос с 0,26 до 0,45.

Таблица 24.1

Распределение общего объема денежных доходов населения в России

	первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)	Коэффициент Джини	Децильный коэффициент
1970	7,8	14,8	18,0	22,6	36,8	...	...
1975	9,5	14,8	18,6	23,3	33,8	...	...
1980	10,1	14,8	18,6	23,1	33,4	...	...
1985	10,0	14,6	18,3	23,1	34,0	...	...
1990	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7	...	...
1992	6,0	11,6	17,6	26,5	38,3	0,289	8,0
1993	5,8	11,1	16,7	24,8	41,6	0,398	11,2
1994	5,3	10,2	15,2	23,0	46,3	0,409	15,1
1995	6,1	10,7	15,2	21,7	46,3	0,387	13,5
1996	6,1	10,7	15,3	21,8	46,1	0,385	13,1
1997	5,8	10,5	15,2	22,3	46,2	0,390	13,6
1998	6,0	10,5	15,0	21,5	47,0	0,394	13,8
1999	6,0	10,4	14,8	21,1	47,7	0,400	14,1
2000	5,8	10,4	15,1	21,9	46,8	0,395	13,9
2001	5,6	10,4	15,4	22,8	45,8	0,398	14,0
2002	5,6	10,4	15,4	22,8	45,8	0,398	14,0

Источник: Госкомстат РФ (www.gks.ru)

Следует обратить внимание на то, что и коэффициент Джини, и децильный коэффициент могут рассчитываться для различных видов доходов и их субъектов. Можно рассчитывать индексы по величине заработной платы, по доходу от предпринимательской деятельности, по

величине ВВП (ВНП) на душу населения, по валовому доходу домашнего хозяйства и др.

Но почему вообще существует неравенство в доходах? Ведь в демократических странах принято говорить о равенстве возможностей, которые должны обеспечиваться соответствующими институтами рыночной экономики. Различные экономисты называют множество причин и факторов этого неравенства. Отметим лишь самые важнейшие из них.

Во-первых, от рождения люди наделены различными способностями, как умственными, так и физическими. При прочих равных условиях (эту предпосылку нужно всегда иметь в виду), человек, наделенный исключительной физической силой, имеет больше шансов стать знаменитым и высокооплачиваемым спортсменом.

Во-вторых, различия во владении собственностью, особенно доставшейся по наследству. Люди не могут выбирать, в какой семье им родиться – потомственных миллионеров или простых рабочих. Следовательно, одна из разновидностей потока доходов, т. е. доход от собственности, будет существенно различаться у названных нами субъектов.

В-третьих, различия в образовательном уровне. Сама эта причина во многом зависит от первых двух названных. Ребенок, родившийся в богатой семье, имеет больше шансов получить превосходное образование и, соответственно, профессию, приносящую высокий доход, нежели дитя в бедной многодетной семье.

В-четвертых, даже при равенстве возможностей и одинаковых стартовых уровнях образования больший доход будут получать лица, которых иногда называют «трудоголиками». Эти люди готовы брать работу на дом, задерживаться по долгу службы на рабочем месте для разрешения той или иной профессиональной проблемы, игнорировать свое неважное самочувствие, лишь бы добиться высоких результатов в своей работе.

В-пятых, есть такая группа причин, которая связана просто с везением, случаем, неожиданным выигрышем и т. п. В условиях неопределенности, характерной для рыночной экономики, эта группа причин может объяснить многие случаи неравенства в распределении доходов.

Таким образом, по крайней мере, в силу названных причин равенство экономических возможностей соблюдается далеко не всегда. Бедные и богатые по-прежнему существуют даже в самых благополучных высокоразвитых странах.

Особенно примечательными являются субъективные оценки граждан страны относительно причин бедности и богатства. Так, согласно опросу 11585 респондентов, проведенному «Интерфакс-АИФ» в Москве в ноябре 1997 г., эти причины выглядят следующим образом (табл. 24.2):

Таблица 24.2

Каковы причины бедности и богатства, по мнению россиян?

Бедность	%	Богатство	%
Экономическая система	82	Связи	88
Лень и пьянство	77	Экономическая система	78
Неравные возможности	65	Мошенничество	76
Дискриминация	47	Благоприятные возможности	62
Бездеятельность	44	Талант	50
Отсутствие таланта	33	Удача	42
Неудача	31	Упорная работа	39

Источник: Колодко Г. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М., 2000. С. 205.

Результаты опроса показывают, что 82% опрошенных вину за свое обнищание возлагают на сложившуюся экономическую систему, а неудача и отсутствие таланта как причина бедности стоят на последнем месте в приведенном ряду. Одновременно устойчивым является мнение, отраженное еще в старинной поговорке «От трудов праведных не наживешь палат каменных» – связи и мошенничество как источники богатства называются соответственно 88% и 76% опрошенных. И в этом случае так же, как и причиной бедности, более, чем две трети опрошенных причиной богатства считают экономическую систему. Таким образом, логично предположить, что именно последняя, по мнению россиян, позволяет при помощи связей и мошенничества достичь высокого материального благополучия. Приведенные данные показывают, что современное российское общество во многом еще далеко от тех взаимоотношений власти и общества, которые принято называть «социальным контрактом». Другими словами, отчуждение населения от правящей элиты и социальное расслоение остаются злободневными проблемами российской экономики и в начале XXI века.

Но что такое бедность? Как определить ее уровень?

Экономисты-теоретики, статистические службы правительства, профсоюзы занимаются исчислением уровня бедности. От этого будут зависеть масштабы и направления перераспределения доходов, построение налоговых систем, систем пенсионного обеспечения и т. п.

Однако бедность – понятие относительное. Русская поговорка «У кого щи жидковаты, а у кого жемчуг мелковат» хорошо отражает эту проблему. Действительно, что для одной семьи – роскошь, то для другой – предмет первой необходимости. По мнению известных американских экономистов П. Самуэльсона и В. Нодхауса, уровень бедности можно определить так: **бедность – это уровень дохода, достаточный для того, чтобы поддерживать прожиточный минимум**. Бедные семьи обычно тратят 1/3 своего дохода на продукты питания. Увеличив эту величину в 3 раза, можно получить доход, необходимый для существования на уровне прожиточного минимума.[1] Обратим внимание на то, что прожиточный минимум – это не физиологический минимум, который можно определить как уровень дохода, необходимый для физического выживания. Прожиточный минимум, или черта бедности, говорит нам не о границе выживания, а о некоем минимальном уровне стандарта жизни. Разумеется, этот стандарт будет различным у разных стран и народов, и у одной и той же страны, но на разных исторических этапах ее развития.

В России вплоть до конца 1998 г. порог бедности определяли по схеме, установленной еще в начале рыночных реформ в 1992–1993 гг. Тогда это делалось так: бралась стоимость минимального набора продуктов и умножалась на коэффициент 1,46. При этом исходили из того, что бедная семья в России тратит на питание в среднем 68,3% семейного бюджета; умножив стоимость этого продовольственного набора на коэффициент 1,46, получали стоимость прожиточного минимума. Но эта методика все чаще и чаще подвергалась критике, что вполне заслуженно. Ведь многие бедные семьи по полгода и более не платят за квартиру, не в состоянии приобрести самые необходимые предметы одежды и обуви и т. п.

По новой методике, прожиточный минимум рассчитывается на основе реальной потребительской корзины. В нее входит не только минимум продовольственных товаров, но и набор промышленных товаров, некоторые товары длительного пользования и необходимые услуги.

В начале 2004 г. официальный прожиточный минимум в среднем по Российской Федерации составлял 2143 руб. Но это именно средняя цифра, не отражающая региональных, областных и местных различий в уровне прожиточного минимума. Так, по данным московских профсоюзов, в третьем квартале 2003 г. прожиточный минимум трудоспособного москвича составлял 5394 руб. Ниже официальной черты бедности к началу 2004 г. проживало 27,8 млн. россиян, или около 20% всего населения.

Итак, если общество признает справедливым поддержку наименее обеспеченных слоев населения, то конкретной реализацией социальных программ занимается правительство страны.

[1] Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15 издание. М., 1997. С. 403.

Таблица 24.2

Каковы причины бедности и богатства, по мнению россиян?

Бедность	%	Богатство	%
Экономическая система	82	Связи	88
Лень и пьянство	77	Экономическая система	78
Неравные возможности	65	Мошенничество	76
Дискриминация	47	Благоприятные возможности	62
Бездеятельность	44	Талант	50
Отсутствие таланта	33	Удача	42
Неудача	31	Упорная работа	39

Источник: Колодко Г. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М., 2000. С. 205.

Результаты опроса показывают, что 82% опрошенных вину за свое обнищание возлагают на сложившуюся экономическую систему, а неудача и отсутствие таланта как причина бедности стоят на последнем месте в приведенном ряду. Одновременно устойчивым является мнение, отраженное еще в старинной поговорке «От трудов праведных не наживешь палат каменных» – связи и мошенничество как источники богатства называются соответственно 88% и 76% опрошенных. И в этом случае так же, как и причиной бедности, более, чем две трети опрошенных причиной богатства считают экономическую систему. Таким образом, логично предположить, что именно последняя, по мнению россиян, позволяет при помощи связей и мошенничества достичь высокого материального благополучия. Приведенные данные показывают, что современное российское общество во многом еще далеко от тех взаимоотношений власти и общества, которые принято называть «социальным контрактом». Другими словами, отчуждение населения от правящей элиты и социальное расслоение остаются злободневными проблемами российской экономики и в начале XXI века.

Но что такое бедность? Как определить ее уровень?

Экономисты-теоретики, статистические службы правительства, профсоюзы занимаются исчислением уровня бедности. От этого будут зависеть масштабы и направления перераспределения доходов, построение налоговых систем, систем пенсионного обеспечения и т. п.

Однако бедность – понятие относительное. Русская поговорка «У кого щи жидковаты, а у кого жемчуг мелковат» хорошо отражает эту проблему. Действительно, что для одной семьи – роскошь, то для другой – предмет первой необходимости. По мнению известных американских экономистов П. Самуэльсона и В. Нодхауса, уровень бедности можно определить так: **бедность – это уровень дохода, достаточный для того, чтобы поддерживать прожиточный минимум**. Бедные семьи обычно тратят 1/3 своего дохода на продукты питания. Увеличив эту величину в 3 раза, можно получить доход, необходимый для существования на уровне прожиточного минимума.[1] Обратим внимание на то, что прожиточный минимум – это не физиологический минимум, который можно определить как уровень дохода, необходимый для физического выживания. Прожиточный минимум, или черта бедности, говорит нам не о границе выживания, а о некоем минимальном уровне стандарта жизни. Разумеется, этот стандарт будет различным у разных стран и народов, и у одной и той же страны, но на разных исторических этапах ее развития.

В России вплоть до конца 1998 г. порог бедности определяли по схеме, установленной еще в начале рыночных реформ в 1992–1993 гг. Тогда это делалось так: бралась стоимость минимального набора продуктов и умножалась на коэффициент 1,46. При этом исходили из того, что бедная семья в России тратит на питание в среднем 68,3% семейного бюджета; умножив стоимость этого продовольственного набора на коэффициент 1,46, получали стоимость прожиточного минимума. Но эта методика все чаще и чаще подвергалась критике, что вполне заслуженно. Ведь многие бедные семьи по полгода и более не платят за квартиру, не в состоянии приобрести самые необходимые предметы одежды и обуви и т. п.

По новой методике, прожиточный минимум рассчитывается на основе реальной потребительской корзины. В нее входит не только минимум продовольственных товаров, но и набор промышленных товаров, некоторые товары длительного пользования и необходимые услуги.

В начале 2004 г. официальный прожиточный минимум в среднем по Российской Федерации составлял 2143 руб. Но это именно средняя цифра, не отражающая региональных, областных и местных различий в уровне прожиточного минимума. Так, по данным московских профсоюзов, в третьем квартале 2003 г. прожиточный минимум трудоспособного москвича составлял 5394 руб. Ниже официальной черты бедности к началу 2004 г. проживало 27,8 млн. россиян, или около 20% всего населения.

Итак, если общество признает справедливым поддержку наименее обеспеченных слоев населения, то конкретной реализацией социальных программ занимается правительство страны.

[1] Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15 издание. М., 1997. С. 403.

Таблица 24.2

Заработок и негативный подоходный налог (НПН)

Заработок	НПН	Общий заработок (заработок + НПН)
0	8000	8000
4000	6000	10000
8000	4000	12000
12000	2000	14000
16000	0	16000
20000	–2000	18000

Как видно из таблицы, негативный подоходный налог уменьшается с ростом заработка. После того, как заработок превысит 16000 долл., негативный подоходный налог уступает место обычному, т. е. положительному подоходному налогу. Проблема заключается в том, как сохранить стимулы к труду при данной системе социальной поддержки. Если коэффициент снижения пособия будет слишком высоким, то бедному гражданину будет выгоднее получать гарантированный минимум и не искать работу. В целом же семьи будут по-разному реагировать на отрицательный подоходный налог в зависимости от того, каков будет сам гарантированный минимум, величина заработка и коэффициент снижения пособия, выступающий как отрицательная предельная налоговая ставка.

В связи с программой перераспределения доходов экономисты рассматривают так называемую **дилемму эффективности и справедливости**. Суть ее заключается в том, что *стремление к большему равенству может обернуться для общества потерями в экономической эффективности*. Ведь растущее финансирование социальных программ требует повышения налогов и их перераспределения. Так, если в виде налога часть дохода Иванова перейдет в виде пособия Петрову, то это снизит стимулы к труду у обоих. Иванов вправе спросить: «Зачем много работать, если значительную долю заработанного придется отдать в виде налога?». А Петров будет рассуждать по-своему: «Зачем много работать, если и так получаю пособие?»

Таким образом, существует опасность того, что экономические стимулы будут подорваны, производственная деятельность сократится и уменьшится объем распределяемого «национального пирога». Следовательно, сам способ распределения общественного богатства влияет на размер создаваемого совокупного продукта. Кроме того, существуют потери в ходе процесса перераспределения доходов. Американский экономист А. Оукен, известный нам из гл. 19, назвал эту проблему **«дырявым ведром» социальной помощи**. Утечки связаны с дорогостоящей, зачастую неповоротливой, бюрократической системой управленческого аппарата. Следовательно, часть пособий уходит в карманы высокооплачиваемых администраторов, консультантов и сотрудников различных налоговых и социальных служб. По подсчетам Оукена, утечка из «дырявого ведра» такова: из 350 долларов, взятых у состоятельных граждан, 250 долларов теряются в процессе передачи бедным. Некоторые исследователи полагают, что эта цифра завышена, но даже если уменьшить ее наполовину, все равно она говорит об очень большой плате за равенство.

Еще одна проблема, связанная с дилеммой эффективности и справедливости, заключается в парадоксальном явлении, подмеченном многими экономистами: количество людей, относимых к категории бедных, может возрасти в результате усилий по борьбе с бедностью. Дело в том, что перераспределение доходов вообще и трансферты, в частности, меняют экономическое поведение людей. Государство в силах изменить правила игры, вводя новую систему налогообложения. Но кто может с уверенностью сказать, что в результате этих изменений действительно перераспределяемый национальный доход потечет от богатых к наиболее бедным?

Например, если государство повышает предельную ставку налога, люди начинают вести себя так, чтобы законно или незаконно уклониться от уплаты налогов. И в результате государство может и вовсе не собрать нужных сумм для социальных программ. Сплошь и рядом мы видим, что *целью трансферта является сам трансферт!* Это происходит потому, что люди часто стараются так изменить свое поведение, чтобы получить именно социальный трансферт, а не так, чтобы повышать свои стимулы к труду при помощи государственной поддержки.

Особые трудности возникают и при определении того, кто именно имеет право на государственную помощь. Так, в России в начале экономических реформ (1993 г.) государство обещало выделять субсидии только тем животноводческим фермам, которые занимаются племенным разведением скота. Не прошло и года, как многие хозяйства объявили себя племенными. Экономисты, настороженно относящиеся к перераспределительным программам, в полемическом запале утверждают, что, как только будут объявлены широкие льготы беременным, например, при покупке товаров длительного пользования, так множество женщин тотчас принесут справки о своей беременности. И опять мы увидим, что целью трансферта является сам трансферт. А ведь государство, предоставляя социальную помощь, надеялось, что производители и потребители изменят свое поведение так, чтобы повысились стимулы к труду и инвестициям.

Американские экономисты подчеркивают и то негативное явление, которое связано в США с программой помощи неполным семьям с детьми. Нередко это способствует распаду семей (так как программа, в сущ-

ности, поощряет уход из семьи безработных отцов). Указанная программа предоставляет помощь и внебрачным детям. Конечно, это гуманно, но многие исследователи считают, что такая система ведет к упадку нравственности и подрыву института семьи.

Многие ученые, анализируя программы помощи неполноценным семьям с детьми, выдвинули гипотезу «культуры бедности» (culture of poverty hypothesis), согласно которой нищета становится образом жизни и передается из поколения в поколение.

Таким образом, как слишком глубокое неравенство подрывает стабильность общества, так и нивелировка доходов подрывает эффективность, а также стимулы к труду и предпринимательству. За большее равенство нередко приходится платить снижением эффективности. Самое сложное в осуществлении социальной политики государства заключается в нахождении приемлемой «социальной цены», или платы, за более равномерное распределение доходов.

Основные понятия:

Социальная политика	social policy
Функциональное и персональное распределение доходов	functional and personal income distribution
Справедливость	equity (fairness)
Утилитаристская функция общественного благосостояния	utilitarian social welfare function
Роулсианская функция общественного благосостояния	Rawlsian social welfare function
«Вуаль неведения»	veil of ignorance
Теорема о невозможности паретианского либерала	impossibility of paretian liberal
Кривая Лоренца	Lorenz curve
Коэффициент Джини	Gini coefficient
Децильный коэффициент	decile coefficient
Прожиточный минимум	minimum-subsistence income level
Государство благосостояния	welfare state
Трансферты	transfer payments
Негативный подоходный налог	negative income tax
«Дырявое ведро» Оукена	Okun's «leaky bucket»
Дилемма эффективности и справедливости	efficiency and equity dilemma

Глава 25. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

«Совершенно очевидно, что экономический рост представляет собой чрезвычайно сложное явление. Удовлетворительная теория экономического роста должна принимать в расчет природные ресурсы, политические институты, законодательство, а также множество психологических и социальных факторов. Разработка всеохватывающей теории представляется почти невыполнимой задачей».

Бен Б. Селигмен

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики правительства любой страны является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне. Необходимо иметь четкое представление о том, что такое экономический рост, какие факторы его стимулируют, а какие, наоборот, сдерживают. В экономической теории разрабатываются динамические модели экономического роста, которые помогают исследовать условия достижения оптимального (равновесного) темпа экономического роста для каждой конкретной страны и вырабатывать эффективную долгосрочную экономическую политику.

Вывод известного историка экономической мысли Б. Селигмена, приведенный в эпиграфе, подразумевает, что видные экономисты, авторы теорий экономического роста, конечно же, не претендовали на создание всеобъемлющей и универсальной теории, не пытались объять необъятное. Поэтому каждая теория или модель имеет определенные допущения или абстракции, которые позволяют выделить и изучить наиболее существенные факторы экономического роста.

§ 1. Определение и измерение экономического роста

Если экономика какой-либо страны в состоянии воспроизвести больше совокупного продукта, чем его было произведено в предыдущий период времени, то в таком случае принято говорить о расши-

ренном воспроизводстве. Именно динамика расширенного воспроизводства характеризует экономический рост.

Но что такое экономический рост? Как можно его измерить? Каковы факторы, воздействующие на экономический рост?

Наиболее простое определение и исчисление экономического роста связано с важнейшим показателем национальных счетов – ВВП (или ВНП) в реальном, т. е. очищенном от инфляции, выражении.

Экономический рост – это скорость изменения объема реального ВВП (или ВНП) за определенный период времени.

Темпы экономического роста вычисляются *в темпах прироста реального ВВП или ВНП* в процентном выражении и обычно подсчитываются за год. Однако, в зависимости от характера исследования, этот показатель можно рассчитать за месяц, квартал, десятилетие, т.е. за какой угодно целесообразный период времени.

Под темпами прироста ВВП понимается отношение разницы между реальным ВВП в рассматриваемом и в предыдущем периодах к реальному ВВП в предыдущем периоде:

$$\dot{Y} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot 100\% = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} \cdot 100\%, \qquad (1)$$

где Y_t – объем реального ВВП в рассматриваемом периоде, а Y_{t-1} – объем реального ВВП в предыдущем периоде.

Экономический рост является динамическим совокупным показателем и характеризует состояние экономики страны в целом во временнум аспекте. Подобный показатель можно рассчитать и для отдельных секторов экономики, отрасли, предприятия. Однако в макроэкономическом анализе мы рассматриваем изменение объема производства в масштабах всей страны.

Показатель экономического роста далеко не всегда бывает величиной положительной. В статистических справочниках можно увидеть нулевые темпы экономического роста и даже отрицательные. Так, на протяжении всей первой половины 1990-х гг. в России наблюдался экономический спад, т. е. темпы роста были отрицательными. Однако темпы падения ВВП сокращались, и в 1996 г. спад сменился нулевым ростом. В 1998 г. темпы экономического роста вновь стали отрицательными, показав спад ВВП на 4,9%. В 1999 г. экономический рост приобрел положительный характер и составил 4,5%, а в 2000 г. – уже 8,3%. В 2001 г. ВВП в России вырос на 5,7%.

Конечно же, показатель реального ВВП не может идеально точно измерять темпы экономического роста и определять состояние экономики. Представим себе, что население страны растет быстрее, чем увеличивается реальный ВВП. Можно ли считать, что в подобной ситуации

наблюдается положительный экономический рост? Для более точного определения состояния экономики, особенно для межстрановых сопоставлений, рассчитывается динамика **реального ВВП на душу населения**.

На практике используют многообразные и более сложные способы вычисления экономического роста, чем приведенная выше формула (1). Например, Всемирным банком применяется метод наименьших квадратов и метод экспоненциального сглаживания.[1]

§ 2. Факторы и типы экономического роста. Производственная функция и экономический рост

Что же лежит в основе экономического роста, почему в различные периоды времени объем производства изменяется разными темпами? Для ответа на этот вопрос проведем структурный и качественный анализ экономического роста.

Весь созданный в экономике продукт появляется в результате определенного взаимодействия производственных факторов – труда (L), капитала (K), земельных и других природных ресурсов (N). Это абсолютные факторы экономического роста, представленные в самом общем, т. е. в высокоагрегированном виде. Их воздействие на объем совокупного продукта описывается с помощью уже известной из микроэкономики простейшей производственной функции:

$$Y = f(L, K, N) \qquad (2)$$

Производственная функция (2) характеризует только *количественное воздействие* одного или всех факторов производства на объем совокупного выпуска, не затрагивая их качественных характеристик.

Рост объема производства, происходящий за счет расширенного использования капитала, труда и природных ресурсов, называется **экстенсивным экономическим ростом** и носит весьма ограниченный характер. Предел экстенсивного экономического роста определяется физическим запасом всех доступных для использования ресурсов, имеющихся в экономике любой страны, либо в мировой экономике. Итак, мы познакомились с основами количественного, или структурного подхода к анализу экономического роста.

Теперь перейдем к основам качественного анализа, в котором рассматривается, как изменение качества факторов производства воздействует на темпы экономического роста. Для этого использу-

[1] Государство в меняющемся мире. Отчет о мировом развитии. Всемирный банк. 1997 г. С. 300.

ются **относительные показатели**, характеризующие качество факторов производства, а, следовательно, и качество экономического роста: **производительность труда *Y/L***, **производительность капитала *Y/K***[1] и **производительность земельных (природных) ресурсов *Y/N***. Рост ВВП, возникающий только за счет улучшения качества факторов производства, т. е. за счет увеличения их производительности, но используемых в том же или даже в меньшем количестве, называется **интенсивным экономическим ростом**.

Таким образом, интенсивный экономический рост носит качественный характер и в условиях ограниченности ресурсов является более эффективным, чем экономический рост экстенсивного типа.

Однако для исследователя, занимающегося анализом оптимизации экономических процессов, не менее важны предельные величины в изучении воздействия факторов экономического роста на темпы прироста ВВП. **Предельная производительность труда $\Delta Y/\Delta L = MP_L$, предельная производительность капитала $\Delta Y/\Delta K = MP_K$** и **предельная производительность природных ресурсов $\Delta Y/\Delta N = MP_N$** – это еще одна группа относительных показателей, с помощью которых определяется вклад каждой дополнительной единицы ресурса в совокупный продукт. Чем больше предельная производительность ресурса, тем лучше его качество, тем бульший вклад в объем совокупного производства способен внести данный ресурс при постоянных масштабах его использования. И если формула (1) описывала экстенсивный экономический рост, то интенсивный экономический рост можно описать следующим образом:

$$Y = \Delta Y/\Delta L \cdot L + \Delta Y/\Delta K \cdot K + \Delta Y/\Delta N \cdot N \qquad (3)$$

Очень важным внешним фактором, стимулирующим экономический рост, является **технический прогресс**, который, собственно, и реализуется в экономическом росте интенсивного типа. Влияние технического прогресса на экономический рост происходит опосредованно, через изменение количественных и качественных производственных факторов экономического роста. Внедрение более совершенных технологий дает возможность использовать меньший объем труда, капитала и природных ресурсов при положительных темпах экономического роста. Причиной этого становится, прежде всего, повышение производительности ресурсов, улучшение их качества.

Таким образом, интенсивный экономический рост, выражающийся в расширении фактического и потенциального ВВП за счет повышения производительности факторов, достигается в результате технического прогресса.

Итак, мы рассмотрели категории абсолютных и относительных факторов экономического роста. Они представляют собой группу теоретически обобщенных, т. е. агрегированных факторов производства, или факторов, оказывающих производительные услуги.

[1] *Y/K* также называется капиталоотдачей. Обратный ему показатель *K/Y* обозначает капиталоемкость.

Экономисты, стремясь более точно установить воздействие факторов производства на динамику национального продукта, по-разному дезагрегируют[1] категории труд, капитал и земля. От того, каким образом дезагрегирован фактор производства, зависит удельный вес его составляющих в воздействии на экономический рост. Исследования ученых подтверждают, что наибольшее влияние на ход экономического роста оказывает технический прогресс, включая связанные с ним прогресс производственных и организационно-управленческих знаний.

Подтверждением тому служат знаменитые эмпирические исследования, представленные в фундаментальных трудах американского ученого Эдварда Ф. Денисона. Среди них можно выделить работу «Исследование различий в темпах экономического роста» (1967 г.), в которой фактор технического прогресса дезагрегирован на 14 составляющих, а также работу «Тенденции экономического роста в США» (1985 г.). Денисон установил, что наилучшим стимулом интенсивного экономического роста является увеличение производительности факторов в результате технического прогресса, прежде всего труда. Автор рассчитал, что за период с 1950 по 1962 гг. доля производительности факторов в общем объеме национального дохода (НД) составила в США 42%, в Англии – 53%, в ФРГ – 62%, в Италии – 72%, а во Франции – 74%.[2] Рост выпуска продукции на единицу затрат (т. е. повышение производительности), происходил благодаря прогрессу знаний, сокращению разрыва между передовой и средней технологией, эффективности распределения ресурсов, а также в результате экономии от масштаба. Следует отметить, что повышение уровня образования работников Э. Денисон относит к факторам технического прогресса, сделавшим наиболее весомый вклад в процесс экономического роста. Таким образом, расчеты Э. Денисона вплотную подводят к идее о человеческом капитале как важнейшем факторе роста.

Подробнее о проблемах дезагрегирования фактора технического прогресса и его вкладе в экономический рост речь пойдет в § 5, после рассмотрения динамических моделей экономического роста.

Графическое изображение экономического роста и воздействия на него технического прогресса можно продемонстрировать с помощью **кривой (границы) производственных возможностей** (см. гл. 3). Она строится на основе простой производственной функции $Y = f(L, K, N)$ и отражает уровень потен-

[1] Дезагрегировать – значит разукрупнить, разбить фактор на более мелкие элементы.

[2] Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. М., 1971 г. См. таблицы 21-2, 21-10, 21-12, 21-18, 21-20.

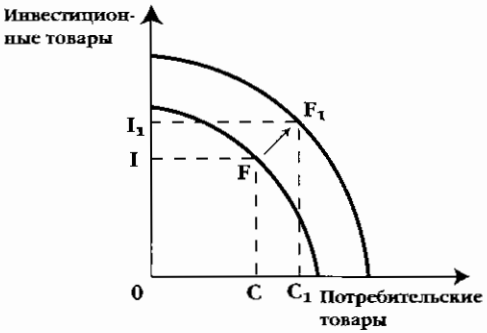


Рис. 25.1. ***Кривая производственных возможностей и экономический рост***

циального ВВП страны, или совокупное предложение в долгосрочном периоде. Именно технический прогресс расширяет производственные возможности экономики, увеличивая потенциальный ВВП. На рис. 25.1 рост потенциального ВВП, рассматривающийся в долгосрочном плане, показан сдвигом кривой производственных возможностей вправо.

Правостороннее смещение производственной функции от F к F_1 показывает расширение производственных возможностей экономики страны, т. е. границ потенциального ВВП, что говорит о наличии экономического роста. В результате одновременно увеличивается и количество инвестиционных товаров ($I \rightarrow I_1$), и потребительских товаров ($C \rightarrow C_1$) при любых альтернативных издержках.

Еще одна группа факторов, лежащих в основе самого механизма экономического роста, – это макроэкономические показатели, входящие в состав совокупного спроса (известные нам из предшествующих глав *C, I, G, NX*), а также их неценовые факторы. На абстрактном теоретическом уровне можно представить, что в ориентированной на платежеспособный спрос, т. е. в рыночной экономике, взаимодействие указанных выше факторов роста в условиях полной занятости происходит по следующему сценарию.

Изменения в составе и объеме совокупного спроса являются сигналом для изменения в структуре и объеме совокупного предложения. Однако это реализуется через инвестиционные возможности бизнеса, а также инвестиционную и научно-техническую политику правительства, влияющую на скорость и механизм распространения по всей экономике новых производственных и управленческих технологий. В результате изменяются масштабы и структура совокупного предложения, расширяется потенциальный ВВП, в чем и воплощается экономический рост.

Мы рассмотрели работу внутренних (эндогенных) факторов экономического роста. Однако в весьма долгосрочном плане внешним (экзогенным)

фактором интенсивного роста, прежде всего, является развитие научно-технического прогресса (НТП), результаты которого можно рассматривать в качестве инновационной базы технологического развития любой страны.

Хотя НТП выступает внешним фактором экономического роста, было бы неправомерно рассматривать его в отрыве от экономической системы. Ведь материализуется технический прогресс в недрах экономики, где в значительной мере и определяется скорость и степень реализации НТП. Так, большое влияние на внедрение результатов НТП оказывает объем инвестиций в стране и инвестиционная политика правительства. Улучшение уровня образования, расходы на научные исследования и разработки, повышение квалификации – это *инвестиции в человеческий капитал*, т. е. в **нематериализованный**, невоплощенный технический прогресс. Данный тип технического прогресса не ощутим материально, так как относится к области знаний. Действительно, как можно потрогать «ноу-хау», умение, опыт? Однако, результаты нематериализованного технического прогресса, выступающего в виде инноваций, улучшения управления и организации производства или углубления знаний, вполне материальны, ведь в итоге увеличивается объем выпуска предприятия, отрасли, экономики в целом.

Другой тип технического прогресса тесно связан с инвестированием в основной капитал. Улучшение структуры и качества основного капитала благодаря инвестициям во внедрение и распространение новых научных знаний (прежде всего, новых технологий), составляет понятие воплощенного[1], т. е. **материализованного технического прогресса.** Таким образом, материализованный технический прогресс является важным фактором интенсивного экономического роста.

Проблемами экономического роста в поиске оптимальных средств его стимулирования занимаются экономисты различных школ. Рассмотрим основные теоретические модели экономического роста.

§ 3. Неокейнсианские модели экономического роста

В неокейнсианских моделях экономический рост исследуется с помощью инструментов и методов анализа кейнсианской школы, примененных к динамическим процессам. Напомним, что под **динамическим равновесием** понимается равенство темпов прироста совокупного спроса и совокупного предложения. Поэтому модели, исследующие достижение и характер такого равенства, называются динамическими.

[1] Имеется в виду технический прогресс, воплощенный в более совершенной технике, конструкциях, новых материалах и т. д., т. е. в улучшении качества капитала.

Необходимо отличать лаги (см. гл. 17) от понятий кратко- и долгосрочного периода. В динамических моделях, в отличие от статических, критерием краткосрочности или долгосрочности периода является изменение технологии производства. Краткосрочный динамический период характеризуется неизменностью технологии, которая может сохраняться в предыдущем, текущем и будущем периодах (t_{-1}, t и t_1) при варьирующих темпах реального ВВП. Соответственно, в долгосрочном динамическом плане меняется сам технологический уровень производства.[1]

Модель динамического равновесия Домара

Модель динамического равновесия американского экономиста Евсея Домара, разработанная им в конце 1940-х гг.,[2] основана на производственной функции, факторы которой не являются взаимозаменяемыми. Каковы предпосылки данной модели? Во-первых, изменения спроса и предложения рассматриваются только на реальном рынке, находящемся в состоянии равновесия. Во-вторых, избыток предложения труда и постоянство относительных затрат факторов производства позволяют расширять производство без изменения цен. В-третьих, при неизменной технологии (т. е. в краткосрочном динамическом плане) *прирост инвестиций рассматривается в качестве единственного фактора роста совокупного спроса и совокупного предложения*, а предельная производительность ресурсов, прежде всего капитала, – величина постоянная.

Итак, равновесным, или сбалансированным будет такой экономический рост, когда соблюдается равенство

$$\Delta AD_t = \Delta AS_t \qquad (4)$$

Исследуем последовательно левую и правую части уравнения (4). В модели Домара совокупный спрос в текущем периоде (t) изменяется по кейнсианскому сценарию, т. е. происходит его прирост в результате мультипликационного эффекта[3] от увеличения инвестиций в том же периоде:

$$\Delta AD_t = \Delta I_t \cdot k = \Delta I_t / MPS = \Delta I_t / s \qquad (5)$$

Обратимся к правой части уравнения (4). Увеличение совокупного предложения в текущем периоде происходит за счет прироста капитала. Инвестиции

[1] В неокейнсианских моделях экономического роста предпосылки и методы кейнсианского анализа экономики в краткосрочном плане используются в более широких временных рамках. Это оправдано тем, что для динамических моделей неизменность технологии растущего производства является признаком краткосрочного периода.

[2] Любопытно заметить, что американский экономист Евсей Домар был выходцем из России.

[3] При небольшой разнице в долгосрочном плане предельную склонность к сбережению (*MPS*) условно можно приравнять к величине средней нормы сбережений *APS*, или *s*.

предшествующего периода приведут к росту в последующем периоде величины K: $I_{t-1} = K_t - K_{t-1} = \Delta K_t$. Таким образом, помня о том, что капитал обладает производительностью, можно записать равенство:

$$\Delta AS_t = \sigma \Delta K_t = \sigma I_{t-1}, \qquad (6)$$

где σ – предельная производительность капитала ($\Delta Y/\Delta K$).

Динамическое равновесие в экономике наступает в том случае, когда совокупный спрос и совокупное предложение изменяются одинаковыми темпами. Преобразовав равенство (4) с учетом равенств (5) и (6), Домар получил условие, при котором достигается динамическое равновесие:

$$\Delta I_t / I_{t-1} = \sigma \cdot s \qquad (7)$$

Например, если норма сбережения s равна 20%, или 0,2, а предельная производительность капитала σ равна 0,3, то равновесный темп экономического роста будет достигнут при увеличении инвестиций на 6% в год (0,2 x 0,3 = 0,06).

Однако для того, чтобы динамическое равновесие сохранялось и в дальнейшем, необходимо соблюдать условие, получившее в экономической литературе название *«парадокс Домара»*. Парадокс заключается в том, что при постоянном росте производственного капитала отстающее или недостаточное инвестирование приводит к перепроизводству продукции, а не к дефициту, как могло бы показаться на первый взгляд. Это объясняется закономерностью изменения совокупного спроса, которая нами была рассмотрена выше. Если рост инвестиций отстает от роста капитала, то относительное сокращение инвестиций в первую очередь происходит в составе совокупного спроса, что и вызовет отставание темпов совокупного спроса от темпов совокупного предложения. Таким образом, для поддержания равновесного темпа экономического роста на неизменном уровне необходимо каждый период увеличивать прирост инвестиций для полной загрузки растущих производственных мощностей (K). Следовательно, по логике Домара, может существовать темп роста, который обеспечивает полное использование производственного потенциала. Такой темп роста является равновесным и назван **гарантированным**.[1] Следует отметить, что равновесный темп роста в модели Домара очень неустойчив. Эта неустойчивость вытекает из-за нестабильности темпов изменения инвестиций, о чем шла речь в гл. 19, посвященной циклическим колебаниям. Как только темп роста планируемых инвестиций отклонится от условий, описываемых в модели Домара уравнением (7), равновес-

[1] Первым понятие гарантированного темпа роста ввел английский экономист Р. Харрод. Е. Домар проводил свои исследования позже и пришел к модели гарантированного темпа роста независимо от Харрода.

ный экономический рост оказывается недостижимым. Отсюда вытекает необходимость регулирования деловой активности со стороны государства. Так, посредством инвестиционной политики в краткосрочном динамическом периоде регулируется норма сбережений и объем инвестиционных потоков в экономику. В долгосрочном динамическом плане промышленная, или структурная политика государства влияет на предельную производительность капитала. Однако национальная норма сбережений – поведенческая категория, тяжело поддающаяся воздействию экономической политики по сравнению, например, с нормой амортизационных отчислений, которая устанавливается административным способом. Нельзя заставить людей больше или меньше сберегать: величина s определяется множеством факторов, включая институциональные и психологические.

Например, в условиях современной России из-за низкой степени доверия к банковской системе реализация равенства $S = I$ весьма проблематична. Бульшая часть сбережений хранится на руках у населения, а не в кредитных учреждениях, что серьезно осложняет задачу превращения сбережений населения в инвестиции.

Модель экономического роста Харрода

В конце 1930-х гг. английский экономист Рой Ф. Харрод, которого Дж. М. Кейнс провозгласил продолжателем своих научных идей, создал динамическую модель экономического роста. Он исследовал, каким образом в процессе роста происходит взаимодействие капитала, рабочей силы и величины дохода на душу населения, как должен изменяться объем капитала, чтобы соответствовать росту рабочей силы и дохода при постоянной процентной ставке.

По Харроду, в условиях роста населения в геометрической прогрессии, при фиксированных темпах технического прогресса и неизменной процентной ставке спрос на капитал будет расти в одинаковой пропорции с ростом населения. Тогда норма сбережения, поддерживающая экономический рост, должна быть равна *произведению капиталоемкости и прироста населения в текущем периоде*. Однако для обеспечения экономического роста при изменяющихся темпах технического прогресса и, наоборот, при зафиксированных темпах роста населения потребуется такая норма сбережения, величину которой Харрод измеряет посредством следующего равенства:

$$G \cdot C = s, \qquad (8)$$

где G (*growth*) = $\Delta Y_t / Y_{t-1}$ – рост выпуска продукции за период t, измеряемый в темпах прироста; $C = \Delta K_t / \Delta Y_t$ – предельная капиталоемкость, рассчитанная по количеству *фактически* произведенных капитальных

благ; $s = S/Y$ – *предполагаемая* норма сбережения, т. е. сберегаемая часть совокупного дохода.[1] Если мы вспомним, что предельная капиталоемкость и предельная капиталоотдача являются обратными величинами, то величину C можно представить как $1/\sigma$. Тогда можно записать $G \cdot (1/\sigma) = s$ или

$$G = \sigma \cdot s \qquad (9)$$

Сопоставив равенства (7) и (9), мы видим, что и Домар, и Харрод приходят к одному и тому же выводу.[2]

Для того, чтобы достичь *равновесного экономического роста*, т. е. экономического роста в условиях динамического равновесия, норма сбережения, как полагает Харрод (при нейтральности технического прогресса[3] и неизменности процентной ставки), должна удовлетворять следующему равенству:

$$G_w \cdot C_r = s, \qquad (10)$$

где G_w – темп роста, гарантирующий полную занятость растущего капитала, который и обеспечивает равновесное положение производителей. Таким способом Харрод вводит понятие **гарантированного** (*warranted*) **темпа роста**. C_r – это *требуемая* (*required*) капиталоемкость, выражающая потребность в добавочном капитале для выпуска дополнительной продукции.[4]

По Харроду, фактический темп роста складывается в результате проб и ошибок множества людей и лишь случайно может совпадать с уровнем гарантированного темпа роста. Последний показатель, т. е. G_w отражает линию «предпринимательского равновесия» и совместим с вынужденной безработицей.

Однако рост экономики имеет свои естественные ограничения в виде темпов роста населения и темпа технического прогресса. Для обозначения верхней и нижней границ подъема или падения объемов производства Харрод вводит понятие **естественного темпа роста** G_N, определяемого ростом населения и технологией производства (или техническим прогрессом). В отличие от гарантирован-

[1] Харрод Р. К теории экономической динамики. Классики кейнсианства. Т. 1. М., 1997. С. 112, 113.

[2] Сходство выводов и допущений в моделях Харрода и Домара, созданных в разное время и независимо друг от друга, позволило дать им общее название: «модель Харрода-Домара». Мы еще не раз столкнемся со случаем объединения независимых моделей на основе общности их основных принципов.

[3] Под нейтральным техническим прогрессом Харрод понимает «поток изобретений, оставляющих без изменения ту пропорцию, в которой совокупный продукт распределяется между трудом и капиталом при постоянной процентной ставке». Это возможно потому, что эффекты от изобретений, требующих увеличения капитальных затрат, уравновешиваются с эффектами от изобретений, снижающих затраты капитала.

[4] Харрод трактует C_r как «предельную величину, выражающую потребность в новом капитале для сохранения такого выпуска продукции, который должен удовлетворить потребительский спрос, возникающий из предельного добавочного дохода потребителей» (Харрод Р. К теории экономической динамики. Классики кейнсианства. Т. 1. М. 1997. С. 117).

ного темпа роста, совместимого, как отмечалось выше, с безработицей, естественный темп роста предполагает полное использование растущего предложения на рынке труда, обеспечивая его равновесие. Если фактический темп роста G равен G_N, то экономика развивается в условиях полной занятости.

Идеальные условия для поддержания стабильных равновесных темпов экономического роста в долгосрочном плане в модели Харрода выражаются следующим равенством:

$$G_w C_r = s = G_N C_r \qquad (11)$$

Однако, основная проблема заключается в отклонении от равновесия (когда $G_N C_r \neq s$), которое ведет к расхождению между G_w и G_N, порождая хроническую безработицу. Другая важная проблема – отклонение фактического темпа роста от гарантированного (G от G_w), что лежит, по мнению Харрода, в основе циклических колебаний.

Действительно, если $G_w < G_N$, то появится хроническая нехватка сбережений. Спрос на инвестиции будет превышать их предложение, а отсюда вытекает тенденция к буму. При этом может оказаться, что гарантированный темп роста меньше фактического темпа ($G_w < G$) и в таком случае экономика сталкивается с описанной выше повышательной волной делового цикла. Следует отметить, что фактический темп роста может оказаться и равным гарантированному. В таком случае, развитие экономики будет характеризоваться динамическим равновесием, но сопутствующим феноменом будет циклическая безработица.

Если $G_w > G_N$, то экономика столкнется с депрессивными явлениями. Естественный темп роста не сможет обеспечить такой рост инвестиций, который полностью использовал бы сбережения. Следствием этого станут неполное использование производственных мощностей, накопление товарно-материальных запасов, банкротства и вынужденная безработица. При этом гарантированный темп роста окажется выше фактического: $G_w > G$. Это означает, что предприниматели будут разочаровываться в своих ожиданиях относительно предполагаемого роста выпуска, снизят объемы производства и капиталовложения.

Таким образом, Харрод обосновывает крайнюю неустойчивость рассматриваемой им системы, получившую в экономической науке название *«балансирование на лезвии ножа»* (*knife edge*). Отклонение от равенства $G = G_W$ приводит к нарастанию из периода в период центробежных сил, углубляющих этот дисбаланс и приводящих все к большему расхождению между совокупным спросом и совокупным предложением.

Интересно заметить, что, исследуя функцию сбережений в экономике, Харрод по-своему разрешает основное противоречие между кейнсианской и классической школами, отраженное в известном «парадоксе бережливости». Он показал, что сбережения могут играть как положительную, так и отрицательную роль в зависимости от соотношения между G_N и G_w. В условиях избытка рабочей силы, когда $G_w < G_N$, сбережения «добродетельны». Когда же, наоборот, наблюдается дефицит рабочей силы и избыток капитала, т. е. $G_w > G_N$, рост сбережений приобретает деструктивный характер.

Какие же рецепты для экономической политики следуют из модели Харрода? Во-первых, государство должно опираться на корректирующую инвестиционную политику, регулирующую баланс между сбережениями и инвестициями. Во-вторых, стараться минимизировать отклонения гарантированного от естественного темпа роста. В-третьих, Р. Харрод утверждал, что для поддержания равновесного темпа роста при сохранении полной занятости необходимо поступательное снижение процентной ставки, а не снижение уровня заработной платы, как предполагали классики. В рыночной системе процентная ставка подвержена колебаниям и поэтому поддержание ее на стабильном низком уровне, по мнению кейнсианцев, – долгосрочная задача экономической политики.

§ 4. Неоклассические модели экономического роста

Неоклассические модели экономического роста строятся на базе производственной функции и основаны на предпосылках полной занятости, гибкости цен на всех рынках, а также полной взаимозаменяемости факторов производства. Попытки исследовать, в какой степени качество факторов производства и различные пропорции в их сочетании воздействуют на экономический рост, привели к созданию модели производственной функции Кобба-Дугласа. Рассмотрим эту модель подробнее.

Производственная функция Кобба-Дугласа и ее свойства

Функция Кобба-Дугласа получена в результате математического преобразования простейшей производственной функции $Y = F(L, K)$ в модель, которая показывает, какой долей совокупного продукта вознаграждается участвующий в его создании фактор производства. Она имеет следующий вид:

$$Y = AK^{\alpha} L^{\beta}, \qquad (12)$$

где α изменяется в пределах от 0 до 1, а $\beta = 1 - \alpha$.

Функция Кобба-Дугласа содержит два переменных фактора произ-

водства – труд (L) и капитал (K). Параметр A – коэффициент, отражающий уровень технологической производительности, и в краткосрочном периоде он не изменяется. Показатели α и β – коэффициенты эластичности объема выпуска (Y) по фактору производства: α – по капиталу, а β – по труду. Заметим, что, если каждый из факторов оплачивается в соответствии со своим предельным продуктом, то α и β показывают *доли капитала и труда* в совокупном доходе. Иными словами, если цена капитала равна предельному продукту капитала, а цена труда равна предельному продукту труда (вспомним условие оптимального сочетания факторов производства из гл. 10, § 5), то параметры α и β определяют пропорцию, в которой труд и капитал получают свое вознаграждение за созданный продукт. Доля капитала в доходе составит величину αY, а доля труда в доходе – величину βY. Так как $\beta = 1 - \alpha$, то $\alpha + \beta = 1$, из чего следует, что мы имеем дело с *постоянной отдачей от масштаба*.

Интересно рассмотреть эмпирические значения параметров функции Кобба-Дугласа: $A = 1{,}1$; $\alpha = 1/4$; $\beta = 3/4$, т. е. доля капитала в национальном доходе составляет 25%, а доля труда – 75%.

В поисках путей наибольшей эффективности производства нас всегда должна интересовать предельная производительность участвующих в нем факторов[1], с помощью которой определяется оптимальный объем используемых ресурсов. Предельный продукт капитала MP_K пропорционален отношению доли капитала в доходе к объему использованного капитала: $MP_K = \alpha Y/K$. Аналогично определяется и предельная производительность труда: $MP_L = \beta Y/L$.

Рассмотрим свойства производственной функции Кобба-Дугласа.

Первое свойство – **постоянство отдачи от масштаба** – описывается формулой $F(nK, nL) = nAK^{\alpha}L^{\beta}$, которая показывает, что если количество капитала и труда увеличить в n раз, то объем совокупного выпуска, или объем дохода, возрастет в такое же количество раз.

Второе важное свойство функции Кобба-Дугласа связано с *изменением предельной производительности факторов*. Например, если привлечь в производство дополнительное количество капитала K, а труд L использовать в прежнем объеме, то, при прочих равных условиях, предельная производительность труда MP_L увеличится, а предельная производительность возросшего объема капитала MP_K снизится. Если же увеличить количество труда, при прочих равных условиях, то его предельная производительность снизится, а предельная производительность капитала возрастет. Вывод: нарушение пропорции между трудом и капиталом при заданной технологии приводит к отклонению от оптимального объема совокупного выпуска, т. е. к неэффективности производства.

[1] Предельная производительность капитала и труда представляют собой производные функции Кобба-Дугласа: $MP_K = \alpha AK^{\alpha-1}L^{\beta}$; $MP_L = \beta AK^{\alpha}L^{\beta-1}$. В функции Кобба-Дугласа MP_K пропорциональна средней производительности капитала Y/K, а MP_L пропорциональна средней производительности труда Y/L.

Однако, если увеличивается параметр A, например, при внедрении более производительной технологии, то будет наблюдаться одновременное повышение MP_K и MP_L, что является условием интенсивного экономического роста.

Третье свойство производственной функции Кобба-Дугласа – **постоянство отношения дохода от труда к доходу от капитала** (β/α), т. е. постоянство соотношения долей капитала и труда в национальном продукте.

Исследования американского сенатора и экономиста Пола Дугласа[1] показали, что в Соединенных Штатах за сорок лет (с 1948 по 1989 гг.) соотношение β/α колебалось в пределах между 2 и 3, в результате чего оплата труда в 2–3 раза превышала вознаграждение капитала.[2] Можно предположить, что постоянные рамки колебания соотношения β/α заданы технологически. Колебания β/α внутри этих рамок могут быть объяснены отклонением в соотношении I и S, так как вряд ли заработная плата, шкала налогообложения и норма амортизации почти ежегодно могли претерпевать значительные изменения.

Макроэкономическое равенство $I = S$ является условием равновесного роста еще одной неоклассической модели, которая строится на основе производственной функции Кобба-Дугласа. Речь пойдет о модели экономического роста, автор которой – известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Роберт Солоу. Данная модель объясняет механизм роста экономики в устойчивом состоянии и показывает, как осуществляется экономический рост в условиях технического прогресса.

Модель роста Солоу

Цель данной модели – ответить на очень важные вопросы экономической теории и экономической политики: каковы факторы сбалансированного экономического роста; какой темп роста может позволить себе экономика при заданных параметрах экономической системы и как при этом максимизировать доход на душу населения и объем потребления; какое влияние на темпы роста экономики оказывают рост населения, накопление капитала и технический про-

[1] Мэнкью Г. Макроэкономика. М. 1994. С. 113.

[2] В понятие вознаграждение капитала, или дохода на капитал, включается совокупная нераспределенная прибыль корпораций (т. е. прибыль за вычетом налогов, амортизационных отчислений и рентных платежей). Под вознаграждением труда, или доходом на труд, подразумевается лишь заработная плата. Во избежание искажений из данной модели исключен доход собственников, будучи доходом смешанного типа.

гресс. Модель Солоу показывает не только возможность равновесного экономического роста при полной занятости и полном использовании производственных мощностей. Особенностью этой неоклассической модели является и то, что она демонстрирует устойчивость экономического роста, т. е. способность экономической системы возвращаться к траектории сбалансированного развития при помощи внутренних рыночных механизмов саморегулирования.

Предпосылки модели

1. В отличие от неокейнсианских моделей, факторы производства в модели Солоу, основанной на производственной функции Кобба-Дугласа, являются взаимозаменяемыми. А это позволяет построить модель, альтернативную «балансированию на лезвии ножа» Р. Харрода, когда равновесный рост оказывается крайне нестабильным.

2. Капиталовооруженность (K/L) является не постоянным соотношением, как в моделях Харрода и Домара, а меняющимся в зависимости от макроэкономической конъюнктуры.

3. Цены в модели Солоу являются гибкими, т. е присутствует предпосылка о совершенной конкуренции на рынках факторов производства, что и позволяет отнести рассматриваемую модель к неоклассической.

4. Предполагается, что темп роста трудовых ресурсов (предложения труда, L) равен темпу роста населения n, т. е. мы встречаемся с известным нам из модели Харрода естественным темпом роста.

5. Первоначально при построении модели предполагается, что темпы роста населения не изменяются, а технический прогресс отсутствует.

6. Такие переменные, как норма сбережения, норма амортизации, рост населения, технический прогресс являются экзогенно заданными.

Построение модели

Разделив двухфакторную производственную функцию $Y = F(K,L)$ на количество труда L, мы получим производственную функцию для одного работника: $y = f(k)$, где $k = K/L$ – уровень капиталовооруженности единицы труда, или одного работника. Доход ($y = Y/L$) предстает как функция только одного фактора – капиталовооруженности (k). Такая единичная производственная функция, отражающая средний уровень производительности труда, показана на рис. 25.2.

Заметим, что крутизна ее наклона, определяемая величиной предельной производительности капитала MP_K, изменяется. По мере увеличения количества капитала на одного работника, предельная производительность этого фактора уменьшается (в соответствии с известной нам из гл. 10 теорией предельной производительности факторов), что и вызывает замедление роста функции дохода.

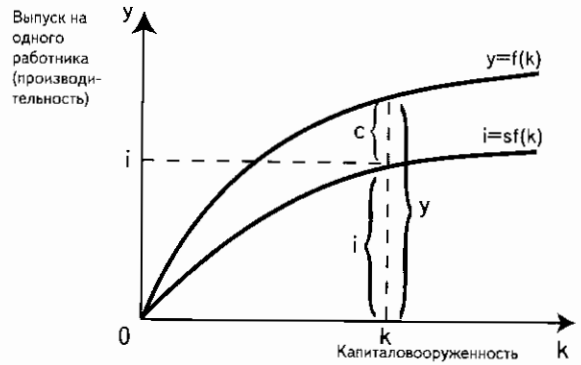


Рис. 25.2. ***Производственная функция y = f(k)***

Данная функция построена из расчета на одного работника и характеризуется понижающейся предельной производительностью капитала MP_K.

Как мы помним, часть дохода используется на потребление, а другая часть сберегается. В модели Солоу, где все макроэкономические показатели рассчитываются на одного работника, сбережения тоже будут представлять собой часть единичного дохода sy, или $sf(k)$, где s – норма сбережения, определяющая, какая часть дохода сберегается.

Нам известно, что условием макроэкономического равновесия является равенство совокупного спроса и совокупного предложения, что автоматически приводит нас к макроэкономическому равенству $I = S$. Все сбережения в экономике полностью инвестируются, и это позволяет приравнять функцию фактических инвестиций на одного работника (i) к единичной функции сбережений $i = sy = sf(k)$.

Помня о макроэкономическом равенстве $Y = C + I$, выпуск в расчете на одного занятого можно записать в виде $y = c + i$, где $y = Y/L$, $c = C/L$, $i = I/L$, а функцию потребления представить как $c = y - i = f(k) - sf(k)$.

Графически размер потребления и инвестиций при каждом уровне капиталовооруженности изображены на рис. 25.2. Кривой $sf(k)$ обозначен график фактически осуществленных инвестиций, которые по условию модели равны сбережениям. Поскольку сбережения составляют некую определенную долю от выпуска, то и фактически осуществленные инвестиции на душу населения представлены графиком, лежащим ниже графика производственной функции на рис. 25.2. Расстояние между графиками функций $f(k)$ и $sf(k)$ определяет объем потребления. Таким образом, функция потребления описывается формулой

$$c = f(k) - sf(k) \qquad (13)$$

По условию модели, экономика изначально находится в состоянии

устойчивого равновесия. Это значит, что планируемые, или требуемые инвестиции I равны фактически осуществленным инвестициям, т. е. сбережениям S. Данное условие макроэкономического равновесия известно нам из гл.18, § 4. В модели Солоу оно описывается, как **устойчивое**, или **стационарное** (*steady-state*) состояние экономики, при котором объем капитала на одного работника постоянен. Для определения стационарного состояния экономики в модели Солоу необходимо рассмотреть и проблему накопления капитала. Очевидно, для того, чтобы капиталовооруженность оставалась неизменной при условии роста населения, необходимо, чтобы капитал K увеличивался тем же темпом n, что и рост населения L. Таким образом, требуемые инвестиции в расчете на одного работника i^r (верхний индекс r у символа инвестиций i – от английского слова *required* – требуемый) можно записать в виде следующего равенства:

$$i^r = nk \qquad (14)$$

При этом, если темп роста населения и темп накопления капитала равны, то выпуск на душу населения y остается неизменным.

Но не будем забывать, что для описания *чистого прироста капитала* нужно учесть выбытие капитала, или амортизацию. Растущего капитала должно быть достаточно не только для оснащения новыми капитальными благами дополнительной рабочей силы, но и для пополнения выбывающего капитала. Обозначим норму выбытия (норму амортизации) символом δ. Таким образом, требуемые инвестиции в расчете на одного работника будут записаны в виде равенства

$$i^r = (n + \delta)k \qquad (15)$$

С учетом постоянного темпа роста населения и постоянной нормы выбытия можно в формализованном виде записать условия накопления капитала:

$$\Delta k = sf(k) - (n + \delta)k \qquad (16)$$

Итак, мы имеем все необходимые данные, для того, чтобы объяснить механизм установления стационарного состояния в модели Солоу.

В ходе производства ежегодно пополняются капитальные запасы, независимо от того, с каким объемом капитала экономика начинает развиваться. Однако прирост фактических инвестиций, отображаемый графиком $sf(k)$, идет затухающими темпами (см. рис. 25.3).

Это объясняется уже рассмотренным выше снижением предельной производительности капитала MP_K, происходящим по мере увеличения капиталовооруженности одного работника. Но наращивание капиталовооруженности увеличивает и объем требуемых инвестиций, представленных на рис. 25.3 прямой линией $(n + \delta)k$. Наклон этой линии определя-

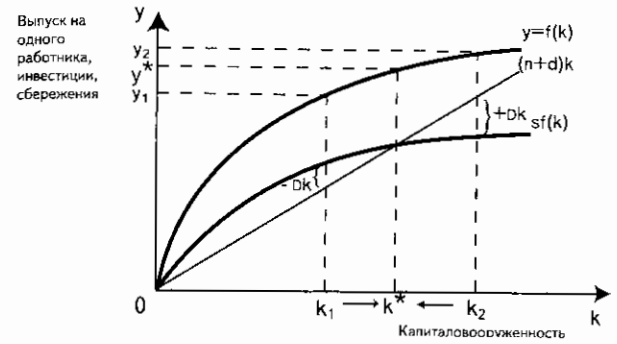


Рис. 25.3. ***Определение устойчивого уровня капиталовооруженности k****

Величину k^* можно найти, опустив перпендикуляр на ось абсцисс из точки пересечения графика сбережений с графиком требуемых инвестиций, чему соответствует равенство $sf(k) = (n + \delta)k$. При этом устойчивый уровень выпуска на душу населения y^* соответствует уровню устойчивой капиталовооруженности k^*.

ется величиной $(n + \delta)$. С ростом производства разница между сбережениями (фактически осуществленными инвестициями) $sf(k)$ и требуемыми инвестициями $(n + \delta)k$ будет уменьшаться до тех пор, пока эти величины не выровняются между собой. Когда $\Delta k = 0$, тогда производство, сбережения и требуемые инвестиции достигают определенного устойчивого уровня, т. е. экономика достигает состояния равновесия. Уровень капиталовооруженности, при котором $\Delta k = 0$, называется **устойчивым уровнем капиталовооруженности (k^*)** и характеризует состояние равновесия экономики. В равновесном состоянии объем выпуска не изменяется, а сбережения и требуемые инвестиции равны:

$$sf(k^*) - (n + \delta)k^* = 0 \qquad (17)$$

или

$$sf(k^*) = (n + \delta)k^* \qquad (18)$$

Таким образом, на рис. 25.3 пересечение графика сбережений $sf(k)$ и графика требуемых инвестиций $(n + \delta)k$ будет показывать состояние равновесия, определяя величину устойчивого уровня капиталовооруженности k^*.

Каков же в модели Солоу механизм, который обеспечивает равновесный рост? Для этого обратимся вновь к рис. 25.3. В точке k_1 сбережения превышают уровень требуемых инвестиций. Предложение капитала превышает спрос на него, т. е. объем капитала в точке k_1 является избыточным. В условиях гибких цен начнется процесс удешевления этого фактора производства по сравнению с трудом и таким образом нач-

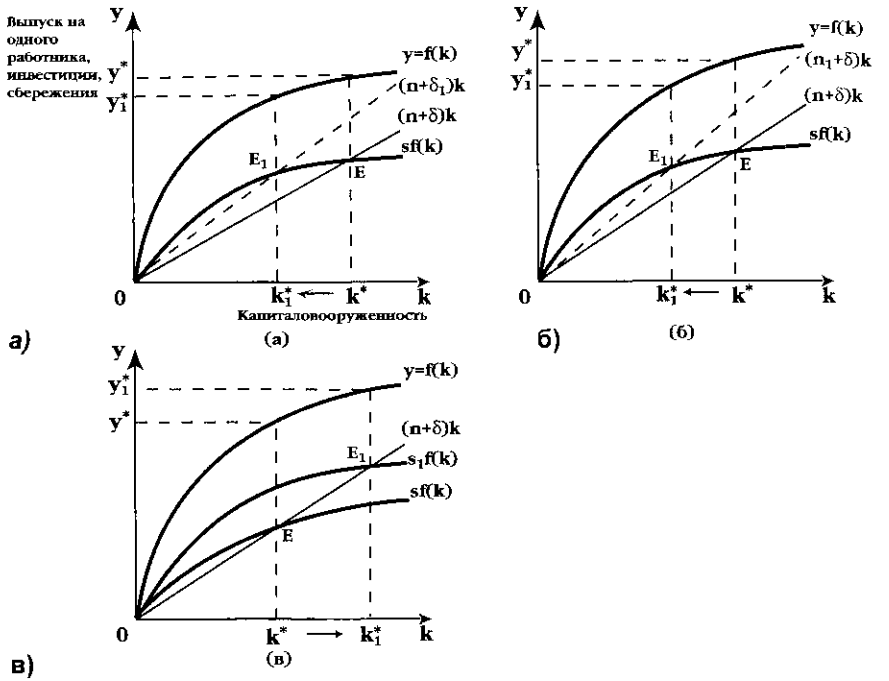


Рис. 25.4. ***Влияние изменения нормы амортизации, темпа роста населения и нормы сбережения на устойчивый уровень капиталовооруженности***

нется переход к более капиталоемким технологиям. Динамическое равновесие оказывается устойчивым, поскольку изменение относительных цен на факторы производства будет «подталкивать» экономику к состоянию устойчивой капиталовооруженности k^*.

В случае, когда уровень капиталовооруженности соответствует точке k_2, инвестиции превышают сбережения. Возникающий дефицит капитала в условиях гибкого ценового механизма приведет к повышению цен на этот фактор производства, и начнется переход к менее капиталоемким технологиям вплоть до уровня k^*.

Как повлияет на устойчивый уровень капиталовооруженности и выпуск продукции на душу населения *изменение* величин δ, n и s? На рис. 25.4а и 25.4б рассмотрим соответственно последствия изменения нормы выбытия и темпа роста населения, а на рис. 25.4в – последствия увеличения нормы сбережений.

Для уяснения работы модели Солоу нужно иметь в виду, что налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика государства, а также

институциональные и психологические факторы могут повлиять на уровень k^* через воздействие на норму сбережения s или на норму амортизации δ, от величины которой зависит скорость обновления капитала. Например, политика ускоренной амортизации на рис. 25.4а выразится в смещении графика $(n + \delta)k$ до уровня $(n + \delta_1)k$.

При этом устойчивый уровень капиталовооруженности снизится до k^*_1 так же, как снизится и выпуск на душу населения.

Если же увеличится темп роста населения до n_1 (рис. 25.4б), то объем накопленного капитала распределится на большее количество занятых, и уровень устойчивой капиталовооруженности уменьшится до k^*_1. Кривая требуемых инвестиций сместится из положения $(n + \delta)k$ в положение $(n_1 + \delta)k$. Одновременно уменьшится и выпуск на душу населения. Это позволяет объяснить низкий уровень подушевого дохода во многих развивающихся странах. Темп роста населения в беднейших странах мира гораздо выше, чем в промышленно развитых странах. Низкая норма сбережения, характерная для этих стран, не позволяет компенсировать последствия высоких темпов роста населения для уровня капиталовооруженности. Не случайно в таких условиях, если оставить в стороне нравственные оценки, снижение уровня рождаемости представляется чуть ли не самым главным способом повышения благосостояния населения.

Увеличение нормы сбережений в силу различных причин (увеличение склонности к сбережению под влиянием различных факторов психологического, институционального характера, а также под влиянием косвенных методов государственного регулирования) от уровня s до s_1, как видно из рис. 25.4в, наоборот, приведет к повышению равновесного уровня капиталовооруженности до k^*_2 в результате смещения графика сбережения до уровня $s_1f(k)$. Таким образом, можно сделать вывод, что более высокая норма сбережения, при прочих равных условиях, ведет к большему объему накопления капитала и к более высокому уровню выпуска на душу населения. Это статистически подтверждено исследованиями многих экономистов. Так, к странам с самым высоким годовым доходом (в долларах США по текущему курсу, на 2000 г.) относятся[1] США (36611), Великобритания (23868), Германия (22841), Франция (22006), Италия (18645), Япония (37571). На протяжении последних трех десятилетий XX века в этой группе стран норма сбережений была наиболее высокой (в среднем около 23% от ВВП) по сравнению со странами, где доходы ниже. В странах со средним уровнем подушевого дохода сберегалось от 20% до 22% ВВП, а в странах с низким уровнем дохода на душу населения – от 10% до 19% ВВП.

Однако мы должны особо подчеркнуть важный вывод, который делает Солоу: *увеличений нормы сбережений лишь*

[1] Эксперт, 2001, № 28, С. 15.

в краткосрочном периоде увеличивает темп роста выпуска. Иными словами, во время перехода с кривой $sf(k)$ на кривую $s_1f(k)$ (рис. 25.4в) темпы роста выпуска повышаются по сравнению с прежним стационарным состоянием экономики. При переходе из точки E в точку E_1 устойчивый уровень капиталовооруженности повысился с k^* до k^*_2 при новом стационарном состоянии экономики. В силу каких причин это могло произойти? Ответ достаточно прост: уровень капиталовооруженности может увеличиться только в том случае, когда запас капитала растет более высоким темпом, чем предложение труда и выбытие капитала. Но *увеличение нормы сбережения не влияет на долгосрочный темп роста выпуска,* а только увеличивает уровень капиталовооруженности и объем подушевого дохода в долгосрочном плане.

Этот вывод может показаться неожиданным и противоречащим факту тесной взаимосвязи инвестиций и экономического роста. Объяснением этого кажущегося противоречия может быть то, что стационарное состояние экономики присуще далеко не всем странам. Если экономика не характеризуется состоянием равновесия, то она переживает процесс развития, а процесс этот может оказаться весьма продолжительным.

Модель Солоу интересна и тем, что помогает определению путей максимизации потребления при заданных темпах экономического роста. Возможность поддерживать уровень потребления на максимально высоком уровне – это своеобразный «эликсир политического долголетия» власти. Достижение высокого уровня потребления отвечает интересам любого электората. Однако, как видно из графика на рис. 25.4в, устойчивому состоянию экономики могут соответствовать разные нормы сбережений. Какая же норма сбережения максимизирует объем потребления при заданном темпе роста численности населения и неизменной технологии?

Условие, при котором достигается этот уровень потребления, вывел американский экономист Э. Фелпс и назвал его **золотым правилом накопления** в своей работе «Басня для тех, кто занимается ростом» (1961 г.)

Рассмотрим графическое изображение золотого правила накопления.

В соответствии с золотым правилом, самый высокий уровень потребления достигается при таком устойчивом уровне капиталовооруженности, который, как видно на рис. 25.5 соответствует наибольшему разрыву между объемом выпуска $f(k^*)$ и объемом требуемых инвестиций $(n + \delta)k^*$. Именно в этом случае в точке E объем требуемых инвестиций $(n + \delta)k^*$ совпадает с объемом сбережений $sf(k^*)$. Расстояние AE и показывает наибольший объем потребления. Поэтому уровень потребления c^{**} в соответствии с золотым правилом называется **устойчивым уровнем потребления:**

$$c^{**} = f(k^*) - (n + \delta)k^* \qquad (19)$$

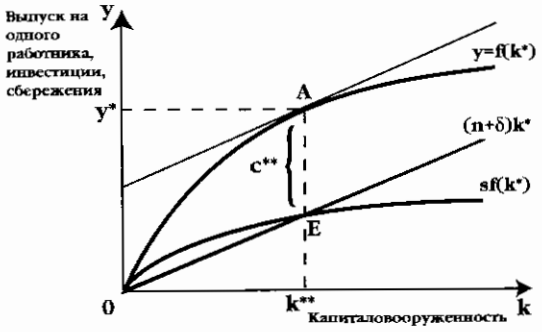


Рис. 25.5.

Рис. 25.5. ***Золотое правило накопления***
Наклон графика производственной функции измеряется предельной производительностью капитала, MP_k, а наклон графика требуемых инвестиций измеряется темпом роста населения и нормой выбытия капитала ($n+\delta$). В точке A, соответствующей устойчивому уровню капиталовооруженности k^{**}, наклон графика производственной функции равен наклону графика требуемых инвестиций и при этом объем потребления максимален.

Запас капитала, обеспечивающий устойчивое состояние при максимальном потреблении, называется **золотым уровнем накопления капитала** (k^{**}). Именно при уровне k^{**} наклон графика производственной функции $y = f(k)$, измеряемый наклоном касательной в точке A, равен наклону графика требуемых инвестиций $sf(k)$. Иными словами, предельная производительность капитала MP_k должна быть равна темпу экономического роста $n+\delta$. Это и есть само **золотое правило накопления:**

$$MP_K = n + \delta \qquad (20)$$

До настоящего времени мы абстрагировались от фактора технического прогресса. Теперь же мы должны посмотреть, как изменятся условия стационарного роста с введением этой переменной.

Термин «технический прогресс» в моделях экономического роста понимается в очень широком смысле, а именно, в смысле всех факторов, которые при заданных объемах труда L и капитала K позволяют увеличить национальный доход, или выпуск Y.

Главное, на что мы должны обратить внимание – это сдвиг производственной функции $Y = f(K,L)$, которая превращается в функцию, зависящую от переменной t, т. е. от времени: $Y = f(K,L,t)$. В результате технического прогресса происходит сдвиг уже известной нам производственной функции в расчете на одного занятого из положения $y_1 = f(k)$ в положение $y_2 = f(k)$ (см. рис. 25. 6). Сдвиг производственной функции мо-

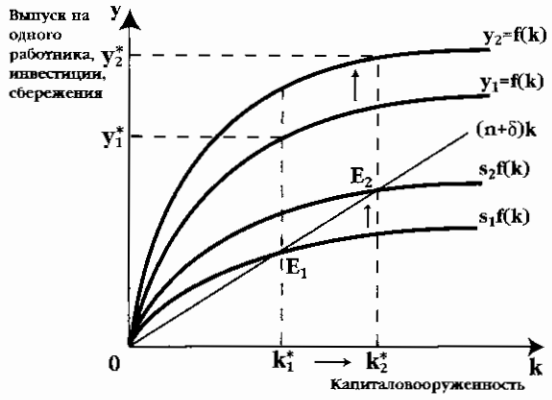


Рис. 25.6. ***Влияние технического прогресса на устойчивый уровень капиталовооруженности и выпуск на душу населения***

жет происходить под влиянием самых различных факторов: улучшения качества физического капитала, качества рабочей силы (рост квалификации работников), совершенствования структуры производства, совершенствования менеджмента и т. д. Подробнее о том, что понимается под современным техническим прогрессом и каким образом экономисты учитывают его в своих моделях, пойдет речь в следующем параграфе. Сейчас же остановимся на графическом изображении технического прогресса (рис. 25.6).

На рис. 25.6 вместе со сдвигом графика производственной функции из положения $y_1f(k)$ в положение $y_2f(k)$ происходит и сдвиг графика сбережений (фактических инвестиций) из положения $s_1f(k)$ в положение $s_2f(k)$. Технический прогресс приводит к тому, что устойчивый уровень капиталовооруженности перемещается из точки k_1^* в точку k_2^*. Равновесный уровень требуемых инвестиций и сбережений перемещается из точки E_1 в точку E_2. Соответственно, устойчивый уровень выпуска на душу населения повышается от уровня y_1^* до уровня y_2^*.

В макроэкономической теории рассматриваются различные типы технического прогресса, характеризующиеся устойчивым уровнем капиталовооруженности. При исследовании модели Солоу мы будем исходить из так называемого *нейтрального технического прогресса по Харроду*. Это означает, что при росте капиталовооруженности труда k предельная производительность капитала MP_K не снижается, как это могло бы произойти в отсутствие технического прогресса (см. рис. 25.2). Причина этого заключается в том, что рассматриваемый тип

технического прогресса *как бы* увеличивает[1] количество занятых тем же темпом, каким растет капитал. Воздействие этого типа технического прогресса на экономический рост связано с приростом *эффективности труда A*, идущего постоянным темпом g. Собственно, показатель g и предстает как темп технического прогресса. Тогда общее количество *эффективного труда* составит AL и, с учетом темпа роста населения и темпа роста эффективности труда, будет расти темпом $n + g$. Еще раз подчеркнем, что показатель AL является выражением неких условных единиц труда, а не физически занятых в производстве людей. Можно объяснить идею трудосберегающего технического прогресса и несколько по-иному. Поскольку эффективность и производительность труда – одно и то же понятие, то мы можем говорить не об условных единицах труда, а о том, что AL означает увеличение выпуска при том же количестве труда, в чем и заключается трудосбережение. Количество труда остается прежним при большем выпуске, поэтому и не изменяется устойчивый уровень капиталовооруженности.

Поясним идею рассматриваемого типа технического прогресса на условном цифровом примере. Так, допустим, что в некоем исходном состоянии t_0 в экономике занято 1000 человек. Если прирост эффективного труда A идет темпом, равным темпу технического прогресса 3%, то те же самые 1000 занятых произведут в следующем периоде t_1 продукции столько, сколько *произвели бы* 1030 занятых.

Теперь, с учетом фактора технического прогресса, идущего темпом g, мы можем представить модифицированную модель роста Солоу (рис. 25.7). Заметим, что темп роста запасов капитала теперь, с учетом технического прогресса, составит $n + \delta + g$, т. е. именно этими величинами измеряется наклон графика требуемых инвестиций в расчете на единицу эффективного труда.

Обозначим символом $k^e = K/(AL)$ количество капитала на эффективную единицу труда, а символом $y^e = Y/(AL)$ – объем выпуска на эффективную единицу труда.

Устойчивый уровень капиталовооруженности k^{e*}, как видно на рис. 25.7, будет достигнут лишь тогда, когда требуемые инвестиции смогут полностью компенсировать уменьшение k^e вследствие выбытия капитала, идущего темпом δ, роста населения с темпом n и технического прогресса с темпом g:

$$sf(k^e) = (n + \delta + g)k^e \qquad (21)$$

С учетом новых переменных максимальный устойчивый уровень потребления составит: $c^{e**} = f(k^{e**}) - (n + \delta + g)k^{e**}$ (см. рис. 25.8).

Итак, максимальный устойчивый уро-

[1] Рассматриваемый тип технического прогресса (*labour-augmenting technical progress*) является трудосберегающим, поскольку он способствует повышению эффективности единицы труда, занятого в производстве.

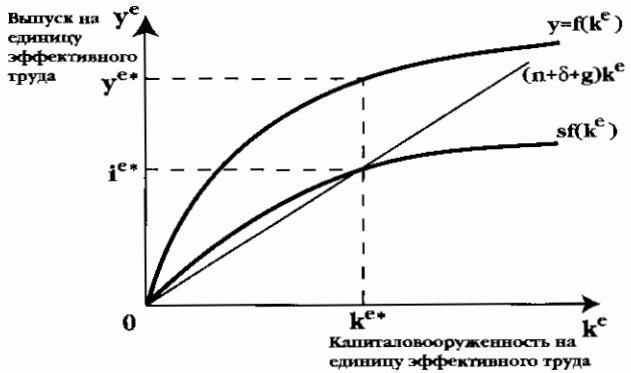


Рис. 25.7. ***Модель роста Солоу с учетом технического прогресса***

вень потребления c^{e**} (расстояние между точками *A* и *E*) гарантируется таким объемом накопления k^{e**}, который достигается при выполнении **золотого правила с учетом роста населения и технического прогресса:**

$$MP_K = n + \delta + g \qquad (22)$$

Мы рассмотрели влияние технического прогресса на устойчивый уровень капиталовооруженности k^{e*}(в расчете на единицу эффективного труда) и пришли к следующему выводу: выпуск в расчете на единицу эффективного труда в стационарном состоянии остается неизменным. Действительно, если выпуск *Y* растет темпом $n + g$ (2% + 3%), и *AL* растет тем же темпом, то, используя условный цифровой пример, получим следующее: в период t_0 выпуск объемом 10000 ден. ед приходился на 1000 занятых. Тогда выпуск в расчете на одного занятого составил в период t_0 10000/1000 = 10 ден. ед. Но, если выпуск растет темпом $n + g$, т. е. увеличивается на 5% (2% + 3%), то в следующий период времени t_1 он составит 10500 ден. ед.

Выпуск в расчете на единицу *эффективного труда* (y^e) не увеличился – ведь *AL* растет тем же темпом $n + g$, т. е. теперь *как бы* трудятся 1050 человек. В расчете на одну единицу эффективного труда получаем: 10500 ден. ед./1050 = 10 ден. ед.

В чем же тогда проявляется воздействие технического прогресса на повышение благосостояния населения? Каким образом экономический рост, сопровождаемый техническим прогрессом, приводит к увеличению выпуска и потребления на душу населения? Для ответа на эти вопросы не следует забывать, что *физически* в периоде времени t_1 работали (с учетом темпа роста населения, равным в нашем примере 2%) 1020 человек, поэтому выпуск на душу (*y*) увеличился: 10500/1020 = 10,29 ден. ед.

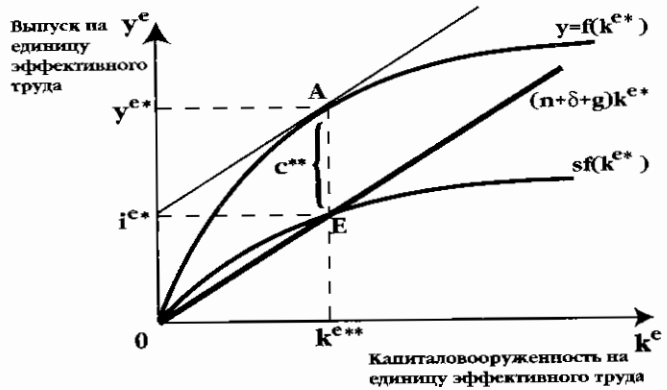


Рис. 25.8. ***Золотое правило накопления с учетом технического прогресса***

Для лучшего понимания влияния темпа роста населения *n* и темпа технического прогресса *g* на динамику макроэкономических переменных сведем наш анализ модели роста Солоу в таблицу 25.1. Нормой выбытия δ в данном случае мы пренебрегаем, предположив, что срок службы физического капитала составляет весьма значительную величину.

Таблица 25.1

Влияние темпа роста населения и технического прогресса на динамику макроэкономических показателей

Макроэкономический показатель	Y	L	$y^e = Y/AL$	$y = Y/L$	K	AL	$k^e = K/AL$	$k = K/L$
Темп роста	$n+g$	n	0	g	$n+g$	$n+g$	0	g

Как видно из таблицы, темп роста выпуска в расчете на единицу эффективного труда в *устойчивом состоянии* не изменяется; тот же вывод можно сделать относительно показателя капиталовооруженности в расчете на единицу эффективного труда в устойчивом состоянии. Главный же показатель, характеризующий увеличение благосостояние населения, т. е. выпуск на душу населения *y* растет тем же темпом, что и технический прогресс.

В заключение следует еще раз обратить внимание на проблему стационарного, или устойчивого роста в долгосрочном периоде.

Когда экономика находится в состоянии устойчивого равновесия в краткосрочном периоде, помимо того, что весь объем сбережений полностью инвестируется, обнаруживается еще одно равенство, связанное с совпадением требуемых и фактически осуществленных валовых инвестиций. Каждому варианту такого равновесия соответствует устойчивый уровень капиталовооруженности k^* и равновесный уровень дохода y^*. Если мы построим функцию возможных вариантов равновесного дохода в зависимости от всех значений k^*, то перед нами предстанет траектория развития экономики в условиях долгосрочного динамического равновесия $y^* = f(k^*)$, вошедшая в экономическую литературу под названием **траектория устойчивого (*steady- state*) развития.**

Так как в модели такой экономики все уровни капиталовооруженности оказываются устойчивыми, то в долгосрочном динамическом равновесии функции требуемых i^r и фактических инвестиций $sf(k)$ всегда будут совпадать. Иначе говоря, при любом уровне дохода в условиях динамического равновесия и, соответственно, при всех значениях k^* будет сохраняться равенство $(n + \delta + g)k^* = sf(k^*)$.

Итак, модель Солоу показывает, что в *долгосрочном периоде рост производства зависит от темпа технического прогресса*. Именно этот экзогенный фактор может поддержать непрерывный рост производства, а значит, и рост благосостояния населения, выражающийся в росте выпуска и потребления на душу населения. Подробному анализу этого фактора и будет посвящен следующий параграф.

§ 5. Научно-технический прогресс (НТП) как внешний фактор экономического роста. Оценка вклада НТП в экономический рост в динамических моделях

Как подсчитать тот вклад в прирост совокупного продукта, который дает улучшение качества капитала и труда за счет внедрения результатов научно-технического прогресса? Ведь исследования экономистов показывают, что суммарный прирост капитала и труда на 1% приводит к большему, чем на 1%, приросту совокупного дохода.

Попытку подсчитать темп экономического роста с учетом фактора технического прогресса сделал голландский экономист Ян Тинберген,

лауреат Нобелевской премии по экономике. Он усовершенствовал функцию Кобба-Дугласа, введя в нее показатель темпа технического прогресса:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}e^{rt}, \qquad (23)$$

где r – темп технического прогресса, а e – основание натурального логарифма.

Однако слишком трудно выявить и тем более подсчитать вклад технического прогресса в экономический рост. Во-первых, технический прогресс – весьма долгосрочный фактор, его сложно наблюдать в кратко- и среднесрочных отрезках времени. Во-вторых, технический прогресс, как **внешний (экзогенный) фактор** экономического роста, проявляется в бульшей степени неявно и опосредованно, через улучшение качества факторов производства. Поэтому более плодотворными оказались попытки ученых подсчитать вклад технического прогресса в рост производства, прибегая к остаточным методам.

Рассмотрим два подхода к определению вклада технического прогресса, использующих остаточные методы. Это теоретический подход, воплощенный в модели «*остаток Солоу*», и подход, используемый в фундаментальной науке, который мы назовем «*остатком Денисона*».

Весьма показательно демонстрирует вклад технического прогресса в экономический рост модель, основанная на функции Кобба-Дугласа. Принцип расчета предельно прост: если из общего прироста совокупного дохода Y вычесть ту его часть, которая образовалась за счет прироста капитала K и прироста труда L, то станет очевидным, что оставшаяся часть совокупного дохода создана за счет фактора технического прогресса. Как найти эти величины?

Известно, что прирост капитала на ΔK увеличит производство на $MP_K \cdot \Delta K$. Аналогично расширение фактора труда на ΔL приведет к расширению объема производства на величину $MP_L \cdot \Delta L$. Соответственно, при одновременном изменении этих двух факторов прирост совокупного продукта составит: $\Delta Y = MP_K \cdot \Delta K + MP_L \cdot \Delta L$. Однако экономический рост измеряется в темпах прироста. Учитывая, что доля капитала в произведенном продукте выражается как $\alpha = MP_K \cdot K/Y$, а доля труда, как $\beta = MP_L \cdot L/Y$, что соответствует показателям α и β в производственной функции Кобба-Дугласа, мы можем записать функцию темпов прироста производства в следующем виде: $\Delta Y/Y = \alpha \cdot \Delta K/K + \beta \cdot \Delta L/L + \Delta A/A$, где $\Delta A/A$ показывает вклад прироста совокупной производительности факторов K и L в увеличение общего объема производства. Таким образом, мы получаем возможность оценить долю технического прогресса в приросте объема производства ($\Delta A/A$) остаточным методом:

$$\Delta A/A = \Delta Y/Y - \alpha \cdot \Delta K/K - \beta \cdot \Delta L/L \qquad (24)$$

Показатель $\Delta A/A$ в экономической теории называется **остатком Солоу** и служит мерой участия технического прогресса в экономическом росте.

Большой вклад в исследование роли технического прогресса внес Эдвард Ф. Денисон. В упомянутой выше работе «Исследование различий в темпах экономического роста» (1967 г.) ему удалось подсчитать величину остаточного фактора экономического роста, включающую в себя все факторы, которые влияют на экономический рост помимо труда, капитала и земли. В таблице 25.2 показано, какая доля экономического роста обеспечена остаточными факторами (выражены в темпах прироста).

Таблица 25.2

Мера влияния остаточных факторов, включая прогресс знаний, на темпы роста национального дохода (НД)
(в процентных пунктах)

Годы	1950–1962 гг.		1950–1955 гг.		1955–1962 гг.	
	темпы роста		темпы роста		темпы роста	
Страна, Регион	НД	Остаточного фактора	НД	Остаточного фактора	НД	Остаточного фактора
США	3,32	0,76	4,23	0,76	2,67	0,76
Северо-Западная Европа	4,78	1,30	5,68	1,77	4,11	0,99
Франция	4,92	1,51	4,77	1,48	5,03	1,56
ФРГ	7,26	1,56	9,93	2,55	5,59	0,87
Англия	2,29	0,79	2,32	0,70	2,27	0,87
Италия	5,96	1,65	6,30	2,12	5,71	1,30

Источник: Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. М.,1971. Составлено по таблицам 20–1, 21–1, 21–9, 21–11.

Вполне очевидно, что остаток Солоу и остаточный фактор Денисона (или остаток Денисона) – суть один и тот же показатель, учитывающий фактор технического прогресса. Из таблицы 25.2 видно, что увеличение остатка Денисона сопровождается ростом темпов национального дохода. Представленные в таблице данные делятся на два периода: послевоенный (1950–1955 гг.) – восстановительный для пострадавших стран, и период восстановившейся экономики (1955–1962 гг.). Страны, которые понесли наибольшие разрушения – Италия и ФРГ – демонстрируют наивысшие темпы роста национального дохода в восстановительном периоде. В период с нормальным функционированием экономики темпы роста национального дохода, естественно, замедлились, но оставались сравнительно высокими, так как страны Европы пытались ликвидировать технологический разрыв с США и повышать эффективность производства, перенимая опыт лидера.

Итак, рассмотрев влияние научно-технического прогресса на экономический рост, можно сделать следующие выводы.

Воплощенный, т. е. материализованный технический прогресс – важный внешний фактор интенсивного экономического роста, который можно оценить как степень улучшения качества капитала, его производительности. Невоплощенный, т. е. нематериализованный технический прогресс, включающий в себя прогресс знаний (производственных и управленческих), очень сложно выделить и оценить отдельно от других факторов, повышающих производительность на единицу затрат. Очевидно, в оценке этого фактора можно опираться на остаточные методы, такие как, например, остаток Солоу или остаток Денисона.

Для проведения эффективной политики стимулирования экономического роста необходимо реалистично оценивать темпы изменения национального дохода в соответствии со следующими принципами. Наиболее высокие темпы роста характерны для перехода страны к более высокому уровню экономического развития, который часто осуществляется в виде скачка в производственных и организационных технологиях. Этому периоду предшествует стадия с низкими темпами роста национального дохода, а возможно, и отрицательными, что отражает потребность экономики в этом скачке. После осуществления перехода к более высокому уровню экономического развития и распространения новой производственно-управленческой технологии как доминирующей, темпы национального дохода замедляются и стабилизируются. В странах, где правительство, стимулируя рост национального дохода, делает ставку на повышение производительности с помощью прогресса знаний и технологий, высокие темпы будут обеспечиваться преимущественно за счет увеличения так называемого остаточного фактора. Следует помнить, что *высокие темпы характерны только для промежуточного, переходного периода к более высокому уровню производства.* В условиях нормального режима работы экономики нельзя ставить задачу сохранения высоких темпов роста. Цель экономической политики в этот период должна переориентироваться на поддержание более умеренных, но стабильных темпов. Необходимо изменить и способ достижения этой цели:

перенести акценты с мер активизации внешних факторов экономического роста на внутренние факторы (совокупный спрос и совокупное предложение). Соответственно, основными инструментами достижения этой цели послужат стимулирующая кредитно-денежная или налогово-бюджетная политика, воздействие на уровень занятости, поддержание необходимого баланса между сбережениями и инвестициями.

§ 6. Модели эндогенного экономического роста

Рассмотренные выше неоклассические модели Кобба-Дугласа и Солоу легли в основу большого числа современных моделей экономического роста, появившихся в последней трети XX века.

Авторы новых исследований предлагают несколько иные, расширительные условия моделей по сравнению с базовыми. Если в последних технический прогресс был единственным долгосрочным фактором экономического роста, то в производных от них моделях рассматриваются такие долгосрочные факторы роста, как норма сбережения, темпы прироста рабочей силы, уровень инвестиций в человеческий капитал и новая для нас категория – норма накопления человеческого капитала, s_H. Вспомним, что в стандартной модели Солоу, рассмотренной в § 4 настоящей главы, норма сбережения не влияла на *долгосрочный темп роста*.

Самое важное, на что следует обратить внимание при анализе новых моделей, – это *эндогенный* характер перечисленных факторов роста, который придают им авторы новых теоретических конструкций. Ведь создатели более ранних моделей полагали, что экономический рост в долгосрочном плане носит по отношению к экономике страны всецело экзогенный характер, как и сам технический прогресс. Образно выражаясь, технический прогресс представал как «манна небесная», свалившаяся на ту или иную страну, независимо от состояния ее экономической системы.

Напомним еще раз, что эндогенные переменные определяются, в отличие от экзогенных, не вне экономической системы, а внутри нее. Следует заметить, что у экономистов в определении эндогенности или экзогенности переменных величин нет единой позиции, точнее, все зависит от трактовки авторами условий моделей. Но именно разность подходов к этой проблеме и определяет принадлежность экономистов к той или иной школе. Так, одни исследователи считают, что эндогенные величины связаны между собой прямыми и обратными связями, в отличие от экзогенных величин, которые не испытывают обратного воздействия в рамках данной модели. Другие, напротив, доказывают существование взаимного влияния между эндогенными и экзогенными переменными, наличие взаимодействия экзогенных переменных друг с другом. Например, экзогенными переменными в предшествующих главах учебника выступали инструменты государственной политики – налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика. Однако известно, что такие меры, как политика ускоренной амортизации, льготы в области налогов и кредита фирмам, разрабатывающим и внедряющим новые технологии, рост государственных расходов на развитие фундаментальной науки и т. д. активизируют появление инноваций, стимулируя темпы технического прогресса и экономического роста. Экзогенными представляются также изменения мировых цен, например, на нефть и другие сырьевые ресурсы. Но, еще раз подчеркнем, деление переменных в экономических моделях на экзогенные и эндогенные во многом условно и чаще всего зависит от субъективной трактовки ученых, от кратко- или долгосрочности рассматриваемого периода и т. д. Например, решение об изменении учетной ставки принимается правительством под влиянием усилившегося процесса инфляции. Таким образом, кредитно-денежную политику в данном случае можно представить как эндогенный фактор, который зависит от состояния и изменений внутри экономической системы.

Приведенный пример иллюстрирует еще один подход, который заключается в следующем. Если на переменный фактор (скажем, на изменения в технологиях) воздействуют предшествующие события внутри экономической системы, то этот фактор роста, как и сам экономический рост, можно считать эндогенным. Этим принципом, разрабатывая теорию эндогенного роста, пользуются представители новой классической школы, с которыми мы познакомимся подробнее в главе 26. Более того, данный подход является инструментом, посредством которого в современной теории роста предпринимается попытка пересмотреть позицию классиков, считавших технический прогресс и экономический рост экзогенными. Действительно, у А. Смита и Д. Рикардо можно найти мысль о том, что развитие технологий стимулируется жаждой прибыли, у выдающегося австрийского экономиста Й. Шумпетера – о том, что при определенных условиях, сложившихся в экономике, появляются «толпы» изобретателей» (*«swarms» of inventors*). Конечно, вряд ли на этом основании можно причислить данных ученых к сторонникам эндогенного роста, а вот черпать из их рассуждений идеи для эндогенных теорий, усматривая в них классические корни, представляется вполне корректным.

Однако не следует впадать в крайность: если в экономике почти все взаимосвязано, то, исходя из вышеупомянутого принципа, вообще не должно существовать экзогенных переменных.

Итак, **насколько экономический рост действительно является**

экзогенным или эндогенным – вот одна из центральных проблем современных теорий экономического роста.

Благодаря научному импульсу, который дали исследования экономического роста Р. Солоу, появилось множество альтернативных моделей, вошедших в экономическую теорию под общим названием **модели эндогенного экономического роста.**

Еще в 1940–1960 гг. в рамках неоклассических подходов к построению моделей роста сложилось представление о том, что наряду с основными производственными факторами – трудом и капиталом – важную роль играет технический прогресс, трактуемый как особый фактор производства (см. § 5 настоящей главы). Исследования, выполненные на базе трехфакторных (труд, капитал, технический прогресс) моделей экономической динамики на статистическом материале США, в различные периоды всегда давали достаточно высокие оценки вклада технического прогресса в обеспечение экономического роста. Эти оценки (без учета поправок на повышение качества рабочей силы и капитала) варьировали от 33% в статистических рядах за 1909–1929 гг. у Э. Дэнисона до 78% в рядах за 1929–1957 гг. у С. Кузнеца и 69% в рядах за 1948–1979 гг. у некоторых других ученых.[1] С учетом же указанных поправок вклад третьего фактора, которому в традиционных неоклассических моделях приписывался экзогенный характер, все же оставался на относительно высоком уровне. Однако большинство теоретических моделей того периода, за исключением содержащих инновационные идеи Й. Шумпетера и Н. Д. Кондратьева, ограничивалось предположением, что технический прогресс зависит от времени (t) и слабо связан с процессами внутри самой моделируемой системы.

Итак, в традиционных моделях роста, разработанных в 1940–1960-е гг., основное внимание уделялось значению труда и капитала. Технический прогресс, или технологический рост, рассматривался исключительно как экзогенный фактор.

В последнее десятилетие XX в. были построены качественно новые теоретические модели, в которых предпринята попытка обосновать *эндогенную природу технологических изменений,* порождающих рост. Принципиальная особенность этих моделей заключается в том, что их производственная функция содержит в той или иной форме новую переменную – человеческий капитал, – характеризующую объем научных знаний и практического опыта, накопленных в процессе обучения. «Новая теория роста», разработанная в 1980-х гг. американским экономистом Полом Ромером и его последователями, поставила во главу угла технологическое развитие. Согласно этой теории, *прирост знания имеет эндогенный характер* и связан с такими экономическими факторами, как улучшение

[1] www.ptpu.ru/issues/5_00/12_5 htm

возможностей для получения прибыли или рост образования. Таким образом, темпы технологических перемен отнюдь не стабильны, а их скорость в значительной мере зависит от деятельности государства и отдельных компаний. На основании построенной модели П. Ромер делает вывод, что страны с бульшим накопленным объемом человеческого капитала будут иметь более высокие темпы развития.

Важно отметить, что в моделях эндогенного роста решения экономических агентов, например, такие, как склонность к сбережению домашних хозяйств или политика правительства в области налогообложения определяют не только равновесный уровень подушевого дохода, но и долгосрочные темпы роста экономики. Тем самым *значительно повышается роль экономической политики в формировании экономической динамики.*

Исследователи из Великобритании и Канады Ф. Эгийон и П. Хоуитт предложили модель эндогенного роста, связанную с особенностями технического прогресса, и, в частности, с характером инноваций.[1] По мнению Р. Солоу, эти ученые сумели «придать некоторую точность туманной идее Шумпетера о «созидательном разрушении» *(creative distruction)*.[2] Й. Шумпетер, в сущности, рассматривал идею эндогенного экономического роста, связывая массовый всплеск инноваций в определенные периоды времени с предшествующим экономическим развитием, о чем упоминалось выше.

Влияние международной торговли на современном этапе технологического развития в контексте эндогенного экономического роста изучалось Дж. Гроссманом (Принстонский университет) и Е. Хэлпманом (Университет Тель-Авива).[3] Их модель учитывает, в частности, возможность международного перелива капиталов для финансирования НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок) и предсказывает при определенных условиях формирование транснациональных корпораций по мере приближения экономики к равновесной, сбалансированной траектории роста, т. е. к устойчивому состоянию в долгосрочном динамическом периоде.

Теоретические выводы из представленных моделей роста с эндогенным техническим прогрессом находят подтверждение во многих тенденциях мирового развития, связанных с углублением про-

[1] Aghion P., Howitt P. A Model of Growth through Creative Destruction.Econometrica. March 1992, pp. 322–352.

[2] Солоу Р. Перспективы теории роста. Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 8. С.75.

Солоу поясняет модель Эгийона и Хоуитта: согласно ей, каждая последующая инновация «убивает» своих предшественниц. Мы можем привести в качестве примера персональные компьютеры, которые сделали ненужным производство пишущих машинок. Но иногда, по Солоу, инновации дополняют предшествующие нововведения и повышают их прибыльность.

[3] Grossman G., Helpman E. Innovation and Growth in the World Economy.Cambridge.MIT Press.1991.

цессов глобализации. Так, в середине 1990-х годов 18% затрат на НИОКР в США и 14% в Великобритании обеспечивались за счет иностранного капитала.[1]

За период с 1960 по 1999 гг. производились многочисленные проверки базовой, или стандартной, модели Солоу и ее модификаций на основе широкомасштабных статистических данных по множеству стран. Расчеты показали, что норма сбережений, темпы роста рабочей силы, а также инвестиции в человеческий капитал весьма заметно коррелируют с темпами долгосрочного роста экономики в устойчивом динамическом состоянии. Таким образом, появились предпосылки для формирования нового направления исследований, основанного на допущении влияния эндогенных факторов на долгосрочный экономический рост в большинстве развитых и во многих развивающихся странах.

Эндогенные модели экономического роста, как правило, имеют общие ограничения, которые сводятся к следующему:

Во-первых, все эти модели воспроизводят условия экономического роста в долгосрочном динамическом плане. Во-вторых, независимо от уровня развития страны, экономика в них рассматривается только в устойчивом динамическом состоянии (т. е. в условиях роста по устойчивой, сбалансированной траектории)[2]. В-третьих, физический и человеческий капитал при определенных условиях могут считаться взаимозаменяемыми факторами.

Более подробный анализ вклада человеческого капитала в экономический рост начнем с довольно известной *модели MRW* Н. Грегори Мэнкью (Mankiw), Дэвида Ромера (Romer)[3] и Дэвида Уэйла (Weil), разработанной в 1992 г. и вошедшей в экономическую литературу под английской аббревиатурой, соответственно первым буквам фамилий названных авторов *(MRW model)*.[1] В российской экономической литературе она фигурирует под названием *модель Мэнкью-Ромера-Уэйла*. Данная модель представляет собой модификацию базовых моделей Кобба-Дугласа и Солоу с учетом фактора человеческого капитала.

[1] www.ptpu.ru/issues/5_00/12_5_00htm

[2] Этот метод очень распространен в новых теориях экономического роста. Он удобен тем, что позволяет анализировать экономический рост в идеальных динамических условиях, когда колебания экономических показателей сглаживаются в долгосрочном динамическом плане благодаря долговременному совпадению темпов роста производства и запасов капитала. Экономика как бы движется по устойчивой (*steady state*), сбалансированной траектории роста – тренду, находясь в устойчивом динамическом состоянии. *Не следует смешивать динамическую устойчивость со статическим устойчивым равновесием*, в котором экономические показатели перестают изменяться, приобретая устойчивость: например, устойчивый уровень капиталовооруженности, при котором $\Delta k = 0$ или устойчивый уровень запасов человеческого капитала на одного работника, при котором $\Delta h = 0$.

[3] В российской экономической литературе наблюдается большая путаница в связи с переводом на русский язык имени двух разных экономистов, имеющих одну и ту же фамилию – Ромер (Romer). Пол Ромер (Paul M. Romer) – представитель школы «новой классической макроэкономики», а Дэвид Ромер (David H. Romer) – представитель школы «новых кейнсианцев». Подробнее о различных конкурирующих школах в макроэкономике – см. гл. 26.

Но вначале следует заметить, что проверка (верификация) модели Солоу, проведенная Мэнкью, Ромером и Уэйлом, показала, что коэффициент α (эластичность выпуска по фактору капитала, или доля капитала в совокупном доходе) составляет величину 0,6, а отнюдь не 0,3 – 0,35, как предполагал сам автор. В чем же причина таких расхождений? Очевидно, фактор капитала следовало дезагрегировать, выделив собственно *физический капитал* и *человеческий капитал*. Авторы модели Мэнкью-Ромера-Уэйла включили в нее человеческий капитал (H) в качестве самостоятельного фактора экономического роста, имеющего эндогенный характер, и производственная функция приобрела следующий вид:

$$Y = K^{\alpha} \cdot H^{\beta} \cdot (AL)^{1-\alpha-\beta}, \qquad (25)$$

где α – коэффициент эластичности выпуска Y по фактору физического капитала, β – коэффициент эластичности выпуска по фактору человеческого капитала, $1 - \alpha - \beta$ – коэффициент эластичности выпуска по фактору труда, AL – количество единиц эффективного труда.

Тогда производственная функция в расчете на одного работника (известная нам из § 4 настоящей главы функция Солоу) с учетом человеческого капитала преобразуется в выражение:

$$y = k^{\alpha} \cdot h^{\beta} \qquad (26)$$

Данное выражение получено посредством деления всех членов предыдущей формулы (25) на AL: $y = Y/AL$, $k = K/AL$, $h = H/AL$.

Статистические проверки модифицированной модели показали в большинстве случаев коэффициент β, равный 0,3, что соответственно уменьшает значение α до величины, предполагаемой в базовой модели Солоу. Это становится понятным, поскольку значение параметра α относится только к физическому капиталу.

Так с помощью математических преобразований Мэнкью, Ромер и Уэйл получили возможность проверить расширенную модель Солоу на временных рядах и применять ее для межстрановых сопоставлений, объясняющих различия в темпах и причинах экономического роста.

Данная модель высвечивает следующую закономерность для экономики с устойчивой траекторией роста (мы должны помнить, что при этом сохраняется усло-

[1] Mankiw N.G., Romer D., Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics. May 1992, pp. 407-437.

вие $I = S$, а темпы увеличения k – запаса физического капитала на одного работника и темпы роста h – запаса человеческого капитала на одного работника – равны между собой): если увеличение нормы сбережения s приводит к большему объему производства, то это обусловливает более высокий устойчивый уровень человеческого капитала, даже если доля дохода, идущего на накопление человеческого капитала, s_H не изменяется.

Однако следует заметить, что увеличение темпов роста населения n отрицательно влияет на темпы накопления h при сбалансированном, устойчивом росте. Это очевидно, поскольку при прочих равных условиях, увеличение населения уменьшает объем человеческого капитала, приходящегося на одного работника.

Интересно, что эмпирическая проверка данной модели на разных группах стран обнаруживает закономерность в изменении величин α и β, подтверждающую важность вклада человеческого капитала в экономический рост. Так, для стран, не относящихся к нефтедобывающим, $\alpha = 0{,}31$; $\beta = 0{,}28$. В странах со средним уровнем развития эти показатели составили 0,29 и 0,3 соответственно. Для стран ОЭСР $\alpha = 0{,}14$; $\beta = 0{,}37$. Такие результаты подтверждают выводы Мэнкью, Ромера и Уэйла о том, что чем дальше идет страна в своем экономическом развитии, тем бульшую роль для роста экономики играет качество или уровень развития человеческого капитала. Другие факторы – неквалифицированный труд и физический капитал – становятся относительно более пассивными, нейтральными и не вызывают заметных сдвигов в объеме производства.

При исследовании экономического роста необходимо учитывать, что инвестиции, в том числе, в человеческий капитал, и инновационная деятельность имеют значительный *экстернальный эффект*, так как их результатами в виде прироста аккумулированных знаний может пользоваться все общество. К. Эрроу разработал модель роста с учетом экстернального эффекта, которая при определенных допущениях, принимает следующий вид:

$$Y = K^{a+z}L^{1-a}, \qquad (27)$$

где z – коэффициент эластичности совокупного выпуска (Y) по отношению к общественному запасу производственных и управленческих знаний. Важнейшую роль в использовании таких знаний играет и **обучение на опыте** (*learning-by-doing*).

Предложенная К. Эрроу в 1962 г. концепция обучения на опыте была основана на явлении, отмеченном в авиационной промышленности США. Число часов работы, необходимое для сборки одного самолета на определенном монтажном стенде, постоянно уменьшается по мере того, как растет число произведенных самолетов. Обучение на опыте приводит к выигрышу времени. В результате, с одной стороны, число самолетов связано с числом отработанных часов (производственная функция), с другой, число необходимых рабочих часов связано с числом уже выпущенных самолетов (обучение на опыте). Таким образом, мы наблюдаем обратное влияние производственной деятельности на научные знания, что приводит к ускорению научно-технического прогресса: чем больше производится продукции, тем больше происходит открытий и изобретений, и, следовательно, появляется возможность производить еще больше. Концепция К. Эрроу об обучении на опыте позволяет в некоторой степени объяснить стагнацию развивающихся стран: медленно развивающееся производство не дает возможности развивать технику и повышать квалификацию рабочих.[1]

Следует отметить, что в современных исследованиях экономического роста проблема разграничения факторов на экзогенные и эндогенные – далеко не единственная дилемма. Например, разработка моделей роста с учетом положительного внешнего эффекта (положительных экстерналий) привлекла внимание к еще одной проблеме, связанной с *эффектом отдачи от масштаба* (см. гл. 10). Так, К. Эрроу полагал, что рассмотренная выше модель, представленная уравнением (27), имеет свойство постоянной отдачи от масштаба. Однако П. Ромер, продолживший разработку данной модели, утверждал, что аккумулированный капитал, как и накопленные в обществе знания, автоматически приводят к эффекту возрастающей отдачи от масштаба. Соответственно, в формуле (27) должно выполняться условие $(a + z) > 1$.

В чем же проявляется эффект от аккумулирования знаний, воплощенных в человеческом капитале? Возникающий положительный внешний эффект дает возможность увеличивать доход на душу населения, объем капитала и потребления *одновременно*. Вспомним, что именно эту сложнейшую задачу экономической политики пытался решить Солоу в базовой модели.

Таким образом, государственная поддержка инвестиций в образование, в научные исследования и разработки, аккумулирующие новые знания, может рассматриваться как важнейший эндогенный фактор роста.

В других моделях экономического роста, посвященных исследованию вклада эндогенных факторов, – *модель Юзавы-Лукаса* и *модель аккумулированного капитала («AK model»)*, основанная на идее К. Эрроу об обучении на опыте,[2] – их авторы также обращают внимание на зависимость темпов долгосрочного экономического роста от эндогенных факторов, прежде всего, от накопления человеческого и физического капитала.

Итак, в неоклассических моделях экономического роста современного поколения осуществляется попытка ученых отразить новые тенденции и подходы в экономической науке. В частности, человеческий капитал и обучение на опыте, а

[1] Arrow K. The Economic Implications of Learning by doing. Review of Economic Studies. 1962. Vol.29. № 80; Столерю Л. Равновесие и экономический рост. М., «Статистика», 1974. С. 331.

[2] Модель Х. Юзавы, созданная в 1965 г.; модель Р. Лукаса – в 1988 г.

также норма сбережения включаются в модель экономического роста в качестве его важнейших эндогенных факторов. Установленная зависимость между расходами на образование, нормами накопления человеческого и физического капитала и темпами долгосрочного экономического роста позволяет сделать предположение о том, что в условиях современного производства долгосрочный экономический рост может носить эндогенный характер.

Конечно же, рассмотренные тенденции подтверждаются не во всех случаях и не для каждой страны[1], однако в целом положительный результат статистических проверок дает возможность использовать полученные данные в качестве рабочих гипотез.

Сам Р. Солоу неоднозначно относится к попыткам создания теории эндогенного экономического роста. С одной стороны, он констатирует: «никто и не собирался отрицать, что технический прогресс, по крайней мере, частично, является эндогенным для экономики». С другой, автор знаменитой модели подчеркивает, что «в процессе НИОКР, безусловно, есть экзогенный (по крайней мере, к экономике) компонент. Та или иная область исследований возникает и сходит на нет совершенно непредсказуемо и в экономической, и в любой иной науке, и в технике».[2] Прогресс знаний, по Солоу, имеет свою внутреннюю логику, которая может не совпадать с экономической логикой. В итоге Солоу приходит к выводу, что действительную ценность эндогенной теории роста придает ее попытка смоделировать *эндогенный компонент технического прогресса* в качестве неотъемлемой части теории экономического роста.

Значение человеческого капитала для создания новых технологий, в том числе и информационных, определяющих облик современного мирового сообщества, станет особенно понятным при рассмотрении феномена «новой экономики», о которой пойдет речь в следующем параграфе.

[1] Например, для тех развивающихся стран, где слишком незначительна доля человеческого капитала, данная тенденция не подтверждается. К тому же в России положительные темпы экономического роста последних лет не связаны с нормой накопления человеческого капитала, а являются результатом высокого уровня цен на сырьевой экспорт на мировых рынках, оживления, начавшегося после трансформационного спада, и других факторов, не включенных в условия рассмотренных моделей.

[2] Солоу Р. Перспективы теории роста. Мировая экономика и международные отношения. 1996, № 8. С. 69–77.

§ 7. «Новая экономика» и проблемы роста

Относительно недавно экономисты заговорили о явлении, которое получило название **«новая экономика»**. С чем это связано и что означает данное понятие?

Существует два наиболее распространенных определения «новой экономики».

Во-первых, под «новой экономикой» понимают ту часть экономики, которая включает в себя высокотехнологичные отрасли: новые технологии, информационные и телекоммуникационные технологии (ИТТ). В этом определении она приобретает скорее отраслевое значение как новый сегмент обычной, традиционной экономики. Когда стремятся показать принципиальное отличие «новой экономики» от «старой» именно с этой точки зрения, как правило, приводят в качестве доказательства резкий рост индекса NASDAQ в 1990-е гг.: рыночная капитализация компаний, акции которых можно приобрести в системе NASDAQ, возросли с 1989 по 1999 гг. с 386 млрд. долл. до более чем 5 трлн. долл.[1]

Во-вторых, под «новой экономикой» понимают такую макроэкономическую среду, сформировавшуюся под влиянием новых технологий, которая качественно отличается от «старой экономики» как с точки зрения основных принципов функционирования, так и с точки зрения возможностей ее дальнейшего развития. Данное определение «новой экономики» требует некоторых уточнений.

О каких качественных отличиях идет речь?

Прежде всего, речь идет об изменении самого базового ресурса, функционирующего в условиях «новой экономики». *Информационный ресурс* принципиально отличается от обычного: он обладает универсальной делимостью, воспроизводимостью, не ограниченной рамками национальной территории, информация не исчезает при потреблении. Знание, информация существуют независимо от пространства, т.е. они могут находиться одновременно в различных частях пространства, не препятствуя возможности их использования. Продажа знания действует односторонне: знание нельзя забрать назад, выкупить, зато можно продавать одну и ту же информацию неоднократно, если это не идет вразрез с законом. Более того, проданная информация, тем не менее, остается и в собственности продавца, т. е. совершенно очевидно, что продажа информации – это не совсем обычный акт купли-продажи, поскольку не происходит привычного отчуждения блага. В то же время знания, информация резко обесцениваются во времени, при этом информационный продукт в отличие от материального продукта подвержен только одному виду износа – моральному изно-

[1] www.nasdaq.com

су. Наконец, структура издержек при производстве наукоемких благ отличается от обычных благ: основная часть издержек приходится на начальный период производства, из чего следует, что издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров.

Меняется сложившаяся за многие десятилетия и даже века модель рынка. Современные средства связи, возможности, которые предоставляет Интернет, делают информацию в большей степени доступной всем заинтересованным субъектам, сглаживается асимметричность информации, неопределенность, и рынок в большей степени приближается к модели совершенной конкуренции, описанной в учебниках по микроэкономике.

Монополии, действующие в новых условиях, также отличаются от тех монополий, которые мы привыкли анализировать. В традиционной экономике деятельность нерегулируемых монополий приводит к завышению цен и занижению количества производимой продукции. В «новой» же экономике мы сталкиваемся с такими монополиями, которые увеличивают объемы производства и снижают цены (например, ситуация с тарифами на услуги мобильной связи). Это становится возможным благодаря существенному снижению издержек вследствие использования новых технологий, которые дешевеют гораздо быстрее, чем это наблюдалось во время предыдущих технологических революций.

Наглядной мерой темпов технологического роста может быть степень относительного удешевления новой технологии. Так, за последние три десятилетия (с 1970 по 2000 гг.) реальная стоимость вычислительных возможностей компьютера снизилась на несколько порядков, при этом средний темп ее снижения составил 35% в год. Стоимость телефонных разговоров снижается несколько медленнее и составляет примерно 10% в среднегодовом исчислении, однако она происходит на протяжении более длительного периода. В 1930-е гг. трехминутный разговор между Нью-Йорком и Лондоном обходился в 300 долларов по сегодняшним ценам, а в настоящее время это можно сделать менее чем за 20 центов. Энергия, вырабатывавшаяся первыми паровыми двигателями, обходилась не намного дешевле, чем энергия водяных машин, и за период с 1790 по 1850 гг. ее стоимость сократилась всего в два раза. Строительство сети железных дорог в Америке позволило за период с 1870 по 1913 гг. сократить транспортные расходы на 40% со среднегодовым темпом снижения всего в 3%. Появление телеграфа позволило быстрее передавать информацию на дальние расстояния, однако новая услуга оказалась не из дешевых. В 1870 г. каждое слово в трансатлантической телеграмме обходилось в 70 долларов в пересчете на сегодняшние цены. В течение следующего десятилетия цены сократились, однако переслать сообщение из 20 слов все еще стоило около 200 долларов. Сегодня 20 страниц текста можно переслать по электронной почте в любую точку планеты примерно за 1 цент.[1]

[1] www.siberian.ru

В «новой экономике» возникает еще одна разновидность внешних эффектов, о которых в предыдущих главах речи не шло. Принято считать, что нарастание количества пользователей на рынке частных благ уменьшает полезность, получаемую каждым, поскольку все тот же объем благ приходится на большее количество потребителей. В случае же с продукцией «новой экономики» мы сталкиваемся с таким явлением, как **«сетевые внешние эффекты»** – специфическими внешними эффектами, когда полезность блага для одного человека зависит от *количества других людей*, участвующих в потреблении данного блага. Например, каждому отдельному человеку имеет смысл пользоваться услугами электронной почты только в том случае, если и у других людей есть доступ к ней. Точно так же отдельному индивиду удобнее и выгоднее, если оболочкой Microsoft будет пользоваться все большее количество людей, и тот факт, что услугами одной системы мобильной связи пользуются Ваши друзья и родственники, делает процесс ее использования для Вас гораздо привлекательнее.

Можно сказать, что в целом происходит смещение первостепенной значимости для экономики страны от материально-вещественных и энергетических ресурсов к ресурсам интеллектуального и информационного характера. Информация начинает играть такую существенную, основополагающую роль, что появляется тенденция выделять ее как пятый фактор производства наряду с известными трудом, капиталом, земельными ресурсами и предпринимательством. Производственная функция начинает включать в себя и этот фактор производства, что отражается в новых моделях экономического роста и тех выводах, к которым они приводят.

Новые технологии меняют не только экономические параметры, но также влияют на политические, социальные и правовые аспекты жизни общества. Достаточно упомянуть о появлении идеи «электронного правительства», законодательном оформлении электронной подписи хозяйствующих субъектов и др. Таким образом, в современных условиях «новая экономика» меняет традиционные представления об источниках экономического роста и побуждает все большее количество исследователей обращаться к социально-экономическим последствиям информационных технологий.

Основные понятия:

Экономический рост	economic growth
Темпы экономического роста	economic growth rate
Экстенсивный экономический рост	extensive economic growth
Интенсивный экономический рост	intensive economic growth
Факторы экономического роста	economic growth factors
Нематериализованный технический прогресс	disembodied technical progress
Материализованный технический прогресс	embodied technical progress
Производственная функция Кобба-Дугласа	Cobb-Douglas production function
Модель роста Солоу	Solow growth model
Золотое правило накопления	golden rule of accumulation
Динамическое равновесие	dynamic equilibrium
Модель Домара	Domar model
Парадокс Домара	Domar paradox
Модель Харрода	Harrod model
Гарантированный темп роста	warranted rate of growth
Естественный темп роста	natural rate of growth
Остаток Солоу	Solow residual
Остаток Денисона	Denison residual
Эндогенный экономический рост	endogenous growth
Модель Мэнкью-Ромера-Уэйла	MRW model
Обучение на опыте	learning-by-doing
«Новая экономика»	new economy
Сетевые внешние эффекты	network externalities

Глава 26. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛОМ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ

«Прогресс состоит не в замене неправильной теории на правильную, а в замене неправильной теории на неправильную же, но утонченную».

Теория прогресса Хокинса («Законы Мэрфи»)

В предыдущих темах настоящего раздела мы рассмотрели различные инструменты государственного воздействия на экономические процессы. С точки зрения концептуальных основ, а также в зависимости от приоритетов, текущих целей и совокупности инструментов, используемых для решения поставленных задач, можно выделить две основные модели государственного регулирования: кейнсианскую и неоклассическую, с учетом того, что в каждой из них имеется немало ответвлений. В связи с этим мы рассмотрим следующие теории: монетаристскую, кейнсианскую, неоклассический синтез, новую классическую макроэкономику, теорию реального экономического цикла, теорию экономики предложения и новую кейнсианскую теорию.

В той или иной степени сопоставление взглядов сторонников конкурирующих теоретических направлений проводилось во всех предыдущих главах раздела «Макроэкономика». Настоящая глава призвана сопоставить взгляды различных школ и теорий, прежде всего кейнсианской и монетаристской, по ключевым проблемам макроэкономического развития и государственного вмешательства в различные процессы хозяйственной жизни.

§ 1. Кейнсианская и неоклассическая модели общего экономического равновесия (ОЭР)

Водоразделом между кейнсианской и неоклассической теориями является ответ на вопрос о **стабильности общего экономического равновесия**. Под стабильностью общего экономического равновесия понимается способность рыночной экономики, выведенной из состояния равновесия, вернуться вновь в равновесное состояние с по-

мощью внутренних рыночных механизмов. Если ОЭР обладает свойством стабильности, то вмешательство в рыночный процесс посредством государственного регулирования не требуется. Если же ОЭР не является стабильным, то государственное регулирование становится необходимым атрибутом рыночной экономики.

Кейнсианский взгляд на проблему ОЭР

Кейнсианцы отрицают возможность обеспечения стабильности ОЭР на основе рыночного процесса. Эта позиция основана на теоретических предпосылках и эмпирически подтверждаемых фактах нарушения действия гибкого ценового механизма и неконкурентного характера многих товарных рынков. В действительности, вследствие формирования рынков несовершенной конкуренции, цены на многие товары и услуги потеряли гибкость, в том смысле, что изменяются только в сторону повышения.

Кроме того, не обладают гибкостью и ставки заработной платы, составляющие самую крупную статью издержек производства, что служит дополнительным барьером для гибкости цен. В отраслях экономики, где действуют профсоюзы, заработная плата фиксируется на период до трех лет. Иногда ставки заработной платы корректируются в ходе их ежегодного пересмотра. Во многих случаях, где не действуют профсоюзы, ставки заработной платы пересматриваются реже – раз в два-три года. Причем, эта корректировка происходит не одновременно, в связи с чем требуется продолжительный период для приведения ставок в соответствие с возросшим уровнем цен во всех отраслях. Отсутствие гибкой заработной платы объясняет, по мнению кейнсианцев, хроническую безработицу.

Неоклассический взгляд на проблему ОЭР

Неоклассики, в лице монетаристов, считают, что рыночные механизмы в состоянии обеспечить долгосрочное общее экономическое равновесие. Монетаристский подход к данной проблеме основан на представлениях классической школы о гибкости цен, ставки процента и ставок заработной платы. В условиях гибкости этих переменных изменения в совокупных расходах влияют на уровень цен товаров, услуг и факторов производства и не оказывают воздействия на объемы производства и уровень занятости. Какова же их аргументация?

По мнению неоклассиков, эластичная заработная плата делает невозможной длительную вынужденную безработицу. Конкуренция между безработными за рабочие места будет способствовать установлению такой заработной платы, при которой предпринимателям становится выгодно нанимать всех желающих работать. Таким образом, равновесная ставка заработной платы, определяемая в конкурентной борьбе безработных за рабочие места, устанавливается на уровне, обеспечивающем полную занятость. Поэтому неоклассики считают, что рыночная экономика самостоятельно поддерживает макроэкономическую стабильность и не требует государственного вмешательства. Более того, они считают, что государственное регулирование рынка труда, цен и совокупных расходов способно подорвать макроэкономическую стабильность и усилить отклонения от равновесного состояния.

Кейнсианцы и неоклассики о краткосрочном и долгосрочном анализе. Понятие гистерезиса

Основное различие при анализе экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах относится к оценке динамики цен. Кейнсианская теория делает акцент на негибкости и жесткости цен в краткосрочном периоде и подчеркивает, что фактический и потенциальный ВВП не всегда совпадают, причем фактический ВВП зависит от совокупного спроса, а налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика, влияющие на величину совокупного спроса, могут использоваться для изменения равновесного объема ВВП.

Неоклассическая теория не отрицает, что в краткосрочном периоде существует некая инерция в установлении цен и заработной платы. Однако, в долгосрочном периоде цены и заработная плата обладают гибкостью, реагируют на изменения конъюнктуры и обеспечивают общее экономическое равновесие при полной занятости.

Следует иметь в виду, что различная эластичность цен и заработной платы обусловливает разные результаты экономической политики в зависимости от временнуго периода.

Рассмотрение экономики в краткосрочном и долгосрочном аспектах построено на уже известной нам из глав 19 и 23 **гипотезе естественного уровня**. Напомним, что ее суть состоит в следующем:

изменения в величине совокупного спроса оказывает влияние на величину ВВП и занятость только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде экономика возвращается к естественным уровням выпуска, занятости и безработицы.

Новые кейнсианцы (их взгляды более подробно будут рассмотрены ниже) выдвинули возражения против гипотезы естественного уровня. Они считают, что изменения в величине совокупного спроса могут воздействовать на объем ВВП и занятость не только в краткосрочном, но и долгосрочном периодах. Влияние прошедших событий на естественные значения экономических переменных, таких как ВВП, безра-

ботица и занятость, в долгосрочном периоде получило название **гистерезиса**.

Так, например, безработица, ставшая результатом спада, может привести к изменениям в целях, установках, стимулах поведения безработных, их возможностей снова найти работу. Во-первых, известно, что длительность безработицы, превышающей более полугода, ведет к деквалификации, потере человеческого капитала и фирмы неохотно нанимают таких безработных даже в период наступившего экономического подъема. Во-вторых, безработица может коренным образом изменить целевые установки индивидуумов, часть безработных довольствуется своим существующим положением и перестает искать работу. В результате, в случае экономического подъема занятость не возвращается к своему первоначальному естественному уровню, а фрикционная безработица возрастает.

Неоклассики и кейнсианцы о колебаниях совокупного спроса и совокупного предложения

Совокупный спрос (*AD*) и совокупное предложение (*AS*), факторы, определяющие их величину, а также факторы, смещающие кривые *AD* и *AS*, были рассмотрены в гл. 18. Здесь нам предстоит лишь отметить различия в трактовках колебаний *AD* и *AS* в неоклассической и кейнсианской теориях.

Неоклассическая экономическая теория считает, что в основе колебаний совокупного спроса лежит денежное предложение. Сокращение денежного предложения при данном объеме совокупного предложения уменьшает отношение *M/P* (реальные денежные запасы) и, следовательно, уменьшает совокупный спрос. При этом, кривая совокупного спроса *AD* сдвигается влево-вниз из положения AD_1 до положения AD_2, а реальный доход сокращается с Y_1 до Y_2 (см. рис. 26.1).

Если предложение денег растет, например, вследствие налогово-бюджетной экспансии, сопровождаемой монетизацией долга, то при данном уровне *AS* отношение *M/P* растет и увеличивается совокупный спрос; кривая AD_1 смещается вправо в положение AD_3, а реальный доход увеличивается с Y_1 до Y_3.

Неоклассики считают изменения в динамике предложения денег главным фактором, определяющим совокупный спрос и уровень цен. Отсюда понятно важное значение, которое придают неоклассики и, прежде всего монетаристы, стабильности предложения денег (вспомним о монетарном правиле из гл. 20).

Кейнсианская теория не отрицает воздействия изменений в денежном предложении на совокупный спрос. Однако, кейнсианцы считают,

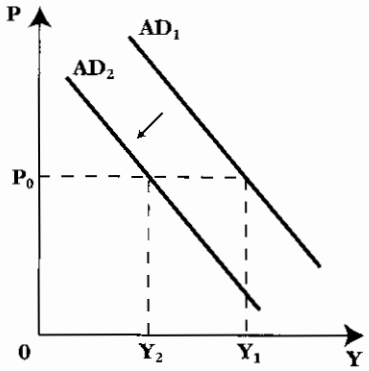


Рис. 26.1. ***Сдвиг кривой AD влево вследствие сокращения предложения денег***

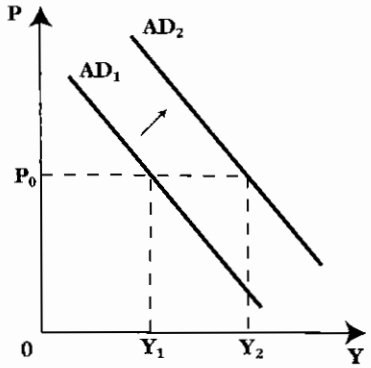


Рис. 26.2. ***Сдвиг кривой AD вправо вследствие налогово-бюджетной экспансии***

что помимо изменений денежной массы, причиной колебаний совокупного спроса может быть стимулирующая налогово-бюджетная политика или изменение скорости обращения денег. Так, например, рост государственных расходов при данном уровне *P* сдвинет кривую AD_1 в положение AD_2, а реальный доход увеличится с Y_1 до Y_2 (см. рис. 26.2).

Еще больше расхождений у неоклассиков и кейнсианцев в трактовке конфигурации кривой совокупного предложения *AS*, о чем шла речь в гл. 18. В соответствии с неоклассической теорией кривая предложения является вертикальной линией; ее положение определяется естественным уровнем безработицы, затратами капитала и не зависит от

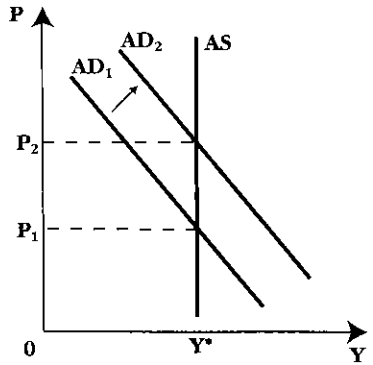


Рис. 26.3. ***Кривая AS: Неоклассическая модель***

уровня цен. Классическая вертикальная кривая *AS* является долгосрочной кривой совокупного предложения (см. рис. 26.3).

Долгосрочная кривая совокупного предложения *AS* показывает, что объем ВВП не зависит от уровня цен, а изменения в совокупном спросе, например, сдвиг кривой AD_1 до положения кривой AD_2, влияет лишь на уровень цен и не окажет никакого воздействия на равновесный объем ВВП.

Как отмечалось выше, кейнсианская теория считает цены и заработную плату неизменными в краткосрочном периоде. Вследствие негибкости цен кейнсианская краткосрочная кривая совокупного предложения *AS* является горизонтальной линией (экстремальный случай). При таком предположении изменения в совокупном спросе оказывают влияние на равновесный объем ВВП. Так, сдвиг кривой из положения AD_1 в положение AD_2 увеличивает равновесный объем производства с Y_1 до Y_2 (см. рис. 26.4).

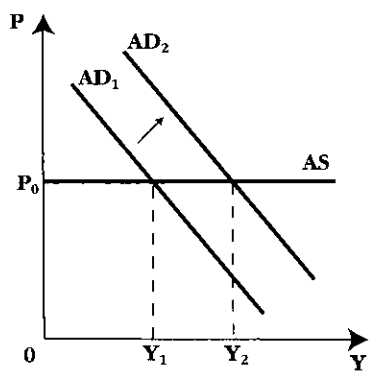


Рис. 26.4. ***Кривая AS: Кейнсианская модель***

В условиях роста совокупного спроса предприниматели могут продать больше продукции, поэтому они увеличивают занятость, количество отработанных часов, увеличивают загрузку производственных мощностей, в результате чего и растет объем производства.

Теория экономики предложения

В конце 1970-х – начале 1980-х гг. основными противостоящими экономическими школами были неокейнсианство и монетаризм. Наряду с ними, в начале 1980-х годов активно заявила о себе еще одна группа экономистов, которых называют **сторонниками теории экономики предложения**.

Представителями этой школы являются американские экономисты А. Лаффер, М. Фелдстай, Н. Боскин, П. К. Робертс и другие. Некоторые из них занимали высокие посты в администрации президента США Р. Рейгана и использовали теоретические разработки этой школы в экономической политике; в частности, в соответствии с ее рекомендациями в 1980-е гг. в США была проведена реформа по сокращению налогового бремени.

Основными идеями сторонников теории экономики предложения является перенос внимания на исследование совокупного предложения, поиск эффективных экономических стимулов и сокращение налогов. Экономические стимулы, такие, как вознаграждение за труд, сбережения, инвестиции и предпринимательство, оказывают влияние на те экономические переменные, которые, по мнению сторонников рассматриваемой теории, являются основой экономического роста. Действие этих стимулов находится в обратной зависимости от налоговых ставок. Высокие налоги снижают предложение труда и капитала, сдерживают предпринимательскую активность. Поэтому сокращение налогов будет способствовать увеличению предложения труда, капитала, повышению предпринимательской инициативы и ускорению экономического роста.

Налоговая система, по мнению сторонников теории экономики предложения, должна быть инструментом управления совокупным предложением, а не совокупным спросом.

§ 2. Оценка роли денег в неоклассической и кейнсианской моделях

Неоклассическая теория в ее монетаристском варианте использует при анализе ОЭР уже известную нам из гл. 20 формулу количественного уравнения обмена:

$$MV = PY \qquad (1)$$

Левая часть уравнения MV есть не что иное, как расходы на потребителей на покупку товаров и услуг. Правая часть уравнения PY представляет собой выручку продавцов. Это уравнение показывает, что предложение денег определяет объем производства в номинальном выражении, а последний зависит от уровня цен и количества произведенной продукции.

Количественное уравнение обмена можно представить в показателях спроса и предложения денег в реальном выражении. На основе кембриджского уравнения мы можем записать:

$$M = kPY \qquad (2)$$

или

$$M/P = (M/P)^D = kY \qquad (3),$$

где $k = 1/V$.

Данное уравнение показывает, что предложение реальных денег M/P равно спросу $(M/P)^D$, и что спрос пропорционален количеству произведенной продукции. Отсюда видно, что рост P сокращает M/P и, следовательно, уменьшает Y, поэтому кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон. При данной скорости обращения денег совокупный спрос определяется величиной предложения денег. Поэтому при повышении цен и неизменной скорости обращения (V) требуется больше денег для реализации номинального ВВП, а общее количество покупаемых товаров и услуг, т. е. совокупный спрос, сокращается.

Основное кейнсианское уравнение общего экономического равновесия выглядит следующим образом:

$$C + I + G + NX = Y \qquad (4),$$

где C – потребительские расходы,
I – инвестиционные расходы,
G – государственные расходы,
NX – расходы на чистый экспорт.

Левая часть уравнения (4) показывает совокупные расходы, или совокупный спрос, а правая – объем производства, или совокупное предложение. Увеличение совокупных расходов, при данном уровне цен, сдвигает кривую AD вправо и увеличивает равновесный объем ВВП (Y). Неценовые факторы совокупного спроса были рассмотрены в гл. 18. Здесь отметим, что кейнсианский подход к макроэкономическому равновесию акцентирует внимание на совокупном спросе как факторе, определяющем изменения в величине равновесного ВВП.

Кроме того, кейнсианское уравнение (4) можно трансформировать в количественное уравнение обмена (3). Совокупные расходы представляют собой предложение денег умноженное на скорость их обращения, т. е. $C + I + G + NX = MV$. Номинальный ВВП – это произведение реального дохода на уровень цен, или дефлятор, т. е. ВВП (Y) = PY.

Таким образом, уравнение «совокупные расходы – национальный доход» и количественное уравнение обмена представляют два разных аналитических подхода к одной и той же проблеме – общему экономическому равновесию.

Деньги являются составной частью имущества в неоклассической и кейнсианской теориях, поэтому изменения в кредитно-денежной политике оказывают воздействие на экономическую конъюнктуру через **сектор имущества.** Однако сектор имущества в неоклассической и кейнсианской моделях трактуется по-разному, что обусловливается различными представлениями **о механизме денежной трансмиссии, или передаточном механизме.** Другими словами, речь идет о различной оценке влияния предложения денег на объем номинального ВВП.

В кейнсианской модели, помимо денег, в состав имущества входят ценные бумаги (облигации), и поэтому одним из передаточных звеньев монетарного импульса является ставка процента.

В неоклассической модели, помимо денег и облигаций, в состав имущества входит и реальный капитал, поэтому изменения денежного предложения влияют на совокупный спрос и номинальный ВВП через **эффект замещения и эффект имущества.**

Так, увеличение денежного предложения снижает ставку процента и вызывает рост реальных денежных запасов. В этом случае сработает эффект замещения, так как снижение доходности по облигациям приведет к росту спроса на реальный капитал и инвестиции. Кроме того, увеличение реальных денежных запасов будет стимулировать спрос как на финансовые и реальные активы, так и на потребительские товары и услуги, в чем и проявит себя эффект имущества. Нетрудно заметить, что оба эффекта вызывают рост совокупного спроса.

В кейнсианской модели изменение денежного предложения воздействует на процентную ставку, а посредством последней – на уровень инвестиций и на номинальный ВНП. Вместе с тем, кейнсианская теория отмечает, что изменение денежного предложения не всегда достигает поставленных целей. Так, например, политика дешевых денег, проводимая в условиях экономической и социально-политической нестабильности, может оказаться малоэффективной, так как коммерческие банки не захотят рисковать, и не будут выдавать ссуды под инвестиции, да и предприниматели в таких условиях сократят инвестиционный спрос.

Кроме того, в ситуации технологических прорывов и оптимистичных прогнозов относительно будущих прибылей политика дорогих денег может лишь незначительно повлиять на инвестиционный спрос. Таким образом, кредитно-денежная политика, при определенных условиях будут неэффективной и непредсказуемой.

Напротив, монетаристы считают, что кредитно-денежная политика

оказывает вполне предсказуемое воздействие на экономику. Во-первых, изменение денежного предложения влияет непосредственно на совокупный спрос через изменение спроса на финансовые и реальные активы. Во-вторых, при неполной занятости изменения денежного предложения могут повлиять в краткосрочном периоде на реальный ВВП, объем производства и занятость. В долгосрочном периоде изменения денежного предложения влияют лишь на номинальный ВВП.

Подобная трактовка роли денег обусловливает разграничение экономики на два сектора: *номинальный*, или *денежный* и *реальный*, каждый из которых характеризуется самостоятельными переменными.

К *реальным переменным* относятся такие количественные показатели, как реальный объем ВВП – количество товаров и услуг, произведенных в определенном году, накопленный капитал – объем физического капитала, накопленного на определенный момент времени. Кроме количественных переменных, реальный сектор характеризуют относительные цены – реальная заработная плата и реальная ставка процента.

Денежный сектор характеризуют *номинальные переменные*, такие, как уровень цен, темп инфляции, номинальная заработная плата.

Разграничение макроэкономических показателей на номинальные и реальные переменные получило название **классической дихотомии**. Такое разграничение позволяет изучать номинальные показатели, абстрагируясь от реальных. Неоклассическая макроэкономическая теория исходит из представлений о **нейтральности денег**, согласно которым изменение количества денег не влияет на реальные переменные: объем и структуру выпуска, занятость и относительные цены.

Утверждение неоклассиков о влиянии денег лишь на номинальные показатели ВВП покоятся на неявной предпосылке о **стабильности скорости обращения денег**.[1] В действительности, если в количественном уравнении обмена $MV = PY$, V постоянна, то изменение M вызовет пропорциональное воздействие на PY, т. е. номинальный ВВП. Расширение денежного предложения увеличивает совокупный спрос и номинальный ВВП на величину, пропорциональную приросту денежного предложения. В результате, соотношение PY/M, определяющее скорость обращения денег, не меняется.

Например, если принять величину Y за неизменную, то, допустим, в некоем начальном периоде $M = 200$ млрд. долл, а $PY = 400$ млрд. долл. Тогда $V = 2$, а M/P (реальные денежные запасы) равны 1/2. Если монетарные власти увеличивают предложение денег в 2 раза, то $M = 400$. При неизменности Y, начинается давление на цены в сторону

[1] Или стабильности отношения $1/V = k$, т. е коэффициента монетизации, который соответствует желаемому спросу на реальные денежные запасы (M/P).

их повышения, так как население стремится поддерживать неизменной величину реальных денежных запасов. Величина PY составит 800 млрд. долл. Таким образом, V по-прежнему составит 800/400 = 2. Доказательство стабильности скорости обращения денег у монетаристов основано на концепции изложенного выше передаточного механизма кредитно-денежной политики.

Кейнсианцы же считают скорость обращения денег непостоянной, а вследствие этого кредитно-денежную политику непредсказуемой. Доказательство нестабильности скорости обращения денег основано на кейнсианской концепции спроса на деньги. Трансакционный спрос на деньги и спрос по мотиву предосторожности индуцируют в экономику деньги, которые обращаются потоке «доходы – расходы» и имеют положительную скорость обращения. Спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный спрос) не включает деньги в поток «доходы – расходы», эти деньги не обращаются, т. е. скорость их обращения равна нулю.[1] Поэтому скорость обращения всего денежного потока будет зависеть от пропорции, в которой денежное предложение распределяется между деньгами для сделок и деньгами в качестве активов. Относительное увеличение спекулятивного спроса на деньги уменьшает скорость обращения денег, и наоборот, относительное увеличение трансакционного спроса на деньги и спроса по мотиву предосторожности повышает скорость обращения денег.

§ 3. Активная и пассивная экономическая политика в альтернативных моделях ОЭР

Противоположные позиции неоклассиков и кейнсианцев по проблеме стабильности общего экономического равновесия предопределяют и выбор разных типов экономической политики.

Неоклассики, придерживающиеся позиции о стабильности ОЭР, считают, что государство не должно проводить антициклические мероприятия, поскольку в ходе циклических колебаний экономика в состоянии прийти в равновесие с помощью рыночных механизмов.

Задача государства, по мнению неоклассиков, заключается в поддержании постоянного темпа роста денежного предложения в соответствии с монетарным правилом и обеспечении стабильности цен. Такой тип экономической политики называют **пассивной**.

Экономическая политика, которая реагирует как на текущее, так и прогнозиру-

[1] Действительно, деньги, расходуемые на покупку облигаций, не включаются в известный нам из гл. 16 кругооборот доходов и расходов: на них не покупаются товары и услуги, производимые фирмами.

емое состояние экономики, называется **активной**. Кейнсианцы, отрицающие стабильность ОЭР, придерживаются активной экономической политики.

Различают две разновидности активной экономической политики. Первая включает в себя комплекс мер в налогово-бюджетной и кредитно-денежной сфере, проводимых в ответ на возникновение серьезных потрясений и отклонений в экономике. Таким образом, активная экономическая политика имеет антициклическую направленность. Такой тип экономической политики применялся многократно правительствами разных стран в периоды глубоких экономических спадов и высокой безработицы.

Вторая разновидность активной экономической политики называется **тонкой настройкой**, при которой налогово-бюджетные и кредитно-денежные инструменты применяются для *корректировки* номинальных и реальных переменных в ответ на незначительные отклонения в экономике. В режиме тонкой настройки работают автоматические (встроенные) стабилизаторы, такие, как прогрессивные налоги и выплаты пособий по безработице (см. гл. 22). Например, по мере уменьшения доходов граждан и корпораций период экономического спада налоговое бремя сокращается без внесения каких-либо изменений в налоговое законодательство, что предотвращает резкое сужение совокупного спроса. Аналогичным образом действует увеличение выплат пособий по безработице в период экономического спада. Применение других инструментов налогово-бюджетной политики в качестве элементов тонкой настройки, вследствие длительных лагов регулирования (лаг решения, лаг воздействия), затруднительно.

Более оперативными в этом плане являются кредитно-денежные инструменты, которые имеют непродолжительные лаги и быстрее реагируют на текущую экономическую конъюнктуру.

§ 4. Кейнсианцы и неоклассики о приоритетах и результативности налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики

Инструменты кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики были рассмотрены в гл. 20 и 22. Здесь мы проанализируем лишь различия в *интерпретации* последствий кредитно-денежной и налогово-бюджетной стабилизационной политики в рамках кейнсианской и неоклассической теории.

Кейнсианская и неоклассическая теория по-разному оценивают эффективность налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. Эф-

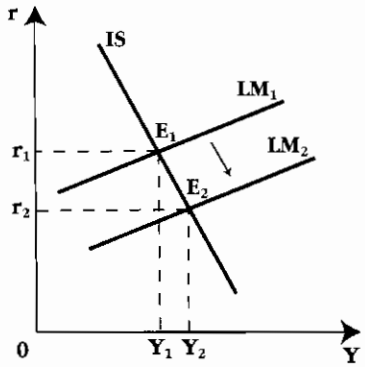


Рис. 26.5. ***Денежная экспансия: кейнсианская модель «IS-LM»***

фективность экономической политики можно оценивать по степени воздействия тех или иных инструментов на изменения общего объема выпуска (дохода).

Результативность налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики в значительной степени зависит от величины соответствующих мультипликаторов: мультипликатора государственных расходов, налогового мультипликатора и денежного мультипликатора, а также чувствительности инвестиций к ставке процента и чувствительности спроса на деньги к ставке процента.

Кейнсианская теория считает налогово-бюджетную политику более эффективной. Предпочтение кейнсианцев мерам налогово-бюджетной политики основано на предположении о нечувствительности инвестиций к ставке процента и большой чувствительности спроса на деньги по отношению к проценту. Графически это можно интерпретировать как крутую кривую I и пологую кривую M^D, или крутую кривую IS и пологую кривую LM (см. рис. 26.5 и Приложение 2 к гл. 22). При такой предпосылке действие монетарной политики мало эффективно. Так, при увеличении номинального предложения денег кривая LM_1 сдвинется вправо-вниз в положение кривой LM_2 и экономика перейдет в новое состояние равновесия в точке E_2, которой соответствует более низкая ставка процента r_2 и незначительно возросший объем выпуска Y_2 (см. рис. 26.5).

Неоклассики, напротив, отдают приоритет кредитно-денежной политике. По мнению неоклассиков, увеличение номинального предложения денег сдвигает в краткосрочном периоде кривую LM_1 вправо-вниз в положение LM_2 (см. рис. 26.6) и устанавливается краткосрочное равновесие в точке E_2, которой соответствует возросший объем выпуска Y_2 и более низкая ставка процента r_2.

Однако рост цен приведет к уменьшению реального запаса денеж-

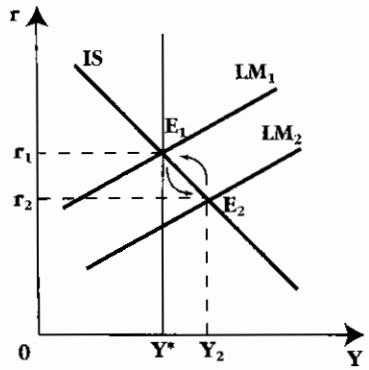


Рис. 26.6. ***Денежная экспансия: неоклассическая интерпретация***

ных средств и сдвигу кривой LM_2 в долгосрочном периоде в первоначальное положение LM_1.

Кроме того, крайний случай неоклассической теории предполагает вертикальную кривую *LM*. В этом случае спрос на деньги совершенно нечувствителен к ставке процента. Нетрудно заметить, что при таком положении кривой *LM* любой сдвиг этой кривой будет оказывать максимальное воздействие на уровень номинального дохода. Вертикальная кривая *LM* подчеркивает бульшую эффективность кредитно-денежной политики.

Таким образом, итогом стимулирующей кредитно-денежной политики в неоклассической теории является рост цен и неизменный уровень реальных переменных в долгосрочном периоде (принцип нейтральности денег).

Налогово-бюджетная политика, по мнению неоклассиков, менее эффективна по сравнению с монетарной. Рассмотрим неоклассическую интерпретацию последствий налогово-бюджетной политики в модели *«IS-LM»* (см. рис. 26.7).

На рис. 26.7 вертикальная линия представляет собой уровень выпуска Y*, соответствующий полной занятости. Увеличение государственных расходов или сокращение налогов сдвигает кривую IS_1 вправо-вверх в положение кривой IS_2. Если бы фирмы могли расширить совокупное предложение и удовлетворить возросший спрос, то равновесие переместилось бы в точку E^*. Однако, в условиях полной занятости возросший совокупный спрос обостряет конкурентную борьбу между фирмами, повышает спрос на труд, что ведет к росту заработной платы, издержек производства и уровня цен. Рост уровня цен при постоянном предложении денег будет означать уменьшение реального запаса денежных средств, что приведет к увеличению равновесной ставки процента r для каждого равновесного дохода *Y* и, следовательно, к сдвигу кривой LM_1 влево-вверх в положение кривой LM_2.

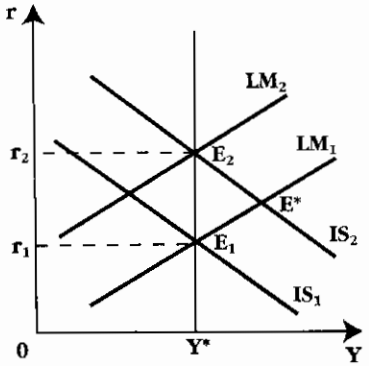


Рис. 26.7. ***Налогово-бюджетная экспансия: неоклассическая интерпретация***

В результате, будет достигнуто новое равновесие в точке E_2. В этой точке сработает эффект вытеснения, так как возросшая ставка процента сокращает потребительские и инвестиционные расходы на величину, равную росту государственных расходов.

§ 5. Кейнсианцы и неоклассики о проблемах дискреционной и автоматической экономической политики

Выше мы рассмотрели различия во взглядах неоклассиков и кейнсианцев относительно налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. Эти теории по-разному оценивают не только содержание и эффективность двух видов экономической политики, но также и способы ее осуществления. Напомним, что различают дискреционную и автоматическую налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику. Инструменты дискреционной и автоматической политики были рассмотрены в гл. 20 и 22.

Дискреционная экономическая политика носит явно выраженный антициклический характер. Кейнсианская теория отдает предпочтение этому способу воздействия на экономическую конъюнктуру, так как считает нестабильность характерным свойством рыночной экономики. Поскольку экономика регулярно испытывает шоки совокупного спроса и совокупного предложения, проведение антициклической налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики, направленной на сглаживание амплитуды циклических колебаний, является необходимым условием преодоления затяжных экономических спадов или «перегревов» экономики.

Однако, при осуществлении дискреционной экономической политики возникает ряд проблем, которые способны свести на нет ее эффективность. Одна из таких проблем, как подчеркивают неоклассики, заключается в запаздывании воздействия политики на экономическую конъюнктуру в связи с лагами: лагами распознавания, лагами принятия решений и действия (см. гл. 17). Суть проблемы состоит в сложности правильного определения временных параметров отклонения.

Если отклонение носит кратковременный характер, то применение налогово-бюджетных инструментов, требующее длительного периода времени, может носить запоздалый характер и способно дополнительно дестабилизировать экономическую ситуацию. Кредитно-денежная политика имеет более короткие лаги, поэтому больше подходит для краткосрочного регулирования экономики. Причем, в кейнсианской концепции кредитно-денежная политика является более действенной в качестве сдерживающей перегрев «экономики» в период экономического бума. Однако точно предсказать продолжительность циклических отклонений и лагов весьма затруднительно. В этих условиях невозможно определить, когда следует проводить стимулирующую или сдерживающую экономическую политику.

Тем не менее, кейнсианская теория отдает предпочтение дискреционной экономической политике и считает, что без принятия соответствующих мер циклические отклонения могут привести к очень сильным колебаниям объемов производства, уровня занятости и цен, преодолеть которые самостоятельно рыночная экономика не в состоянии.

Неоклассики подчеркивают, что неопределенность продолжительности отклонений и лагов предопределяет неэффективность и даже дестабилизирующий характер дискреционной экономической политики. Поэтому неоклассическая теория считает, что автоматическая политика является более предпочтительной. Поскольку решающим фактором экономической активности и уровня цен, по мнению неоклассиков, является денежное предложение, постольку они отдают предпочтение автоматической кредитно-денежной политике, суть которой сводится к осуществлению политики денежного таргетирования (определению целевых показателей денежных агрегатов *M1* или *M2*) на основе монетарного правила.

§ 6. Неоклассический синтез

В послевоенный период ряд экономистов предприняли попытку объединить неоклассическую и кейнсианскую теории и разработать **теорию неоклассического синтеза.** К сторонникам данной теории относятся П. Самуэльсон, Дж. Хикс, В. Леонтьев, Э. Хансен, Л. Клейн и другие.

Теорию неоклассического синтеза характеризует дуалистический подход, попытка совместить неоклассический микроанализ с принципами кейнсианского макроанализа.

Сторонники неоклассического синтеза считают, что в экономике существует тенденция к восстановлению нарушенного равновесия, что отвечает неоклассическому подходу. Вместе с тем, они отмечают, что в силу ряда причин, таких как негибкость заработной платы, «ловушка ликвидности» и неэластичность инвестиционного спроса по проценту, государственное регулирование является необходимым, что соответствует кейнсианской теории.

В микроанализе неоклассический синтез допускает наличие конкурентного рынка, где решающая роль принадлежит потребителю. При этом в макроанализе допускается негибкость цен. Или, например, в микроанализе разделяется позиция неоклассиков о полной информированности экономических агентов, совпадении ожидаемых и фактических величин и совершенной рациональности поведения. В то же время, в макроанализе допускается несовершенство информации, ошибочность ожиданий и невозможность совершенно рационального поведения.

С точки зрения неоклассиков, информированный предприниматель знает будущие издержки и цены, ставки заработной платы и оптимально распределяет ресурсы, получая максимальную прибыль. Однако при таком предположении осуществление кейнсианской кредитно-денежной политики становится невозможно. Согласно неоклассическому синтезу, причиной неполной занятости является негибкость заработной платы. Для достижения полной занятости необходимо понизить ставку заработной платы до уровня, при котором предприниматели смогут нанять всех желающих. Этого можно достигнуть путем повышения цен, повышения номинальной заработной платы и снижения номинальной заработной платы. Однако осуществление подобного сценария возможно лишь в том случае, когда экономические агенты не различают номинальные и реальные величины, что противоречит принципу рациональности и информированности.

Таким образом, основная идея неоклассического синтеза – не отвергать и не противопоставлять, а объединять неоклассические подходы в области микроэкономики с кейнсианскими принципами в области макроэкономики, – является логически противоречивой, основанной на несовместимых представлениях об одной и той же экономической системе.

Следует отметить, что годы расцвета неоклассического синтеза приходятся на 1950–1960-е гг. Это был период относительной стабильности экономики западных стран, что воспринималось сторонниками неоклассического синтеза как подтверждение эффективности кейнсианской модели государственного регулирования, а, с другой стороны, как свидетельство неоклассического принципа стабильности и устойчивости макроэкономического равновесия.

§ 7. Теория рациональных ожиданий. Новая классическая макроэкономика (новые классики)

Теория рациональных ожиданий (ТРО) является относительно молодым направлением экономической теории.

Первые работы этого направления американских экономистов Р. Лукаса, Р. Барро и Т. Сарджента появились в 1976 г. Впервые идею рациональных ожиданий, как отмечалось в гл. 23, выдвинул в 1961 г. Дж. Мут, попытавшийся ответить на вопрос, почему построенные на основе самых современных методик прогнозы о движении цен на финансовых рынках редко совпадают с фактической динамикой цен. В ответе на этот вопрос была сформулирована одна их центральных идей теории рациональных ожиданий. Дж. Мут подчеркнул, что теоретические прогнозы построены на экстраполяции прошлых тенденций в будущее, т. е. на адаптивных ожиданиях, в то время как субъекты финансового рынка принимают решения и действуют, исходя не только из прошлых тенденций, но и на основе представлений о будущих условиях хозяйствования.

Таким образом, мы видим, что существуют различные способы формирования ожиданий. Напомним, что в экономической теории различают статические, адаптивные и рациональные ожидания.

Недостаток адаптивных ожиданий заключается в том, что эти ожидания учитывают только информацию прошлого периода и не принимают во внимание будущие условия хозяйствования. В отличие от концепции адаптивных ожиданий в теории рациональных ожиданий индивиды принимают решения не только на основе прошлой информации, но и исходя из прогнозов о будущих условиях экономической деятельности.

Итак, первым допущением ТРО является положение о том, что индивиды действуют с учетом всей доступной им информации как прошлого периода, так и на основе представлений о будущей экономической политике, учета ее влияния на состояние экономики. Причем, экономические агенты могут совершать ошибки в своих прогнозах, однако они не могут быть систематическими. Такие прогнозы называют **«несмещенными»**, т. е. не подверженными систематическим ошибкам.

Второе допущение ТРО основано на положении классической школы о гибкости цен и заработной платы. Согласно этой предпосылке цены и заработная плата корректируются, уравновешивая спрос и предложение. Поэтому теорию рациональных ожиданий называют **новой классической макроэкономикой**, а ее сторонников **новыми классиками**. Следует подчеркнуть, что теория рациональных ожиданий исходит не просто из гибкости цен и заработной платы и конкурентного характера рынков, но также считает, что новая информация быстро, а иногда и

мгновенно учитывается хозяйствующими субъектами, которые в кратчайшие сроки приспосабливаются к новой ситуации, изменениям в государственной экономической политике и способствуют установлению равновесных цен, заработной платы и объемов производства.

Возможности индивидов адаптироваться к новым условиям хозяйствования зависят от самого характера изменений. Если они носят *ожидаемый* характер, то индивиды заранее учтут изменения параметров их деятельности при принятии решений, в результате последствия этих изменений отразятся лишь на номинальных показателях и не окажут никакого влияния на реальные показатели экономики (наглядный пример классической дихотомии).

Предположим, правительство в преддверии парламентских выборов в целях получения дополнительных голосов избирателей объявляет об увеличении государственных расходов на социальные нужды, что приведет к росту дефицита государственного бюджета. В этих условиях рационально мыслящие экономические агенты вправе ожидать роста инфляции и сокращения реальной заработной платы. В целях предотвращения неблагоприятных последствий рабочие предпримут действия по повышению номинальной заработной платы и сохранению прежнего уровня реальной заработной платы. Или, например, правительство заранее объявляет о намерении девальвировать национальную валюту в условиях ее фиксированного курса. В целях сохранения реального запаса денежных средств экономические агенты постараются обменять имеющиеся у них денежные запасы на твердую иностранную валюту до девальвации и таким образом нейтрализуют негативные последствия ожидаемой политики правительства.

Рассмотрим графическую интерпретацию макроэкономических последствий ожидаемых и неожиданных решений правительства.

При первоначальном ожидаемом уровне цен P^e_0 кривая совокупного предложения находится в положении *AS*, а кривая совокупного спроса в положении *AD* (см. рис 26.8). Предположим, что предложение денег возрастает, причем рост денежного предложения был ожидаемым. В этом случае кривая совокупного спроса *AD* сдвинется вправо-вверх в положение кривой *AD'*. Одновременно пропорционально росту денежной массы сдвинется влево-вверх кривая *AS* в положение кривой *AS'*.

В результате этих изменений новое равновесие в экономике будет находиться в точке E', которой соответствует новый более высокий уровень цен *P*, равный P^e_1 при неизменном объеме выпуска. В основе адаптации фирм и домашних хозяйств к ожидаемому росту денежной массы лежат корректировки уровня цен и номинальной заработной платы. Другими словами, фирмы заранее поднимут цены на свою продукцию, а наемные работники заложат в контракты более высокие ставки номинальной заработной платы. В результате этих действий изменятся лишь

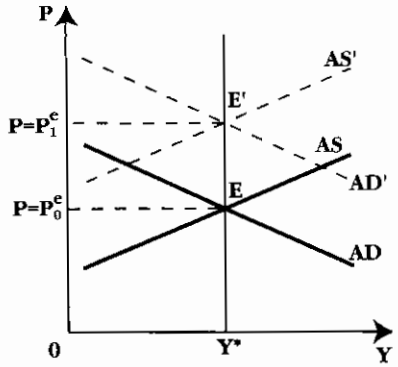


Рис. 26.8. ***Рациональные ожидания: ожидаемый рост денежной массы***

номинальные, а не реальные показатели экономики (сравните с рис. 23.7б из гл. 23).

С позиции ТРО адаптация хозяйствующих субъектов к ожидаемому росту денежной массы не вызовет каких-либо изменений в реальных показателях даже в краткосрочном периоде. В этом позиция новых классиков отличается от взглядов монетаристов, стоящих на позиции нейтральности денег и допускающих влияние денег на реальные показатели в *краткосрочном* периоде. Предположение о том, что ожидаемые изменения денежного предложения не влияют на реальные показатели экономики ни в долгосрочном, ни в краткосрочном периоде, называют **супернейтральностью денег**.

Иная ситуация складывается в экономике в случае неожиданного роста денежной массы (см. рис. 26.9). При неожиданном росте денежной массы кривая совокупного спроса *AD* сдвигается вправо-вверх в положение кривой *AD'*. В краткосрочном периоде, поскольку рабочие не ожидали роста уровня цен, кривая совокупного предложения не переместится. Этой ситуации будет соответствовать новое равновесие в точке *E'*, которой соответствует более высокие фактические цены P^e_1 против ожидаемых P^e_0, т. е. $P^e_1 > P^e_0$ и более высокий уровень выпуска Y_1. Однако в долгосрочном периоде ожидания будут пересмотрены в сторону увеличения, наряду с ценами повысится и номинальная заработная плата, а кривая совокупного предложения *AS* сместится влево-вверх в положение кривой *AS'* и возникнет новое равновесие в точке *E''*, которой будут соответствовать неизменный уровень выпуска *Y** (сравните с рис. 23.7а из гл. 23).

Как и монетаристы, новые классики не отрицают, что цены и заработная плата могут быть жесткими в краткосрочном периоде. При этом жесткость цен и заработной платы новые классики объясняют **информационными проблемами**. В принципе, эти экономические показатели могут быть гибкими и в краткосрочном периоде, если фирмы и работники обладают полной информацией о ситуации на рынке. Однако, если фирмы и домашние хозяйства обладают частичной, неполной информацией о рынке, то требуется определенное время, чтобы они могли правильно оценить ситуацию на рынке и скорректировать цены и заработную плату. Ситуация неполной информации возникает, как правило, в случае *неожиданных изменений* условий хозяйствования. Если же домашние хозяйства и фирмы обладают полной информацией, то реальная заработная плата и цены будут тяготеть к уровню полной занятости как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде.

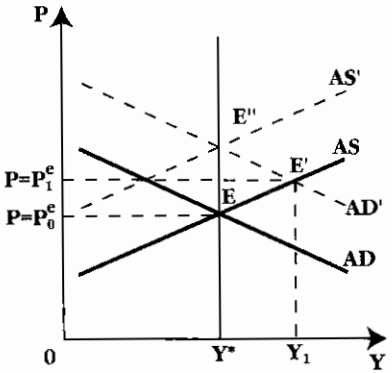


Рис. 26.9. ***Рациональные ожидания: неожиданный рост денежной массы***

Таким образом, неожиданные изменения денежного предложения оказывают влияние на реальные показатели лишь в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде изменяются лишь номинальные показатели.

Акцент на равновесном состоянии рынков, достигаемом автоматически, если экономика не испытывает информационных проблем и неожиданных шоков, является важнейшим методологическим принципом теории рациональных ожиданий. Причем, для построения своей теории общего экономического равновесия новые классики используют принципы микроэкономики, в том числе положение о том, что индивидуумы максимизируют полезность, фирмы максимизируют прибыль, а рынки находятся в состоянии равновесия.

Основываясь на вышеизложенных посылках и принципах, новые классики делают вывод о неэффективности ожидаемой кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики и подчеркивают, что дискреционная экономическая политика государства не достигает своих целей и не оказывает влияние на реальные показатели экономики. Более того, новые классики считают, что дискреционная экономическая политика не только неэффективна, но может усиливать экономическую нестабильность.

В соответствии с принципами дискреционной политики, в ситуации экономического спада, государство, в целях стабилизации экономики, проводит стимулирующую экономическую политику, в том числе освобождает от налога часть прибыли идущей на инвестиции, стимулируя инвестиционные расходы и совокупный спрос, что увеличивает равновесный объем национального дохода и обеспечивает экономический рост.

Однако, если стабилизационные действия правительства приобретают систематический характер, то это приведет к изменению поведения экономических агентов. Так, в случае экономического спада фирмы, в ожидании налоговых льгот, сократят инвестиции, что усилит спад. После введения налоговых льгот на инвестиции фирмы резко увеличат инвестиционные расходы, что будет способствовать быстрому экономическому росту. Таким образом, дискреционная экономическая политика увеличивает нестабильность инвестиций и усиливает как фазу спада, так и фазу подъема, т. е. не сглаживает, а усиливает циклические колебания.

Одной из серьезных проблем макроэкономической политики, с точки зрения ТРО, является наличие **кредита доверия** правительству со стороны экономических агентов, так как в случае отсутствия доверия правительство не сможет достигнуть поставленных целей.

Предположим, правительство объявило о намерении проводить политику финансовой стабилизации, подавления инфляции и поддержания стабильного курса рубля. В соответствии с ТРО, успех этой политики во многом будет связан с кредитом доверия фирм и домашних хозяйств к данному правительству. Кредит доверия зависит от ряда обстоятельств.

Во-первых, в своих оценках способности правительства успешно осуществит те или иные меры экономические агенты учитывают прошлый опыт данного правительства. Если в прошлом это правительство давало какие-либо обещания и не смогло их выполнить, то оно не будет иметь кредита доверия. Так, например, в преддверии экономических реформ в 1992 г. правительство России во главе с Б. Ельциным и Е. Гайдаром заверяло, что в результате либерализации цен их уровень вырастет за первые полгода в 2–3 раза, к осени цены стабилизируются, а в конце года начнется их постепенное снижение. Как известно, индекс потребительских и оптовых цен только за 1992 г. вырос на 2200% и 3400% соответственно, рост цен продолжался и в последующие годы. Естественно, такое правительство не может получить кредит доверия экономических агентов.

Во-вторых, кредит доверия зависит от политической стабильности в обществе и устойчивости правительства. Так, в России с марта 1998 г. по август 1999 г. сменилось четыре правительства. Причем, каждому из них президент Б. Ельцин обещал срок полномочий до 2000 г. В условиях частой и непредсказуемой сменяемости правительству может просто не хватить времени для осуществления своих обещаний.

В-третьих, правительство может объявить определенную политику, а

по истечении определенного времени предпринять действия, противоречащие ранее декларируемым намерениям и таким образом обмануть экономических агентов. Причем, обман может быть непреднамеренным и связанным с неверной оценкой будущих условий осуществления текущих намерений, или с так называемой **несовместимостью во времени**.

Дело в том, что в *момент провозглашения* стратегия правительства может быть оптимальной и осуществимой. Однако, некоторое время спустя в силу изменившихся обстоятельств такая стратегия может быть неосуществима, либо ее социальная цена слишком высока и поэтому правительство вынуждено прибегнуть к другой стратегии, более соответствующей сложившимся условиям. Так, например, в течение января-августа 1998 г. правительство В. Черномырдина, а затем С. Кириенко заявляло о твердом намерении удержать курс рубля в рамках объявленного валютного коридора и не допустить девальвации рубля. Об этом же неоднократно, в том числе 15 августа 1998 г., заявил и Б. Ельцин. Однако уже 17 августа правительство объявило о мерах, означавших фактическую девальвацию рубля.

Не вдаваясь в анализ конкретных причин стимулов к обману, отметим, что подобные действия подрывают доверие не только к данному правительству, но и будущим, так как у экономических агентов складывается стереотип недоверия правительству как институту власти. Так, правительство Е.Примакова объявило о намерении удержать годовой темп инфляции в пределах 30%, а курс рубля к доллару – около 22 рублей за один доллар. Однако экономические агенты, наученные горьким опытом прошлого, не верят в способность данного правительства выполнить свои обещания и стремятся обезопасить свои денежные активы от обесценения, увеличивая спрос на товары и иностранную валюту, что затрудняет достижение правительством намеченных параметров темпа инфляции и курса рубля.

Таким образом, ТРО подчеркивает, что неэффективность дискреционной макроэкономической политики связана не с набором тех или иных инструментов, а обусловлена реакцией экономических агентов на ожидаемые результаты этой политики.

Итак, согласно теории рациональных ожиданий, если государство не проводит активной стабилизационной политики, а также при ожидаемой стабилизационной политике, величина национального дохода (НД) колеблется около значения НД при полной занятости и отклоняется от него только по двум причинам:

во-первых, в результате экзогенных шоков;

во-вторых, вследствие *неожиданных стабилизационных мероприятий правительства*, или так называемой **политики сюрпризов**, из-за которой возникают информационные проблемы у экономических агентов.

Однако, некоторые исходные посылки ТРО выглядят далеко не бесспорными.

Во-первых, это касается гибкости и высокой эластичности цен. На рынках с преобладанием структур несовершенной конкуренции цены не являются высокоэластичными.

Во-вторых, при принятии решений хозяйствующие субъекты не всегда руководствуются рациональными ожиданиями.

В-третьих, даже допуская положение о несмещенных прогнозах, нельзя отрицать, что фирмы и рабочие все же могут, хотя бы иногда, неправильно оценивать ситуацию и принимать неверные решения, а в силу этого, в-четвертых, рынки не всегда будут находиться в равновесном состоянии.

§ 8. Теория реального экономического цикла

Теория реального экономического цикла (ТРЭЦ) разделяет ряд позиций теории рациональных ожиданий относительно макроэкономической политики государства. ТРЭЦ исходит из предпосылки о гибкости цен и заработной платы как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде, независимости реальных показателей от номинальных. Сторонники ТРЭЦ отмечают, что в результате **шоков производительности** возникают циклические колебания в экономике. Источником колебаний являются технологические изменения, изобретение новых технологий, появление новых продуктов, совершенствование производственных процессов. Данные изменения ведут к увеличению предельной производительности труда и капитала, расширению предложения товаров и услуг и увеличению прибыли.

Сторонники ТРЭЦ выделяют два канала распространения шоков производительности, посредством которых происходят циклические колебания: накопление капитала и **межвременнуе замещение труда**.

Повышение предельной производительности капитала стимулирует накопление физического капитала. Причем, каждому заданному уровню ставки процента будет соответствовать более высокий показатель предельной производительности капитала и объема выпуска, что выразится в смещении кривой совокупного предложения вправо-вниз.

Технологические нововведения окажут влияние и на совокупный спрос. Предприятия заинтересованы в применении более производительной технологии, поэтому они повысят спрос на новую технику, что увеличит совокупный спрос и сдвинет кривую совокупного спроса вправо-вверх. Последующий износ оборудования, снижение предельной производительности капитала и уменьшение запаса физического капитала вызывает снижение выпуска.

Вторым каналом распространения циклических колебаний является межвременнуе замещение труда. Как известно, повышение предельной производительности труда и рост реальной заработной платы оказывает

двоякое воздействие на предложение труда посредством эффекта дохода и эффекта замещения (см. гл. 11). В том случае, когда эффект замещения преобладает над эффектом дохода, предложение труда растет и кривая предложения труда имеет положительный наклон. Если эффект дохода преобладает над эффектом замещения, то предложение труда сокращается и кривая предложения труда имеет отрицательный наклон.

Сторонники ТРЭЦ подчеркивают, что *взаимозамещение труда и отдыха может происходить в рамках разных временных периодов*. Если домашние хозяйства воспринимают рост реальной заработной платы и реальной процентной ставки как временное явление, то в соответствии с принципом рациональности они постараются воспользоваться преимуществом временно высокого уровня заработной платы и процента, увеличив предложение труда за счет сокращения досуга. Когда реальная заработная плата и процент понизятся, домашние хозяйства уменьшат предложение труда и увеличат время досуга. Таким образом, технологические изменения в сочетании с эффектом межвременного замещения труда могут оказывать значительное воздействие на объем выпуска.

Еще одним фактором, вызывающим нарушение макроэкономического равновесия, по мнению сторонников ТРЭЦ являются **шоки государственных расходов**. Причем, механизм воздействия шоков государственных расходов в ТРЭЦ и кейнсианской теории различен.

Напомним, в кейнсианской теории увеличение государственных расходов ведет к росту совокупного спроса. В ТРЭЦ рост государственных расходов ведет к увеличению процентных ставок и предложения труда, так как более высокий процент усиливает склонность к сбережениям, а дополнительный труд позволяет больше сберегать. Таким образом, рост государственных расходов увеличивает предложение труда, что обеспечивает более высокий объем выпуска.

Сторонники ТРЭЦ подчеркивают, что не колебания денежной массы оказывают влияние на объем выпуска, а наоборот, изменение объема выпуска под воздействием шоков предложения и шоков государственных расходов вызывает изменения в денежной сфере. Сторонники ТРЭЦ считают, что цикличность развития – это объективная реакция экономики на шоки производительности и государственных расходов, не требующая государственного вмешательства в рыночный процесс.

§ 9. Новая кейнсианская теория

В ответ на критику кейнсианской теории со стороны новых классиков и других экономических школ в середине 1980-х гг. появилась **новая кейнсианская теория**. Ее представителями являются американские экономисты Дж. Акерлоф, О. Бланчард, Н. Мэнкью и другие.

Новая кейнсианская теория отвергает многие принципы новой классической теории и, вместе с тем, пытается отойти от ряда уязвимых мест «старой» кейнсианской теории.

Новые кейнсианцы считают несостоятельным положение новой классической теории о свободе выбора рабочими предложения труда при данном уровне процентной ставки и реальной заработной платы. Они подчеркивают, что в экстремальной ситуации экономического застоя и спада рабочие не имеют возможности выбирать, сколько времени они желали бы работать. В подобной ситуации они вынуждены согласиться на определенный объем предложения труда, в том числе и вопреки их желанию.

Новые кейнсианцы отвергают допущение новых классиков о гибкости цен и заработной платы, обеспечивающих, по мнению последних, поддержание стабильного равновесия в экономике. Новые кейнсианцы отстаивают постулат о медленном приспособлении цен на товарных рынках и, в особенности, ставок заработной платы на рынках труда. Поэтому новые кейнсианцы считают, что факторы совокупного спроса и совокупного предложения медленно приходят в состояние равновесия.

Поскольку экономика медленно приходит в равновесное состояние, постольку, считают новые кейнсианцы, недогрузка производственных мощностей и безработица могут существовать в течение продолжительного периода времени, тогда как в новой классической теории неполное использование экономических ресурсов может иметь место лишь в течение исключительно короткого периода времени.

При наличии принципиальных расхождений, новая кейнсианская и новая классическая теории имеют некоторые общие подходы. Это относится к использованию микроэкономических решений, принимаемых экономическими агентами, для объяснения макроэкономических циклов. Кроме того, новая кейнсианская теория, подобно новой классической теории, использует сложный математический аппарат для выявления экономических закономерностей.

Сходства и различия имеются в допущениях новой и «старой» кейнсианской теорий. Во-первых, общей предпосылкой этих теорий является положение о возможности длительного периода макроэкономического неравновесия в связи с медленным приспособлением цен к изменяющимся рыночным условиям. Во-вторых, и новые, и «старые» кейнсианцы считают, что неполное использование факторов производства носит вынужденный, а не добровольный характер.

В то же время, новая кейнсианская теория по иному подходит к ряду исходных посылок. Во-первых, это касается связи между номинальной ставкой заработной платы на рынке труда и ценой на рынках товаров и услуг. «Старая» кейнсианская теория связывает медленную подвижность цен прежде всего с негибкостью, жесткостью номинальных ставок

заработной платы, составляющей значительную часть издержек производства. Новые кейнсианцы считают, что замедленная гибкость цен не требует для своего объяснения допущения о жесткости номинальной ставки заработной платы. Так, например, одним из факторов жестокости цен могут быть **издержки меню**, которые представляют собой издержки, необходимые для изменения цен, например, расходы на рассылку новых каталогов, распечатку новых прайс-листов и т. п., которые и удерживают фирмы от повышения цен.

Во-вторых, новая кейнсианская теория придает более серьезное значение роли ожиданий экономических агентов в принятии решений. Новые кейнсианцы, подобно новым классикам, считают, что экономические агенты, максимизирующие функцию полезности на микроуровне, руководствуются в своих действиях рациональными ожиданиями.

В-третьих, различие относится к определению приоритетов в выборе инструментов макроэкономического регулирования. «Старая» кейнсианская теория отдает приоритет фискальным инструментам антициклического регулирования. Новые кейнсианцы не отдают предпочтения фискальным или кредитно-денежным инструментам. Они считают, что действенность тех или иных инструментов стабилизационной политики зависит от причин, вызвавших макроэкономическое неравновесие.

Итак, мы рассмотрели взгляды основных экономических школ по различным проблемам макроэкономики и макроэкономической политики. Разнообразие взглядов отражает сложность предмета исследования. Кроме того, появление новых взглядов и школ свидетельствует о постоянном развитии макроэкономической теории, в том числе под воздействием изменения и развития самой экономики, появления новых проблем, требующих своего разрешения на базе научных знаний. И последнее. Не следует торопиться присваивать ярлык «правильная» или «неправильная» той или иной теории. Ложность или истинность теории, возможность ее применения в практике макроэкономического регулирования во многом зависит от того, насколько исходные принципы и допущения теории соответствуют реальным условиям развития экономики.[1]

[1] В нашем вводном курсе мы не останавливаемся на дискуссионных проблемах методологии современной экономической теории, в том числе, и связанных с оценкой реалистичности предпосылок (допущений). В специальных курсах по методологии, предполагающих обучение на промежуточном или продвинутом уровне, рассматриваются и концепции, отличающиеся от официальной методологии экономической науки, требующей, в частности, экспериментальной проверки теории для установления ее истинности.

Основные понятия

Стабильность общего экономического равновесия	stability of general equilibrium
Гипотеза естественного уровня	natural-rate hypothesis
Гистерезис	hysteresis
Теория экономики предложения	supply-side economics
Сторонники теории экономики предложения	supply-siders
Классическая дихотомия	classical dichotomy
Нейтральность денег	neutrality of money
Сектор имущества	assets sector
Механизм денежной трансмиссии	money transmission mechanism
Передаточный механизм	transfer mechanism
Эффект имущества	property effect
Стабильность скорости обращения денег	stability of money circulation velocity
Активная экономическая политика	active economic policy
Пассивная экономическая политика	passive economic policy
Тонкая настройка	fine tuning
Стимулирующая экономическая политика	expansionary economic policy
Сдерживающая экономическая политика	contractionary economic policy
Теория рациональных ожиданий	rational expectations theory
Теория неоклассического синтеза	neo-classical synthesis theory
Новые классики	new classics
Несмещенные прогнозы	unbiased forecasts
Супернейтральность денег	superneutrality of money
Информационные проблемы	information problems
Политика сюрпризов	surprise policy
Кредит доверия	credibility
Несовместимость во времени	dynamic inconsistency
Шоки производительности	productivity shocks
Межвременное замещение труда	intertemporal substitution of labor
Шоки государственных расходов	state expenditures shocks
Теория реального экономического цикла	real business cycle theory
Новая кейнсианская теория	new Keynesian theory
Новые кейнсианцы	new Keynesians
Издержки меню	menu costs

Раздел IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Международная экономика (international economics) представляет собой особый раздел экономической теории. Предметом ее изучения является обмен между странами в сфере товаров и услуг, финансовые потоки и перемещение факторов производства. Развитие мировых экономических связей испытывает на себе воздействие целого ряда специфических факторов. Во-первых, в мировом хозяйстве экономические связи складываются между суверенными государствами, и поэтому они, как правило, гораздо в большей степени подвержены государственному контролю, причем в каждой стране складывается своя особая система экономического регулирования. Во-вторых, в рамках мирового хозяйства не существует единой денежной системы, и в международных экономических отношениях используются валюты разных стран. Наконец, в-третьих, ресурсы на международном уровне гораздо менее мобильны, чем внутри страны, что существенно меняет механизмы конкуренции, принципы ценообразования и т. д.

В современных условиях усиливающаяся взаимозависимость национальных экономик оказывает все большее воздействие на развитие каждой отдельной страны. Учет этого обстоятельства является необходимым условием проведения эффективной государственной экономической политики.

Глава 27. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И ПРОТЕКЦИОНИЗМ

«Свобода торговли состоит в предоставлении людям возможности продавать и покупать так, как они этого хотят...Протекционистские тарифы – такое же применение силы, как и установление блокады с помощью войск, и цель их та же – помешать торговле. Разница в том, что с помощью военной блокады страны мешают торговать своим врагам, а помощью протекционистских тарифов – своим собственным гражданам».

Генри Джордж

Международная торговля играет все возрастающую роль в экономическом развитии. На протяжении всего послевоенного периода объемы мировой торговли быстро увеличивались, и их среднегодовые темпы роста в 1,5 раза превышали темпы роста мирового объема производства. В результате внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, и значительно возросла зависимость стран от международного товарообмена.

Очевидно, что международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам. В связи с этим один из основных вопросов, на который должна ответить теория международной торговли, состоит в том, что лежит в основе этого выигрыша от внешней торговли, или, говоря иначе, чем определяются направления внешнеторговых потоков.

§ 1. Теория сравнительных преимуществ

Основы теории международной торговли были заложены в конце XVIII – начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. А. Смит сформулировал теорию абсолютного преимущества и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Д. Рикардо доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества.

При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы – природные, трудовые и др. – распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными.

Случай абсолютного преимущества. Какая-либо страна обладает **абсолютным преимуществом**, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны. Рассмотрим условный пример: две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (зерно и сахар). Пусть, например, Аргентина на единицу затрат может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов в указанных пределах, а Бразилия при аналогичных затратах – 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию в указанных пределах (см. рис. 27.1а и 27.1б). В этом случае, максимальные объемы потребления зерна и сахара в этих странах будут заданы линиями производственных возможностей (для упрощения анализа мы пока предполагаем, что издержки замещения остаются постоянными, и поэтому эти линии прямые).

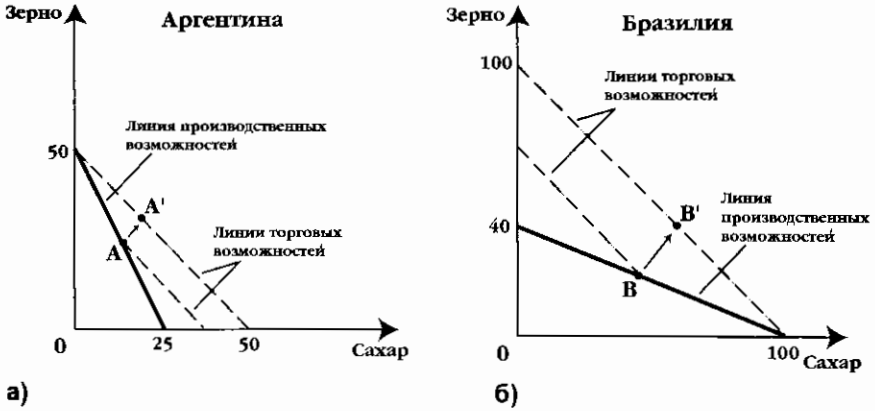


Рис. 27.1. ***Абсолютное преимущество и выигрыш от внешней торговли***

В нашем примере Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну (то есть на единицу затрат в Аргентине можно произвести больше зерна), а Бразилия – по сахару. Эти абсолютные преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами – особыми климатическими условиями или наличием природных ресурсов. **Естественные преимущества** играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности. С другой стороны, преимущества в производстве различной продукции (особенно в отраслях обрабатывающей промышленности) могут быть и **приобретенными**, т. е. обусловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства и т. д.

В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит, а относительные цены этих товаров на внутреннем рынке определяются относительными издержками их производства. В нашем примере эти цены составят: 1 т зерна = 0,5 т сахара в Аргентине и 1 т зерна = 2,5 т сахара в Бразилии.

Относительные цены на одни и те же товары в разных странах всегда различны (в результате различий в обеспеченности факторами производства, в используемых технологиях, квалификации рабочей силы и т. д.). Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров из страны в страну, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли. Так, в нашем примере производитель зерна в Аргентине при реализации его на внутреннем рынке может в обмен получить только 0,5 т сахара, а в Бразилии этот же товар стоит в 5 раз дороже (2,5 т сахара). Этот условный пример показывает, что после установления торговых отношений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Аргентине будет выгодно экспортировать зерно и импортировать сахар, а Бразилии будет выгодно экспортировать сахар и импортировать зерно.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена равновесия на тот же товар в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере. Для нашего примера мировая цена на зерно должна устанавливаться в пределах: 0,5 т сахара < 1 т зерна < 2,5 т сахара. Предположим, что цена на мировом рынке установится на уровне 1 т сахара = 1 т зерна. Максимальные объемы потребления сахара и зерна теперь будут определяться **линиями торговых возможностей**, наклон которых определяется соотношением цен на зерно и сахар на мировом рынке. Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен двумя причинами: 1) изменением структуры потребления и 2) специализацией производства.

В первом случае сложившаяся в странах структура производства не

меняется, но в результате внешней торговли меняется структура потребления. Пусть, например, структура производства в Аргентине определяется точкой *A* на ее кривой производственных возможностей, а в Бразилии – точкой *B* (см. рис. 27.1). Продавая на внешнем рынке часть продукции, по которой она обладает преимуществом, страна в обмен может теперь получить гораздо больше другого товара. Изменяя таким образом структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей (тонкая пунктирная линия, выходящая из точки *A* на рис. 27.1а и из точки *B* на 27.1б.

Во втором случае, когда уже меняется структура производства и происходит специализация на производстве того товара, по которому страна обладает преимуществом, обе страны могут увеличить объемы потребления и зерна, и сахара (например, точка *A′* для Аргентины и точка *B′* для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (см. таблицу 27.1).

Случай сравнительного преимущества. Даже тогда, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. Изменим наш условный пример. Пусть Аргентина на единицу затрат по-прежнему может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, но Бразилия при аналогичных затратах теперь произ-

Таблица 27.1

Выигрыш от внешней торговли при абсолютном преимуществе

Страна	Производство	Экспорт (–) Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
До специализации				
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	12	0	12	
сахар	70	0	70	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	–20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+8
сахар	100	–20	80	+10

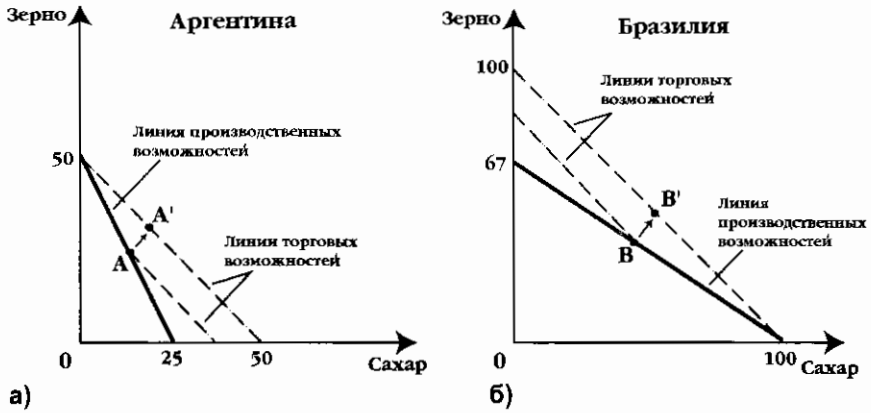


Рис. 27.2. ***Сравнительное преимущество и выигрыш от внешней торговли***

водит 67 т зерна или 100 т сахара (см. рис. 27.2а и 27.2б). Другими словами, Бразилия теперь обладает абсолютным преимуществом и по сахару, и по зерну. Однако до тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать **сравнительным преимуществом**, т. е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

В нашем примере Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дороже, чем Бразилии, но зерно оказывается относительно дешевле: 1 т зерна = 0,5 т сахара по сравнению с 1 т зерна = 1,5 т сахара в Бразилии. Таким образом, по зерну Аргентина обладает сравнительным преимуществом и может экспортировать зерно в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар и импортировать зерно. Если страна специализируется на производстве того вида продукции, по которому она обладает сравнительным преимуществом, то это позволяет ей расширить объемы потребления. Более того, увеличится и совокупный объем выпуска продукции в масштабах всей мировой экономики. Он будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать на цифровом примере (см. таблицу 27.2).

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выиг-

Таблица 27.2

Выигрыш от внешней торговли при сравнительном преимуществе
(мировая цена: 1 т сахара = 1 т зерна)

Страна	Производство	Экспорт (–) Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
До специализации				
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	16	0	16	
сахар	76	0	76	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	–20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+4
сахар	100	–20	80	+4

рыш от торговли проистекает из того факта, что соотношения издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны. Таким образом, направления торговли определяются относительными издержками, независимо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет.

Торговля в условиях возрастающих издержек. До сих пор предполагалось, что издержки замещения неизменны при любых объемах производства. Из этого упрощающего допущения следовало, что страна максимизирует свой выигрыш от внешней торговли, если полностью специализируется на производстве продукта, по которому она обладает сравнительным преимуществом. В реальной действительности такой полной специализации не происходит, что объясняется, в частности, тем, что альтернативные издержки, как правило, возрастают по мере роста объемов производства (см. гл. 3, § 5).

В условиях возрастающих издержек факторы, определяющие направления торговли, те же, что и при постоянстве издержек. Обе страны могут получить выигрыш от внешней торговли, если будут специализироваться на производстве тех товаров, где они располагают сравнительным преимуществом. Но при возрастающих издержках, во-пер-

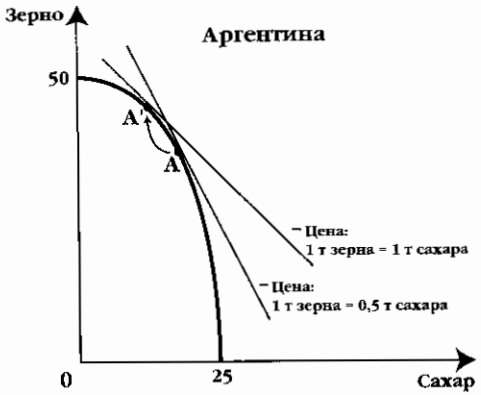


Рис. 27.3. ***Внешняя торговля в условиях возрастающих издержек***

вых, невыгодна полная специализация и, во-вторых, в результате конкуренции между странами издержки выравниваются.

Предположим, что, как и в предыдущем примере с постоянными издержками, Аргентина занимает такое положение на кривой своих производственных возможностей, что соотношение издержек составляет 1 т зерна = 0,5 т сахара (точка *A* на рис. 27.3). Но сейчас ресурсы уже полностью не взаимозаменяемы для альтернативного использования, как это подразумевалось в случае с постоянными издержками, и кривая производственных возможностей становится выпуклой. Вот почему по мере того, как Аргентина будет специализироваться на зерне и расширять его производство, соотношение издержек 1 т зерна = 0,5 т сахара будет увеличиваться. Другими словами, ей понадобится пожертвовать более, чем 0,5 единиц сахара для производства дополнительной единицы зерна и, следовательно, каждая последующая единица зерна будет стоить дороже.

Отсюда следует, что по мере специализации и увеличения производства зерна будет достигнута точка *A'*, в которой соотношение издержек на производство сахара и зерна сравняется с мировой ценой (1 т зерна = 1 т сахара). В этой ситуации основания для углубления специализации и расширения торговли – различия в соотношении издержек – исчерпают себя, и дальнейшая специализация поэтому будет экономически нецелесообразной.

Таким образом, теория сравнительных преимуществ при предположении о возрастающих издержках приводит к более реалистичному выводу, что максимизации выигрыша от внешней торговли происходит при частичной специализации.

§ 2. Теория международной торговли Хекшера-Олина

Теория сравнительных преимуществ объясняет направления международной торговли межстрановыми различиями в относительных издержках, но оставляет в стороне ключевой вопрос: в силу чего возникают эти межстрановые различия? Стремясь ответить на этот вопрос, в 20–30-е гг. XX в. шведский экономист Эли Хекшер и его ученик Бертиль Олин развили теорию международной торговли. По их мнению, межстрановые различия в относительных издержках объясняются тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях и, во-вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Согласно **теории Хекшера-Олина**, страны будут стремиться экспортировать товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке, и небольших затрат дефицитных для них факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Таким образом в косвенной форме экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т. е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства. Необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Например, если труд является относительно избыточным фактором, то, при прочих равных условиях, уровень заработной платы будет ниже. Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие факторы, будет ниже, чем в других странах. Таким образом и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Известный американский экономист В. Леонтьев в середине 1950-х гг. предпринял попытку эмпирической проверки основных выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксальным выводам. Использовав модель межотраслевого баланса «затраты-выпуск», построенную на основе данных по экономике США за 1947 г., он показал, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Учитывая, что в первые послевоенные годы

в США, в отличие от большинства их торговых партнеров, капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень заработной платы был значительно выше, *в соответствии с теорией Хекшера-Олина США должны были бы экспортировать капиталоемкие товары, а импортировать – трудоемкие*. Другими словами, эмпирически полученный результат явно противоречил тому, что предполагала теория Хекшера-Олина, и потому получил название **«парадокс Леонтьева»**. Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии, Индии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера-Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие:

– неоднородность факторов производства, прежде всего, труда, который может существенно различаться по уровню квалификации. В результате в экспорте промышленно развитых стран может отражаться *относительная избыточность не вообще труда, а труда высококвалифицированного*, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую значительных трудовых затрат неквалифицированных работников. Можно сказать, что в случае парадокса Леонтьева, из США экспортировались весьма своеобразные «трудоемкие» товары, в производстве которых использовался труд, впитавший в себя большие затраты «человеческого капитала».

– значительная роль природных ресурсов, которые часто могут участвовать в производственных процессах *только в ассоциации с большим количеством капитала* (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в определенной мере объясняет, почему экспорт из многих развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах и не является относительно избыточным фактором производства.

– влияние на международную специализацию *политики, проводимой государством*, которое может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

§ 3. Выигрыш от внешней торговли

Теория международной торговли, в частности, теория сравнительных преимуществ, утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем, одним

из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает страна в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не поровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специализации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев факторов производства.

Рассмотрим условный пример (см. рис. 27.4). Пусть две страны – Аргентина и Бразилия – производят один и тот же продукт – зерно. Предположим, что при отсутствии внешней торговли характеристики спроса и предложения в двух странах таковы, что равновесие на рынке зерна в Аргентине устанавливается при цене 120 долл. за 1 т, а в Бразилии – при цене 200 долл. за 1 т. Цена на зерно в Бразилии выше, чем в Аргентине, поэтому аргентинским производителям должно быть выгодно экспортировать свою продукцию, а потребителям в Бразилии – покупать более дешевое импортное зерно. Таким образом, первоначальная разница в ценах создает возможности для экспорта и импорта, но все зависит от того, на каком уровне установится мировая цена. Зная характеристики внутреннего спроса и предложения в обеих странах, мы теперь можем определить размеры предложения зерна на экспорт, спроса на импортное зерно и, следовательно, уровень равновесной мировой цены. Важно подчеркнуть, что в условиях свободной торговли внутренние цены изменяются до уровня мировой цены.

Аргентинским производителям (см. рис. 27.4в) будет выгодно расширять производство зерна и экспортировать его, если мировая цена бу-

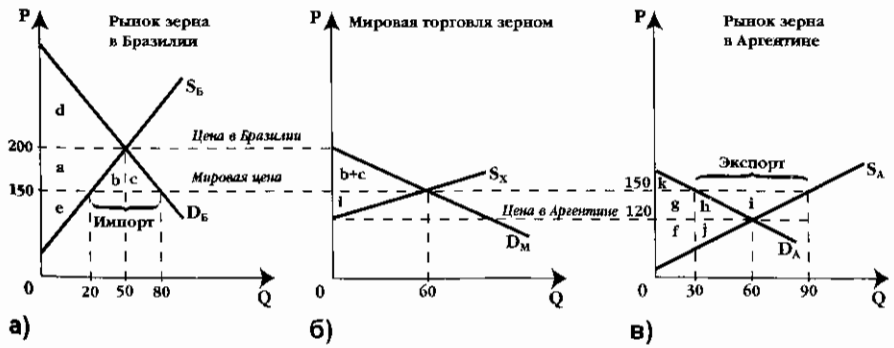


Рис. 27.4. ***Распределение выигрыша от внешней торговли***

дет выше первоначальной внутренней цены в Аргентине (P_w > 120). Чем выше будет мировая цена, тем больше производители в Аргентине будут расширять предложение зерна, но одновременно будет расти и внутренняя цена, и потребители в Аргентине будут сокращать предъявляемый на рынке спрос. Таким образом, размеры предложения зерна на мировом рынке (S_X) будут определяться разницей между предложением и спросом на внутреннем рынке Аргентины, возникающей в условиях роста цен на зерно: $S_X = S_A - D_A$.

С другой стороны, бразильским потребителям (см. рис. 27.4а) будет выгодно приобретать импортное зерно, если мировая цена на него будет ниже первоначальной внутренней цены в Бразилии (P_w < 200). Чем ниже будет мировая, а следовательно, в условиях свободной торговли и внутренняя цена, тем больше потребители в Бразилии будут увеличивать спрос на зерно, но одновременно бразильские производители будут сокращать объем предложения. Таким образом, величина спроса на зерно на мировом рынке (D_M) будет определяться разницей между спросом и предложением на внутреннем рынке Бразилии, возникающей в условиях падения цен на зерно: $D_M = D_Б - S_Б$.

На рис. 27.4б показаны кривые спроса на импорт и экспортного предложения, которые пересекаются в точке, соответствующей цене равновесия на мировом рынке. В нашем примере равновесие на мировом рынке достигается при цене 150 долл. за 1 т зерна. При такой цене избыточный спрос в Бразилии (80 – 20 = 60) соответствует избыточному предложению в Аргентине (90 – 30 = 60). При более высокой цене предложение зерна на мировом рынке превысит спрос, что будет способствовать снижению цены. При более низкой цене, наоборот, спрос превысит предложение, и мировая цена будет расти, пока не достигнет равновесного значения.

Модель спроса и предложения позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают.

Влияние внешней торговли на интересы потребителей. До установления торговых отношений между странами потребители в Бразилии покупали 50 тыс. т зерна по цене 200 долл. за 1 т, а потребители в Аргентине – 60 тыс. т по цене 120 долл. за 1 т. Приобретая зерно по этим ценам, потребители получали выигрыш (избыток потребителя): для потребителей зерна в Бразилии он был равен области *d* (рис. 27.4а), а для потребителей в Аргентине – области *g + h + k* (рис. 27.4в).

После установления торговых отношений Бразилия становится импортером зерна и цена на ее внутреннем рынке снижается с 200 до 150 долл. за 1 т. В результате потребители увеличивают закупки зерна с 50 до 80 тыс. т, и их совокупный выигрыш теперь составляет область

a + b + c + d, из которого область *a + b + c* – это чистый выигрыш, полученный в результате внешней торговли. Обратная картина наблюдается в Аргентине как стране-экспортере зерна. Внутренняя цена в Аргентине повышается со 120 до 150 долл. за 1 т, что приводит к падению спроса на зерно и, соответственно, его закупок. Потребительский излишек в Аргентине теперь равен только области *k*, и, значит, потребители несут чистые потери от внешней торговли в размере области *g + h*.

Таким образом, в результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене, а в стране-экспортере – проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

Влияние международной торговли на интересы производителей. До установления внешнеторговых отношений производители в обеих странах получали выигрыш от продажи зерна по установившейся на рынке цене (избыток производителя): в Бразилии он был равен области *a + e*, а в Аргентине – области *f + j*.

После установления внешнеторговых отношений аргентинские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширившихся рынков сбыта. В этих новых условиях их совокупный выигрыш составляет область (*f + j + g + h + i*), а чистый выигрыш от развития торговли – (*g + h + i*). Что касается бразильских производителей зерна, то они, в силу меньшей конкурентоспособности своего производства, уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и сокращают производство. Их совокупный выигрыш теперь составляет только область *e*, т. е. они несут чистые потери в размере области *a*.

Таким образом, в результате развития международной торговли производители в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. С другой стороны, производители в экспортных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

Изменение благосостояния в торгующих странах в целом. Если в Бразилии как стране-импортере чистый выигрыш потребителей составляет область *a + b + c*, а чистые потери производителей в отраслях, конкурирующих с импортом, составляют область а, то совокупный эффект для страны в целом будет равен: (*a + b + c*) – *a* = *b + c*. В Аргентине как стране-экспортере производители имеют чистый выигрыш в размере *g + h + i*, а потребители, напротив, теряют область *g + h*. Следовательно, чистый эффект для благосостояния экспортирующей страны

составит: $(g + h + i) - (g + h) = i$. Конечно, следует иметь в виду известную некорректность такого непосредственного сравнения выгод и потерь разных групп населения, поскольку их субъективные оценки могут существенно различаться (один доллар потерь для бедного человека, очевидно, значит гораздо больше, чем один доллар дополнительного выигрыша для человека состоятельного). Поэтому здесь речь идет лишь о первоначальном чисто стоимостном подходе к исследованию последствий внешней торговли, когда мы исходим из предпосылки равной ценности единицы денег для разных людей, независимо от уровня их благосостояния. Этот подход затем может быть дополнен более углубленным социально-экономическим, политическим и т. д. анализом.

В целом, мы еще раз видим, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако, если в стране-импортере этот чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большого выигрыша производителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

Распределение выигрыша от торговли между странами. Как можно видеть из рис. 27.4а, размер чистого выигрыша страны-импортера (область $b + c$) зависит от физического объема импорта (80 – 20 = 60) и того, насколько понизилась цена (200 – 150 = 50). Аналогично, величина чистого выигрыша страны-экспортера (область i на рис. 27.4в) зависит от физического объема экспорта (90 – 30 = 60) и того, насколько повысилась цена (150 – 120 = 30).

Для того, чтобы наглядно показать распределение выигрыша от торговли между странами, удобнее использовать графики спроса и предложения на мировом рынке (рис. 27.4б), где имеется вся необходимая для этого информация: равновесный объем экспорта/импорта и уровни цен до и после установления торговых отношений. Легко убедиться, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт D_M и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-экспортера – площади между линией мировой цены и кривой экспортного предложения S_X.

Поскольку объем внешней торговли у обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на X процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на Y процентов, то

$$\frac{\textit{выигрыш страны-экспортера}}{\textit{выигрыш страны-импортера}} = \frac{X}{Y}$$

В нашем примере цена в Бразилии упала на: (200 – 150)/150 x 100 = 33,3%, а цена в Аргентине выросла на: (150 – 120)/150 x 100 = 20%. Поэтому в результате выигрыш Бразилии оказался больше на 66,7%.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

§ 4. Международная торговля и распределение доходов

Как уже было показано, международная торговля делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет. Однако до сих пор мы анализировали эту проблему с точки зрения разделения общества на потребителей и производителей. Теория Хекшера-Олина дает возможность оценить последствия развития внешней торговли для владельцев различных факторов производства, поскольку изменения относительных цен на товары приводит к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

Порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства. Отрасли, которые начинают быстро развиваться, предъявляют спрос на дополнительные ресурсы, а отрасли, где объем производства сокращается, будут эти ресурсы высвобождать. В результате, в **краткосрочном периоде** внешняя торговля обусловливает перераспределение доходов в зависимости от того, в какой отрасли занят данный фактор производства: растут доходы тех, кто связан с отраслями, ориентированными на экспорт, и падают доходы в отраслях, конкурирующих с импортом.

Однако, чем более длительный промежуток времени мы рассматриваем, тем большую роль играет мобильность факторов производства, их переливы из отрасли в отрасль. Владельцы факторов производства стремятся приспособиться к изменившейся структуре спроса и найти себе применение в растущих отраслях, поэтому со временем на рынках факторов производства восстанавливается нарушенное равновесие между спросом и предложением, и уровень доходов постепенно выравнивается. Тем не менее, это не значит, что в долгосрочном периоде уровни доходов возвращаются к своему прежнему уровню, существовавшему до начала внешней торговли. Дело в том, что поскольку изначально разные факторы использовались в производстве экспортной и импор-

тозамещающей продукции в разной степени, изменение в объемах производства обусловило неравномерность в изменении спроса на факторы производства. Другими словами, факторы производства, которые высвободились в отрасли, конкурирующей с импортом, не соответствовали по своей структуре той, которая требовалась расширявшимся экспортным отраслям. Поэтому в **долгосрочном периоде** развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев того фактора производства, который интенсивно используются в экспортных отраслях, и к падению доходов фактора производства, который интенсивно используется в отраслях, конкурирующих с импортом.

Важно отметить, что в долгосрочном периоде предложение факторов производства не остается постоянным: увеличивается запас капитала, по мере роста населения растет и предложение трудовых ресурсов, разрабатываются новые месторождения полезных ископаемых, в хозяйственный оборот могут вовлекаться новые земли. Однако предложение разных факторов производства увеличивается в разной степени, что обусловливает различия в динамике производства в разных отраслях. Пусть, например, страна экспортирует трудоемкую продукцию и импортирует капиталоемкую. Если происходит опережающий рост предложения труда, то будет наблюдаться расширение производства и, следовательно, доходов в экспортных отраслях. Одновременно с этим может произойти сокращение производства и доходов в конкурирующем с импортом капиталоемком производстве, поскольку растущий экспортный сектор будет «оттягивать» на себя часть занятого там капитала.

В 1955 г. английский экономист Т. Рыбчинский доказал теорему соотношения роста предложения факторов и увеличения производства, известную как **теорема Рыбчинского**: *растущее предложение одного из факторов производства приводит к увеличению производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.*

Одним из конкретных проявлений закономерности, описываемой теоремой Рыбчинского, является так называемая **«голландская болезнь»** – опасные последствия для национальной экономики разработки новых месторождений полезных ископаемых, проявляющиеся в упадке традиционных отраслей промышленности. Когда в 1970-е гг. Голландия начала разработку месторождений природного газа в Северном море, быстрое увеличение объемов добычи газа сопровождалось переливом ресурсов в эту отрасль из отраслей обрабатывающей промышленности, что приводило к сокращению в них объемов выпуска и экспорта. Аналогичные процессы наблюдались также в Великобритании, Норвегии и других странах, где велась интенсивная разработка новых месторождений. Другим фактором «голландской болезни» может стать повышение обменного курса национальной валюты в результате растущего экспорта природных ресурсов, что снижает конкурентоспособность на мировом рынке продукции традиционных отраслей промышленности (подробнее о воздействии обменного курса на объемы экспорта и импорта см. гл. 28).

§ 5. Государственное регулирование международной торговли

Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран – как экспортеров, так и импортеров, – на практике международная торговля практически нигде и никогда не развивалась действительно свободно без вмешательства государства. История международной торговли одновременно представляет собой и историю развития и совершенствования **протекционизма** – государственной политики ограничения внешней торговли в целях защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В ходе развития внешнеторговых отношений сталкиваются экономические интересы различных социальных групп и слоев населения, и государство неизбежно оказывается вовлеченным в этот конфликт интересов. Кроме того, в современных условиях национальная экономика становится все более открытой, и государство должно учитывать в своей политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внешнеэкономических связей. Поэтому, несмотря на то, что за послевоенные годы в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и созданной на его основе Всемирной торговой организации (ВТО) была проделана большая работа по ослаблению протекционизма и либерализации мировой торговли, внешнеторговая политика по-прежнему остается одним из основных направлений государственного регулирования экономики.

Инструменты, используемые государством для регулирования международной торговли, можно разделить на **тарифные** (основанные на использовании таможенного тарифа) и **нетарифные** (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т. д.).

Наиболее распространенным видом ограничения торговли является **таможенная пошлина (тариф)** на импорт, представляющая собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропускаемых через границу страны под контролем таможенного ведомства. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Поскольку развитие свободной торговли затрагивает интересы различных групп людей, изменяя их благосостояние, очевидно, что и государ-

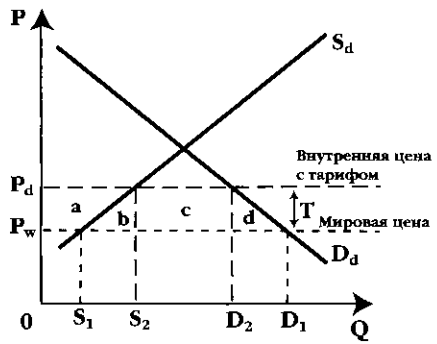


Рис. 27.5. ***Последствия введения таможенного тарифа на импорт***

ственная внешнеторговая политика, ограничивающая свободную торговлю, также должна оказывать воздействие на уровень благосостояния этих групп людей.

Покажем сначала последствия введения тарифа на импортные товары для благосостояния потребителей. Продолжая использовать уже известный нам пример, рассмотрим рынок сахара в Аргентине (см. рис. 27.5, где D_d – кривая спроса на сахар, а S_d – кривая внутреннего предложения). Предположим, что мировая цена на сахар P_w ниже внутренней цены равновесия, поэтому Аргентине будет выгодно импортировать этот продукт. Если первоначально в Аргентине существует режим свободной торговли, то цена на сахар на ее внутреннем рынке не будет отличаться от мировой цены. По этой цене национальные производители могут обеспечить предложение сахара только в размере S_1, тогда как величина спроса оказывается значительно больше и составляет D_1. Разница между спросом и предложением при внутренней цене, равной мировой, покрывается импортом сахара, объем которого в этом случае будет равен ($D_1 - S_1$).

Предположим теперь, что правительство Аргентины в целях защиты национальных производителей от иностранной конкуренции устанавливает таможенный тариф размером T за 1 т импортируемого сахара. Цена импортного сахара на внутреннем рынке возрастет на величину T и составит $P_w + T$. Импорт сокращается, и поскольку часть спроса на сахар оказывается неудовлетворенной, потребители предъявляют повышенный спрос на отечественную продукцию.

Однако, введение таможенного тарифа приводит к росту цены не только импортируемого продукта. Ведь именно низкий уровень мировой цены делал аргентинских производителей сахара недостаточно конкурентоспособными, и они были заинтересованы во введении тарифа для того, чтобы цена на импортный сахар стала выше, и тем самым их собственная продукция – более конкурентоспособной. Но расширение производства и сбыта сопряжено с ростом издержек, и оно будет выгодно аргентинским производителям лишь в том случае, если вырастет цена и на их продукцию.

Таким образом, наряду с подорожанием импортного сахара, происходит рост цен и на сахар отечественного производства. Через некоторое время равновесная (с учетом импорта) цена на внутреннем рынке устанавливается на новом более высоком уровне: $P_d = P_w + T$. В результате, введение тарифа и последующее повышение цен приводит к тому, что отечественное производство сахара возрастает до S_2, внутреннее потребление снижается до D_2, а импорт сокращается до величины ($D_2 - S_2$).

От введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители, так как они вынуждены платить дороже за **весь** сахар (отечественный и импортный) и, следовательно, потреблять его меньше. **Чистые потери потребителей** от введения тарифа образуют область ($a + b + c + d$).

Введение таможенного тарифа на импорт отвечает интересам отечественных производителей товаров, конкурирующих с импортом. С одной стороны, они могут расширить продажи, так как импортные товары становятся дороже и потребители предъявляют растущий спрос на отечественную продукцию. С другой стороны, как уже было показано, подорожание импортных товаров позволяет отечественным производителям также повысить цены и получить дополнительный выигрыш. Размер **дополнительного выигрыша производителей** в отрасли, конкурирующей с импортом, соответствует области a.

Мы видим, что дополнительный выигрыш производителей от введения импортного тарифа (область a) существенно меньше, чем потери потребителей (область $a + b + c + d$). Это объясняется тем, что отечественные производители выигрывают от повышения цен только на свою продукцию, в то время как потребители платят дороже за весь приобретаемый продукт.

Кроме того, что таможенный тариф оказывает воздействие на благосостояние потребителей и производителей, он также является важным **источником дохода для государственного бюджета**. Размер этого дохода равняется произведению ставки тарифа на объем импорта: $T \times (D_2 - S_2)$, или область c. Говоря о доходах государства от введения таможенного тарифа, необходимо иметь в виду, что одновременно государство будет нести и определенные расходы, связанные с разработкой самого тарифа, ведением необходимой документации, содержанием таможенной службы и т. д. Другими словами, доходы от тарифа частично будут «съедены» самой тарифной системой, следовательно, чистый эффект для государства будет меньше, чем ожидалось.

Проведенный анализ показал, что введение таможенного тарифа на импорт приводит к перераспределению доходов от потребителей в пользу государственного бюджета и производителей в импортозамещающих отраслях.

Вместе с тем, мы видим, что совокупный выигрыш производителей и государства, равный ($a + c$) оказывается меньше, чем проигрыш потребителей, составляющий ($a + b + c + d$). Таким образом, введение таможенного тарифа на импорт приводит к **чистым потерям благосостояния общества**, соответствующим области ($b + d$). Как видно из рис. 27.5, для того, чтобы количественно оценить эти чистые потери, надо знать размер вводимого тарифа, а также сокращение объема импорта или эластичность спроса на импорт по цене.

Возникновение чистых потерь от тарифа объясняется двумя причинами: во-первых, потребители вынужденно сокращают потребление продукции, поскольку она становится дороже (область d); во-вторых, снижается эффективность распределения ресурсов, поскольку расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек (область b).

Таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль за последние десятилетия постепенно ослабла. В послевоенный период в ходе многосторонних переговоров в рамках ГАТТ было достигнуто значительное снижение тарифных барьеров: так, средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в промышленно развитых странах снизился с 40–50% в конце 1940-х гг. до 4–5% в начале 1990-х гг., а в результате реализации соглашений «уругвайского» раунда переговоров ГАТТ он должен составить около 3%. Однако степень воздействия государства на международную торговлю за эти годы фактически даже возросла в результате значительного расширения форм и методов нетарифных торговых ограничений. По оценкам, их в настоящее время существует не менее пятидесяти. Особенно активно нетарифные меры регулирования торговли используют промышленно развитые страны. К середине 1990-х гг. в среднем 14% товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, добровольное ограничение экспорта и антидемпинговые меры. Будучи менее «прозрачными», чем таможенные пошлины, нетарифные барьеры дают больше возможностей для произвольных действий правительств и создают значительную неопределенность в международной торговле. В связи с этим, одной из важнейших задач, стоящих перед ВТО, является постепенная отмена количественных ограничений или так называемая тарификация (замена количественных ограничений тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты).

Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения

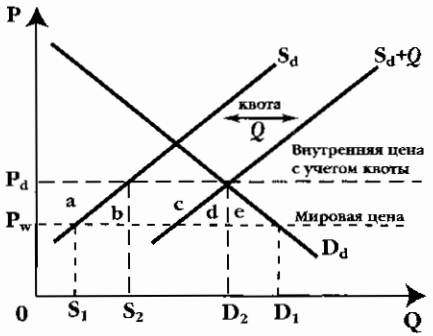


Рис. 27.6. ***Последствия установления квоты на импорт***

внешней торговли является **квота**. Квотирование представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (**импортная квота**) или вывозу из страны (**экспортная квота**) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее **лицензирования**, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю.

Рассмотрим в качестве примера экономические последствия установления квот на импорт. Предположим, что страна является импортером зерна (см. рис. 27.6, где D_d – спрос на зерно в данной стране, а S_d – внутреннее производство зерна). В условиях свободной торговли внутренняя цена на зерно не отличается от мировой цены и равна P_w. При такой цене отечественные производители не могут обеспечить всю потребность страны в зерне, и объем импорта составляет $D_1 - S_1$. Если правительство хочет ограничить объем импорта и устанавливает квоту размером Q, то общее предложение зерна на внутреннем рынке с учетом импорта может быть представлено в виде кривой $S_d + Q$. Теперь при цене, равной мировой, возникает разрыв между спросом и предложением: в результате количественного ограничения импорта часть спроса на зерно оказывается неудовлетворенной и это приводит к росту внутренней цены до P_d. Более высокий уровень внутренней цены стимулирует рост отечественного производства зерна до S_2, но одновременно спрос сокращается до D_2.

Мы можем теперь оценить последствия квотирования импорта для благосостояния общества. Потребители в результате роста цены несут потери (область $a + b + c + d + e$). Отечественным производителям введение квоты выгодно – они расширяют объемы производства и реализуют свою продукцию по более высокой цене. Размер их дополнительного выигрыша составит область a. Область $c + d$ представляет собой

либо доход государства, если лицензии продаются (цена лицензии в условиях конкуренции должна будет примерно соответствовать ожидаемому приросту внутренней цены), либо дополнительный выигрыш импортеров, если они получают лицензии бесплатно. В любом случае этот выигрыш распределяется между теми, кто выдает лицензии, и теми, кто их получает.

Таким образом, в результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, равные области $b + e$, т. е. результаты воздействия квоты и таможенного тарифа на уровень благосостояния идентичны. Разница лишь в том, что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при установлении квоты этот доход полностью или частично может достаться импортерам.

Почему же в этом случае государство часто предпочитает использовать именно квоты как средство ограничения импорта? Во-первых, квота дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конкурентов возможности расширять продажи на рынке путем снижения цен. Таможенный тариф такой гарантии не дает. Во-вторых, квотирование является более гибким и оперативным инструментом политики, поскольку изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями. В-третьих, использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, поскольку путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям.

Вместе с тем, использование квот на импорт может приводить к дополнительным негативным эффектам. С одной стороны, ограничивая ценовую конкуренцию и гарантируя отечественным фирмам определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации экономики. С другой стороны, само распределение лицензий редко происходит на открытых аукционах в условиях честной конкуренции импортеров, и поэтому в лучшем случае приводит к произвольным и потому недостаточно эффективным административным решениям, а в худшем – к развитию коррупции.

В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия платежного баланса.

§ 6. Аргументы за и против протекционизма

Несмотря на то, что и тарифные, и нетарифные методы государственного воздействия на внешнюю торговлю в абсолютном большинстве случаев приводят к чистым потерям благосостояния, они широко используются практически всеми странами мира. Это объясняется, с одной стороны, наличием эффекта перераспределения дохода и, следовательно, значительных (и влиятельных) групп населения, для которых политика протекционизма выгодна. Эти группы населения могут оказывать давление на государство в пользу ограничения торговли, и такое давление часто приносит свои плоды, тем более, что и самому государству таможенный тариф и некоторые нетарифные меры протекционизма приносят немалый доход.

С другой стороны, проведенный выше анализ базировался лишь на количественной оценке изменения благосостояния в отдельной отрасли и только в краткосрочном периоде. Однако как сторонники, так и противники протекционизма используют целый ряд дополнительных аргументов, которые не всегда поддаются простой количественной проверке и поэтому требуют особого рассмотрения.

Стимулирование производства и увеличение занятости. Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо, во-первых, для того, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность. Во-вторых, сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране и тем самым стимулирует рост производства и занятости.

Однако существо проблемы заключается в том, что отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности, и политика протекционизма, ограничивая конкуренцию, создает условия для сохранения такого положения. Кроме того, хотя импорт сокращает занятость в импортозамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость (связанную, например, с закупкой, продажей, послепродажным обслуживанием импортной продукции). Наконец, государство может обеспечить поддержку отечественных производителей и более эффективным, чем протекционизм, методом, с меньшими потерями для благосостояния общества.

На рис. 27.7. показаны в сравнении последствия установления таможенного тарифа и предоставления эквивалентной субсидии производителям. Если сохраняется режим свободной внешней торговли и производители получают субсидию, то увеличение отечественного производства достигается без повышения цен, и следовательно, потребители потерь не несут. Выигрыш производителей составляет область $(c + d)$, а затраты государства на субсидию – область $(a + b) = (b + c + d)$. Таким образом, общие потери от предоставления субсидии составят область b, тогда как потери от введения тарифа больше и составляют область $(b + e)$.

Защита молодых отраслей. Часто приводится аргумент, что протекционизм необходим как временная мера для того, чтобы нарождающиеся перспективные отрасли промышленности, в которых пока высок уровень издержек, смогли сформироваться и укрепить свои позиции. По

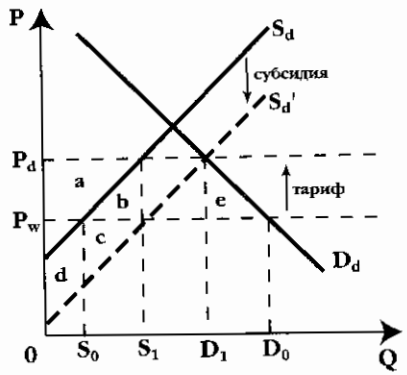


Рис. 27.7. ***Последствия субсидирования отечественного производства***

мере становления этих отраслей и повышения их эффективности уровень протекционистской защиты может снижаться. Особенно часто этот аргумент приводится применительно к развивающимся странам. Однако, во-первых, достаточно трудно точно определить, какая именно отрасль является действительно перспективной с точки зрения формирования новых сравнительных преимуществ страны. Во-вторых, протекционизм в отношении молодых отраслей в значительной степени снижает стимулы к повышению их эффективности, и в результате период становления может затянуться на неопределенно долгое время. Наконец, в-третьих, и в случае с молодыми отраслями предоставление субсидий или других льгот оказывается более эффективным средством поддержки, чем внешнеторговый протекционизм.

Увеличение доходов государственного бюджета. Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику, потому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех странах, где нормальная налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов. Конечно, таможенную пошлину организационно собрать гораздо легче, чем, например, налог на прибыль. Однако поступления в бюджет в этом случае сильно зависят от степени эластичности спроса на импорт по цене, и при достаточно высокой эластичности доходы государства возрастут не при усилении, а при ослаблении протекционизма.

Обеспечение экономической безопасности и обороноспособности страны. Аргумент в пользу протекционизма в отношении отраслей, выпускающих стратегическую и военную продукцию, носит не экономический, а скорее военно-политический характер. Утверждается, что

чрезмерная зависимость страны от импорта может поставить страну в уязвимое положение в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. Однако и этот на первый взгляд справедливый аргумент требует тщательного конкретного анализа. В частности, серьезные затруднения может вызвать само определение отраслей, необходимых для обеспечения национальной безопасности: к ним может быть отнесено производство вооружений, продуктов питания, компьютеров, одежды, автомобилей, энергоносителей и многого другого. Трудно назвать такую отрасль, которая бы не вносила свой вклад в обеспечение безопасности страны. Кроме того, стимулирование с помощью протекционизма производства стратегических невозобновляемых ресурсов (например, нефти и газа) может создать зависимость от импортных поставок в будущем. Целесообразнее создавать стратегические запасы этой продукции по дешевым ценам мирового рынка, а не делать ее более дорогой, вводя ограничения на внешнюю торговлю. Наконец, и стратегические отрасли можно защищать более эффективным, чем внешнеторговый протекционизм, способом (например, субсидиями).

Как мы видим, аргументы в пользу протекционизма являются по меньшей мере небесспорными, они нуждаются в тщательной проверке, и во многих случаях можно найти более эффективные средства достижения тех же целей. Вместе с тем, кроме неизбежных потерь благосостояния протекционизм может порождать и некоторые дополнительные отрицательные для страны последствия.

Обострение межгосударственных противоречий. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партнеров. Другими словами, следствием сокращения импорта в результате введения страной тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли скорее всего станет сокращение и ее экспорта, а значит, снижение занятости, уменьшение совокупного спроса и т. д. Экономические противоречия между странами могут обостриться до такой степени, что начнутся настоящие торговые войны, которые будут иметь очень серьезные отрицательные последствия для всех вовлеченных в них сторон. Такой сценарий развития событий в реальной действительности далеко не редок.

Сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса. Протекционистская внешнеторговая политика, сокращая импорт и увеличивая чистый экспорт страны, неизбежно оказывает влияние на уровень обменного курса национальной валюты, способствуя его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса стимулирует импорт и сдерживает экспорт. В результате происходит ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет серьезные отрицательные макроэкономические последствия (подробнее эти вопросы будут рассмотрены в гл. 28).

Основные понятия:

Абсолютное преимущество	absolute advantage
Естественное преимущество	natural advantage
Приобретенное преимущество	acquired advantage
Сравнительное преимущество	comparative advantage
Теория Хекшера-Олина	Hecksher-Ohlin theory
Парадокс Леонтьева	Leontief paradox
Выигрыш от торговли	gains from trade
Теорема Рыбчинского	Rybczynsky theorem
«Голландская болезнь»	Dutch disease
Таможенный тариф	customs tariff
Импортная/экспортная квота	import/export quota
Протекционизм	protectionism

Глава 28. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОБМЕННЫЙ КУРС: ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

«Быть излишне озабоченным проблемами платежного баланса – все равно, что считать, будто хвост вертит собакой».

Ричард Кан

«Режим валютного курса должен подчиняться общим целям преобразований и экономической политики».

Гжегож Колодко

Растущая интернационализация хозяйственной жизни и ее глобализация, углубление интеграционных процессов, все более тесная взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик являются в современных условиях важнейшим фактором развития мировой экономики. Поэтому внешнее равновесие экономики, состояние торгового и платежного балансов, уровень валютного курса становятся приоритетными целями макроэкономической политики государства. В условиях современной открытой экономики от режима и динамики валютного курса во многом зависят и выбор инструментов экономической политики, и ее эффективность. Вместе с тем, все большее влияние на внутреннюю экономику и макроэкономическую политику оказывает такой фактор, как международные потоки капиталов. Сегодня масштабы сделок на валютных рынках, международных фондовых рынках и рынках ссудного капитала многократно превышают объемы международной торговли. Крупные потоки краткосрочных капиталов в состоянии быстро дестабилизировать экономику, подрывая эффективность мер макроэкономического регулирования.

В настоящей главе будут рассмотрены проблемы взаимосвязи внутреннего и внешнего равновесия в открытой экономике и те ограничения, с которыми сталкивается правительство, стремящееся к одновременному достижению внутренней и внешней экономической сбалансированности.

§ 1. Платежный баланс: структура и взаимосвязь счетов

Платежный баланс представляет собой статистический отчет, в котором в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период (обычно календарный год). Данные платежного баланса показывают, как в течение отчетного периода развивалась внешняя торговля, в каких формах происходило привлечение иностранных инвестиций, осуществлялись инвестиции за границу и другие международные платежи. Все это непосредственно влияет на уровни производства, занятости и потребления, и поэтому платежный баланс дает правительству важную информацию для разработки макроэкономической политики (налогово-бюджетной, кредитно-денежной, внешнеторговой, валютной и т. п.). Кроме того, состояние платежного баланса является одним из основных факторов, влияющих на уровень и динамику валютного курса, и потому представляет большой интерес и для всех участников экономических отношений, даже если они непосредственно не связаны с международными экономическими отношениями.

Международные операции, отражаемые в платежном балансе, осуществляются между *резидентами* данной страны и *нерезидентами*. Резидентом считается юридическое или физическое лицо (независимо от

гражданства), которое имеет центр экономического интереса на территории страны.[1]

К операциям между резидентами и нерезидентами относятся операции с товарами, услугами и доходами; операции, связанные с финансовыми требованиями и обязательствами данной страны по отношению к остальному миру, а также операции, классифицируемые как трансферты. Платежный баланс состоит из двух основных частей: **счета текущих операций и счета операций с капиталом** и **финансовыми инструментами**. Последний из названных счетов в учебной литературе часто называется в сокращенной форме как **счет движения капитала**. В таблице 28.1 приводится условная схема платежного баланса.

Платежный баланс построен на основе принципов бухгалтерского учета, т. е. составляется по принципу *двойного счета*: каждая операция отражается дважды – по *кредиту* одного счета и *дебету* другого. К кредиту относятся сделки, связанные с платежами от нерезидентов, в результате которых происходит приток валюты в страну (они записываются со знаком «плюс»). К дебету относятся сделки, предполагающие платежи нерезидентам и, следовательно, отток валюты из страны (они записываются со знаком «минус»).

Из принципа двойного счета следует, что сумма всех кредитовых проводок должна совпадать с суммой дебетовых, а общее сальдо должно всегда равняться нулю. Однако на практике баланс никогда не достигается. Это происходит потому, что данные, характеризующие разные стороны одних и тех же операций, берутся из разных источников. Например, данные об экспорте товаров содержатся в таможенной статистике, а данные о поступлениях иностранной валюты на счета предприятий за поставки по экспорту обычно берутся из банковской статистики. Поскольку такие расхождения между суммами дебетовых и кредитовых проводок, как правило, возникают, в платежный баланс вводится специальная статья **«Чистые ошибки и пропуски»**.

Следует обратить внимание на то, что под словом *баланс* в современной экономической литературе часто понимается *сальдо*, т. е. разница между кредитом и дебетом по тому или иному счету. Поэтому мы будем употреблять выражение *баланс счета* или *сальдо счета* как синонимы.

Важнейшая составная часть платежного баланса – **счет текущих операций.** В счете текущих операций отражаются все поступления от экспорта товаров и

[1] В соответствии со сложившейся практикой, если физическое или юридическое лицо находится на территории страны в течение года и более, а юридическое лицо, кроме того, ведет бухгалтерскую отчетность, владеет помещениями или землей, то они рассматриваются как резиденты данной экономики. Не являются резидентами иностранные посольства, консульства, международные организации и их сотрудники, военные базы и военный персонал, а также иностранные студенты.

Таблица 28.1

Схема платежного баланса

	Кредит (+)	Дебет (–)
I. Счет текущих операций		
1. Товары	Экспорт	Импорт
2. Услуги	Экспорт	Импорт
3. Доходы от инвестиций и оплата труда	Поступления от нерезидентов	Выплаты нерезидентам
4. Текущие трансферты	Полученные	Выплаченные
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами		
5. Капитальные трансферты	Полученные	Выплаченные
6. Прямые инвестиции	В страну	За границу
7. Портфельные инвестиции	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам	Увеличение требований к нерезидентам
8. Прочие инвестиции	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам	Увеличение требований к нерезидентам
III. Чистые ошибки и пропуски		
IV. Изменение валютных резервов	Снижение	Рост

услуг и все расходы резидентов на импортируемые товары и услуги, а также доходы от факторных услуг и текущие трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует **торговый баланс**, одну из важнейших составных частей платежного баланса. Традиционно считается, что превышение экспорта над импортом, т. е. активное сальдо торгового баланса, является показателем здорового состояния экономики: высокий мировой спрос на товары данной страны свидетельствует об их конкурентоспособности, и в то же время покупатели на внутреннем рынке предпочитают товары местного производства импортным. Однако такой подход к оценке состояния торгового баланса далеко не всегда правомерен. С одной стороны, если в стране наблюдается экономический рост, то увеличивается совокупный спрос, в том числе, и на импортные товары, и торговый баланс в этом случае может ухудшаться. С другой стороны, активное сальдо торгового баланса может свидетельствовать о кризисном состоянии национальной экономики, когда экспорт растет из-за того, что спрос на внутреннем рынке недостаточен. С этой точки зрения характерный пример представляет со-

бой Россия, которая в 1990-е гг. находилась в состоянии тяжелейшего экономического кризиса и при этом имела стабильное и очень значительное положительное сальдо торгового баланса.

В счете текущих операций отражается также экспорт и импорт нефакторных услуг (платежи, связанные с транспортом, страхованием, международным туризмом, строительными, финансовыми, информационными услугами и т. д.), а также доходы от факторных услуг (оплата труда, доходы от инвестиций) и текущие трансферты (денежные переводы работающих, гуманитарная помощь в форме потребительских товаров и услуг и др.).

Вторая составная часть платежного баланса – **счет операций с капиталом и финансовыми инструментами**. Капитал как фактор производства представляет собой, прежде всего, запас материальных благ длительного пользования, необходимых для производства других товаров. Этот вид капитала – машины, оборудование, то есть физический капитал, перемещается между странами, но такое перемещение, как правило, должно рассматриваться либо как обычная внешняя торговля, либо как лизинг (долгосрочная аренда) и отражаться в счете текущих операций. Когда же мы говорим о международном движении капитала, то имеем в виду, главным образом, перемещение в международном масштабе капитала в денежной форме, представляющее собой финансовые потоки между кредиторами и заемщиками, находящимися в разных странах, или между собственниками и принадлежащими им предприятиями, находящимися за рубежом.

В счете операций с капиталом и финансовыми инструментами отражаются капитальные трансферты (передача прав собственности на основные активы, прощение долгов и др.), а также операции с активами и обязательствами (пассивами) резидентов по отношению к нерезидентам. При анализе статей этого счета платежного баланса нас, прежде всего, интересует направление движения капитала – его приток или отток в денежной форме.

Положительное сальдо счета движения капитала определяется как чистый приток капитала в страну. Такой приток может происходить либо при увеличении иностранных активов в стране (например, покупка нерезидентом российских ценных бумаг), либо при сокращении зарубежных активов страны (например, продажа российским резидентом иностранных ценных бумаг).

Наоборот, чистый отток, или вывоз, капитала возникает при дефиците счета движения капитала, когда расходы на покупки активов за границей превосходят доходы от их продаж за рубеж.

Международные потоки капитала можно подразделить на несколько видов:

а) по источникам происхождения – на *частный* капитал (зарубежные

инвестиции, осуществляемые частными фирмами, межбанковское кредитование и т. д.) и *государственный (официальный)* капитал (межгосударственные кредиты, официальная помощь, предоставляемая на основе межправительственных соглашений, кредиты международных финансовых организаций – Всемирного Банка, МВФ и др.);

б) по срокам вложения – на *долгосрочный* капитал (более 1 года) и *краткосрочный* капитал (менее 1 года);

в) по цели вложения – на *прямые инвестиции* (долгосрочное вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала) и *портфельные* инвестиции (долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования).

Существенная часть международной миграции капитала приходится на прямые зарубежные инвестиции. Прямые инвестиции подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, являющимся объектом прямых инвестиций, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием. В Системе национальных счетов, в статистике платежного баланса МВФ и других международных организаций прямым зарубежным инвестированием признается всякое вложение капитала (путем кредитования или приобретения акций), если инвестор располагает или получает не менее 10% простых акций или голосов (для корпоративного предприятия) или соответствующий эквивалент собственности (для некорпоративного предприятия). Таким образом, чтобы стать прямым инвестором, инвестору не обязательно иметь контрольный пакет акций.

Увеличение в последние десятилетия масштабов прямого зарубежного инвестирования связано с бурным ростом, начиная с 1970-х гг., **транснациональных корпораций (ТНК)** – крупных компаний, осуществляющих инвестиции и имеющих филиалы и дочерние компании во многих странах мира.

ТНК играют исключительно важную роль в мировом хозяйстве. К 2000 г. в мире насчитывалось более 63 тыс. ТНК, а число их зарубежных филиалов превысило 690 тыс. Накопленный во всем мире объем прямых зарубежных инвестиций составляет около 5 трлн. долл., а стоимость продукции зарубежных филиалов ТНК – более 8% мирового ВВП. На внутрикорпорационные поставки ТНК приходится около трети всей мировой торговли.

Стремление крупных компаний вкладывать капитал за границу, создавая филиалы и дочерние предприятия, может быть объяснено целым рядом причин. Важной особенностью прямого инвестирования в отличие от портфельного заключается в том, что наряду с доходами на вложенный капитал, прямые инвесторы могут получать дополнительные экономические выгоды, вытекающие из факта владения решающим го-

лосом в управлении предприятием. Например, прямой инвестор может в результате такого вложения капитала получить доступ к ресурсам или рынкам, которые в противном случае были бы ему недоступны. В этом случае зарубежное инвестирование становится важным инструментом конкурентной борьбы, когда ТНК, являясь монополистами на внутреннем рынке страны базирования, стремятся усилить свое монопольное положение путем захвата новых рынков и приобретения контроля над предприятиями в зарубежных странах. Кроме того, нестабильность рынка побуждает ТНК в целях минимизации риска диверсифицировать свои активы, в том числе географически.

ТНК оказывают огромное и неоднозначное воздействие на характер движения капитала, динамику международной торговли, на страны базирования и принимающие страны. В целом в результате деятельности ТНК чистый выигрыш получает и страна базирования (за счет более эффективного использования имеющегося капитала) и принимающая страна (за счет притока нового капитала).

Однако, несмотря на это, ТНК часто встречаются с серьезной оппозицией. Основные претензии к ТНК в странах базирования заключаются в экспорте рабочих мест, что ведет к сокращению занятости, и в уклонении с помощью зарубежных филиалов от уплаты налогов, что наносит ущерб государственному бюджету. В принимающих странах, кроме сопротивления со стороны местных производителей, которые не в состоянии успешно конкурировать с ТНК, особое опасение вызывают сами масштабы деятельности ТНК. Обладая колоссальными производственными и финансовыми ресурсами, международные корпорации в состоянии захватить ключевые позиции в экономике, ставя под угрозу экономическую безопасность принимающих стран, и даже оказывать на них политическое давление. Однако в целом, если в странах базирования ТНК все чаще ставится вопрос о необходимости налогообложения оттока прямых инвестиций, то в принимающих странах (особенно развивающихся и странах с переходной экономикой) чаще проводится политика создания дополнительных стимулов для привлечения прямых зарубежных инвестиций.

Одна из важных проблем, порождаемых ТНК – *трансфертные цены*. Поскольку ТНК размещает разные стадии единого технологического процесса в разных странах, между ее зарубежными филиалами и головной компанией происходит интенсивный товарообмен. Однако цены внутрикорпорационной торговли (трансфертные цены), как правило, существенно отличаются от рыночных цен. Манипулируя уровнем трансфертных цен, ТНК стремятся уходить от налогообложения, минимизировать таможенные пошлины, нелегально переводить прибыли за границу и т. д., что подрывает эффективность экономической политики государства. Кроме того, поскольку на внутрикорпорационную торговлю

приходится значительная часть всей мировой торговли, трансфертные цены искажают реальные данные о ее структуре и динамике.

В целом, все международные потоки капиталов, отражаемые в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами, должны уравновешивать международные потоки денежных средств, связанных со сделками по счету текущих операций. Если счет текущих операций сводится с положительным сальдо, то одновременно должен происходить чистый отток капитала. И, наоборот, при наличии дефицита по счету текущих операций должен наблюдаться чистый приток капитала. Такую взаимосвязь счетов можно объяснить достаточно просто. Экспортируя товары и услуги, страна зарабатывает иностранную валюту, а, импортируя товары и услуги – тратит ее. Если импорт превышает экспорт и счет текущих операций имеет отрицательное сальдо, то страна нуждается в дополнительных источниках иностранной валюты и, следовательно, должна прибегнуть к заимствованию на международных рынках капитала. В случае активного сальдо по текущим операциям страна, напротив, кредитует своих зарубежных партнеров, чтобы те могли оплатить свой импорт. В дальнейшем будет дано более глубокое обоснование взаимосвязи счетов платежного баланса.

Баланс счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами дают **общее сальдо платежного баланса**.

§ 2. Дефицит платежного баланса и способы его финансирования

Как уже было показано, дефицит или положительное сальдо по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо или дефициту по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Однако может складываться такая ситуация, когда за определенный период резиденты страны в результате так называемых «автономных» операций (предпринимаемых независимым образом) в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи нерезидентам своих товаров, услуг и активов. В этом случае общий платежный баланс будет сведен с дефицитом. И наоборот, когда резиденты получают в операциях с нерезидентами больше, чем тратят, возникает активное сальдо платежного баланса. Как наличие дефицита или активного сальдо платежного баланса согласуется с использованием принципа двойного счета, когда по определению баланс должен равняться нулю, то есть все долги страны должны быть оплачены?

Одним из функциональных видов инвестиций, выделяемых в платежном балансе, являются **резервные активы**, или **официальные резервы** Центрального банка (раздел IV табл. 28.1). Резервные активы включают: монетарное золото, находящееся в распоряжении Центрального банка; иностранную валюту в виде наличных денег, депозитов и ценных бумаг; специальные права заимствования (СДР) – международные платежные и резервные средства, выпускаемые МВФ; резервную позицию страны в МВФ, составляющую 25% ее квоты, в пределах которой страна может получить безусловный (автоматический) кредит МВФ. Таким образом, к резервным активам относятся признаваемые в международном масштабе финансовые инструменты, находящиеся в распоряжении Центрального банка, которые могут использоваться им для финансирования дефицита или распределения активного сальдо платежного баланса.

Для урегулирования платежного баланса в настоящее время золото практически не используется. Основная часть официальных резервов приходится на валюты ведущих промышленно развитых стран. В 2000 г. их доля составила 93,0%, на СДР приходилось 1,3%, резервная позиция в МВФ составила 3,4%, а доля монетарного золота (по цене 35 СДР за одну тройскую унцию) составила 2,3% от общей величины резервных активов всех стран мира.

Изменение резервных активов отражается в платежном балансе в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами. Однако резервные активы существенно отличаются от других видов инвестиций. Основной функцией резервных активов является увеличение или сокращение объема ликвидных средств, необходимых для урегулирования неравновесия платежей между данной страной и остальным миром.[1] Уменьшение официальных резервов Центрального банка учитывается в платежном балансе в кредите со знаком «плюс», поскольку в этом случае предложение иностранной валюты увеличивается, как и при экспорте товаров и услуг. Наоборот, рост официальных валютных резервов отражается в дебете со знаком «минус».

Центральный банк часто продает или покупает на валютном рынке иностранную валюту с тем, чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию, в частности, на уровень обменного курса национальной валюты. Подобные сделки, осуществляемые Центральным банком, называются **официальными валютными интервенциями**. В последующих параграфах мы остановимся более подробно на причинах и последствиях валютных интервенций.

При возникновении неравновесия платежного баланса у страны существуют несколько путей восстановления равновесия в ее международных платежах. Прежде всего, следует отметить, что теоретически свободно колеблющиеся курсы валют являются достаточным условием для непрерывного процесса регулирования неравновесия платежного баланса. Однако использование свободно плавающего валютного курса может иметь негативные для экономики последствия, и поэтому большинство стран отводят официальным резервам важную роль в системе мер, корректирующих состояние платежного баланса.[1]

[1] Кроме того, резервные активы могут использоваться для поддержания доверия к национальной валюте, в качестве обеспечения привлекаемых из-за рубежа кредитов и некоторых других целей.

Помимо расходования или наращивания резервных активов, государство может осуществлять прямое финансирование неравновесного сальдо платежного баланса, увеличивая или сокращая чистую сумму средств, заимствуемых у официальных органов других стран или на частных финансовых рынках.

Если возможности внешнего заимствования ограничены или проблемы платежного баланса приобретают хронический характер, государство должно прибегнуть к мерам макроэкономического регулирования (кредитно-денежного, налогово-бюджетного, внешнеторгового и т. д.) с целью воздействия на различные секторы или отрасли экономики, чтобы стимулировать проведение резидентами таких финансовых операций, которые позволили бы улучшить состояние платежного баланса.

Кроме того, государство в целях урегулирования платежного баланса может вводить административные меры (например, контроль над потоками капитала) или осуществлять интервенции на валютном рынке, воздействуя на курс национальной валюты для его приведения в соответствие с задачами проводимой им политики. При возникновении серьезного неравновесия платежного баланса государство обычно использует весь комплекс мер, не ограничиваясь выбором какого-либо одного варианта стабилизационной политики.

Тем не менее, изменение резервных активов оказывается важным и постоянным элементом процесса краткосрочного урегулирования платежного баланса, будь то финансирование дефицита или интервенционные операции на валютном рынке. Поэтому величина резервов колеблется по мере изменения сальдо платежного баланса. Таким образом, *изменение резервов Центрального банка выступает как своего рода балансирующая статья платежного баланса*. Другими словами, сальдо по счету текущих операций и сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами (включая статью «Чистые ошибки и пропуски») с учетом изменения величины резервных активов должны в сумме равняться нулю. В нашей условной схеме платежного баланса (табл. 28.1) сумма (I + II + III) уравновешивается величиной IV, взятой с обратным знаком.

[1] Подробнее механизм воздействия валютного курса на состояние платежного баланса, а также преимущества и недостатки различных режимов валютного курса будут рассмотрены далее.

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что использование валютных резервов для урегулирования платежного баланса имеет свои пределы. Вполне очевидно, что страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это может явиться причиной так называемого *кризиса платежного баланса*. Кризис платежного баланса означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность.

Причины кризиса платежного баланса могут быть разнообразными – от краткосрочных, связанных с колебаниями конъюнктуры на мировых рынках, до долгосрочных, коренящихся во внутренних макроэкономических проблемах и структурных диспропорциях.

Предположим, что в какой-то стране ухудшаются внешнеторговые позиции вследствие возросшей конкуренции на внешних рынках или из-за неблагоприятного изменения цен. В результате возникнет дефицит по текущим операциям, который необходимо будет финансировать. В течение какого-то времени страна может использовать для этого иностранные займы и распродажу своих валютных резервов. Однако, если причины дефицита платежного баланса не устранены, резервы иностранной валюты быстро истощаются, а иностранные кредиторы, как частные, так и государственные отказываются от предоставления новых кредитов. Просроченная задолженность по ранее предоставленным кредитам катастрофически растет. В результате под угрозой оказывается международная платежеспособность страны. Макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса, становится единственным выходом из сложившейся ситуации.

Поэтому, прибегая к резервам в качестве инструмента финансирования дефицита платежного баланса или валютных интервенций, Центральный банк обычно рассматривает это как временную меру и не допускает сокращения резервов страны до уровня, который считается минимально приемлемым для данной страны. Показатель величины официальных валютных резервов позволяет оценить возможности страны погашать задолженность иностранным кредиторам, а также судить о том, заслуживает ли доверия проводимая Центральным банком кредитно-денежная политика, правильно ли выбрана система обменного курса. От размеров резервных активов зависит и возможность получения международных кредитов. В связи с этим первоочередной задачей политики Центрального банка в большинстве случаев является поддержание адекватного уровня резервов и восполнение – в ходе процесса урегулирования платежного баланса – израсходованных резервов.

§ 3. Макроэкономическая роль платежного баланса

Состояние платежного баланса и его отдельных составных частей имеет большое значение с точки зрения макроэкономического равновесия в целом, поэтому важно рассмотреть основные макроэкономические взаимосвязи с учетом компонентов платежного баланса.

Как нам уже известно из гл. 16 и 18, в открытой экономике равенство совокупных доходов и расходов выражается основным макроэкономическим тождеством:

$$Y = C + I + G + NX \qquad (1)$$

Основное макроэкономические тождество показывает, почему чистый экспорт, NX является важнейшим показателем состояния экономики. Если правая часть данного тождества представляет собой совокупные расходы на продукцию, произведенную внутри страны, то, следовательно, изменения в чистом экспорте означают изменение величины совокупного спроса, что влечет за собой изменения в объемах производства и занятости.

Для того чтобы нагляднее показать соотношение внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия, представим основное макроэкономическое тождество в следующем виде:

$$NX = Y - (C + I + G) \qquad (2)$$

Чистый экспорт здесь показан как разница между совокупным доходом (ВВП) и совокупными расходами резидентов данной страны, включая государство. Положительный чистый экспорт предполагает, что произведенный ВВП превышает совокупные расходы (страна производит больше, чем потребляет). В этом случае уровень благосостояния нации оказывается меньше, чем это позволяют реальные возможности экономики.

Отрицательный чистый экспорт свидетельствует о том, что совокупные расходы превышают доход (страна потребляет больше, чем производит). Такое положение возможно, если страна живет в долг. Но долги придется в будущем отдавать, причем с процентами, поэтому возможность сегодня жить богаче, чем это позволяют реальные возможности экономики, в будущем обернется потерями в благосостоянии.

Все это означает, что проблема сбалансированности счетов платежного баланса имеет серьезный макроэкономический аспект, и что ее решение требует выбора средств, позволяющих восстановить равновесие между доходом и совокупными расходами.

Проведем теперь некоторые преобразования с рассматриваемым

тождеством (2). Если мы вычтем и прибавим чистые налоги T к правой стороне тождества, мы получим:

$$NX = Y - C - T + T - G - I \quad (3)$$

Разность между доходом и суммой потребления и чистых налогов представляет собой величину частных сбережений (S_P):

$$Y - C - T = S_P \quad (4)$$

Разница между чистыми налогами и государственными расходами соответствует профициту государственного бюджета, или государственным сбережениям (S_G):

$$T - G = S_G \quad (5)$$

Сумма частных и государственных сбережений представляет собой величину национальных сбережений (S_N):

$$S_P + S_G = S_N \quad (6)$$

Исходя из этого, мы можем представить величину чистого экспорта следующим образом:

$$NX = (Y - C - T) + (T - G) - I = S_N - I \quad (7)$$

Мы видим, что чистый экспорт равен разнице между национальными сбережениями и частными инвестициями. Переписав тождество иначе, мы получаем:

$$NX + (I - S_N) = 0 \quad (8)$$

Эта запись показывает, что в открытой экономике существует очевидная взаимосвязь между внешнеторговыми потоками товаров и услуг и финансовыми потоками на рынке капиталов. Если внутренние инвестиции превышают национальные сбережения ($I > S_N$), то излишек инвестиций должен финансироваться из-за рубежа за счет притока капитала или предоставления займов. Эти займы, в свою очередь, позволяют стране импортировать товаров и услуг больше, чем экспортировать ($M > X$)[1], то есть чистый экспорт будет в этом случае отрицательной величиной ($NX < 0$). На мировой арене страна выступает в качестве должника.

Наоборот, если национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, то избыточные сбережения инвестируются за рубежом и используются для кредитования зарубежных партнеров. Им требуются эти кредиты, поскольку экспорт товаров и услуг из данной страны превышает ее импорт, то есть чистый экспорт является положительной величиной ($NX > 0$). На мировой арене страна выступает в качестве кредитора.

[1] М – импорт, Х – экспорт.

Таким образом, как мы видим, основное макроэкономическое тождество (1), описывающее условия внутреннего экономического равновесия, тесно связано со счетами платежного баланса, т. е. *с условиями внешнего равновесия*. Счета платежного баланса показывают связь между международными потоками средств, предназначенных для внутреннего накопления капитала ($I - S_N$), и международными потоками товаров и услуг (NX). Величина ($I - S_N$) характеризует счет операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса и показывает объем инвестиций, финансируемых за счет иностранных займов. Величина NX отражает счет текущих операций платежного баланса.

Таким образом, анализ макроэкономических взаимосвязей на основе тождества совокупных доходов и расходов подтверждает ранее сделанный вывод о том, что счет движения капитала и счет текущих операций платежного баланса уравновешивают друг друга. Дефицит баланса по текущим операциям финансируется чистым притоком капитала. В свою очередь, активное сальдо счета текущих операций сопровождается чистым оттоком капитала.

Как уже говорилось ранее, в каждый данный момент счет текущих операций и счет операций с капиталом могут не уравновешивать друг друга, и тогда в качестве балансирующей статьи выступает изменение официальных валютных резервов Центрального банка, ΔR (раздел IV табл. 28.1).

$$NX + (I - S_N) = \Delta R \quad (9)$$

Чистый экспорт показывает, насколько в целом увеличиваются чистые внешние активы страны. Если совокупные расходы страны меньше дохода и чистый экспорт положителен, увеличиваются ее ликвидные требования к внешнему миру. Положительное сальдо счета текущих операций означает чистое увеличение иностранных валютных резервов и отток капитала из страны.

Если совокупные расходы страны превышают доход и чистый экспорт отрицателен, увеличиваются ликвидные требования иностранцев к данной стране. Отрицательное сальдо баланса текущих операций означает уменьшение иностранных валютных резервов и приток капитала в страну.

Все это позволяет нам теперь конкретизировать оценку влияния чистого экспорта на благосостояние страны с учетом фактора времени. Если чистый экспорт положителен и страна предоставляет кредиты на международных финансовых рынках, то ее благосостояние в будущем возрастет, поскольку иностранцы каждую единицу экспорта данной страны, неоплаченную собственным импортом сегодня, впоследствии оплатят большей суммой, возросшей на величину процентов, выплаченных за предоставленные кредиты. Если чистый экспорт от-

рицателен и страна заимствует на международных финансовых рынках, то ее благосостояние в будущем сократится, поскольку она импортирует сегодняшнее потребление в счет экспорта будущего потребления. Более того, в долгосрочном периоде постоянные дефициты баланса текущих операций приведут к сокращению чистых зарубежных активов, которые могут стать отрицательной величиной. В результате страна превратится в нетто-должника, и перед ней встанет проблема, как оплачивать долги.

§ 4. Внешнеэкономическое равновесие и макроэкономическая политика в модели малой открытой экономики

Определив основные показатели, отражающие процессы, происходящие в открытой экономике, и показав связь между ними, рассмотрим теперь зависимость состояния платежного баланса от макроэкономической политики с помощью модели **малой открытой экономики**. Под «малой» мы понимаем экономику, которая представляет собой небольшую долю мирового рынка и практически не оказывает никакого воздействия на мировую ставку процента. Следовательно, ставка процента в малой открытой экономике не уравновешивается сбережениями и инвестициями так же, как и в закрытой экономике, а равна мировой ставке процента r^* – процентной ставке, преобладающей на мировых финансовых рынках.

Объем инвестиций в малой открытой экономике отрицательно зависит от мировой ставки процента: $I = I(r^*)$. Предполагая, что величина сбережений не зависит от уровня процентной ставки, мы можем построить графики сбережений и инвестиций для малой открытой экономики (рис. 28.1).

Поскольку, как мы уже знаем, величина $(I - S_N)$ определяет счет движения капитала, а NX – счет текущих операций, причем эти два счета должны уравновешивать друг друга, т. е. $NX = (S_N - I)$, полученная модель малой открытой экономики позволяет показать взаимосвязь счетов платежного баланса.

Если, например, в открытой экономике ставка процента, определяемая на мировых финансовых рынках, окажется выше уровня ставки процента в закрытой экономике, то сбережения превысят инвестиции, что означает образование отрицательного сальдо счета движения капитала. Соответственно сальдо счета текущих операций будет положительным (рис. 28.1).

Сальдо счета текущих операций и счета движения капитала может

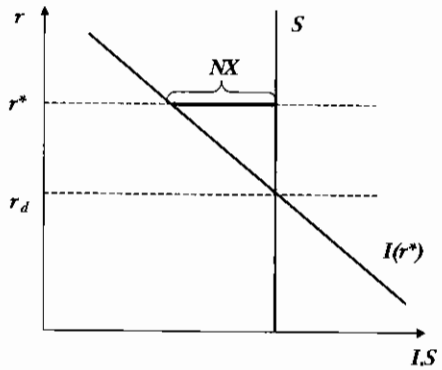


Рис. 28.1. ***Взаимосвязь счета текущих операций и счета движения капитала***

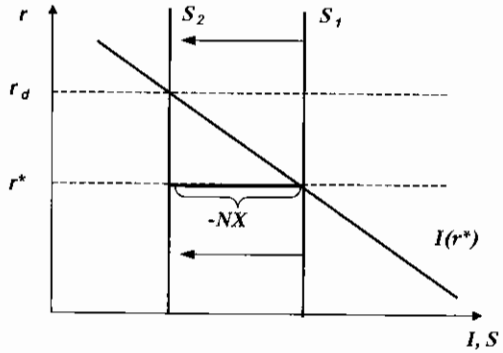


Рис. 28.2. ***Воздействие стимулирующей налогово-бюджетной политики на платежный баланс***

измениться под влиянием факторов, определяющих объемы сбережений и инвестиций, таких, как налогово-бюджетная политика и изменение мировой ставки процента.

Налогово-бюджетная политика государства влияет на величину национальных сбережений. Стимулирующая налогово-бюджетная политика в стране сопровождается снижением объема национальных сбережений (снижение налогов стимулирует потребление и сбережения домашних хозяйств, но уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет, т. е. национальные сбережения в целом сокращаются). Увеличение величины государственных расходов (G) сокращает величину национальных сбережений с S_1 до S_2 (рис. 28.2). В малой открытой экономике появляется избыток инвестиций по сравнению со сбережениями. Это приводит к образованию положительного сальдо счета движе-

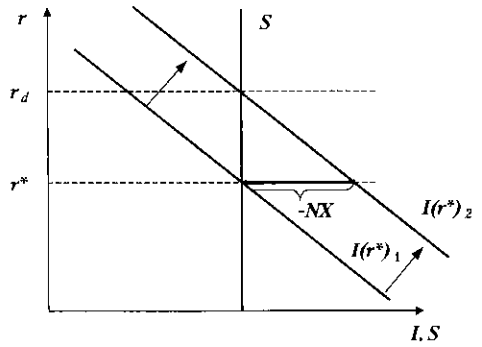


Рис. 28.3. **Воздействие политики стимулирования инвестиций на платежный баланс**

ния капитала, которое уравновешивается дефицитом счета текущих операций.

Стимулирующая налогово-бюджетная политика, проводимая посредством снижения налогов в малой открытой экономике, имеет аналогичный результат. Уменьшение налогов приводит к росту располагаемого дохода, стимулирует потребление и сокращает объем национальных сбережений.

Сдерживающая налогово-бюджетная политика в стране увеличивает объем национальных сбережений, что приводит к сдвигу вертикальной линии, обозначающей сбережения, вправо. В результате образуется дефицит счета движения капитала и активное сальдо счета текущих операций.

Если целью политики правительства является стимулирование инвестиций посредством, например, предоставления различных льгот инвесторам, то результатом такой политики будет увеличение объема инвестиций при любой мировой ставке процента. Кривая планируемых инвестиций сдвинется вверх, что приведет к образованию положительного сальдо счета движения капитала и дефициту счета текущих операций платежного баланса (рис. 28.3).

На состояние платежного баланса малой открытой экономики может оказать воздействие и налогово-бюджетная политика, проводимая в других странах. Если эти страны представляют также малую часть мировой экономики, то осуществляемая их правительствами стимулирующая налогово-бюджетная политика окажет крайне незначительное влияние на экономику данной страны. Если же стимулирующую налогово-бюджетную политику проводит правительство страны, представляющей большую открытую экономику, то результатом такой политики может быть снижение уровня мировых сбережений и, следовательно, повышение мировой ставки процента.

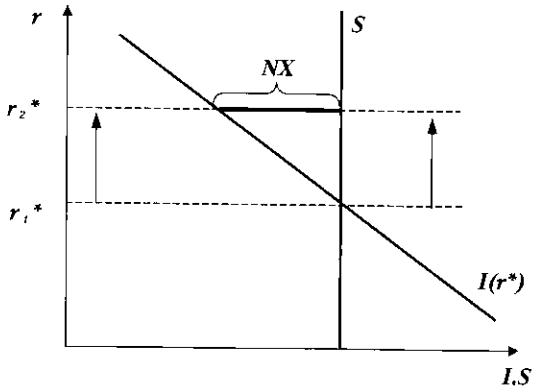


Рис. 28.4. **Воздействие повышения мировой процентной ставки на платежный баланс**

Повышение мировой процентной ставки с r^*_1 до r^*_2 снижает объем инвестиций в малой открытой экономике, что приводит к дефициту счета движения капитала и положительному сальдо счета текущих операций (рис. 28.4). Снижение мировой процентной ставки имеет противоположный результат.

Таким образом, модель малой открытой экономики наглядно демонстрирует, что международные потоки товаров и услуг, с одной стороны, и капиталов – с другой, тесно взаимосвязаны. Влияние макроэкономической политики на эти потоки оценивается через ее воздействие на инвестиции и сбережения. Политика, стимулирующая инвестиции, ведет к положительному сальдо счета движения капитала и к дефициту счета текущих операций. Политика, стимулирующая сбережения, имеет своим следствием дефицит счета движения капитала и положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса.

§ 5. Мультипликатор расходов в открытой экономике

Рассматривая макроэкономическую роль платежного баланса в целом, необходимо обратить внимание, что изменение величины его отдельных компонентов оказывает мультиплицирующее воздействие на совокупные расходы, причем величина самого коэффициента мультипликации в условиях открытой экономики изменяется.

Из макроэкономической теории известно, что в закрытой экономике изменение любого компонента автономных расходов (потребления, инвестиций или государственных расходов) оказывает воздействие на

объемы производства (ВВП) большее, чем величина первоначального прироста расходов (см. гл. 18). Это происходит в результате действия эффекта мультипликации.

В условиях открытой экономики важной составляющей совокупного спроса становится чистый экспорт. Следовательно, изменения в стоимостных объемах чистого экспорта, аналогично изменениям внутренних расходов, должны оказывать мультиплицирующее воздействие на макроэкономическое равновесие. Однако, поскольку часть совокупных внутренних расходов переориентируется с отечественной продукции на импортную, степень участия страны в международной торговле товарами и услугами сказывается на величине мультипликатора.

Для определения величины мультипликатора в открытой экономике, необходимо рассмотреть, от каких факторов зависит величина чистого экспорта. С одной стороны, объемы экспорта определяются спросом, предъявляемым на продукцию данной страны за рубежом, и поэтому не зависят от величины ее национального дохода. С другой стороны, на импортные товары тратится часть национального дохода, поэтому рост национального дохода страны увеличивает спрос на импорт. Величина национального дохода и объемы импорта связаны между собой показателем предельной склонности к импортированию. Как известно из гл. 18, § 5, предельная склонность к импортированию (*MPM*) показывает, насколько изменяются расходы на импорт (*M*) при изменении национального дохода (*Y*).

$$MPM = \frac{\Delta M}{\Delta Y} \qquad (10)$$

Поэтому функцию чистого экспорта можно представить в следующем виде:

$$NX = X - MPM\,Y \qquad (11)$$

Роль предельной склонности к импортированию в мультипликативном воздействии расходов на национальный доход аналогична роли предельной склонности к сбережению, поскольку и сбережения, и импорт являются «утечкой» из внутреннего потока расходов.

Значение мультипликатора в открытой экономике можно получить, решив систему уравнений:

I) $Y = C + I + G + NX$ – основное макроэкономическое тождество;

II) $C = C + MPC\,Y$ – функция потребления;

III) $NX = X - MPM\,Y$ – функция чистого экспорта

Из этой системы уравнений следует, что мультипликатор расходов в открытой экономике (*k*) равен:

$$k = \frac{1}{1 - MPC + MPM} \qquad (12)$$

Приведенная формула показывает, что значение мультипликатора расходов в открытой экономике меньше, чем в закрытой, поскольку расходы на импорт, как и сбережения, теряются («утекают») в качестве компонента совокупного спроса на ВВП. Таким образом, чем более открыта экономика и чем больше доля импортных товаров на внутреннем рынке, тем меньше мультипликативное воздействие изменения внутренних расходов на объемы производства и занятость.

Как мы увидели, рост внутреннего совокупного спроса посредством увеличения национального дохода страны может увеличить ее импорт. Это – результат мультипликативного процесса описанного выше. В той степени, в какой этот рост ухудшает баланс текущих операций, он может явиться фактором, ухудшающим платежный баланс в целом.

Однако нельзя считать, что любые факторы, вызывающие рост национального дохода страны, автоматически приводят к ухудшению ее баланса текущих операций. Если национальный доход страны возрастает из-за увеличения внутреннего спроса на отечественную продукцию или возрастания спроса на нее на мировом рынке (например, из-за изменений предпочтений потребителей, снижения импортных барьеров в зарубежных странах, девальвации национальной валюты[1] и т. п.), то баланс текущих операций, очевидно, улучшится.

Баланс текущих операций, скорее всего, улучшится и в том случае, если национальный доход страны растет в связи с повышением эффективности производства товаров и услуг. Рост предложения благодаря, например, технологическим нововведениям может привести к расширению экспортных рынков, а также к вытеснению иностранных поставщиков с внутреннего рынка.

§ 6. Обменный курс: номинальный и реальный

Обменный курс валют играет важную роль в рыночной экономике и оказывает большое влияние на многие макроэкономические процессы. С помощью обменного курса сопоставляются цены на товары и услуги, произведенные в разных странах. От уровня обменного курса зависит конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, объемы экспорта и импорта, а, следовательно, и состояние баланса текущих операций. Обменный курс воздействует также на направление международных потоков капитала. Решение о вложении капитала в активы той или иной страны принимается исходя из

[1] Подробнее о девальвации будет сказано в последующих параграфах данной главы.

ожидаемой реальной прибыли на инвестируемый капитал, которая зависит от процентной ставки и ожидаемых изменений обменного курса.

Динамика обменного курса, степень и частота его колебаний являются показателями экономической и политической стабильности общества.

Обменный курс выступает важным объектом макроэкономической политики. С помощью изменения обменного курса нередко происходит урегулирование платежного баланса. Используемая система обменного курса играет существенную роль при разработке и проведении кредитно-денежной политики, поскольку поддержание определенного уровня обменного курса может потребовать использования официальных валютных резервов, что неизбежно отразится на предложении денег в экономике. Вообще, как будет показано в дальнейшем, от выбора системы обменного курса зависит и выбор инструментов внутренней макроэкономической политики, и ее эффективность.

Номинальный обменный (валютный) курс – это относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Когда используется термин «обменный курс», то речь идет о номинальном обменном курсе.

Установление курса национальной денежной единицы в иностранной валюте в данный момент называется *валютной котировкой*. Курс национальной денежной единицы может определяться как в форме *прямой котировки*, когда за единицу принимается национальная денежная единица (например, 0,033 долл. США за 1 руб.), так и в форме *обратной котировки*, когда за единицу принимается иностранная валюта (например, 30 руб. за 1 долл. США). Использование обратной котировки позволяет сравнивать курс национальной валюты с иностранными валютами на любом валютном рынке.

Когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах растет, говорят об *обесценении* (удешевлении) национальной валюты. И наоборот, когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах падает, говорят об *удорожании* национальной валюты.

Информация о номинальном обменном курсе систематически публикуется в средствах массовой информации и представляет интерес не только для правительственных учреждений и участников внешнеэкономической деятельности, но и самых широких кругов населения.

Рассмотрим условный пример, иллюстрирующий важную роль номинального обменного курса. Пусть цена тонны стали, произведенной на российском заводе, составляет 6000 рублей. В США такую сталь можно продать за 200 долл. Выгодно или невыгодно российскому производителю экспортировать сталь в США? Это зависит от уровня обменного курса рубля к доллару. Предположим, что обменный курс составляет 30 руб. за 1 долл. В этом случае, если для упрощения мы абстрагируемся

от транспортных расходов, российский производитель, продав сталь на американском рынке и конвертировав экспортную выручку в национальную валюту, получит те же 6000 руб., которые он получил бы, продав сталь на внутреннем рынке.

Предположим теперь, что курс российской валюты снизился до 35 руб. за 1 долл. Изменение обменного курса в краткосрочном периоде не влияет ни на уровень затрат производителя, ни тем более, на уровень внутренних цен в США. Однако, конвертировав экспортную выручку в рубли по новому обменному курсу, российский производитель стали теперь получит 7000 руб., т. е. на 1000 руб. больше, чем до изменения обменного курса. Экспорт становится выгодным. Более того, за счет изменения обменного курса не только возрастает прибыль экспортеров, но можно ожидать и увеличения физических объемов экспорта. Чтобы увеличить объемы продаж, нужно понизить цены. В условиях понизившегося обменного курса российский производитель может это сделать, причем экспортные операции по-прежнему будут прибыльными. Например, понизив цены на свою продукцию с 200 до 190 долл., производитель получит в рублевом эквиваленте 6650 руб., т. е. все равно больше, чем до падения обменного курса рубля.[1]

Таким образом, как мы видим, уровень номинального обменного курса оказывает существенное влияние на конкурентоспособность продукции отечественной промышленности на мировых рынках и, следовательно, на физические объемы внешней торговли.

Однако в действительности выигрыш или проигрыш экспортеров и импортеров, а, следовательно, и состояние платежного баланса зависят не только от динамики номинального обменного курса, но и от соотношения темпов инфляции в торгующих между собой странах. Поэтому для оценки изменения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке необходимо анализировать динамику не номинального, а реального обменного курса.

Реальный обменный курс характеризует соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны. Для определения реального обменного курса рубля к доллару используем числовой пример.

Сравним цены двух неизменных потребительских корзин, т. е. двух наборов товаров и услуг, приобретаемых типичным американским и российским потре-

[1] Очевидно, что для американского производителя, который экспортирует свою продукцию на российский рынок, падение обменного курса рубля, наоборот, невыгодно. Продавая тонну стали по 6000 руб. и конвертируя экспортную выручку в доллары по новому обменному курсу, он теперь получит не 200 долл., а всего 171,4 долл. Чтобы сохранить уровень доходности, американский производитель будет вынужден повысить цены на свою продукцию на российском рынке и, тем самым, ослабить свои конкурентные позиции. Импорт американской стали в Россию, очевидно, сократится.

бителем. Пусть корзина американского потребителя стоит 200 долл., а российского – 7500 руб. Для сравнения двух корзин необходимо все цены привести к единой размерности. Если номинальный обменный курс составляет 30 руб. за 1 долл., потребительская корзина американского потребителя будет стоить 6000 руб. (30 руб./долл. x 200 долл.). При данных ценах реальный обменный курс рубля составит одну корзину российского потребителя за 1,25 корзины американского потребителя:

$$\frac{7500 \text{ руб.}}{30 \text{ руб./долл.} \times 200 \text{ долл.}} = \frac{7500 \text{ руб}}{6000 \text{ руб.}} = 1{,}25$$

Число 1,25 означает, что за 1 стандартную корзину товаров и услуг, приобретаемую российским потребителем, можно получить 1,25 корзины американского потребителя. Таким образом, цены российских товаров на 25% выше цен американских товаров, что, при прочих равных условиях, делает российскую продукцию менее конкурентоспособной.

В общем виде реальный обменный курс характеризует соотношение цен на товары в данной стране и за рубежом, выраженных в одной валюте. Другими словами реальный обменный курс – это относительная цена товаров, произведенных в двух странах. Реальный обменный курс национальной валюты ε рассчитывается по формуле:

$$\varepsilon = \frac{P}{e_f P^*} \quad \text{или} \quad \varepsilon = \frac{e_d P}{P^*} \qquad (13)$$

где e_f – номинальный обменный курс иностранной валюты (в прямой котировке, например, количество рублей за 1 доллар), P^* – уровень цен за рубежом (в иностранной валюте), P – уровень внутренних цен (в национальной валюте), e_d – номинальный обменный курс национальной валюты (в прямой котировке, например, количество долларов за 1 рубль).

Из приведенных формул видно, что величина реального обменного курса зависит от номинального обменного курса и соотношения цен в разных странах. Продолжим рассматривавшийся ранее числовой пример, чтобы показать влияние изменения цен в торгующих странах на конкурентоспособность товаров и, следовательно, на внешнюю торговлю. Пусть номинальный обменный курс рубля остается неизменным на уровне 30 руб. за 1 долл., но темпы инфляции в России составили 20%, а в США цены остались неизменными. Другими словами, соотношение P/P^* составит 1,2, и тонна стали в России будет стоить уже 7200 руб.[1] Однако на американском рынке тонна стали по-прежнему стоит 200 долл., и, следовательно, российский экспортер, конвертируя валютную выручку в национальную валюту, получит лишь 6000 руб.

[1] Предполагается, что цены на все товары возросли в одинаковой степени.

Чтобы возместить свои затраты, ему пришлось бы продавать свой товар в США по 240 долл., что существенно ухудшило бы его конкурентные позиции.

Таким образом, как мы видим, более высокие темпы инфляции в стране-экспортере оказывают на торговый баланс такое же неблагоприятное воздействие, как и рост номинального обменного курса национальной валюты. Поэтому именно реальный обменный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках товаров и услуг. Снижение данного показателя означает, что товары и услуги за рубежом стали относительно дороже, и, следовательно, потребители как внутри страны, так и за рубежом предпочтут отечественные товары иностранным. Повышение реального обменного курса, напротив, свидетельствует о том, что товары и услуги данной страны стали относительно дороже, и она теряет конкурентоспособность.

Теперь попытаемся связать воедино концепцию платежного баланса и реального обменного курса и проанализировать влияние макроэкономической политики на обменный курс в малой открытой экономике (принципы построения модели малой открытой экономики рассматривались в § 4 данной главы).

Из предыдущего анализа понятно, что снижение реального обменного курса стимулирует экспорт, т. е. улучшает баланс текущих операций. Зависимость между реальным обменным курсом и чистым экспортом является обратной и кривая *NX* имеет отрицательный наклон на графике, построенном в координатах реального обменного курса и чистого экспорта (рис. 28.5). Чем ниже реальный обменный курс, тем относительно дешевле товары и услуги, произведенные в данной стране, тем выше чистый экспорт и больше величина положительного сальдо баланса текущих операций.

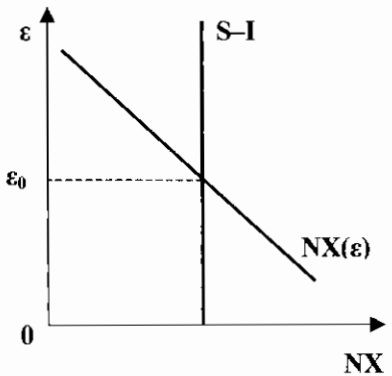


Рис. 28.5. ***Реальный обменный курс и счета платежного баланса***

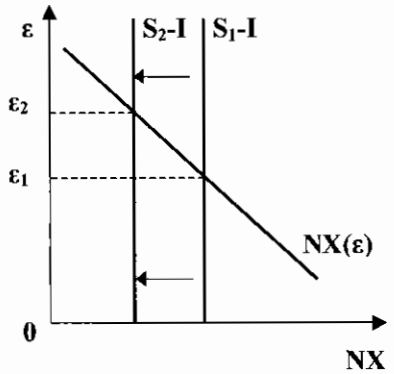


Рис. 28.6. ***Влияние стимулирующей налогово-бюджетной политики на реальный обменный курс***

Согласно концепции платежного баланса счет текущих операций должен уравновешиваться счетом операций с капиталом и финансовыми инструментами, который в модели малой открытой экономики не зависит от уровня реального обменного курса и представлен в виде вертикальной линии, обозначающей разницу между сбережениями и инвестициями ($S - I$). В точке пересечения двух кривых определяется равновесное значение реального обменного курса ε_0, при котором счет движения капитала и счет текущих операций уравновешивают друг друга.

Рассмотрим с помощью данной модели влияние стимулирующей налогово-бюджетной политики на реальный обменный курс. Увеличение государственных расходов или снижение налогов приводит к сокращению национальных сбережений S, к уменьшению разности ($S - I$) и сдвигу влево вертикальной линии ($S - I$). Предложение национальной валюты для зарубежных инвестиций сокращается, вследствие чего происходит рост реального обменного курса национальной валюты, а следовательно, и сокращение чистого экспорта NX (рис. 28.6).

Аналогичные последствия будет иметь политика, направленная на стимулирование инвестиций (путем, например, предоставления льгот инвесторам). Увеличение объема инвестиций приводит к смещению вертикальной линии ($S - I$) влево. Предложение национальной валюты для зарубежных инвестиций сокращается, национальная валюта реально дорожает, ухудшается баланс текущих операций, т. е. уменьшается чистый экспорт NX.

Последствия политики внешнеторговых ограничений (повышения импортных тарифов или введения количественных ограничений импорта) в малой открытой экономике также можно описать с помощью данной модели. Введение внешнеторговых ограничений приводит к умень-

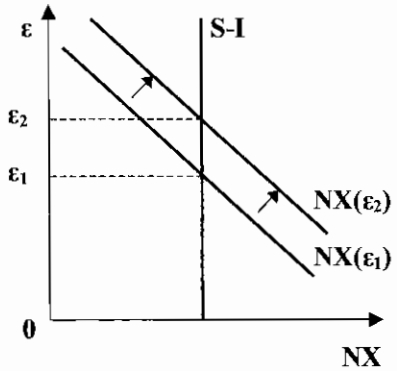


Рис. 28.7. ***Влияние протекционистской внешнеторговой политики на реальный обменный курс***

шению импорта и росту чистого экспорта при любом данном значении реального обменного курса. Кривая чистого экспорта NX смещается вверх (рис. 28.7).

В результате проведения подобной политики, однако, не изменяется сальдо баланса текущих операций. Это происходит из-за того, что протекционистская политика ведет к повышению реального обменного курса национальной валюты, относительному повышению цен на товары и услуги отечественного производства, и, следовательно, к сокращению чистого экспорта NX, сводя на нет его увеличение, вызванное протекционистскими мерами.

Новая точка равновесия соответствует меньшему объему импорта и экспорта при неизменном NX. Другими словами политика внешнеторговых ограничений ведет к сокращению общего объема торговли. Для того, чтобы изменилось сальдо баланса текущих операций, необходимо изменить соотношение между сбережениями и инвестициями, а не прибегать к протекционистской политике, сокращающей выгоды от внешней торговли.

§ 7. Гипотеза паритета покупательной способности

С реальным обменным курсом тесно связана **теория (гипотеза) паритета покупательной способности (ППС)**. Впервые эта гипотеза была сформулирована шведским экономистом Густавом Касселем. Согласно гипотезе, *закон единой цены* может быть применен и к международным рынкам. Это означает, что т**овары, являющиеся объектом международной торговли, в условиях совершенной кон-**

куренции не могут одновременно продаваться в различных странах по разным ценам.[1] Иначе различия в ценах активизировали бы деятельность арбитражеров (перекупщиков), которая в конечном итоге привела бы к выравниванию цен. Следовательно, в долгосрочном периоде цены на товары, предназначенные для международного обмена и исчисленные в одной и той же валюте, должны быть одинаковыми.

Например, если курс доллара к рублю составляет 30 руб. за 1 долл., то тонна стали, которая продается в США по цене 200 долл., должна в России продаваться за 6000 руб. В этом случае цена стали, выраженная в одной валюте, оказывается на разных рынках одинаковой. Предположим, что цена на сталь в США повысилась до 250 долл. В этом случае арбитражеры, купив сталь в России, перепродавали бы ее по более высокой цене в США. Повышенный спрос на российский товар приведет к росту спроса на рубли на валютном рынке и уменьшению спроса на доллары, обменный курс рубля повысится и установится на таком уровне, чтобы цена стали, выраженная в одной валюте, стала одинаковой в России и США. В нашем условном примере такой новый равновесный уровень обменного курса составил бы 24 руб./долл.

Таким образом, согласно гипотезе ППС, в *долгосрочном периоде номинальный обменный курс изменяется так, чтобы реальный обменный курс оставался неизменным и составлял величину, равную 1.*

Следует отметить, что хотя гипотеза ППС основывается на законе единой цены, между ними имеется различие. Закон единой цены применим для одного товара, в то время как гипотеза ППС исходит из общего уровня цен, т. е. из уровня цен товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину или иной репрезентативный набор.

Основываясь на предпосылке о неизменности реального обменного курса, номинальный обменный курс может быть представлен как относительный уровень цен на товары и услуги. Например, обменный курс национальной валюты e (в прямой котировке) может быть выражен как отношение цен за границей P^* к ценам на внутреннем рынке P:

$$e = \frac{P^*}{P} \qquad (14)$$

Утверждение о том, что номинальный обменный курс есть относительный уровень цен в двух странах, называется *теорией абсолютного ППС.* Версия абсолютного ППС основана на существенных допущениях и потому не лишена недостатков. Прежде всего, в разных странах процесс выравнивания цен затруднен тем, что далеко не все товары и услуги вовлекаются в сферу международной торговли (например, коммунальные услуги, гостиничный сервис и т. д.). Выравниванию цен препятствуют транспортные издержки, наличие внешнеторговых барьеров, ограничение конвертируемости национальной валюты, контроль над движением капитала и т. п. Следует отметить также, что многие товары, являющиеся объектом международной торговли, представляют собой дифференцированные продукты и, следовательно, не полностью взаимозаменяемы для отдельных групп потребителей.

[1] Такая формулировка закона единой цены предполагает, конечно, что мы абстрагируемся от транспортных издержек и наличия официальных торговых барьеров (например, внешнеторговых пошлин).

Сторонники теории ППС, тем не менее, утверждают, что она справедлива в долгосрочном плане и не требует того, чтобы закон единой цены выполнялся с абсолютной точностью. Даже в том случае, если закон единой цены не действует в отношении какого-либо товара, общий уровень цен и обменный курс практически не отклоняются от значений, исчисленных на основе ППС. Если товары и услуги в данной стране в целом становятся дороже, чем в других странах, спрос на товары и валюту данной страны падает, «подталкивая» внутренние цены и обменный курс к уровню, обеспечивающему ППС. Поэтому, несмотря на то, что в действительности реальный обменный курс может колебаться, однако его колебания будут небольшими или временными.

Более реалистичной (и более применимой к анализу реальных экономических процессов) является *теория относительного ППС*, согласно которой изменение в уровне номинального обменного курса валют двух стран за определенный период времени должно быть пропорционально относительному изменению уровня цен, т. е. разнице в темпах инфляции. Другими словами, номинальный обменный курс изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах.

Если, например, в России уровень цен возрос за год на 20%, а в США только на 5%, то, согласно теории относительного ППС, должно произойти обесценение рубля относительно доллара на 15%. Таким образом, покупательная способность валют двух стран и реальный обменный курс не изменятся.

Принцип относительного ППС может быть выражен следующей формулой:

$$\frac{e_t - e_{t-1}}{e_{t-1}} = \pi_f - \pi_d, \qquad (15)$$

где e_t и e_{t-1} – номинальный обменный курс национальной валюты (в прямой котировке) в периоды времени t и $(t-1)$, π_d и π_f – темпы инфляции за тот же временной период внутри страны и за рубежом соответственно.[1]

[1] Эта приближенная формула дает верный результат при небольших процентных изменениях уровня цен и обменного курса. В период высоких темпов инфляции следует пользоваться более точной формулой, согласно которой динамика курса национальной валюты (в прямой котировке) за период времени между t и $(t-1)$ определяется отношением индексов цен за границей (P^*) и внутри страны (P), при исчислении которых год $(t-1)$ принимается за базисный:

$$\frac{e_t}{e_{t-1}} = \frac{P_t^*/P_{t-1}^*}{P_t/P_{t-1}}$$

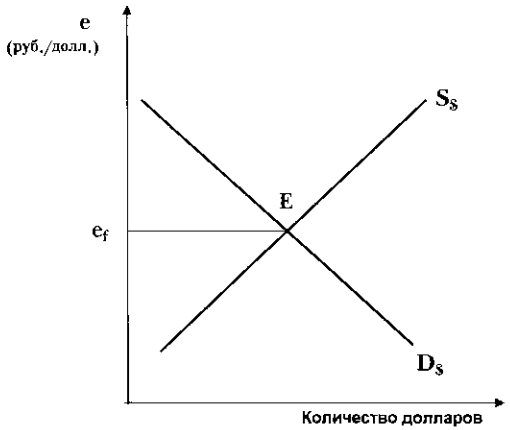


Рис. 28.8. ***Определение равновесного обменного курса на валютном рынке***

В целом теория ППС, несмотря на ее недостатки, может рассматриваться как основа для анализа факторов, влияющих на обменный курс, и доказательства того, что возможные колебания реального обменного курса, как правило, невелики.

§ 8. Системы обменных курсов: плавающий и фиксированный курс валюты

Курс той или иной валюты, как и цена любого другого товара в рыночной экономике, определяется взаимодействием спроса и предложения на валютном рынке. Построим простейшую модель функционирования валютного рынка. Кто выступает в качестве субъектов операций на валютном рынке? Если мы оставим пока в стороне международное кредитование и заимствование, то можно утверждать, что спрос на иностранную валюту предъявляют импортеры, которым валюта нужна для закупки товаров и услуг на внешних рынках, а предложение иностранной валюты обеспечивают экспортеры, продавая на внешних рынках отечественные товары и услуги.[1]

Опишем рынок иностранной валюты с помощью графика (рис. 28.8) в координатах обменного курса (ось ординат) и количества иностранной валюты (ось абсцисс).

[1] Будем предполагать также, что по завершении всех экспортно-импортных операций резиденты хотят иметь на руках свою собственную валюту.

Предположим, что на рынок иностранной валюты выходят российские импортеры и экспортеры, а внешнеторговые расчеты осуществляются в долларах. Кривая спроса на доллары ($D_\$$) имеет отрицательный наклон: чем выше курс доллара, (соответственно ниже курс рубля), т. е. чем больше рублей стоит один доллар, тем меньше спрос на доллары со стороны импортеров, поскольку импортные товары становятся дороже на российском рынке и объемы импорта сокращаются.

Кривая предложения долларов ($S_\$$), наоборот, имеет положительный наклон: чем выше курс доллара (соответственно ниже курс рубля), тем больше спрос на российские товары, так как они становятся дешевле для иностранцев и объемы экспорта возрастают.

Кривые спроса на доллары и предложения долларов на валютном рынке пересекаются в точке *E*, определяя равновесный номинальный обменный курс доллара e_f. Одновременно при сделанных нами предположениях точка *E* отражает нулевое сальдо по счету текущих операций. При более высоком номинальном обменном курсе доллара предложение долларов превысит спрос на них, и обменный курс понизится до равновесного уровня. При более низком обменном курсе, наоборот, спрос на доллары окажется выше их предложения, и обменный курс поднимется до равновесного уровня.[1]

Предположим теперь, что спрос на доллары возрастает (например, в результате возросшего предпочтения российскими потребителями американских товаров) и кривая спроса на доллары перемещается из положения $D_\$^1$ в положение $D_\$^2$ (рис. 28.9). Что произойдет с обменным курсом доллара?

Ответ на этот вопрос зависит от того, какую систему обменного курса использует государство. Существуют две основные системы валютных курсов – система свободно плавающих, или гибких, валютных курсов и система фиксированных валютных курсов.

При системе **свободно плавающих валютных курсов** Центральный банк не вмешивается в деятельность валютного рынка, и равновесный обменный курс устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения. В этом слу-

[1] Обратим внимание на то, что график 28.8 может рассматриваться в качестве более полной модели рынка иностранной валюты, включающей операции, которые связаны с международными потоками капитала. (*S-I*) представляет собой превышение национальных сбережений над инвестициями, то есть предложение национальной валюты в качестве кредитов за границу, или спрос на иностранную валюту. Чистый экспорт *NX* означает чистое предложение иностранной валюты. Точка, соответствующая равновесному реальному обменному курсу, является одновременно и точкой, уравновешивающей спрос и предложение иностранной валюты.

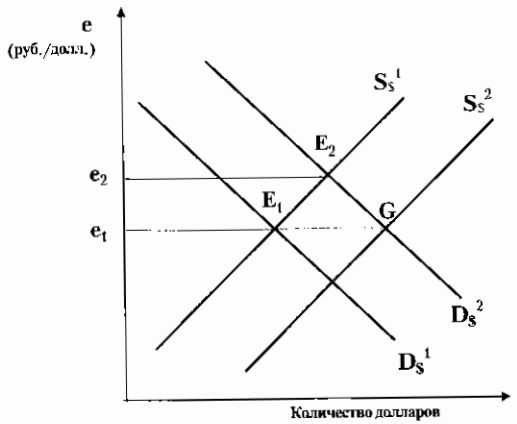


Рис. 28.9. ***Формирование равновесного курса валюты при фиксированном и плавающем обменном курсе***

чае увеличение спроса на доллары приведет к тому, что новая точка равновесия на валютном рынке E_2 будет соответствовать более высокому курсу доллара e_2 (рис. 28.9). Произошло *удорожание* доллара и, соответственно, *удешевление* рубля. Заметим, что термины «обесценение» и «удорожание» валюты используются при анализе динамики обменного курса *только при системе свободного плавания.*

Снижение спроса на доллары, наоборот, приведет к удешевлению доллара и удорожанию рубля.

Таким образом, при плавающем обменном курсе его величина зависит от факторов, определяющих спрос и предложение иностранной валюты. Мы уже говорили, что среди этих факторов основными являются объемы экспортных и импортных операций. Вместе с тем, страновые различия в реальных процентных ставках, мотивы спекуляции и предосторожности также играют огромную роль в динамике спроса и предложения валюты. Например, в России в 1990-е гг. инфляционные ожидания неоднократно приводили к резкому росту спроса на иностранную валюту и соответствующему обесценению рубля.

При системе **фиксированного валютного курса** Центральный банк фиксирует обменный курс и берет на себя обязательство поддерживать неизменным его уровень. В случае отклонения зафиксированного уровня обменного курса от его равновесного значения Центральный банк осуществляет интервенцию на валютном рынке, т. е. покупает или продает иностранную валюту с целью поддержать объявленный уровень обменного курса.

Поэтому в нашем примере при увеличении спроса на доллары роста обменного курса доллара не произойдет: Центральный банк должен

будет в ходе интервенции израсходовать часть своих валютных резервов, и предложение долларов на валютном рынке увеличится – кривая $S_\$^1$ сдвинется в положение $S_\$^2$ (рис. 28.9). Предложение уравновесит спрос при прежнем уровне обменного курса e_1, хотя объемы сделок по купле-продаже иностранной валюты возрастут. Понятно, что подобные действия со стороны Центрального банка возможны лишь в том случае, если он располагает достаточными резервами иностранной валюты.

Если спрос на доллары упадет, то в целях поддержания фиксированного обменного курса Центральный банк должен будет уже скупать на валютном рынке доллары и продавать рубли. Обменный курс останется неизменным, а валютные резервы Центрального банка возрастут.

Рост спроса на иностранную валюту фактически означает, что фиксированный обменный курс национальной валюты завышен. Если Центральный банк не имеет достаточных резервов для поддержания такого завышенного обменного курса в течение длительного периода, он рано или поздно официально объявит о понижении обменного курса национальной валюты – **девальвации**. Если курс национальной валюты оказывается заниженным, то Центральный банк может объявить о его повышении – **ревальвации**. Термины «девальвация» и «ревальвация» используются только тогда, когда происходит пересмотр уровня фиксированного обменного курса.

Недостаточный уровень валютных резервов представляет большую проблему для Центрального банка. Если об этом становится известно спекулянтам, они попытаются воспользоваться неравновесной ситуацией, сложившейся на валютном рынке, и начнут избавляться от национальной валюты, скупая иностранную валюту в надежде получить прибыль при ее последующей продаже после девальвации по более выгодному обменному курсу.

В результате подобных спекулятивных натисков на национальную валюту Центральный банк может очень быстро потерять резервы иностранной валюты. Поэтому задача Центрального банка в подобных случаях – защитить свои валютные резервы либо девальвируя валюту раньше, чем начнутся спекулятивные атаки на нее, либо переходя к системе гибкого обменного курса.

Влияние девальвации на платежный баланс и экономику в целом весьма неоднозначно. Девальвация обычно оказывает двойное воздействие на импорт: повышается цена импортных товаров в отечественной валюте и, следовательно, уменьшаются его объемы. То, насколько сократятся объемы импорта, зависит от эластичности спроса на импорт по цене. Для каждого вида импортируемой продукции это изменение будет, очевидно, разным. Однако, поскольку коэффициент эластичности спроса зависит от фактора времени (в краткосрочном периоде коэффициент эластичности, как правило, ниже, чем в долгосрочном), сокращение физических объемов импорта сразу после девальвации будет небольшим.

Снижение номинального обменного курса увеличивает экспортную выручку в национальной валюте, получаемую экспортерами, и таким образом создает стимулы для увеличения объемов производства продукции на экспорт. Вместе с тем, для того, чтобы реально изменились физические объемы экспорта, должен измениться спрос на мировом рынке, т. е. должна измениться цена. Другими словами, изменение номинального обменного курса может повлиять на объемы экспорта лишь в том случае, если экспортеры изменят цены на свою продукцию.

С этой точки зрения воздействие изменения обменного курса на стоимость и физические объемы экспорта зависит от нескольких параметров, среди которых основными являются эластичность спроса на мировом рынке на данный продукт и эластичность предложения продукции на экспорт. На этот последний параметр определяющее влияние оказывает фактор времени. Чем дольше временной период, тем более эластично предложение, т. е. тем в большей степени производители могут отреагировать на изменение обменного курса и изменить объемы поставок на внешний рынок. Можно утверждать поэтому, что экспорт реагирует на изменение обменного курса с некоторым, иногда довольно значительным, лагом.

Кроме того, следует учитывать, что в первые месяцы после девальвации экспорт и импорт осуществляются на базе контрактов, заключенных раньше на основе старого обменного курса.

Таким образом, в целом в краткосрочном периоде объемы экспорта и импорта слабо реагируют на изменившийся обменный курс. В то же время, цена импортных товаров в национальной валюте возрастает, а цена экспортных товаров в пересчете в иностранную валюту падает. Поэтому при девальвации национальной валюты сальдо торгового баланса, как правило, ухудшается в течение нескольких месяцев после девальвации, и лишь затем проявляется обратная тенденция. Реакция чистого экспорта (*NX*) на девальвацию с учетом лага (промежутка времени) может быть представлена в виде кривой, которая носит название **«Джей-кривая»** из-за своей формы, напоминающей английскую букву *J* (см. рис. 28.10). Исходное допущение при построении кривой состоит в

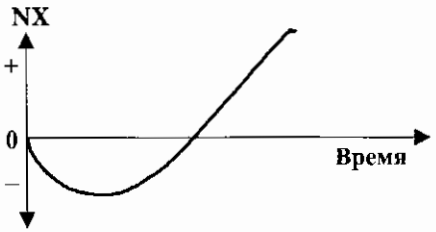


Рис. 28.10. ***«Джей-кривая»***

начальном нулевом сальдо торгового баланса. Обычно эффект «Джей-кривой» продолжается от полугода до года.

На выбор страной системы обменного курса оказывают воздействие действующие международные соглашения, прежде всего, устав Международного Валютного Фонда. После второй мировой войны существовала Бреттон-вудская валютная система, в рамках которой страны-члены МВФ были обязаны поддерживать фактически фиксированные курсы валют, которые могли отклоняться от зафиксированного паритета не более чем на 1%. В середине 1970-х гг. Бреттон-вудская валютная система прекратила свое существование, и в соответствии с Ямайским соглашением странам-членам МВФ теперь предоставлена свобода выбора системы обменного курса.[1] В настоящее время в разных странах применяются разные режимы обменного курса – от жестко фиксированного до свободно плавающего.

Крайней формой фиксации обменного курса является так называемое *«валютное управление»*, когда не только обменный курс жестко фиксируется по отношению к иностранной валюте, но и эмиссия национальной валюты должна быть полностью обеспечена запасами иностранной валюты.

Однако количество стран, использующих систему жестко фиксированного обменного курса, невелико. Чаще применяются более гибкие варианты систем обменного курса (но не свободно плавающие курсы), дающие большую свободу государству при проведении экономической политики. Среди таких гибких схем функционирования валютного рынка можно назвать следующие:

– *ограниченно гибкий курс*, когда фиксируется паритет по отношению к какой либо валюте, а обменный курс может колебаться вокруг этого паритета в определенных пределах;

– *корректируемый обменный курс*, когда обменный курс корректируется более или менее автоматически в соответствии с изменением определенных экономических показателей (в качестве такого показателя может выступать, например, реальный эффективный обменный курс, который отражает скорректированные в соответствии с темпами инфляции изменения стоимости данной валюты по отношению к валютам стран – торговых партнеров);

– *управляемо плавающий обменный курс*, когда Центральный банк устанавливает обменный курс и часто его корректирует, исходя из состояния платежного баланса или уровня официальных резервов, однако эта корректировка не носит автоматического характера.

Важно подчеркнуть, что в реальной практике иногда трудно четко опреде-

[1] Единственное ограничение: странам-членам МВФ запрещено фиксировать обменный курс своей валюты по отношению к золоту.

лить, является ли обменный курс фиксированным или плавающим. С одной стороны, некоторые страны, которые официально объявили о фиксации обменного курса, позволяют ему отклоняться от зафиксированного уровня в довольно широких пределах или часто пересматривают этот уровень, так что такой режим обменного курса похож на плавающий. С другой стороны, во многих случаях независимо плавающие обменные курсы на деле регулируются государством посредством интервенций на валютных рынках, причем размеры этих интервенций иногда таковы, что плавающий обменный курс мало чем отличается от фиксированного. В этом случае говорят о *«грязном плавании»* в отличие от *«чистого плавания»*, когда определение обменного курса происходит на рынке без вмешательства центрального банка.

Следует также отметить, что за последние годы определенное распространение получили **гибридные системы обменного курса**, представляющие собой как бы промежуточные варианты между фиксированным и гибким обменным курсом. Наиболее известными из них являются *валютный коридор* и *«ползущая»* фиксация. При использовании валютного коридора устанавливаются пределы колебаний обменного курса, которые государство обязуется поддерживать. Если эти пределы колебаний устанавливаются вокруг зафиксированного центрального курса (паритета), то валютный коридор не отличается от системы ограниченно гибкого курса. Однако часто центральный курс не устанавливается, а государство просто определяет границы в национальной валюте, в пределах которых может колебаться обменный курс. При этом валютный коридор может быть разной ширины, одна из границ коридора или обе могут изменяться, коридор может быть горизонтальным или наклонным, наконец, государство может переносить коридор на другой уровень.

«Ползущая» фиксация напоминает механизм валютного коридора с фиксированным центральным курсом, однако этот центральный курс (паритет) достаточно часто пересматривается (т. е. происходит девальвация или ревальвация валюты). Другими словами, «ползущая» фиксация – это валютный коридор, причем достаточно узкий, уровень которого, однако, регулярно изменяется.

Выбор системы обменного курса какой-либо страной определяется многими факторами, в том числе: уровнем развития и размерами экономики, степенью ее открытости, состоянием финансовых рынков, степенью диверсифицированности производства, состоянием платежного баланса, уровнем конкурентоспособности, величиной резервов иностранной валюты, степенью зависимости экономики от внешней торговли, состоянием национальной денежной системы.

Гибкий (или плавающий) обменный курс наиболее предпочтителен для больших относительно «закрытых» экономик с высоко диверсифицированной структурой производства, с относительно высоким уровнем экономического и финансового развития.

В то же время фиксированный обменный курс в его различных формах оказывается более предпочтительным для небольших открытых экономик, сильно зависимых от внешней торговли, с высокой долей отдельных стран в их внешнеторговом обороте.

В целом ни один из крайних вариантов системы обменного курса – постоянно фиксированный или абсолютно гибкий – не является оптимальным с точки зрения обеспечения макроэкономического равновесия, имея в виду полную занятость, стабильность цен, устойчивость экономического роста.

Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов – их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Фиксированный обменный курс может успешно использоваться как *«номинальный якорь»*[1] в борьбе с инфляцией, как показывает опыт развивающихся стран и стран с переходной экономикой, т. е. являться ориентиром при разработке других макроэкономических показателей в программах стабилизации.

Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия Центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня обменного курса, а во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня обменного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов и снижением конкурентоспособности национальной продукции.

Основное достоинство системы гибких валютных курсов заключается в том, что они выступают «автоматическими стабилизаторами», способствующими урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства Центрального банка в рыночный механизм. В этом случае, кредитно-денежная политика, свободная от решения задач урегулирования платежного баланса, может использоваться для решения внутренних экономических проблем (достижения полной занятости, ускорения экономического роста и др.). В то же время значительные колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях.

[1] «Номинальный якорь» – макроэкономический показатель, который фиксируется правительством на определенном уровне при осуществлении стабилизационных программ, особенно в периоды высокой инфляции.

§ 9. Макроэкономическая политика в открытой экономике: модель Манделла-Флеминга

Из общего курса макроэкономики нам известна модель макроэкономического равновесия *«IS-LM»* (см. Приложение 2 к гл. 22), позволяющая найти такие сочетания ставки процента и уровня дохода, при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках. Применительно к открытой экономике может быть использована **модель Манделла-Флеминга**, которая является расширенной версией модели *«IS-LM»*, позволяющей анализировать воздействие макроэкономической политики государства как на внутреннее, так и на внешнее равновесие.[1] Обе модели строятся на основе кейнсианской теории, т. е. предполагают неизменность уровня цен в краткосрочном периоде и объясняют причины колебаний величины дохода при изменении совокупного спроса.

Модель Манделла-Флеминга состоит из трех компонентов, которые могут быть представлены в виде следующих уравнений:

$$(IS)\quad Y = C(Y - T) + I(r) + G + NX(Y,e) \qquad (16)$$

$$(LM)\quad M/P = L(r,Y) \qquad (17)$$

$$r = r^* \qquad (18)$$

Уравнение (16) – уравнение кривой *IS*, описывающее взаимосвязь между доходом *Y* и процентной ставкой *r* при соблюдении равновесия на товарном рынке. Это уравнение показывает, что совокупный доход равен сумме потребления C (как функции располагаемого дохода *Y – T*), инвестиций *I* (как функции процентной ставки *r*), государственных расходов *G* и чистого экспорта *NX* (как функции дохода *Y* и обменного курса e). Таким образом, в отличие от стандартной модели *«IS-LM»*, рассмотренной в Приложении 2 к гл. 22, уравнение кривой *IS* в модели Манделла-Флеминга дополнительно включает такой параметр, как обменный курс, влияющий на величину чистого экспорта: при росте обменного курса чистый экспорт сокращается, при снижении обменного курса чистый экспорт растет.

Уравнение (17) – уравнение кривой *LM*. Оно описывает взаимосвязь между доходом *Y* и процентной ставкой *r* при равновесии на денежном рынке. Согласно этому уравнению, реальное предложение денег (*M/P*) должно быть равно спросу на деньги (*L*), который, в свою очередь, является функцией от процентной ставки *r* и дохода *Y*. Предложение денег *M*, определяемое Центральным банком, и уровень цен *P* являются экзогенными переменными.

[1] Эта модель была разработана в начале 1960-х гг. независимо друг от друга двумя американскими экономистами – Робертом Манделлом и Маркусом Флемингом.

Наконец, уравнение (18) показывает, что внутренняя ставка процента *r* определяется мировым уровнем ставки процента *r**. Иными словами, модель Манделла-Флеминга строится для малой открытой экономики, которая может получать или предоставлять кредиты любых размеров на мировых финансовых рынках, не влияя при этом на мировой уровень ставки процента.

Модель Манделла-Флеминга содержит три эндогенных переменных – доход *Y*, процентную ставку *r* и валютный курс *e* – и, следовательно, не может быть построена на одном двумерном графике. Поэтому эта модель предусматривает построение двух графиков – в координатах *Y – r* и *Y – e*.

Модель на графике *Y – r*. На этом графике модель Манделла-Флеминга имеет традиционный для модели *«IS-LM»* вид: по оси абсцисс откладывается уровень дохода, а по оси ординат – ставка процента (см. рис. 28.11.). Напомним, что кривая *IS* имеет отрицательный наклон, поскольку увеличение процентной ставки уменьшает инвестиции и через мультипликативный эффект ведет к снижению уровня дохода. В качестве экзогенных переменных здесь выступают автономные компоненты расходов и чистые налоги. Изменения в одном из этих компонентов приводят к сдвигу кривой.

Обратим внимание, что в открытой экономике к сдвигу кривой *IS* приводит и изменение обменного курса национальной валюты, так как от его уровня зависит величина чистого экспорта. Например, снижение курса национальной валюты приводит к увеличению чистого экспорта и, при прочих равных условиях, к возрастанию дохода. Следовательно, в этом случае кривая сдвигается вправо. В модели Манделла-Флеминга наклон кривой *IS* зависит не только от величины предельной склонности к потреблению и чувствительности инвестиций к ставке процента, но также и от величины предельной склонности к импортированию.

Как и в стандартной модели *«IS-LM»*, кривая *LM* имеет положительный наклон, поскольку процентная ставка и уровень дохода оказывают противоположное воздействие на спрос на деньги. Рост дохода увеличивает спрос на деньги, поскольку люди осуществляют больше сделок. Если нет соответствующего увеличения в предложении денег, процентная ставка поднимется, что вернет спрос на деньги к исходному уровню. Изменения в номинальном предложении денег приводят к сдвигу кривой *LM* (например, рост предложения денег сдвигает кривую *LM* вправо). Наклон кривой *LM* определяется чувствительностью спроса на деньги к уровню дохода и величине процентной ставки.

Третья, новая кривая на этом графике – это линия, соответствующая

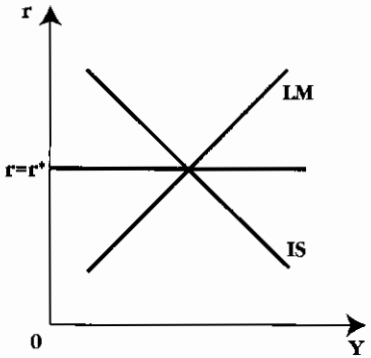


Рис. 28.11. ***Модель Манделла-Флеминга на графике Y-r***

уравнению $r = r^*$ и изображающая мировую ставку процента. Поскольку малая открытая экономика, для которой строится модель Манделла-Флеминга, не может повлиять на мировую ставку процента, поэтому эта линия является горизонтальной, параллельной оси абсцисс.

Обратим внимание, что на рис. 28.11 все три кривые пересекаются в одной точке. Другими словами, уровень внутренней процентной ставки, определяемый точкой пересечения кривых *IS* и *LM*, равен мировой ставке процента. Это не случайное совпадение, а нормальное состояние для малой открытой экономики, которое обеспечивается механизмом функционирования валютного рынка. Предположим, что в малой открытой экономике внутренняя ставка процента выше мировой ($r_1 > r^*$ на рис. 28.12а). В этом случае для иностранных инвесторов внутренние активы данной страны станут более привлекательными (в силу их более высокой доходности), и они будут стремиться их приобрести. В то же время резиденты данной страны воздержатся от покупки иностранных активов и сочтут целесообразным заимствовать за границей по более низким процентным ставкам. В результате увеличится приток капитала в страну и сократится его отток за границу.

Если страна при этом использует режим плавающего курса национальной валюты (рис. 28.12а), то чистый приток капитала в страну обусловит, при прочих равных условиях, повышение курса национальной валюты. Повышение валютного курса в свою очередь приведет к сокращению чистого экспорта. Кривая *IS* будет смещаться влево до тех пор, пока будет существовать тенденция к повышению валютного курса, т.е. пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой.

Если же страна поддерживает фиксированный курс своей валюты и внутренняя процентная ставка оказывается выше мировой ($r^2 > r^*$ на рис. 28.12б), то в этом случае, чтобы не допустить повышения валютного курса выше официально зафиксированного уровня, Центральный

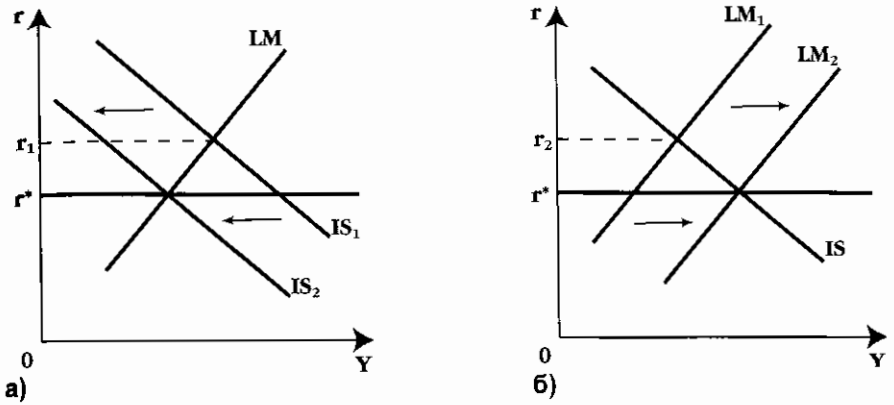


Рис. 28.12. ***Отклонение внутренней процентной ставки от мировой при плавающем (а) и фиксированном (б) валютном курсе***

банк должен будет проводить интервенции на валютном рынке, покупая иностранную валюту и продавая национальную. Предложение денег будет увеличиваться, и кривая *LM* будет сдвигаться вправо, пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой и приток капитала прекратится.[1]

Таким образом, в малой открытой экономике внутренняя процентная ставка при любом режиме валютного курса всегда равна мировой процентной ставке (все три кривые пересекаются в одной точке).

Модель на графике *Y-e*. Второй способ изображения модели Манделла-Флеминга основан на построении графика, на котором по оси ординат показываются значения обменного курса валюты, а по оси абсцисс – уровень дохода (рис. 28.13). В этом случае на графике отображаются только два первых уравнения модели (кривых *IS* и *LM*), а ставка процента является экзогенной величиной и равна мировой процентной ставке (чтобы отличать это представление модели, кривые *LM** и *IS** специально помечены звездочкой). Равновесие экономики достигается в точке пересечения двух кривых, которая определяет уровни валютного курса и дохода.

Кривая *LM** представляет собой вертикальную линию. Это объясняется тем, что обменный курс в уравнение кривой *LM* не входит. Поэтому, когда мировая ставка процента задана, а реальное предложение денег является экзогенной переменной, уравнение кривой *LM* определяет совокупный доход независимо от

[1] Аналогичным образом можно показать, что будет происходить в малой открытой экономике при разных режимах валютного курса, если внутренняя процентная ставка будет ниже мирового уровня.

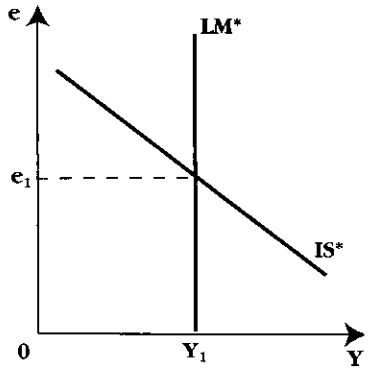


Рис. 28.13. ***Модель Манделла-Флеминга на графике Y-e***

уровня обменного курса. Кривая *IS** имеет обычный отрицательный наклон, поскольку, чем выше уровень обменного курса, тем, при прочих равных условиях, ниже величина чистого экспорта, а, следовательно, и совокупного дохода.

Модель Манделла-Флеминга может быть использована для анализа последствий макроэкономической политики в малой открытой экономике при различных системах валютных курсов.

Рассмотрим сначала последствия макроэкономической политики при фиксированном обменном курсе. При установлении фиксированного обменного курса Центральный банк обязуется покупать или продавать национальную валюту по заранее определенному курсу. В этом случае меры макроэкономической политики, направленные на достижение внутреннего равновесия, как правило, приводят к возникновению или положительного сальдо, или дефицита платежного баланса. Такие нарушения внешнего равновесия в конечном итоге должны быть исправлены с помощью целенаправленной государственной политики. В частности, при дефиците платежного баланса Центральный банк, чтобы не допустить обесценения национальной валюты, должен проводить интервенции на валютном рынке, продавая иностранную валюту и скупая национальную. Это приводит к сокращению валютных резервов, но одновременно меняется и величина денежной базы. Для проведения таких интервенций на валютном рынке Центральный банк должен располагать необходимыми резервами иностранной валюты. Обратим внимание, что, поскольку при интервенциях Центрального банка меняется предложение денег, то в модели Манделла-Флеминга это отражается сдвигом кривой *LM*.

Налогово-бюджетная политика. Рассмотрим в качестве примера последствия для малой открытой экономики стимулирующей бюджетно-

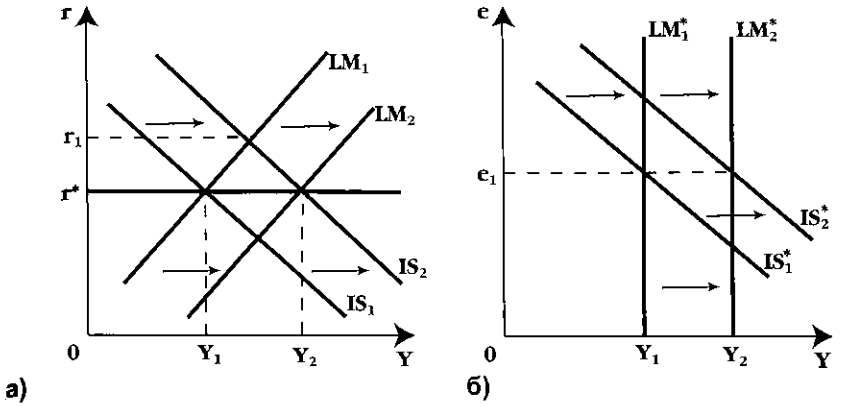


Рис. 28.14. ***Налогово-бюджетная политика при фиксированном валютном курсе***

налоговой политики (например, увеличения государственных расходов). Увеличение государственных расходов вызывает рост совокупного спроса – кривая *IS* сдвигается вправо до положения IS_2 (см. рис. 28.14). На рис. 28.14а) видно, что в результате растет доход и с ним увеличивается ставка процента до r_2, потому что увеличение дохода повышает спрос на деньги. Одновременно, более высокая процентная ставка привлекает в страну иностранный капитал, что приводит к образованию активного сальдо счета капитала и в целом платежного баланса.

Приток капитала в страну порождает тенденцию к росту курса национальной валюты (см. рис. 28.14б). Необходимость поддержания валютного курса на фиксированном уровне e_1 требует от Центрального банка проведения интервенций на валютном рынке (покупки иностранной валюты и продажи национальной), что приведет к увеличению денежной массы. Увеличение предложения денег сдвигает кривую *LM* вправо, и процентная ставка понижается. Этот процесс продолжается до тех пор, пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой.

Таким образом, в малой открытой экономике при фиксированном валютном курсе уровень дохода (*Y*) в результате стимулирующей бюджетно-налоговой политики увеличивается в большей степени, чем в закрытой экономике. Это объясняется тем, что влияние расширения государственных расходов на уровень дохода дополняется эффектом от увеличения денежной массы.

Кредитно-денежная политика. Рассмотрим воздействие стимулирующей кредитно-денежной политики на малую открытую экономику при фиксированном валютном курсе. Увеличение предложения денег означает сдвиг кривой *LM* вправо до положения LM_2 (рис. 28.15). Процент-

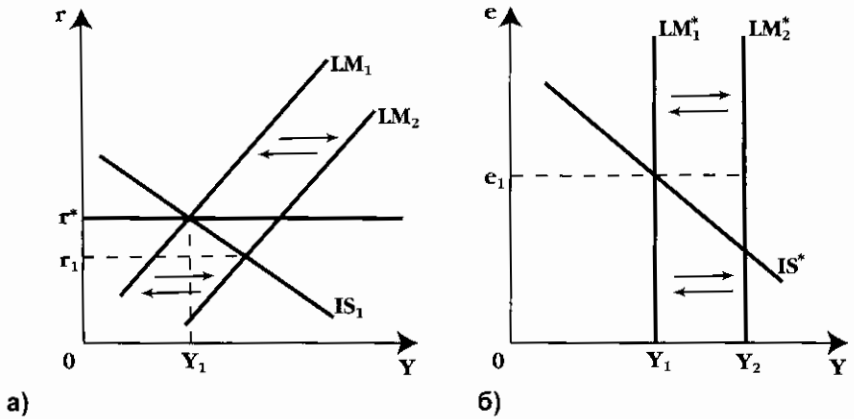


Рис. 28.15. ***Кредитно-денежная политика при фиксированном валютном курсе***

ная ставка снижается, стимулируя расширение инвестиций и увеличивая таким образом доход. Одновременно, снижение внутренней процентной ставки ниже мировой ($r_1 < r^*$ на рис. 28.15а) приводит к оттоку капитала из страны, и образуется дефицит платежного баланса.

Отток капитала и дефицит платежного баланса увеличивают спрос на иностранную валюту, и курс национальной валюты начинает понижаться (рис. 28.15б). Если Центральный банк стремится поддерживать курс на фиксированном уровне e_1, то он будет проводить интервенции на валютном рынке (продавать иностранную валюту и покупать отечественную). В результате денежная масса будет сокращаться. Это означает, что кривая *LM* сдвинется влево до своего первоначального положения LM_1. По мере уменьшения объема денежной массы процентная ставка повышается, и отток капитала прекращается. Через некоторое время экономика оказывается в исходной ситуации. Все увеличение денежной массы, происшедшее в результате стимулирующей денежно-кредитной политики, «ушло» через платежный баланс, не оказав влияния на доход.

Таким образом, *кредитно-денежная политика при фиксированном валютном курсе оказывается неэффективной*, поскольку попытки изменить величину денежной массы нейтрализуются необходимыми интервенциями на валютном рынке.

Перейдем теперь к *анализу последствий макроэкономической политики при плавающем валютном курсе*. В этом случае Центральный банк, не вмешиваясь в функционирование валютного рынка, как бы позволяет обменному курсу национальной валюты (а, следовательно, и величине чистого экспорта *NX*) изменяться до тех пор, пока неуравно-

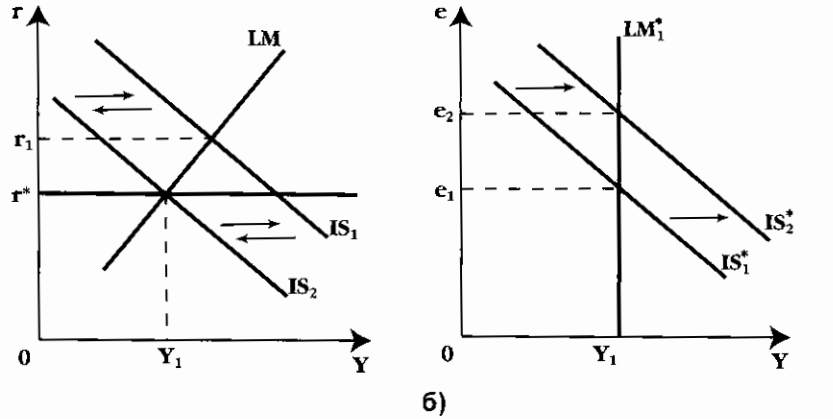


Рис. 28.16. ***Налогово-бюджетная политика при плавающем валютном курсе***

вешенность платежного баланса не будет ликвидирована. Величина валютных резервов Центрального банка и, следовательно, размеры денежной базы при такой корректировке не изменяются. Другими словами, если в стране применяется свободно плавающий обменный курс, выравнивание платежного баланса будет происходить автоматически, без вмешательства государства.

Налогово-бюджетная политика. В малой открытой экономике плавающий валютный курс работает против проводимой государством бюджетно-налоговой политики, сводя на нет ее эффективность. Рассмотрим в качестве примера последствия стимулирующей налогово-бюджетной политики (см. рисунок 28.16). Рост государственных закупок товаров и услуг увеличивает совокупный спрос (сдвиг кривой *IS* вправо в положение IS_2). Рост дохода одновременно приводит и к росту процентной ставки до уровня r_2 (рис. 28.16а). Это стимулирует приток капитала, образование положительного сальдо платежного баланса. При плавающем обменном курсе стоимость национальной валюты будет повышаться для выравнивания сальдо платежного баланса.

Результатом повышения валютного курса будет сокращение чистого экспорта *NX*. Кривая *IS* сдвигается влево. Валютный курс будет расти, и чистый экспорт будет сокращаться до тех пор, пока будет существовать активное сальдо платежного баланса, т. е. пока внутренняя ставка процента будет выше мировой. Равновесие восстанавливается в исходной точке (рис. 28.16а), но при этом валютный курс вырос (рис. 28.16б). Увеличение дохода в результате роста государственных расходов нейтрализуется последующим сокращением чистого экспорта, и *налогово-бюджетная политика в условиях плавающего валютного курса оказывается неэффективной.*

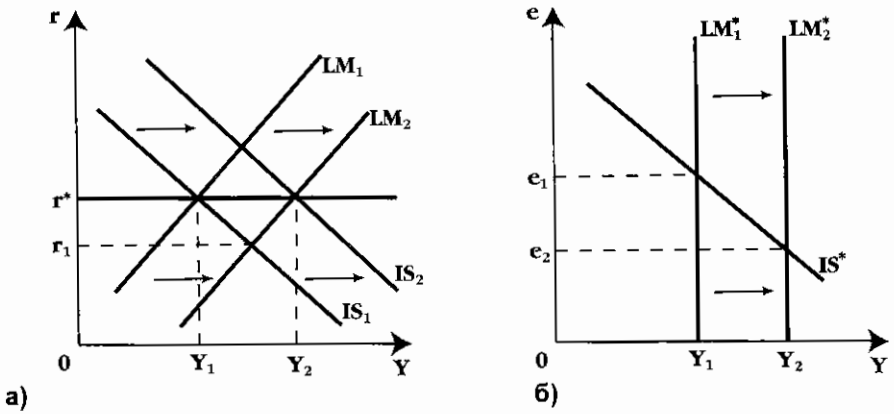


Рис. 28.17. ***Кредитно-денежная политика при плавающем валютном курсе***

Кредитно-денежная политика. Предположим, что Центральный банк проводит стимулирующую кредитно-денежную политику и увеличивает предложение денег. Рост денежной массы приводит к росту совокупного спроса (кривая *LM* сдвигается вправо до положения LM_2), понижая процентную ставку до r_1 и способствуя тем самым росту инвестиций и увеличению дохода (рис. 28.17а). В ответ на снижение процентной ставки возникает отток капитала и, следовательно, платежный баланс сводится с дефицитом.

При плавающем обменном курсе для устранения дефицита платежного баланса курс национальной валюты должен понизиться (рис. 28.17б). Поскольку Центральный банк теперь не вмешивается в функционирование валютного рынка и позволяет обменному курсу свободно колебаться, то происходящее обесценение валюты стимулирует возрастание чистого экспорта, и следовательно, дальнейшее увеличение совокупного спроса и дохода. Возрастание дохода приводит к увеличению спроса на деньги и к росту процентной ставки. Кривая *IS* сдвигается вправо до тех пор, пока все три графика не пересекутся в одной точке, т. е. пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой. Только в этой точке прекратится отток капитала и снижение валютного курса.

Итак, при *плавающем валютном курсе кредитно-денежная политика становится эффективной с точки зрения воздействия на доход.* Доход значительно возрастает, что является результатом как прироста денежной массы, так и увеличения чистого экспорта вследствие снижения курса национальной валюты. Подчеркнем также, что в данном случае увеличение денежной массы стимулирует, главным образом, не внутренний, а внешний спрос. Внутренняя ставка процента сначала падает, потом возрастает и в итоге оказывается на первоначальном уровне. Следовательно, основным фактором увеличения дохода станет рост не инвестиций, а чистого экспорта.

Мы рассмотрели возможные последствия макроэкономической политики в малой открытой экономике при разных режимах валютного курса. Прежде, чем сопоставить полученные результаты, отметим, что в нашем анализе мы исходили из некоторых упрощающих допущений.

Во-первых, были рассмотрены лишь два крайних варианта режимов валютного курса – жестко фиксированный и свободно плавающий. В реальном мире используется гораздо больший спектр механизмов регулирования валютного курса – «управляемое плавание», «валютный коридор» и т. д., о которых говорилось выше. Однако все эти механизмы в конечном итоге представляют собой ту или иную комбинацию элементов систем фиксированного и плавающего валютного курса. Следовательно, рассмотренные нами принципы анализа макроэкономической политики в открытой экономике в целом достаточно реалистичны и могут с небольшими дополнениями быть использованы для рассмотрения экономических последствий использования альтернативных режимов валютных курсов.

Во-вторых, в ходе анализа макроэкономической политики при фиксированном валютном курсе мы предполагали, что существует жесткая взаимосвязь между изменениями объема валютных резервов и величиной денежной базы и предложения денег. Конечно, эту взаимосвязь можно на время разорвать, прибегнув к **стерилизации**: *при изменении валютных резервов параллельно изменять в обратном направлении объемы внутренних активов Центрального Банка* (внутренних государственных облигаций, ссуд национальным коммерческим банкам). Например, Банк России продает 10 тыс. долл. из своих валютных резервов в обмен на рубли и тогда национальное предложение денег сокращается. Но одновременно с этим Центральный банк покупает на ту же сумму государственные облигации, расплачиваясь рублями. Предложение денег в России, таким образом, осталось прежним. В этом случае логика наших рассуждений изменится, и в экономике будет искусственно поддерживаться нереальный (завышенный или заниженный) валютный курс при неравновесии платежного баланса. Однако при дефиците платежного баланса возможности применения стерилизации ограничены имеющимися валютными резервами, которые рано или поздно истощаются. При активном сальдо платежного баланса таким ограничителем для Центрального банка становится величина внутреннего кредита. Поэтому политика стерилизации может рассматриваться лишь как временная мера.

В-третьих, важно подчеркнуть, что полученные в ходе нашего анализа результаты представляют собой *краткосрочные* последствия мак-

роэкономической политики при предположении, что общий уровень цен остается неизменным. В связи с этим обратим внимание, что в использованной нами модели краткосрочного равновесия можно, по крайней мере частично, учесть изменение цен. Общий уровень цен (*P*) входит в уравнение кривой *LM*. При изменении цен меняется предложение денег в реальном выражении (*M/P*). Поэтому повышение цен вызывает сдвиг кривой *LM* влево, а снижение цен – сдвиг кривой *LM* вправо.

В-четвертых, хотя мы рассматривали малую открытую экономику, основные принципы анализа, используемые в модели Манделла-Флеминга, применимы и при рассмотрении последствий макроэкономической политики в крупных экономиках, которые сами оказывают воздействие на состояние мирового хозяйства, в том числе, и на уровень мировой процентной ставки. Для крупной экономики характерно сочетание черт как закрытой, так и малой открытой экономики. Поэтому, выводы, полученные с помощью модели Манделла-Флеминга, необходимо дополнить выводами, которые дает модель *«IS-LM»* для закрытой экономики (в частности, необходимо предусмотреть возможность отклонения внутренней процентной ставки от мировой).

Рассмотрим теперь основные итоги анализа макроэкономической политики в открытой экономике. Главный вывод заключается в том, что в условиях открытой экономики результаты макроэкономической политики в значительной степени зависят от режима валютного курса (см. табл. 28.2).

Налогово-бюджетная политика оказывает воздействие на совокупный доход при фиксированном валютном курсе. Это объясняется тем, что налогово-бюджетная политика приводит к изменению ставки процента и, следовательно, к притоку или оттоку капитала. Возникающие активное сальдо или дефицит платежного баланса приводят через механизм валютных интервенций к изменению денежной массы, что усиливает эффект от бюджетно-налоговой политики. При плавающем валютном курсе результатом неравновесия платежного баланса становится изменение валютного курса, которое, влияя на величину экспорта и импорта, нейтрализует действие налогово-бюджетной политики государства.

Эффективность кредитно-денежной политики также зависит от режима валютного курса. При фиксированном валютном курсе Центральный банк практически лишен возможности проводить самостоятельную политику по регулированию величины денежной массы. Любые попытки изменить количество денег в обращении меняют уровень процентной ставки, что приводит к изменению потоков капитала и нарушению равновесия платежного баланса. Для восстановления внешнего равновесия Центральный банк вынужден воздействовать на величину денежной массы в обратном направлении. Если же страна отказывается от поддержания фиксированного валютного курса, то кредитно-денежная политика становится эффективным средством макроэкономического регу-

Таблица 28.2

Макроэкономическая политика при различных системах валютного курса

	Макроэкономические показатели		
	Y	*e*	*NX*
Фиксированный курс			
Кредитно-денежная политика			
Стимулирующая	0*	0	0
Сдерживающая	0	0	0
Налогово-бюджетная политика			
Стимулирующая	Рост	0	0
Сдерживающая	Снижение	0	0
Плавающий курс			
Кредитно-денежная политика			
Стимулирующая	Рост	Снижение	Рост
Сдерживающая	Снижение	Рост	Снижение
Налогово-бюджетная политика			
Стимулирующая	0	Рост	Снижение
Сдерживающая	0	Снижение	Рост

лирования. Это связано с тем, что расширение денежной массы, кроме снижения ставки процента, порождает дополнительный стимулирующий эффект в виде снижения курса национальной валюты.

Таким образом, мы приходим к выводу, что решение задачи повышения эффективности государственной экономической политики требует соответствующего согласования инструментов политики.

Выбирая режим валютного курса, страна одновременно предопределяет и выбор средств осуществления внутреннего макроэкономического регулирования. И наоборот, определяя приоритетные цели внутриэкономической политики (экономический рост, борьба с инфляцией, усиление мер социальной защиты и т. д.), необходимо помнить, что не всякая внешнеэкономическая политика может способствовать достижению этих целей.

* Ноль означает отсутствие изменений в динамике макроэкономического показателя.

Основные понятия:

Платежный баланс	balance of payments
Счет текущих операций	current account
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	capital and financial account
Торговый баланс	trade balance
Приток/отток капитала	capital inflow / outflow
Зарубежные прямые/ портфельные инвестиции	foreign direct/ portfolio investment
Транснациональная корпорация, ТНК	transnational corporation, TNC
Дефицит платежного баланса	balance of payments deficit
Официальные резервные активы	official international reserves
Официальная валютная интервенция	official intervention
Чистый экспорт	net exports
Малая открытая экономика	small open economy
Обменный (валютный) курс	exchange rate
Номинальный/реальный валютный курс	nominal/real exchange rate
Плавающий валютный курс	floating exchange rate
Фиксированный валютный курс	fixed exchange rate
Управляемое («грязное») плавание	managed or dirty floating
Валютное управление	currency board
Валютный коридор	currency band
Обесценение	depreciating
Удорожание	appreciating
Девальвация	devaluation
Ревальвация	revaluation
Джей-кривая	J-curve
Паритет покупательной способности	purchasing power parity, PPP
Специальные права заимствования, СДР	special drawing rights, SDR
Модель Манделла-Флеминга	Mundell-Fleming model
Стерилизация	sterilization

Раздел V. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

За исторически короткий период с начала 1990-х гг. в нашей стране произошли коренные изменения и сформировались основы рыночной экономики. Изучение теоретических проблем перехода к рынку мы начнем с анализа идеологии и практики командно-административной системы, потому что в течение многих десятилетий этой системе была полностью подчинена экономическая жизнь в нашей стране и ее наследие все еще отражается на ходе рыночных реформ. Затем мы перейдем к изучению проблем переходного периода и рассмотрим теоретические основания, концепции, цели и механизмы реформ в постсоциалистических странах, а также те трудности, с которыми эти страны сталкиваются в процессе рыночных преобразований.

Глава 29. КОМАНДНО-АДМИНИСТРАТИВНАЯ СИСТЕМА

«Сколько могу видеть из слов ваших, – сказал полковник, нимало не смутясь, – это просьба, не так ли?...В таком случае, изложите ее письменно. Она пойдет в комиссию всяких прошений.

Комиссия всяких прошений, пометивши, препроводит ее ко мне. От меня поступит она в комитет сельских дел, там сделают всякие справки и выправки по этому делу.

Главноуправляющий вместе с конторою в самоскорейшем времени положит свою резолюцию, и дело будет сделано».

Н. В. Гоголь. Мертвые души, том II.

§ 1. Социалистическая идея: сущность и историческое развитие

Командно-административная система была основана на социалистической доктрине. На протяжении человеческой истории можно насчитать немного идей, к которым люди разных стран и эпох обра-

щались бы столь упорно, как к идее социализма. Возникновение, расцвет и крах реальных социалистических обществ занимает, пожалуй, центральное место в истории XX века.

Притягательность социализма как теории и практики обусловлена тем, что он берется решить две проблемы, испокон веков волновавших человечество.

Во-первых, это искоренение неравенства. Нет нужды доказывать, какая пропасть между богатством и нищетой существовала на протяжении всей истории. (Отметим, что социалисты стремились обеспечить главным образом материальное равенство, отодвигая на задний план равенство людей перед законом, в политических правах и т. п. Здесь проходит водораздел между социализмом и его антиподом – либерализмом). В зависимости от культурных и исторических особенностей разных стран и эпох сторонники социалистической доктрины понимали равенство по-разному – от полного единообразия в нищете, характерного для восточноазиатского варианта социализма, до признания европейскими социал-демократами правомерности существенных различий в благосостоянии, вызванных трудом и даже предпринимательской деятельностью людей. Социализм не нашел ответа и на вопрос о том, как совместить равенство с природными различиями между людьми.

Во-вторых, это сознательное регулирование жизни общества и каждого человека в отдельности со стороны неких верховных органов общества. Многие явления человеческой жизни и формы поведения, например, войны, насилие, бедность, вызывающая роскошь и бесцельная трата материальных богатств, порождали у многих людей представление о том, что избавить человечество от этого может только руководимое «сверху» коллективное устройство жизни. Сторонники социализма считают, что рациональное и научное управление экономикой и другими сферами жизни способно решить вечные проблемы человеческого бытия и сделать человека счастливым. Камнем преткновения, однако, был и остается вопрос о том, как сформировать верховные органы общества, какими принципами они должны руководствоваться в управлении и может ли общество их контролировать.

Из стремления обеспечить равенство и рациональное, научное управление обществом вытекает присущее большинству школ и течений социализма отрицание частной собственности и политической демократии.

Главными идейными предтечами социализма в европейской культуре принято считать двух знаменитых ученых позднего Средневековья – английского философа и государственного деятеля Т. Мора и итальянского философа, доминиканского монаха Т. Кампанеллу, которые были авторами социальных утопий о гармоничных и счастливых обществах, не знающих частной собственности. В XVIII – начале XIX вв. понятия «социализм» и «коммунизм» вошли в научный обиход и общественный лексикон.

Среди наиболее известных авторов того периода – французские философы А. Сен-Симон и Ш. Фурье и английский общественный деятель Р. Оуэн. Вплоть до середины XIX в. социализм носил характер абстрактной, отвлеченной доктрины.

Превращению социализма в активное и бурно растущее направление философской и политической мысли способствовало становление европейской социал-демократии и научное творчество ряда выдающихся ученых и деятелей середины – второй половины XIX в. Наиболее крупный вклад внес К. Маркс, автор «Манифеста Коммунистической партии» (1848 г., совместно с Ф. Энгельсом), «Капитала» и многих других работ. Маркс попытался обосновать исторически преходящий характер частной собственности и неизбежность скорого вступления всего человечества в эру коммунизма через мировую революцию. Позднее В. И. Ленин развил и практически применил в России идеи Маркса о революционном, насильственном уничтожении старого строя и переходе к бесклассовому социалистическому обществу.

Быстрому распространению идей социализма в середине XIX – начале XX вв. способствовали следующие обстоятельства. Становление машинной индустрии в Европе (в том числе в России) и в Америке сопровождалось ломкой традиционного уклада жизни и массовым обнищанием населения, что рождало протест против частной собственности, угнетения и неравенства. В то же время бурный подъем науки и техники служил источником убеждения для многих передовых людей того времени в том, что замена рыночной стихии планомерным ведением хозяйства и преобразование жизни людей на научных и рациональных началах позволит человечеству вступить в эпоху невиданного расцвета. Немаловажно и то, что развитие средств связи и транспорта, другие технические достижения этого периода создали впервые в истории возможности для управления обществом из единого центра и для контроля за поведением каждого человека.

§ 2. Теория и практика командно-административной организации народного хозяйства

Принципы командо-административной системы. Социалистическая доктрина нашла наиболее последовательное и устойчивое воплощение в политическом и социально-экономическом устройстве СССР.

Советские идеологи приложили огромные усилия для того, чтобы доказать, что экономическая система СССР опирается на общенарод-

ную собственность и служит подъему материального и духовного благосостояния каждого гражданина. Но на самом деле фундаментальный принцип организации советской экономики, прямо следовавший из социалистической доктрины в ее марксистско-ленинском варианте, состоял *в полном, тотальном огосударствлении народного хозяйства.*

Это означает, что только государство было собственником производственных ресурсов и только государство могло принимать экономические решения. Вся экономическая жизнь подчинялась административным распоряжениям органов власти. На протяжении советской истории государство стремилось наладить всеобъемлющий и всепроникающий контроль над экономикой, и отступления от этой тенденции возникали только тогда, когда пороки сверхбюрократизации начинали подтачивать устойчивость самой власти. В этой системе не было места человеку как самостоятельному максимизирующему экономическому субъекту; работники были полностью отчуждены от владения и управления средствами производства.

Советский государственный социализм не признавал частной собственности, рынка и рыночного саморегулирования. С рыночной организацией экономической деятельности советские идеологи связывали только эксплуатацию, кризисы и «загнивание капитализма». Однако самое жестокое угнетение человека было уделом именно советской системы, в которой материальные и социальные блага перераспределялись с помощью внеэкономических методов в пользу партийно-бюрократической верхушки – «номенклатуры».

Всевластие государства в экономике и других сферах жизни и управление исключительно с помощью бюрократических методов позволяют определить советскую систему как командно-административную и тоталитарную и отличать ее от многочисленных авторитарных стран современного мира, где контроль государства ограничивается главным образом политической сферой.

Из тоталитарной природы советской экономики и отрицания рынка логически вытекал второй принцип организации народного хозяйства – *планирование*. Он занимал в советской идеологии особенно «почетное» место, поскольку объявлялся инструментом бескризисного, сбалансированного и динамичного развития экономики, способного обеспечить историческую победу социализма над капитализмом. Нетрудно увидеть, что принцип планирования был практическим воплощением социалистической идеи об управлении экономикой из единого центра.

Государственный план представлял собой совокупность обязательных к исполнению распоряжений органов государственного управления, адресованных конкретным предприятиям и организациям народного хозяйства и регламентировавших ассортимент и

объем производства, цены и другие аспекты их хозяйственной деятельности.

Социалистическое планирование состояло в следующем. На основе партийных установок и анализа экономического состояния центральные государственные органы (или, по их поручению, органы нижестоящего уровня, например, республиканские и областные) принимали экономические решения, носившие *обязательный* характер для исполнителя, и контролировали выполнение решений. Главным плановым документом был пятилетний план, содержащий перечень заданий по производству и продаже продукции в отраслевом и региональном разрезах. Составляя этот документ, государство исходило не столько из объективных экономических потребностей и критериев, сколько из политических и социально-экономических задач, поставленных высшим руководством. Опираясь на пятилетний план, органы экономического управления разрабатывали задания для всех иерархических уровней вплоть до отдельного предприятия.

Это определяло принципиальную особенность экономической деятельности в рамках советской системы: лица, принимавшие решения, были обязаны руководствоваться государственными плановыми заданиями, а не экономическими соображениями максимизации прибыли. Цены на сырье и готовую продукцию, оплата труда работников, условия сбыта и все прочие экономические критерии, как правило, *не оказывали влияния* на решения директоров предприятий и других хозяйственных руководителей. Их главная задача состояла в выполнении плана.

Например, цены не выполняли ни информационных, ни балансирующих функций, присущих им в рыночном хозяйстве, а служили главным образом для измерения и учета произведенной продукции, потому что многие плановые задания давались в стоимостном выражении. На потребительском рынке цены тоже строго задавались государством, и производители или продавцы не имели права их изменить даже при резком несоответствии спроса и предложения. Розничные цены были постоянными и применялись обычно на всей территории страны. Поэтому они часто указывались непосредственно на изделии – печатались, выбивались на металле и т. п.

В советской системе не было места и конкуренции. Она объявлялась одним из главных пороков капитализма, ведущим к растрате материальных ресурсов, и целенаправленно искоренялась – например, путем борьбы с «дублированием» производственных мощностей, т. е. выпуском одинаковой продукции на разных предприятиях. Кроме того, поощрялась концентрация производства – создание крупных предприятий – для экономии удельных расходов. Все это обернулось необыкновенно высокой степенью монополизации советской экономики и диктатом производителя над потребителем, полностью лишенным права выбора.

Социалистическое планирование отвечало идее советских послереволюционных марксистов об организации экономики как единой фабрики. Если все шахты, заводы и магазины принадлежат государству, то зачем нужны деньги и цены в расчетах между ними? Разве хозяин капиталистического предприятия допускает отношения купли-продажи между цехами своего завода? Советское руководство не смогло реализовать идею экономики как единой фабрики просто в силу технических сложностей управления огромным хозяйством, но она полностью соответствует духу марксистской теории, а в годы наиболее жестокой политической и экономической диктатуры народное хозяйство СССР заметно приближалось к этому идеалу.

Три черты характеризовали планирование как метод управления социалистическим хозяйством. Во-первых, это централизованность, т. е. распределение заданий центральным государственным органом – Госпланом – или другими уполномоченными органами, во-вторых, – директивность, или обязательность для исполнения, и в-третьих, – адресность, то есть доведение задания до конкретного предприятия-исполнителя. Кроме того, советские теоретики приписывали социалистическому планированию «научность» как фундаментальную особенность, противопоставляющую социалистическую экономику анархии капиталистического рынка, хотя на самом деле план был инструментом реализации политических и экономических установок государственной власти и *как правило не учитывал объективных экономических пропорций и тенденций*.

Попытки придать планированию «научный» характер постоянно наталкивались и на неразрешимые методологические проблемы составления плана и контроля за его исполнением. Как следует давать плановые задания – в натуральной форме или в стоимостном выражении? Нужно ли расписывать задания детально или можно допустить укрупненные показатели, дающие предприятиям некоторую свободу для маневра? Нужны ли специальные задания по внедрению достижений научно-технического прогресса? Эти и аналогичные вопросы составляли основной предмет социалистической политэкономии, причем вплоть до конца советской экономики они так и не нашли однозначного решения, а методология планирования часто менялась.

Тотальная государственная собственность и принудительное планирование в сочетании с уравнительной идеологией порождали внеэкономический характер распределения материальных благ. Материальное богатство и социальный статус человека зависели от его положения в государственной иерархии и принадлежности к той или иной профессиональной группе. Это воспроизводило принципы феодального устройства общества и было огромным шагом назад в магистральном движении человеческой цивилизации к свободе и автономности индивида.

Таким образом, **командно-административную систему можно определить как особую форму организации экономической деятельности, опирающуюся на абсолютное господство государства в экономике, принудительное планирование и уравнительное внеэкономическое распределение материальных благ.**

Конечно, реальная практика функционирования советской системы была сложнее и разнообразнее. Например, после смерти Сталина стали допускаться некоторые формы негосударственной хозяйственной деятельности в виде «индивидуальной трудовой деятельности» или работы на собственном земельном участке, но это официально рассматривалось как временные уступки и действительно нарушало чистоту «социалистической идеи». В 1960–1980-е гг. до начала перестройки предпринимались попытки расширить хозяйственную самостоятельность предприятий и усилить так называемое «экономическое стимулирование» рабочих. В этот же период экономические подходы стали проникать в хозяйственную практику и в неофициальной форме.

Кроме того, социалистическую экономику нельзя сводить к советской системе. Народное хозяйство социалистических стран Восточной и Центральной Европы отличалось от советского, в частности, меньшей долей предприятий-гигантов, более высоким развитием потребительского сектора и наличием частного предпринимательства в мелком производстве, сфере услуг и сельском хозяйстве. Например, в Польше сельское хозяйство вообще не подвергалось принудительной коллективизации и оставалось частным. Но дальше всех отошла от советской модели Югославия, где была предпринята попытка построить «самоуправленческий социализм». В югославской системе предприятия находились, по крайней мере формально, в собственности не государства, а трудовых коллективов. Это определило большую гибкость, самостоятельность предприятий и даже наличие элементов конкуренции, но и югославская социалистическая модель в конечном счете оказалась нежизнеспособной.

Советская экономика до начала перестройки. За исторически короткий период существования СССР были испробованы различные формы организации государственной экономики и даже предпринимались попытки совместить социализм с рынком. Экономические неудачи вынудили советское руководство в середине 1980-х гг. начать довольно радикальный отход от ортодоксального марксизма в рамках политики перестройки. Поэтому путь, который прошла советская экономика до начала перестройки, – поучительный для экономической теории опыт, демонстрирующий исторически ограниченные возможности командно-административного управления народным хозяйством.

В экономической истории СССР до 1985 г. можно выделить четыре этапа.

На *первом этапе* (1918–1921 гг.) была предпринята попытка непосредственно воплотить в жизнь марксистскую доктрину. Экономическая политика, позднее получившая название «военного коммунизма», была направлена на немедленную и принудительную ликвидацию частной собственности и «товарно-денежных отношений» (так в марксистской теории обычно называли рыночные отношения, инструменты и механизмы – деньги, цены, кредит и т. д.). На их место приходили отношения натурального обмена между предприятиями и бесплатное предоставление многих товаров и услуг населению (продуктовые пайки, бесплатный проезд в городском транспорте и т. д.). Большинство банков и других финансовых учреждений были закрыты. Сельскохозяйственная продукция насильственно изымалась у крестьян, получавших в обмен низкокачественные промышленные товары из города. Частная торговля, особенно «спекуляция» (перепродажа товаров с целью получения дохода) каралась очень жестоко.

Любопытно, что организационная база «военного коммунизма» была заложена еще в годы Первой мировой войны, когда царское правительство наладило государственную некоммерческую систему производства и поставок продукции для армии, а позднее Временное правительство учредило центральные государственные органы управления народным хозяйством.

«Военный коммунизм» в сочетании с Гражданской войной обернулся экономической катастрофой, которая поставила под угрозу Советскую власть. В этих условиях по инициативе Ленина в 1921 г. была провозглашена «новая экономическая политика» (НЭП), что стало началом *второго этапа* в развитии советской экономики.

Вводя НЭП, советское руководство не отказывалось от ортодоксально-марксистских представлений, но откладывало реализацию социалистических принципов до того времени, когда будет достигнута определенная стабилизация экономики. Поэтому были разрешены торговля, мелкое и среднее частное производство, наем работников, рыночное ценообразование, биржи, банки, иностранные концессии и другие механизмы и институты рынка. При этом государство сохраняло за собой «командные высоты», то есть полный контроль над тяжелой промышленностью. НЭП действительно способствовал оживлению экономики, развитию промышленности (преимущественно легкой), росту сельского хозяйства и некоторому подъему жизненного уровня народа. Замечательной заслугой хозяйственных руководителей тех лет была стабилизация финансов на основе денежной реформы и введения в обращение твердой валюты – червонца, который котировался на зарубежных рынках наряду с валютами ведущих западных стран.

Однако НЭП продолжался недолго – до конца 1920-х гг. Он был свернут потому, что объективно подрывал монополию партии на власть,

а также потому, что руководство страны взяло курс на форсированную индустриализацию и милитаризацию. Начался *третий этап* – период сталинской диктатуры, продолжавшийся с конца 1920-х гг. до 1953 г. *Сталинская система в наиболее полном виде воплотила сущностные черты социализма как особой экономической модели – тотальное господство государства и планирование всей хозяйственной деятельности.* В этот период экономическая деятельность велась исключительно на основе плановых заданий, которые исходили из политически обусловленных партийных требований и установок. Главной задачей было создание сильной армии. Поэтому в сталинский период основой советской экономики стала мощная военная промышленность. Сельское хозяйство подверглось принудительной коллективизации, т. е. фактически огосударствлению и превращению в часть командно-административной экономики.

Рыночные отношения, естественно, не находили места в сталинской системе. В частности, деньги не выполняли тех функций, которые им присущи в рыночной экономике. Исключение составляли только оплата труда и сфера потребления – покупка населением товаров и услуг, но и здесь способность денег выступать в качестве средства обращения была ограниченной из-за отсутствия многих товаров в открытой торговле и распространения всевозможных форм внерыночного распределения товаров и услуг. В остальных же сферах экономики деньги и связанные с ними финансово-ценовые инструменты (цены, кредит и т. д.) играли исключительно контрольно-учетную роль. Они служили для измерения продукции при выдаче плановых заданий и отчетности по плану, для измерения совокупного общественного продукта и других народнохозяйственных показателей, а также для дополнительного контроля за движением материальных ресурсов.

Как мы говорили, деньги и цены при социализме не оказывали влияния на экономические решения. Например, предприятие потребляло сырье, поставляемое определенным поставщиком, не потому, что оно было дешевле другого сырья, а потому, что так предписывалось государственным планом. Вообще для предприятия было важно не наличие денег на банковском счете, а своевременные поставки оборудования и поступление на склад сырья или полуфабрикатов для дальнейшей переработки. Из-за хронической нехватки оборудования, сырья, материалов и комплектующих именно материально-техническое снабжение в натуральной форме всегда было главной проблемой для руководителей советских предприятий. В условиях сталинской диктатуры эта проблема находила частичное решение за счет очень жесткого контроля за соблюдением плановой дисциплины, а также благодаря сравнительно узкой номенклатуре выпускаемой продукции. Но в дальнейшем, по мере ослабления административного контроля за экономикой и стремительного

усложнения производства, невозможность решить проблему связей между предприятиями командно-административными методами обусловила хроническую несбалансированность советской экономики.

В течение всего сталинского периода (естественно, за исключением военных лет) советская экономика поддерживала очень высокие темпы роста. В экономике произошли огромные структурные сдвиги – практически с нуля были созданы многие современные отрасли производства. В эти годы норма накопления, т. е. та доля национального дохода, которая идет не на потребление, а на инвестиции, официально составляла 25–27% (а на самом деле еще больше) и была самой высокой в мире.

Быстрое развитие экономики обеспечивалось также наличием практически неисчерпаемых запасов природных ресурсов, использованием рабского труда миллионов заключенных ГУЛАГа и жестокой эксплуатацией городского и особенно сельского населения. Современные исследователи отмечают, что основным законом сталинской экономики была *максимизация темпов роста за счет максимизации потребления всех видов ресурсов*. В природе сталинской модели – чрезвычайно высокая ресурсоемкость. Поэтому она может «работать», как правило, только в больших и богатых сырьем странах, например, в СССР и Китае, а в других государствах обычно силой поддерживается извне.

Сталинизм вызвал такое перенапряжение сил всего общества, что сразу после смерти диктатора новое руководство было вынуждено «ослабить гайки». В 1953 г. советская экономика вступила в *четвертый этап* – этап зрелого социализма и относительной стабильности – который продолжался до середины 1980-х гг.

Для этого периода характерен отход советского руководства от наиболее одиозных проявлений сталинизма – массовых репрессий, жестокой эксплуатации населения, закрытости от внешнего мира и т. п. К концу 1970-х – началу 1980-х гг. даже стал ослабевать стержень социалистической экономики – командно-административный контроль над производством и распределением. Но в течение всего периода советская экономика сохранила сущностные черты, заложенные при Сталине.

С середины 1950-х до середины 1960-х гг., в период правления Н. С. Хрущева, быстро росли новые отрасли промышленности, связанные с научно-техническим прогрессом, а также отрасли потребительского сектора. Но уже в это время народное хозяйство СССР столкнулось с исчерпанием ресурсной базы и потребностью в переходе к интенсивному типу развития. Поэтому на рубеже 1950-х и 1960-х гг. в научной печати началась дискуссия «о совершенствовании методов социалистического планирования», в центре которой стоял вопрос о том, как сочетать соблюдение общегосударственных интересов с инициативой и относительной самостоятельностью предприятий. Некоторые ученые, например, В.Новожилов, обращались к опыту НЭПа и заслужили признание в советской и зарубежной научной среде своим анализом работы государственных предприятий в рыночных условиях.

После смены советского руководства в 1964 г. эти дискуссии явились идейной основой для экономической реформы, начатой в 1965 г. по инициативе нового главы правительства А. Н. Косыгина. Реформа была призвана придать импульс социалистической экономике путем расширения хозяйственной самостоятельности предприятий и введения отдельных элементов рыночного механизма.

В основу работы предприятий был положен «хозрасчет». **Хозрасчет – это система управления, предусматривавшая самоокупаемость и самофинансирование социалистических предприятий.** Иными словами, предприятие должно было самостоятельно окупать свои затраты и зарабатывать средства на плановые капиталовложения путем производства и реализации продукции в соответствии с укрупненными заданиями государственного плана. Укрупненность плановых заданий состояла в том, что, за исключением важнейших видов продукции, задания выдавались в стоимостном выражении. Это давало предприятию возможность несколько варьировать выпуск продукции в пределах одной ассортиментной группы, например, делать выбор между производством спортивных и прогулочных велосипедов в зависимости от того, как легче выполнить план выпуска велосипедов по стоимости. Одним из важнейших плановых показателей стала прибыль от реализации продукции. Большую роль сыграла предоставленная предприятиям возможность оставлять часть прибыли для премирования работников, а также самостоятельно реализовать сверхплановую продукцию по повышенным ценам.

Такие изменения методологии планирования впервые позволили предприятию не только принимать самостоятельные решения (правда, в очень узких рамках) о номенклатуре выпускаемой продукции, но также искать выгодных для себя поставщиков и потребителей.

Это повысило роль цен в экономике, потому что государство получило возможность стимулировать предприятия к выпуску высококачественной и технически прогрессивной продукции с помощью надбавок к ценам. Однако на практике механизм цен работал неэффективно. Предприятия обеспечивали выполнение плана в стоимостном выражении и получение сверхплановой прибыли путем искусственного завышения цен – например, за счет преднамеренного повышения материалоемкости своей продукции. (Вот почему многие советские изделия 1960–1970-х гг. отличаются чрезмерным весом и габаритами. Пользуясь монопольным положением, предприятия легко навязывали такую продукцию потребителям).

Все же «косыгинская» реформа ускорила рост производства, способствовала повышению качества и расширению ассортимента продукции. Вторую половину 1960-х гг. многие специалисты считают «золотым

веком» советской экономики. Однако к концу 1960-х гг. реформа была свернута. Причина состояла не только в сопротивлении партийно-бюрократического аппарата, опасавшегося перехода контроля над экономикой в руки «менеджеров», но и антагонизма между планом и рынком, который обычно не допускает длительного сосуществования этих принципиально различных форм экономической координации.

Сворачивание «косыгинской» реформы прервало тенденции к росту советской экономики на основе интенсивного типа развития, то есть повышения эффективности использования ресурсов. Но в середине 1970-х гг. благодаря неожиданному скачку мировых цен на нефть и резкому увеличению экспорта жидкого топлива из СССР рост советской экономики возобновился. Как и до «косыгинской» реформы, экономика опять стала развиваться по экстенсивному типу – просто за счет увеличения объема используемых ресурсов, главным образом природных. Стремительное увеличение доходов от экспорта энергоносителей позволило компенсировать массовыми импортными закупками падающую эффективность экономики, низкое качество продукции и сокращение сельскохозяйственного производства. Приток нефтедолларов, таким образом, дал возможность советскому руководству отложить нежелательные для него реформы. Одновременно с этим эрозия плановой дисциплины и административного контроля при растущей несбалансированности экономики привела к возникновению **бюрократического рынка – торга между крупными управленческими структурами за распределение ресурсов и негласных товарообменных сделок между предприятиями.**

К середине 1980-х гг. советская экономика столкнулась с полным исчерпанием возможностей наращивания производства за счет дополнительного вовлечения природных и трудовых ресурсов, а также с падением доходов от экспорта энергоносителей. Особенно тревожным для советского руководства стало растущее отставание от Запада в научно-технической и военной областях. СССР потерял положение второй экономической державы мира, уступив это место Японии. В этих условиях необходимость глубоких реформ в СССР стала для всех очевидной.

Почему перестройка потерпела неудачу? Приход М. С. Горбачева к власти в 1985 г. открыл путь для назревших перемен. Однако новый экономический курс сформировался не сразу, потому что руководство не имело четкой концепции реформ. В 1985–1986 гг. предпринимались усилия по наведению порядка, контролю за качеством, ускоренному развитию машиностроения, которые имели характер краткосрочных кампаний.

В 1986–1987 гг. Горбачев выступил с инициативой глубоких реформ в рамках политики перестройки советской системы. Предприятия получили значительно больше прав в определении объема, ассортимента продукции и цен на нее. Для поощрения замены руководящих кадров была разрешена выборность руководителей. В духе «самоуправленческого социализма» предпринимались даже попытки предоставить трудовому коллективу возможность влиять на решения администрации через выборные Советы трудовых коллективов, но они не получили развития, так как были фактически придатками администрации и не могли изменить положение дел на предприятиях. Впервые официально заговорили о пагубности сверхмонополизации советской экономики. С целью передачи высоких технологий из военно-промышленного комплекса в гражданское производство была разработана программа конверсии.

Разрушив один из важнейших догматов советской экономической идеологии – государственную монополию внешней торговли, – правительство разрешило многим предприятиям самостоятельно выходить на внешний рынок. Примечательно, что из-за нереалистичности официального валютного курса пришлось ввести специальные коэффициенты к обменному курсу, обеспечивавшие коммерческую рентабельность внешнеторговых операций. Искаженность стоимостных показателей в советской экономике была настолько велика, что потребовалось установить 3 тыс. коэффициентов. На практике это означало, что почти для каждого товара, обращавшегося во внешней торговле СССР, применялся индивидуальный валютный курс.

Впервые с 1920-х гг. граждане получили право легально заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью и организацией кооперативов.

Однако, эти и другие преобразования не привели к улучшению функционирования экономики. Напротив, началась дестабилизация народного хозяйства. *Сказались накопленные за несколько десятилетий диспропорции, начавшийся распад единого экономического пространства и постепенная утрата руководством страны политического авторитета и административных рычагов управления.*

Ослабление государственного контроля над экономикой, не компенсированное дисциплиной рынка, вело к росту цен, стремительному нарастанию межотраслевых дисбалансов (несоответствий объема производства между смежными отраслями), «вымыванию» дешевого ассортимента из торговли и разрыву между товарной массой и массой денег в обращении. Последнее было связано с тем, что предприятия и население сумели увеличить денежные доходы благодаря ослаблению контроля государства за хозяйственной деятельностью, между тем как рост объема производства стал замедляться.

В 1990 г. был впервые официально зарегистрирован абсолютный спад производства. Прирост ВВП, еще в 1989 г. составлявший 3%, сменился сокращением ВВП на 2,3%. В 1991 г. СССР вплотную приблизился к экономической катастрофе: ВВП упал на 17%.

Экономический и политический кризис привел к быстрой инфляции

и полному развалу государственных финансов. Прежде «скрытая», подавленная инфляция, которая проявлялась в нехватке товаров при стабильном уровне административно устанавливаемых цен, превратилась в открытую инфляцию в условиях начавшейся либерализации цен. В 1990 г., когда государство еще пыталось регулировать значительную часть цен, темпы инфляции составили 6%, а в 1991 г. – уже 152%. Сокращение производства и резкое ослабление финансовой дисциплины вызвало огромный дефицит бюджета в размере 8% ВВП в 1990 г. Но уже на следующий год дефицит стал катастрофическим, достигнув 26% ВВП. При этом государство практически не имело возможностей для покрытия дефицита, кроме эмиссии денег. Поэтому возникло чрезвычайно опасное явление **денежного навеса – перенасыщения экономики деньгами относительно номинального ВВП**, которое провоцировало быстрый рост цен в условиях их спонтанной либерализации.

В декабре 1991 г. СССР, а вместе с ним и советская экономическая система, прекратили существование. Перестройка закончилась неудачей не только из-за застарелых проблем советской экономики, которые вырвались наружу после ослабления административного контроля, и отсутствия последовательно реализуемой концепции реформирования. **Развал советского народного хозяйства на рубеже 1980-х и 1990-х гг. продемонстрировал решающую роль институционального фактора** – иными словами, состояния государства, общественных институтов, законодательства и правопорядка, – в процессе экономических перемен. В последние годы существования СССР государственная власть утратила способность собирать налоги, контролировать денежную массу и обеспечивать соблюдение хозяйственного законодательства. Реформы потеряли управляемость. Это обернулось тем, что после ослабления командно-административной системы наступил экономический хаос. Между тем, в самых либеральных рыночных экономиках государство строго контролирует соблюдение и изменение «правил игры» – принципов и условий экономической деятельности, – а в процессе глубокого реформирования экономической модели это требование к государству становится особенно актуальным.

§ 3. Причины упадка и краха социалистической экономики

Отвергая принципы рынка и демократической организации общества, социализм выдвигал вместо них внешне привлекательные идеи, которые позволили знаменитому философу и экономисту Ф. Хайеку охарактеризовать социалистическое общество как общество,

являющееся результатом «замысла». Иными словами, важнейшую черту социализма Хайек видел в том, что мы назвали выше сознательным регулированием жизни общества и каждого человека со стороны государства.

В разрезе экономической практики это не что иное, как планирование народного хозяйства. Идея планирования в первом приближении может действительно выглядеть весьма убедительной. Нельзя отрицать реальных достижений плановой советской экономики, особенно в 1930–1970-е гг. – создание мощной промышленности и сильной армии, позволившей победить в войне, огромные социальные сдвиги, развитие науки, первенство в космосе, обретение статуса сверхдержавы и т. д.

Но *своими успехами социализм обязан огромной концентрации усилий и ресурсов на развитии тяжелой и военной промышленности, государственному принуждению и эксплуатации*, потому что на всем протяжении советской истории народное хозяйство отличалось крайней неэффективностью, несбалансированностью, низким уровнем жизни, а в последние десятилетия – и отторжением научно-технического прогресса.

Например, в послевоенный период потребление сырья и энергии на единицу конечного продукта в СССР превосходило аналогичный показатель по США в полтора – два раза. Средний срок строительства промышленного предприятия составлял около 15 лет по сравнению с менее чем двумя годами в США. В 1960–1980-е гг. как минимум 15% рабочей силы в промышленности было избыточным – администрация предприятий держала их «на всякий случай» или не имела возможности уволить. Избыточной была и примерно одна треть выпускаемой промышленной продукции – это значит, что она не нашла бы потребителя в нормальных рыночных условиях из-за низкого качества, стремления предприятий иметь резервы на случай перебоя в поставках или просто из-за несовпадения спроса и предложения.

Всё же наиболее характерной чертой советской системы было не избыточное производство, которое лишь отражало нерациональность и несбалансированность экономики, **а хронический дефицит – постоянная нехватка сырья, материалов, оборудования и готовой продукции производственно-технического и потребительского назначения**. Хронический дефицит был вызван не столько ошибками в планировании (что, безусловно, имело место), сколько неравновесной природой советской экономической системы. В отличие от рыночного хозяйства, которому, как известно, внутренне присуще стремление к равновесию, государственному социализму внутренне присуще устойчивое превышение спроса над предложением. Это явление глубоко изучено венгерским ученым Яношем Курнаи.

Корнаи объяснил, что социалистические предприятия не несли фи-

нансовой ответственности за свою хозяйственную деятельность, в том числе – за соотношение затрат и результатов. Ведь социалистическое предприятие не знало конкуренции и банкротств. Поэтому руководители предприятий стремились получить от государства как можно больше ресурсов, чтобы облегчить себе выполнение плана. Инвестиционный спрос поддерживался на высоком уровне и ввиду стремления предприятий иметь запасы, крайне необходимые в условиях неустойчивого материально-технического снабжения. Государство было не в состоянии контролировать обоснованность запросов предприятий и удовлетворяло заявки, чтобы не допустить срыва в выполнении плановых заданий. Это явление получило название **мягких бюджетных ограничений – возможности для предприятий тратить больше, чем оно зарабатывало, за счет бюджетного финансирования.** Кроме того, гарантированное получение доходов предприятиями и населением, не зависящее от результатов деятельности, вело к устойчивому превышению денежной массы над товарной. При фиксированных ценах, не балансирующих спрос и предложение, это предопределяло постоянную нехватку продукции.

Порочность советской системы особенно ярко проявилась в 1970–1980-е гг., когда СССР не смог в массовом порядке освоить достижения научно-технической революции (НТР) и *тем самым проиграл историческое соревнование с капитализмом.* Только в оборонных отраслях, которые пользовались абсолютным приоритетом в снабжении ресурсами, оборудованием и кадрами, Советскому Союзу удавалось сохранять научно-технический паритет. В остальных же отраслях предприятия не только не были заинтересованы в использовании новой техники, но и активно сопротивлялись этому, потому что любая реорганизация производства мешала выполнять план. Не случайно в СССР получил распространение термин «внедрение», имевший смысловой оттенок насильственного навязывания промышленности достижений НТР. *Советская экономическая система отторгала научно-технический прогресс.* Другая причина отставания в НТР состояла в крайней неповоротливости советских предприятий, которые не имели права и возможности без длительных бюрократических согласований менять технологию или ассортимент.

Опасаясь утраты контроля над народным хозяйством, советское руководство упорно отгораживало страну от мирового хозяйства. СССР был лишен такого важного фактора современной хозяйственной жизни, как интернационализация экономики, свободное перемещение капиталов, рабочей силы и научно-технических знаний между странами, использование преимуществ международного разделения труда.

Все это оборачивалось растущим отставанием от США и других стран с рыночной экономикой, замедлением научно-технического прогресса и крайне низким уровнем жизни населения. Согласно оценкам, в

1980 г. ВНП СССР на душу населения составлял только 37% от показателя США. По мнению ряда исследователей, в начале 1980-х гг. прекратился и реальный рост советской экономики – в дальнейшем статистика регистрировала увеличение совокупного производства только за счет скрытого роста цен.

Итак, какое же наследие оставила командно-административная система современной переходной экономике России? В самом общем плане можно указать на следующие особенности советской экономики, которые делают ее реформирование особенно трудным:

– отсутствие институтов частной собственности и предпринимательства;

– абсолютное доминирование государства в хозяйственной жизни;

– очень высокая монополизация всей хозяйственной деятельности и полное отсутствие конкуренции;

– отсутствие коммерческих банков, финансовых и валютных рынков;

– изолированность от мировых экономических и научно-технических процессов;

– огромные межотраслевые диспропорции (крайняя неравномерность развития отдельных секторов и/или отраслей народного хозяйства);

– доминирование в структуре производства очень крупных, негибких и технически устаревших предприятий.

Одного перечисления недостатков советской экономики недостаточно для ответа на кардинальный вопрос: возможно ли было исправить положение путем совершенствования планирования? Можно ли было найти такой набор плановых показателей и наладить учет и контроль таким образом, чтобы добиться от предприятий высокого качества и технического уровня продукции, быстрого реагирования на меняющиеся нужды народного хозяйства и населения? Иными словами – может ли в принципе успешно развиваться государственный социализм?

Чтобы понять, почему ответ на эти вопросы может быть только отрицательным, необходимо вспомнить принципы координации в экономических системах (см. гл. 4).

Система представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов – обособленных экономических агентов, принимающих решения (фирм, предприятий, индивидов и самого государства). Координация между экономическими агентами осуществляется по вертикали (иерархично) и/или по горизонтали. Вертикальная координация предусматривает передачу распоряжений сверху вниз и отчета о выполнении распоряжений – снизу вверх. При горизонтальной координации агенты вступают во взаимодействие, преследуя свои цели, которые не совпадают с целями других агентов. Поведение агентов становится результатом компромисса между несовпадающими или антагонистическими целями.

Горизонтальная координация – господствующий тип координации в рыночной экономике. Экономические агенты легко вступают друг с другом в экономическое взаимодействие, достигая согласованности действий, которая устраивает обе стороны. Тогда развитие всей экономической системы можно, с известной долей условности и упрощения, представить как некую результирующую линию взаимодействий всех агентов. Понятно, что такая система будет отличаться высокой степенью координации между элементами – а значит, будет близка к оптимуму в распределении ресурсов, сбалансированна и эффективна.

Социализм попытался полностью заменить этот тип координации вертикальной координацией. Советская экономика опиралась почти исключительно на государственное принуждение и иерархическое («сверху вниз») управление. Между предприятиями как главной формой экономических агентов при социализме почти не было горизонтальных связей – чаще всего такие связи преследовались государством.

Как известно, передача распоряжений и иных информационных сигналов по иерархической вертикали в обоих направлениях всегда сопровождается «трением» – трансакционными издержками. Это издержки не собственно по передаче информации, которые при современной технике невелики, а по сбору информации, анализу, оценке ее достоверности, принятию решений, передаче решений «вниз» через несколько промежуточных звеньев и (вероятно, самое трудное) контролю за исполнением решений. Есть и другие формы трансационных издержек в иерархической экономической системе.

Прямые и обратные информационные сигналы могут искажаться или вообще не доходить до адресата. При этом даже при наличии самых современных средств связи и переработки данных остается проблема объективности исходной информации, поступающей «снизу», так как руководители стремились искажать ее в своих интересах (например, занижать производственные возможности или завышать нормы расхода сырья). Плановики пытались бороться с этим – в частности, путем установления нормативов расхода материальных ресурсов и труда на единицу продукции – но были не в состоянии проконтролировать соблюдение нормативов. Ведь для современного производства характерны чрезвычайно сложные связи. Например, чтобы принять решение о дополнительном производстве одежды, работник плановых органов должен был учесть не только планы по выпуску тканей, красок и пуговиц, но – в идеальном случае – даже по выпуску стали для корпусов ткацких станков, меди для электромоторов ткацких станков и по выпуску многих других видов продукции.

С развитием электронно-вычислительной техники в середине 70-х гг. была предпринята попытка решить проблему переработки огромного

массива информации с помощью внедрения ЭВМ в планирование на различных уровнях. Но даже ЭВМ не могли справиться с этой задачей, не говоря о том, что им в принципе не под силу решить проблему достоверности исходной информации.

Наконец, даже объективная информация, поступающая в плановые органы для принятия решений, в современную эпоху устаревает необычайно быстро. Стремительно меняются спрос и другие условия производства. Возникают новые технологии, которые не могут быть заранее спрогнозированы и включены в план.

В свете этих соображений становится понятным, что *государственный социализм мог более или менее успешно функционировать только в исторически короткий период господства в экономике тяжелой промышленности, сочетавшегося с возможностью использовать практически неисчерпаемые ресурсы для производства ограниченного ассортимента продукции и опираться на жесткое принуждение и контроль*. Но для нынешней эпохи экономичных и наукоемких производств экономика советского типа непригодна. Трансакционные издержки управления такой экономикой настолько велики, что даже самая изощренная и технически оснащенная система планирования оказалась не в состоянии преодолеть низкую эффективность советского народного хозяйства и его неспособность к внутренним изменениям в постоянно меняющемся современном мире.

Основные понятия:

Командно-административная система (командная экономика)	command economy
Государственный план	state plan
Дефицит	shortage
Хозрасчет	(*не имеет аналога на английском языке*)
Бюрократический рынок	bureaucratic market
Денежный навес	monetary overhang

Глава 30. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

«[В коммунистическом мире] люди живут в клетках, отгороженные от опасных и диких зверей...Они мечтают о красоте джунглей. Вдруг неожиданно дверцы распахиваются... Но не успев выбежать из клеток, они начинают замечать, что джунгли полны змей, пиявок, тигров, крыс... все эти создания также вольны следовать своей природе. Где же все-таки лучше жить – в джунглях или снова в зоопарке? Ясно, что компромисс здесь невозможен».

Милош Форман

§ 1. Что такое переходный период?

На рубеже 1980-х и 1990-х гг. почти во всех социалистических странах сменился политический строй. Перед новыми общественными силами, пришедшими к власти, встала задача проведения глубоких реформ, направленных на преобразование социалистических стран в демократические государства с рыночной экономикой.

Точкой отсчета демократических и рыночных реформ в России принято считать начало 1992 г., когда новое российское правительство после подавления августовского путча 1991 г. и распада СССР приступило к радикальным преобразованиям общественно-политического устройства и экономики нашей страны.

Время от начала преобразований политико-экономической системы бывших социалистических стран до формирования устойчивых и эффективных институтов демократического общества и рыночной экономики называют переходным периодом.

Переходный период в экономике – это исторически непродолжительный отрезок времени, в течение которого завершается демонтаж административно-командной системы и формируется система основных рыночных институтов. Этот отрезок времени часто называют еще периодом постсоциалистической, или *посткоммунистической, трансформации.* Естественно, что экономическая трансформация является частью глубоких, обычно принципиальных изменений в обществе – в политическом и государственно-административном устройстве, в социальной сфере, в идеологии, во внутренней и внешней политике.

Постсоциалистическую трансформацию переживают Россия, другие страны СНГ, прибалтийские государства и страны Восточной Европы, включая балканские государства. Таким образом, постсоциалистическая трансформация охватывает почти всю территорию бывшего СССР и возглавляемого им социалистического лагеря. От постсоциалистической трансформации следует отличать *посттоталитарную трансформацию* – реформы в Китае и Вьетнаме, которые предусматривают контролируемое расширение роли рынка в экономике при сохранении власти коммунистических партий и других общественно-политических атрибутов социализма.

Теоретическими вопросами реформ занимается **транзитология – наука о переходном периоде.** Это сравнительно новая область социальных наук. Она возникла в 1970-е гг. как наука о переходе от тоталитарного или авторитарного режима к демократии и рынку. Сегодня в центре внимания транзитологов – проблемы преобразований в постсоциалистических странах.

Рассмотрим определение переходного периода подробнее. Что понимается под исторически непродолжительным периодом времени, необходимым для постсоциалистической трансформации? Большинство ученых считает, что для формирования устойчивых и эффективных демократических и рыночных институтов постсоциалистическим странам требуется 10–15 лет. Действительно, в наиболее развитых восточноевропейских государствах – Венгрии, Польше и Чехии – экономическая трансформация завершится в ближайшие годы, так что весь переходный период займет примерно 10 лет. Но в других странах реформы идут гораздо труднее. В России, с учетом обвала экономики в августе 1998 г., экономические реформы растянутся до конца первого десятилетия XXI века.

Начало переходного периода чаще всего связано с утратой государственной власти прежними коммунистическими партиями, прекращением функционирования прежних законодательных и исполнительных органов и приходом к власти новых, некоммунистических политических сил. (Под новыми силами мы имеем в виду новые организации – партии, правительства, парламенты, – хотя в них может быть представлено немало деятелей старого режима). Таким образом, началом переходного периода является смена политического строя, которая служит необходимым условием для осуществления принципиальных рыночных преобразований в экономике.

Смена строя может протекать по-разному. Например, в Венгрии некоммунистические силы пришли к власти в 1989 г. в результате мирных парламентских выборов. Во многих других странах Восточной Европы

(Польша, Чехословакия, Болгария) изменение политического строя в 1989–1990 гг. сопровождалось демонстрациями и забастовками, но в основном носило все-таки мирный характер. Но в Румынии борьба с прежним режимом вылилась в вооруженное восстание. В нашей стране смена власти в 1991 г. произошла тоже после драматических событий – подавления августовского путча, распада СССР, самороспуска Верховного Совета и вынужденного отказа Президента СССР от власти.

Демонтаж большинства механизмов и организаций административно-командной системы происходит довольно быстро. Как правило, эти механизмы и организации в последние годы существования командно-административной системы находятся в глубоком кризисе. Например, государство утрачивает способность планировать народное хозяйство или централизованно устанавливать цены. Поэтому в определении переходного периода мы говорим именно о завершении демонтажа социалистической экономики, который обычно приходится на первые месяцы после смены политического строя.

Новые экономические институты начинают формироваться уже в недрах командно-административной системы на этапе ее разложения, вытесняя старые институты. Например, в нашей стране на рубеже 1980-х и 1990-х гг. возникли частные предприятия, товарные биржи, валютный рынок и т. д. Поэтому после смены политического строя те организации, которые осуществляли функции государственного управления экономикой, просто прекращают свое существование, распускаются распоряжениями государственной власти или преобразуются в новые органы. Так, большинство экономических министерств и ведомств бывшего СССР превратились в коммерческие органы, занимающиеся координацией деятельности бывших подчиненных предприятий и продвижением их продукции на рынке.

Одной из основных и относительно простых форм демонтажа прежней системы выступает либерализация. Это, например, либерализация цен, означающая разрешение предприятиям самостоятельно устанавливать цены на свою продукцию, или либерализация внешней торговли, то есть отмена прежней государственной монополии внешней торговли.

Однако относительная простота либерализации экономики, а также преобразования административных ведомств в новые структуры, способные функционировать в рыночной системе, не означает быстрого и легкого избавления от наследия социализма. Напротив, в ходе реформ основная трудность как раз и состоит в том, чтобы преодолеть те негативные черты, которые характеризовали социалистическую экономику (мы говорили о них в гл. 29): абсолютное доминирование государства в хозяйственной жизни, монополизм, несбалансированность, преобладание крупных технически устаревших предприятий и т. д. Ниже, рассматривая концепции постсоциалистической трансформации, мы вернемся к вопросу о роли и возможностях либерализации как инструмента реформ, поскольку этот вопрос имеет большое теоретическое и прикладное значение.

Если начало переходного периода довольно легко датировать по определенным политическим и экономическим событиям, то завершение трансформации не имеет столь выраженных признаков. Поскольку ни в одной из постсоциалистических стран трансформация еще не закончилась, то по этому вопросу можно высказать лишь теоретические предположения.

О завершении переходного периода можно говорить только тогда, когда реформы достигнут целей, поставленных обществом.

В начале переходного периода многие предполагали, что в России сложится экономика, основанная преимущественно на частной собственности и конкуренции и похожая, таким образом, на экономическую систему США. Однако практика показала, что вопрос о конечной цели трансформации гораздо сложнее. Россия должна вписаться в передовые универсальные социально-экономические тенденции («мегатренды»), но особенности ее исторического опыта при этом нельзя сбрасывать со счета.

Очевидно одно: Россия должна развиваться по пути рыночного и демократического государства. *Рынок глубоко связан с демократией.* Эта связь обусловлена, во-первых, тем, что частный собственник должен видеть в государстве не противника, а союзника и покровителя, способного защитить его права собственности. Незыблемость прав собственности снижает трансакционные издержки, позволяет собственнику развивать свое дело на основе долгосрочной стратегии и выпускать продукцию с низкими издержками и высокой конкурентоспособностью. Поэтому стабильный демократический режим – важная предпосылка формирования эффективной экономики. Во-вторых, демократия обеспечивает такие условия, при которых важные государственные решения принимаются в интересах большинства и, следовательно, благоприятствуют тем направлениям и сферам экономической деятельности, которые являются наиболее важными для народного хозяйства на каждый данный момент времени.

Если следовать тезису о том, что трансформация российской экономики должна соответстововать мегатрендам и, таким образом, сближать Россию с передовыми социально-экономическими системами нашего времени, то вполне логично задаться вопросом об отличительных признаках таких систем. Опыт ведущих стран показывает, что такой системой, обеспечивающей высокую эффективность экономики, динамичность развития и высокое качество жизни, является социальная рыночная экономика. **Социальная рыночная экономика представляет со-**

бой особый тип рыночной системы, который предусматривает активное участие государства в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. При всем разнообразии национальных экономических систем определяющие черты социальной рыночной экономики присущи всем передовым государствам нашего времени, и это не случайно, а обусловлено потребностями современного этапа развития человеческой цивилизации, которая предъявляет очень высокие требования к уровню образования работников, их творческому потенциалу, партнерству между различными социальными группами и состоянию окружающей среды. Поэтому формирование основ социальной рыночной экономики является конечной целью постсоциалистической трансформации в России. Оно станет завершением переходного периода в нашей стране.

§ 2. Концепции переходной экономики

В теории и практике проведения рыночных реформ сложились две противостоящие друг другу концепции. Одна из них называется «градуализм» (от английского слова «gradual» – постепенный), а вторая – «шоковая терапия». Выражение «шоковая терапия» заимствовано из медицины и не является строгим научным термином для обозначения экономических процессов. Однако оно удачно описывает характерные особенности радикальных рыночных преобразований и поэтому широко употребляется в экономической литературе.

Градуализм – это экономическая концепция, которая предполагает проведение медленных, последовательных реформ и отводит государству главную роль в формировании рынка. Сторонники этой концепции считают, что для создания рынка государство должно постепенно заменять элементы командно-административной экономики рыночными отношениями. По мнению градуалистов, это позволит смягчить процессы преобразований и избежать резкого снижения производства и жизненного уровня населения.

Яркий образец градуализма – реформы в Китае. Хотя эта страна, как мы уже писали, относится к посттоталитарному типу, китайский опыт настолько удачен, что может служить образцом для подражания и в постсоциалистических государствах.

С начала 1980-х гг. Китаю удается поддерживать высокие темпы развития, примерно 10% прироста ВВП в год. Китай уже вошел в десятку ведущих государств мира и в ближайшие годы может догнать передовые страны Запада.

Китайское руководство придерживается крайне прагматичного подхода. Оно поощряет рыночные отношения там, где это возможно, и сохраняет государственный контроль там, где считает это необходимым. Политическая стабильность, способность создать благоприятные условия для предпринимательства в сочетании с дешевой рабочей силой привлекают в Китай иностранный капитал, вложивший сюда за годы реформ более 300 млрд. долларов. Это в пятнадцать – десять раз превышает накопленный объем иностранных инвестиций в Россию. Очень удачным решением оказалось создание свободных экономических зон в приморских провинциях Китая, где иностранцы на льготных условиях открывают новые производства с использованием китайского сырья, материалов и рабочей силы.

В то же время тяжелая промышленность, которую гораздо труднее перевести на рыночные рельсы, остается государственной. Проводя постепенную реформу госпредприятий, например, разрешая им выпускать акции, правительство в то же время не допускает их развала и сохраняет бюджетное финансирование. Китайские специалисты признают, что убыточные и неповоротливые предприятия тяжелой промышленности не станут конкурентоспособными, и в обозримом будущем их придется закрывать. Однако они считают, что государство по мере возможности должно субсидировать их с тем, чтобы кризис тяжелой промышленности не повлек за собой опасных экономических и социальных последствий.

Китайский опыт безусловно заслуживает внимания. Его ценность состоит прежде всего в том, что китайскому руководству удается совмещать реформы с быстрыми темпами роста экономики. Добиться такого сочетания всегда трудно, потому что в период реформ «переналадка» экономических механизмов обычно ведет к сбоям в работе предприятий.

Успех преобразований в Китае в решающей степени связан с наличием огромного слоя мелких предпринимателей в городе и в деревне. Снятие ограничений на индивидуальную трудовую деятельность в начале 1980-х гг. позволило в очень короткие сроки оживить торговлю, сельское хозяйство и мелкое производство. В свою очередь это дало толчок для более крупных предпринимательских структур, обладающих капиталом для дальнейшего расширения дела. Большую роль сыграло привлечение иностранного капитала и коммерциализация государственных предприятий.

Нетрудно увидеть, что китайские реформы проводятся в благоприятных условиях политической стабильности, когда государство имеет возможность добиться исполнения своих решений. В чем причины этой стабильности, отличающие преобразования в Китае от реформ в России? Во-первых, в Китае пока нет движения к политической демократии и связанного с ней столкновения интересов и мнений, а сохраняется власть Коммунистической партии. Во-вторых, благодаря национальной и культурной гомогенности (однородности) общества Китай почти не

сталкивается с проблемами национального сепаратизма и противоречий между Центром и регионами. Очевидно, что такое положение дел сильно отличается от ситуации в России. Поэтому в нашей стране китайский опыт в целом невоспроизводим, хотя отдельные его элементы могли бы найти здесь использование.

Обратимся к концепции «шоковой терапии».

«Шоковая терапия» – это экономическая концепция, которая считает инструментом формирования рынка и антиинфляционной политики одномоментную либерализацию цен, резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета. Она основана на идеях монетаризма, современного варианта либеральной рыночной теории, который был разработан американским ученым, лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридманом и его последователями.

Монетаризм исходит из того, что рынок – это самая эффективная форма экономической деятельности. Рынок способен к самоорганизации. Поэтому монетаристы утверждают, что преобразования переходного периода должны происходить с минимальным участием государства. Действительно, как показывает теория общественного выбора (см. гл. 17), государство не есть некий абстрактный институт. Оно возглавляется конкретными людьми, которые заинтересованы в сохранении своего социального статуса и потому не расположены к тому, чтобы допустить автономное функционирование экономики.

Исходя из этих соображений, монетаристы делают очень большой упор на либерализацию экономики, полагая, что это обеспечит самоорганизацию рынка. В самом деле, опыт переходных экономик подтверждает тезис неоклассической теории о том, что хозяйствующие субъекты (фирмы, предприниматели) в ходе рыночного обмена создают рыночные нормы и организации (институты) без всякого вмешательства государства. Например, товарные биржи и посреднические компании, многие частные компании и банки, а также неформальные кодексы ведения бизнеса возникли исключительно по инициативе самих предпринимателей. Вместе с тем современная теория говорит о возможности возникновения и *устойчивого существования* институтов, пагубных для экономики, например, преступных сообществ или неэффективных форм производства и торговли. Кроме того, саморазвитие рынка на основе либерализации требует очень длительного времени. Поэтому либерализации недостаточно; она должна дополняться мерами поддержки и развития рыночных институтов со стороны государства.

Согласно монетаристской доктрине, главная задача государства в переходный период – поддержание устойчивости финансовой системы, поскольку без стабильной денежной единицы рынок существовать не может. Поэтому борьба с инфляцией – стержень монетаризма.

Финансовая политика правительства в период «шоковой терапии»

направлена на обеспечение так называемых жестких бюджетных ограничений, которые должны сменить мягкие бюджетные ограничения, характерные для социализма (см. гл. 29). **Жесткие бюджетные ограничения означают, что предприятия могут тратить только то, что заработают сами, не рассчитывая на получение денег от государства.** Что касается огромных тягот для населения от резкого удорожания жизни, то монетаристы считают, что период высоких цен лучше пройти быстро, чем растягивать финансовую стабилизацию на долгие годы.

В наиболее последовательном виде эта доктрина была реализована в Польше в 1990–1991 гг. первым некоммунистическим правительством под руководством Лешека Бальцеровича. Польскому руководству удалось за два – три года подавить инфляцию. Укрепление денежной системы в сочетании с бурным развитием частного сектора и притоком иностранных инвестиций позволило Польше всего через три – четыре года после начала «шоковой терапии» войти в стадию экономического роста.

Недолгая история переходной экономики показывает, что *почти все постсоциалистические страны в той или иной степени руководствовались доктриной «шоковой терапии».* В некоторых странах – например, в Польше, Чехии и Эстонии – этот опыт был вполне успешен.

В России радикальную экономическую реформу начало в 1992 г. либеральное правительство, исповедовавшее идеи монетаризма и «шоковой терапии». *Но подлинной «шоковой терапии» в нашей стране никогда не было.* Как отмечалось выше, «шоковая терапия» предполагает бездефицитный бюджет, тогда как на протяжении 1992–1998 гг. бюджет ежегодно сводился с дефицитом 5–10% ВВП. Кроме того, правительство не ограничивало заработную плату, что привело к возникновению классической инфляционной спирали «цены – заработная плата». С середины 1992 г. государство увеличило эмиссию денег и расширило кредитование народного хозяйства. Все это растянуло финансовую стабилизацию в России на четыре года, что, естественно, совершенно не укладывается в концепцию «шоковой терапии».

Выбор, который большинство стран с переходной экономикой делают в пользу «шоковой терапии», обусловлен объективными факторами. На начальном этапе переходного периода обычно нет условий для постепенных преобразований, направляемых государством. Денежный навес, стремительная инфляция и развал экономики в этот период сопровождаются распадом старых органов государственного управления, что делает едва ли возможным осуществление последовательного экономического курса. Только немногие страны, обеспечившие плавный переход от государственности советского типа к новому демократическому государственному устройству или, напротив, подобно Китаю сохранившие нетронутыми государственные институты, сумели обеспечить последовательность и постепенность рыночных преобразований.

Обобщая опыт первых лет реформ, ученые пришли к выводу, что выбор концепции трансформации во многом зависит от исходного состояния дел в стране. Но при любом варианте проведения реформ огромное значение имеет *сила государственных институтов*, т. е. способность государства, после начального этапа распада старых органов управления и создания новых органов, добиваться осуществления выбранной экономической политики.

Это справедливо не только для градуалистской, но и для либеральной концепции, реализация которой требует болезненных реформ в системе государственных расходов, энергичных усилий по сбору налогов, защиты прав собственности, противодействия обороту незаконных платежных средств (в том числе иностранной валюты) и утечке капитала, борьбы с коррупцией и других действий государства. (Отметим, что вопреки распространенному мнению, либеральное государство чрезвычайно жестко и последовательно в защите закона и прав граждан; его либеральная природа проявляется не в безвластии, а в невмешательстве в те сферы общественной и экономической жизни, где предпочтительна частная инициатива). Слабость государственного управления в России явилась одной из главных причин неудачного хода реформ, первоначально опиравшихся на либеральные принципы.

§ 3. Закономерности переходного периода

Среди многочисленных изменений, происходящих в переходный период, некоторые носят необходимый, неизбежный характер и поэтому могут рассматриваться как закономерности. Их три:

– утрата государством функций единоличного распоряжения экономическими ресурсами;

– бюджетный кризис;

– трансформационный спад.

Как видим, эти закономерности носят в основном отрицательный характер и находят выражение в кризисах. Это связано с тем, что в переходный период экономика переживает чрезвычайно болезненные перемены. Но только осознание неизбежности этих кризисов и их быстрое преодоление дает возможность создать рыночную экономику.

Главная закономерность переходного периода – *утрата государством функций единоличного распоряжения ресурсами.* Как известно, в период командно-административной системы государство было единственным собственником и всесильным распорядителем всех материальных богатств общества. Теперь значительная часть имущества переходит в частную собственность, и государство теряет монопольную власть на принятие экономических решений.

Это ведет к принципиальным изменениям положения государства в экономике. Оно имеет три основных аспекта.

Первый аспект состоит в следующем. Трансформация должна привести к такому положению, при котором *государство, будучи источником экономического законодательства, действует согласно установленным им же законам.* Это значит, что после принятия закона все государственные органы должны руководствоваться законом и в случае нарушения подвергаться санкциям – подобно частным компаниям и гражданам. Если иное не оговорено в законе, то государственные органы и государственные предприятия должны действовать по тем же правилам, что и остальные субъекты рынка. Например, при нарушении условий поставки товара потребителю государственные предприятия должны нести такие же санкции, как и частные компании.

Включенность государства *наряду* с гражданами и организациями в правовую систему, регулирующую жизнь всего общества – одно из величайших достижений западной цивилизации, обеспечившее независимость субъектов рынка, а тем самым – полноценное функционирование рыночного механизма.

Вторым аспектом изменения положения государства является формирование нового инструментария для воздействия государства на экономику. Конечно, в любой, даже самой либеральной экономике, государство не должно оставаться пассивным наблюдателем. Но если в плановой системе экономическое управление осуществлялось за счет принудительных и адресных распоряжений, то в рыночной системе государство располагает гораздо более мощным и гибким инструментарием финансового регулирования. Речь идет о том, чтобы воздействовать на поведение всей массы субъектов рынка с помощью денежных, налоговых, валютных и иных финансовых регуляторов. Сила этого типа регулирования состоит в том, что оно в принципе допускает гораздо меньше льгот и исключений, чем план.

Третьим аспектом является необходимость компенсации фиаско, или провалов, рынка. Это заставляет государство заниматься некоторыми производственными функциями, а также финансировать социальную сферу, фундаментальную науку, охрану окружающей среды.

Воздействие государства на экономику, особенно через систему финансовых регуляторов, требует создания новых для постсоциалистических стран экономических механизмов и глубокой реформы действующих механизмов. В противном случае постсоциалистическое государство теряет способность выполнять те функции, которые присущи государству в рыночной экономике. Это может провоцировать кризисы в переходной экономике, которая и без того переживает трудные времена. Например, нереформированность бюджетной системы в России, как будет показано ниже, послужила в конечном итоге причиной обвала экономики в августе 1998 г.

Вторая закономерность переходного периода – бюджетный кризис. Он тесно связан с изменением положения государства в экономике.

За десятилетия господства командно-административной системы в нашей стране созданы мощная промышленность, сильная армия и большая социальная сфера, которые целиком и полностью финансировались государством. После начала реформ потребность в их финансировании со стороны государства сохранилась на очень высоком уровне. Социальная сфера и особенно армия в принципе существуют только за счет бюджета, а промышленность оказалась в таком глубоком кризисе, что также не может обойтись без тех или иных форм государственной поддержки. Иными словами, *сохранились высокие обязательства государства*.

Но доходная часть бюджета резко сократилась за счет спада производства более чем в два раза по сравнению с началом 1990-х годов, неудачной системы налогообложения, огромного развития теневого сектора и утечки капитала за границу. Дефицит государственного бюджета в годы реформ ежегодно составлял огромную цифру – 5–10% ВВП.

Это усугубляется хаосом в сфере бюджетного федерализма, т. е. в расчетах между бюджетами разных уровней: федеральным и региональными. Плохая наполняемость федерального бюджета мешает своевременному перечислению трансфертов в регионы, что, в свою очередь, тормозило налоговые отчисления из регионов в Центр.

Бюджетный кризис обусловил неуклонное углубление кризиса производства. Дело в том, что при хронической нехватке средств в казне государство оказалось лишенным возможности оказывать действенную поддержку промышленности, например, финансировать наукоемкие и другие перспективные направления производства. Основная часть средств бюджета направляется на погашение обязательств перед работниками бюджетной сферы и содержание армии, здравоохранения, образования и социального обеспечения. Этих средств, однако, не хватает, что порождает хроническую и многомесячную задолженность государства по выплате заработной платы.

Несмотря на неизбежность бюджетного кризиса, обусловленную объективным несоответствием между доходами и расходами бюджета в переходный период, кризис можно было бы значительно смягчить, проведя своевременные реформы здравоохранения, армии, жилищно-коммунального хозяйства и других сфер, которые финансируются в основном за счет бюджета. Ведь кризис усугубляется тем, что скудные государственные средства расходуются крайне нерационально.

Однако вместо реформ еще в 1995 г. был выбран путь покрытия бюджетного дефицита за счет заимствований на внутреннем и внешнем рынке (см. гл. 22). Несколько лет механизм заимствований через выпуск ГКО и других ценных бумаг государством справлялся с задачей покрытия бюджетного дефицита. Решение о запуске этого механизма было оправданным для середины 1990-х годов, но должно было сопровождаться мерами по подъему производства с тем, чтобы государство начало получать средства для погашения своих долгов. Вместо этого долги государства по ценным бумагам погашались за счет выпуска новых ценных бумаг (т. е. за счет новых заимствований), из-за чего систему ГКО стали называть «государственной финансовой пирамидой». И когда летом 1998 г. государство потеряло возможность рассчитываться по своим долгам с кредиторами, главным образом из-за финансовых потрясений в мировой экономике и падения мировых цен на нефть, оно было вынуждено объявить дефолт, за которым последовало трехкратное падение курса рубля и новый виток экономического кризиса.

Третья закономерность переходного периода – это *трансформационный спад*. Данный термин был введен в научный оборот венгерским ученым Яношем Корнаи, который уже упоминался в гл. 29. Корнаи утверждает, что в переходный период экономика переживает глубокий кризис, вызванный отсутствием координации между экономическими агентами. Это связано с тем, что прежние, плановые механизмы координации хозяйственной деятельности уже разрушены, а новые, рыночные механизмы координации еще слабы или отсутствуют вообще.

К этому можно добавить следующее. Командно-административная экономика – это по сути экономика неравновесия. Большинство товаров были в дефиците, но значительная часть продукции была избыточной. По оценкам российских ученых, к этой категории относилось примерно 30% продукции, выпускавшейся в СССР. Например, колхозы закупали комбайнов и тракторов вдвое больше, чем нужно, чтобы каждую вторую единицу техники использовать как источник запчастей. К избыточной продукции относилось то, что закупалось про запас из-за хронического дефицита, а также непродовольственные потребительские товары, которые не находили спроса.

Кроме того, необходимо иметь в виду военную продукцию. Степень милитаризации СССР была огромной – до 70% выпускаемой продукции было так или иначе связано с военно-промышленным комплексом, что дало основание одному специалисту охарактеризовать советскую экономику как «подсобное хозяйство при воинской части». Теперь нужда в военной технике резко сократилась.

Поэтому нетрудно представить, какую большую долю производства приходится промышленности «сбрасывать» в переходный период, когда военный госзаказ резко сократился, а остальные потребители вынуждены рассчитываться только собственными, заработанными деньгами в условиях жестких бюджетных ограничений.

Выпуск огромной массы избыточной продукции, которая не нашла

бы сбыта в условиях рынка, отсутствие характерных для рыночной экономики секторов, например, финансовых услуг, а также крайняя искаженность цен и использование примитивной статистической методологии при социализме весьма затрудняют измерение экономического спада в период реформ. Поэтому данные официальной российской статистики о сокращении производства в 1997 г. в два с лишним раза по сравнению с началом 1990-х гг. многие ученые подвергают сомнению и считают, что положение дел в российской экономике несколько лучше.

Опасность трансформационного спада состоит не только в его масштабах, но и в том, что наряду с неконкурентоспособными, неэффективными и устаревшими производствами сворачиваются и современные производства, особенно машиностроение. Это связано с искажением соотношений цен в переходной экономике, а также с сокращением спроса на продукцию обрабатывающей промышленности, конкуренцией импорта, удорожанием топлива, сырья и материалов.

Многолетний кризис в России не может быть целиком отнесен на счет трансформационного спада. К 1996–1997 гг., когда завершилась массовая приватизация, сложилась рыночная финансовая система, сформировалась законодательная система и была подавлена инфляция, возникли и основы рыночной экономики. Кризис, который продолжается с тех пор, обусловлен уже особенностями пореформенного курса, а не отсутствием координации между хозяйствующими субъектами.

Раз есть общие для всех переходных экономик формы и проявления кризиса, то логично допустить и существование общих направлений в преобразовании экономических систем, которые можно было бы назвать закономерностями постсоциалистического реформирования. Действительно, такие закономерности есть. Их три: макроэкономическая (финансовая) стабилизация, приватизация и интеграция в мировое хозяйство.

О необходимости *макроэкономической (финансовой) стабилизации* в переходный период мы уже говорили, анализируя концепцию «шоковой терапии». Напомним, что в обстановке стремительной инфляции, без твердой денежной единицы экономика обречена на глубокий кризис. Например, производители избегают инвестировать средства в производство, потому что не могут рассчитывать на получение прибыли в условиях быстрого роста цен, хаоса и неопределенности в денежно-финансовой сфере.

Второй неотъемлемый элемент трансформации – *приватизация*. Возможен ли рынок без частной собственности? Некоторые ученые дают утвердительный ответ. Они ссылаются на размывание границ между формами собственности в современной рыночной экономике. Не приходится спорить, например, с тем, что ведущей организационно-правовой формой в развитых странах выступают акционерные общества, в которых объединены десятки, сотни, а то и тысячи владельцев. В их

число могут входить и государственные компании, и партнерства, и кооперативы, и другие экономические организации.

Не вдаваясь в тонкости этой научной дискуссии, отметим, что без частной собственности рынок всё же невозможен. Конечно, в последние десятилетия получили большое распространение компании со смешанным капиталом. Но в основе рыночных отношений лежит именно частная собственность. Ведь по своей природе рынок требует децентрализованного принятия решений. Для этого нужны независимые собственники, действующие в конкурентной среде и стремящиеся к максимизации прибыли.

Наконец, третья закономерность постсоциалистической трансформации – это *интеграция в мировое хозяйство*. Искусственная изоляция советской экономики от мирового рынка явилась одной из главных причин отставания нашей промышленности по качеству и технологическому уровню продукции. Отечественные предприятия не могли воспользоваться преимуществами международного разделения труда. Закрытость экономики сопровождалась *автаркией*, т. е. формированием самодостаточной экономической системы, в которой производилась вся номенклатура промышленной продукции, хотя многие виды продукции было дешевле купить за рубежом. Советские предприятия не сталкивались с конкуренцией зарубежных товаров, теряя стимулы к повышению качества и расширению ассортимента своей продукции. Закрытость экономики всегда ведет к упадку промышленности и экономической отсталости. В современном мире нет ни одной развитой страны, которая была бы изолирована от мировой экономики.

Значение интеграции в мировую экономику в настоящее время особенно усиливается в связи со стремительной глобализацией хозяйственной жизни, интернационализацией науки и повышением роли информации и знания как источника экономического развития. Современные варианты теории экономического роста, разработанные в 1980-х гг., рассматривают развитие ведущих стран главным образом как результат практического использования нового научно-технического знания. Ведущий автор этого направления экономической теории американский ученый Пол Ромер (см. гл. 25, § 6) считает стержнем своей концепции (ныне общепризнанной) идею о том, что знание распространяется не только путем целенаправленной передачи патентов и лицензий или использования других формализованных механизмов научно-технического взаимодействия и сотрудничества, но главным образом путем «рассеивания» (П. Ромер применяет термин «spillover» – перелив) через системы образования, научную литературу и контакты между людьми. Поэтому чем выше открытость страны, тем больше у нее возможностей увеличить свой научно-технический потенциал за счет «перелива» новых знаний из-за рубежа.

§ 4. Институциональная трансформация в переходный период

Мы уже не раз обращались к теме возникновения и развития рыночных институтов в период трансформации. Значение этой проблемы состоит в том, что *рыночное поведение экономических агентов может опираться только на рыночные институты*. Ведь в любой экономической системе поведение хозяйствующих субъектов задается «правилами игры».

Например, в социалистический период предприятия искусственно наращивали материалоемкость выпускаемой продукции не по злой воле руководителей, а потому, что к этому их направляла система действовавших тогда хозяйственно-правовых условий и экономических стимулов (выполнение плана зависело от объема готовой продукции в стоимостном выражении; чем больше сырья и материалов на единицу продукции, тем выше ее цена и тем проще выполнить план).

Поскольку именно «правила игры» определяют поведение экономических субъектов, можно утверждать, что *институциональная трансформация первична по отношению к другим направлениям постсоциалистических реформ*, например, структурным.

Институциональная трансформация в переходный период – это процесс возникновения, развития и укрепления рыночных правил экономического поведения и рыночных организаций и замена ими старых правил и организаций, присущих административно-командной системе.

Поясним, что между учеными-теоретиками идет дискуссия о том, что же такое институты. Многие ученые, например, лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт, считают, что институты – это формальные и неформальные *правила* экономической деятельности. Для того, чтобы максимизировать прибыль в рамках тех возможностей, которые предоставляют эти правила, индивиды создают организации (например, фирмы, банки и т. д.). Деятельность организаций в рамках экономических институтов можно сравнить с игрой футбольных команд в рамках правил проведения футбольных матчей. Однако в *нестрогом смысле* к институтам относят не только правила, но и сами организации. Поэтому об институциональной трансформации переходного периода принято говорить не только применительно к изменению законов, регулирующих экономическую деятельность, но и применительно к изменениям в структуре и содержании экономических организаций: приватизации, реструктуризации предприятий (погашению задолженности, разукрупнению, изменению состава собственников и т. д.), развитию малого бизнеса и др.

Современный институционализм исследовал механизмы эволюции

институтов, показав, что развитие институтов представляет непрерывную линию, или перетекание одного института в другой. Это обусловливает сильную зависимость институциональной системы от предшествующего исторического пути. Но институты постоянно меняются под влиянием внутренних причин и заимствований. Поэтому исторические траектории разных стран никогда не сливаются в одну линию, но могут довольно близко сближаться друг с другом.

Применительно к России это означает, что практика трансформации не должна игнорировать фундаментальную черту российского исторического пути – огромную роль государства. Пренебрежение этим обстоятельством и стремление одномоментно освободить экономику от государственного вмешательства обернулось неудачей ранних либеральных преобразований и не позволило реформам продвинуться так далеко, как на это рассчитывали их инициаторы.

Важно, чтобы институты образовывали цельную и связанную систему. Изолированные рыночные институты не всегда работают по законам рынка. Даже в рамках командно-административной системы иногда допускалось существование институтов рыночного характера. Например, в Польше при социализме преобладала частная собственность на землю. Однако аграрные отношения строились все-таки по законам командно-административной системы, потому что именно эта система задавала «правила игры».

В отличие от западных стран с многовековой историей институциональной эволюции, институциональная среда постсоциалистических стран отличается наличием множества «пустот», т. е. отсутствием многих необходимых рыночных институтов. Примером может служить отсутствие купли-продажи земли, что не позволяет использовать землю в качестве залога и сильно сужает возможности предоставления кредитов сельскому хозяйству.

Каким же образом возникают рыночные институты?

Выше мы показали, что самоорганизации институтов через либерализацию недостаточно для развития полноценного рынка. Государство также играет огромную роль в институциональной трансформации. Безусловно, что часть институциональной системы, а именно, система законов, создается только государством (при этом государственные органы могут как инициировать принятие правовых норм, так и санкционировать в виде законов те нормы, которые уже сложились в хозяйственной практике). Но главная функция государства в процессе институциональной трансформации состоит в том, чтобы контролировать соблюдение «правил игры». Без этого институциональная система разрушается, а вакуум государственной власти заполняется криминальными структурами.

§ 5. Обзор реформ 1992–2003 гг. и предпосылки завершения переходного периода

За годы реформ российская экономика претерпела принципиальные изменения двух типов:

– институциональные, выражающиеся в возникновении и укреплении рыночных институтов экономической деятельности;

– вещественно-структурные, нашедшие выражение в падении валового продукта более чем в два раза по сравнению с началом 1990-х гг., резком сокращении доли обрабатывающих отраслей в структуре промышленного производства и росте доли услуг в ВВП.

Реформы, таким образом, привели к прогрессу с точки зрения институциональной трансформации и глубокому кризису с точки зрения объема и структуры экономики.

Такое сочетание не противоречит идее о том, что институциональная трансформация предопределяет вещественно-структурные перемены в экономике. Очевидно, что эффект в виде роста экономики проявляется не сразу после того, как сложилась новая система институтов. После возникновения основ рыночной институциональной системы в нашей стране в середине 1990-х гг. в экономике в 1997 г. действительно появились признаки роста. Однако эти тенденции не получили развития из-за неблагоприятной внешнеэкономической ситуации и несостоятельной финансовой политики государства.

Среди институциональных реформ ведущее место занимает приватизация. **Приватизация – это платная или бесплатная передача государственного имущества частным владельцам.**

Как процесс изменения отношений собственности, приватизация привела к изменению самой природы российской экономики. Она перестала быть государственной, плановой экономикой, и превратилась в рыночную экономику, опирающуюся на деятельность независимых экономических субъектов.

Независимость участников рынка от государства – очень важный признак рыночной экономики. О том, насколько ярко проявляется этот признак в России, можно судить по огромному влиянию крупных компаний и банков на положение дел в экономике, с которым вынуждено считаться и государство.

Значение приватизации состоит еще и в том, что она позволяет привлечь частные инвестиции и сформировать так называемого эффективного собственника. **Эффективный собственник – это физическое или юридическое лицо, обладающее всей полнотой прав собственности на предприятие, заинтересованное в его развитии и способное осуществлять необходимые для этого инвестиции.** Наконец, приватизация преследует и фискальные цели, т. е. пополнение бюджета за счет продажи государственной собственности.

Приватизация началась в 1993 г. До середины 1994 г. она осуществлялась *путем обмена государственной собственности на ваучеры*, бесплатно раздаваемые всем гражданам. Можно ли было выбрать другую схему приватизации, например, продажу госсобственности? Нет, потому что население не располагало денежными средствами для покупки предприятий. Платная приватизация растянулась бы на долгие годы. Между тем в условиях острой политической борьбы первой половины 1990-х гг. было очень важно быстро изменить структуру собственности, чтобы не допустить возврата к старой экономической системе.

Приватизация большинства предприятий проходила по одной из трех моделей. Первая модель предусматривала передачу работникам (трудовому коллективу) 25% привилегированных акций, льготную продажу работникам 10% обыкновенных акций и возможность приобретения менеджерами еще 5% обыкновенных акций. По второй модели работники имели право приобрести 51% акций. Согласно третьей модели, группа менеджеров получала 30% акций предприятия после выполнения определенных обязательств перед государственными органами приватизации по инвестированию в предприятие, избавлению его от безнадежной задолженности и т. п. На 70–75% предприятий трудовые коллективы выбрали вторую модель, которую еще называют «инсайдерской». **Инсайдеры – члены трудового коллектива или администрации предприятия, реализующие права собственности во время приватизации и после нее.** (В отношении «внешних собственников», т. е. покупателей «со стороны», применяется термин «аутсайдеры»). Таким образом, формальными собственниками большинства приватизированных предприятий стали его работники, включая администрацию.

В результате ваучерной приватизации к середине 1994 г. примерно 60% бывших государственных предприятий перешли в собственность трудовых коллективов, новосозданных акционерных обществ, инвестиционных фондов, других негосударственных организаций, а также граждан.

Никто из серьезных экспертов не рассчитывал на то, что ваучерная приватизация приведет к формированию полноценной частной собственности. Важно, однако, что произошло формальное отделение большей части производственного имущества от государства. Это дало толчок дальнейшим преобразованиям в сфере отношений собственности, в том числе возникновению эффективных собственников. Акции, распыленные среди работников и других мелких собственников, посте-

пенно сосредоточиваются в руках руководителей предприятий (в этом – источник обогащения большинства из так называемых «новых русских») или других собственников. Этот процесс протекает очень медленно, и возможно, пройдет через несколько «волн» перераспределения акций. Но в конце концов, если не будет препятствий со стороны бюрократии, он должен привести к более эффективной работе приватизированных предприятий. Ведь как хорошо известно из теории прав собственности, свободное рыночное перераспределение прав собственности приводит к тому, что они сосредоточиваются в руках того владельца, кто способен извлечь из своего богатства наибольшую прибыль.

В процессе приватизации благодаря обращению акций и других ценных бумаг стал формироваться фондовый рынок – один из важнейших элементов рыночной системы.

К числу серьезных недостатков российской схемы приватизации относится отсутствие притока инвестиций на приватизированные предприятия и доходов – в госбюджет. Высокие темпы приватизации и несовершенство ее правовой базы обусловили запутанность и противоречивость отношений собственности на предприятиях – сосуществование нескольких владельцев крупных пакетов акций, каждый из которых имеет собственные интересы. В результате оказалось парализовано **корпоративное управление – совокупность механизмов и процедур реализации акционерами своих прав собственности.**

В 1995 г. правительство объявило о начале *«денежного» этапа приватизации*, предусматривающего продажу собственности отечественным и иностранным инвесторам. Программа «денежной» приватизации реализовалась с большим трудом в связи с явным недостатком желающих купить государственную собственность. Поэтому в 1995–1996 гг. приватизация осуществлялась главным образом в форме залоговых аукционов. Их суть состоит в том, что банки давали кредит правительству под залог государственной собственности. Банки получили государственное имущество в так называемое «доверительное управление», а в дальнейшем, как правило, превратились в собственников этого имущества.

Укрепление финансовых возможностей негосударственного сектора позволило правительству в 1997 г. отказаться от залоговых аукционов и перейти непосредственно к продаже предприятий. При этом в целях увеличения поступлений от приватизации и борьбы с коррупцией правительство попыталось обеспечить подлинную конкурсность продаж, но добилось в этом только частичного успеха. Тем не менее, доходы бюджета существенно увеличились благодаря высокой стоимости и инвестиционной привлекательности объектов, выставляемых на торги.

Приватизация привела к глубоким изменениям в структуре собственности. Если раньше все материальные богатства страны, за небольшим исключением, принадлежали государству, то теперь основной стала частная собственность. Возникли и новые формы собственности. Это муниципальная собственность, то есть имущество, принадлежащее городским и сельским поселениям, собственность общественных организаций, смешанная, иностранная и другие.

В 1997 г. предприятия распределялись по формам собственности следующим образом: государственные – 9%, муниципальные – 7%, в собственности общественных организаций – 5%, в смешанной и иностранной собственности – 10%, частные – 68%. Хотя частная собственность в России еще очень молода и зачастую недостаточно четко отделена от государственной, такая высокая доля частных предприятий свидетельствует о необратимых изменениях в структуре собственности в нашей стране.

Вплоть до середины 1998 г. другим бесспорным успехом реформ считалась финансовая стабилизация. Это нашло выражение прежде всего в преодолении гиперинфляции 1992–1993 гг. и снижении индекса потребительских цен до 11% в 1997 г. Обуздание инфляции сопровождалось стабилизацией валютного курса и снижением ставки процента за банковский кредит. Удешевление кредита давало надежду на то, что промышленные предприятия начнут брать деньги в банках для осуществления производственных инвестиций.

Антиинфляционная политика осуществлялась как за счет сжатия денежной массы, так и за счет привязки рубля к доллару в рамках «валютного коридора». Важным шагом в борьбе с инфляцией стало принятие в 1994 г. закона о Центральном банке России (ЦБР). Согласно этому закону, ЦБР независим от исполнительной власти. Иными словами, правительству закрыт доступ к «печатному станку». Центральный банк обязан обеспечивать стабильность рубля, что на практике достигалось ограничением количества денег в обращении. Только в первой половине 1997 г., когда рост цен снизился до уровня менее 20% в годовом исчислении, Центральный банк стал постепенно смягчать денежную политику, увеличивая выпуск денег в обращение, что сыграло заметную роль в оживлении производства.

Финансовый кризис в Юго-Восточной Азии и падение мировых цен на нефть привели к бегству спекулятивных иностранных капиталов из России и падению валютной выручки. Уже в конце весны 1998 г. правительство было вынуждено резко поднять ставку рефинансирования, чтобы помешать бегству капитала. Это решение означало конец достигнутой с огромным трудом финансовой стабилизации, а последующий дефолт привел к всплеску инфляции на 30% в сентябре 1998 г. и разрушению всей денежно-финансовой системы.

Самый неблагоприятный ход реформ – в сфере реального производства. Как уже говорилось, по сравнению с началом 1990-х гг. объем производства сократился более чем в два раза. Но при этом необходимо отметить быстрый рост сектора услуг, в том числе финансовых, как одного из немногих позитивных сдвигов в российской экономике.

За годы реформ больше всего пострадали машиностроение и другие отрасли обрабатывающей промышленности, меньше – отрасли топливно-энергетического комплекса и сырьевой промышленности, которые имеют возможность поставлять продукцию на мировой рынок. Снижение доли обрабатывающей промышленности и повышение доли добывающей промышленности называют «утяжелением» экономической структуры.

Темпы падения капиталовложений и обновления фондов превышают темпы сокращения промышленного производства. Инвестиции в 1997 г. упали примерно до уровня 10–15% по сравнению с показателями начала 1990-х гг. Это делает преодоление кризиса особенно трудным, потому что увеличение выпуска продукции требует капиталовложений для модернизации производственных фондов. Переходу к экономическому росту обычно предшествует расширение инвестиций, причем временной интервал между всплеском инвестиций и началом роста составляет как минимум год. Это время необходимо для того, чтобы финансовые инвестиции трансформировались в прирост реальных производственных мощностей – станков, оборудования и т. д.

Кризис 1998 г. подвел черту под начальным периодом постсоциалистического реформирования в России и требует реализации более продуманной и взвешенной стратегии преобразований. К особенностям развития российской экономики в 1999–2003 гг. можно отнести следующее:

- девальвация российского рубля почти в 3 раза после финансового кризиса 1998 г. привела к эффекту импортозамещения, дала толчок экономическому росту ряда отраслей отечественной промышленности, не выдерживавших ранее конкуренции с импортными товарами. Годовые темпы прироста ВВП, в соответствии с уточненными в 2003 году данными Госкомстата, составили: 1999 г. – 6,4%, 2000 г. – 10%, 2001 г. – 5,1%, 2002 г. – 4,7%. По уточненной оценке, прирост ВВП в 2003 г. составил 7,3%.
- важнейшим фактором экономического роста в указанные годы стал рост совокупного спроса. Так, вклад спроса, предъявляемого домашними хозяйствами, в экономический рост за 2001 г. составил 50%; в 2003 г. вклад нефтедобывающей отрасли в темпы прироста составил около 30%, оставшиеся 70% прироста обеспечивались ростом внутреннего совокупного спроса.

- благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, прежде всего, рост цен на нефть, достигавший в отдельные периоды рекордной отметки 36 долл. за баррель, позволили увеличить доходную часть государственного бюджета и свести его в 2000–2003 гг. с профицитом, чего не наблюдалось за все предшествующие годы реформ.

Однако многие проблемы российской экономики по-прежнему ждут своего решения.

Прежде всего, следует отметить, что инфляция остается весьма высокой (12% за 2003 г.), если сравнивать ее годовые темпы с аналогичными показателями в странах Европейского Союза и США. Неопределенность, создаваемая неустойчивыми и непредсказуемыми темпами инфляции, препятствуют осуществлению долгосрочных инвестиционных проектов, подрывают доверие субъектов рынка к правительству и его мероприятиям.

Темп прироста ВВП за счет экспорта нефти и других сырьевых ресурсов все еще слишком значителен и ставит экономику страны в сильную зависимость от состояния конъюнктуры мировых цен на нефть.

Нерешительно и не всегда последовательно осуществляющиеся реформы в сфере жилищно-коммунального хозяйства и других естественных монополий (МПС, РАО ЕЭС, Газпром) по-прежнему ждут своего решения. На начальном этапе находятся пенсионная, медицинская и военная реформы, не завершены реформы в налоговой сфере и в банковском секторе. Все отмеченные преобразования остаются особо болезненными в социальном отношении проблемами российской экономики.

Сохраняется так называемый *фрагментарный характер* российской экономики. Различные сектора, отрасли и подотрасли развиваются в автономном режиме, слабо связанные друг с другом. В современной российской хозяйственной жизни отсутствует то, что принято называть целостной экономической системой, сбалансированной во всех своих составляющих. Так, например, нефтедобывающий сектор экономики может развиваться без оглядки на внутренний спрос, ориентируясь лишь на внешнеэкономическую конъюнктуру; инвестиции в реальный сектор экономики практически не связаны со сбережениями населения; различия в уровне и темпах экономического развития в региональном разрезе также весьма значительны.

Сложившаяся к настоящему времени социально-экономическая система России характеризуется высокими административными барьерами, засильем и произволом чиновничества, препятствующего осуществлению подлинных рыночных реформ и обеспокоенных лишь извлечением статусной, или административной ренты. Не случайно для прави-

тельства Российской Федерации стала насущной разработка системы мероприятий по *дебюрократизации экономики*.

Устойчивость институтов, или «правил игры» является важнейшим фактором роста. Таким образом, необходимо укрепить нормативно-регулирующие функции государства, поскольку неисполняемость законов и безвластие – одна из главных причин неудовлетворительного функционирования рынка в России. Крайне скудная финансовая основа для производственных инвестиций повышает значение мер институционально-организационного характера, требующих сравнительно небольших вложений средств: реструктуризации предприятий, проведения антимонопольной политики, создания экспортных картелей, защиты малого бизнеса, совершенствования правовых основ корпоративного управления и т. д.

Особо важную роль в обеспечении сбалансированного роста играет промышленная, или структурная политика.

Промышленная политика – это долгосрочный экономический курс государства, направленный на создание финансовых, организационных, правовых и других условий для быстрого и сбалансированного роста рыночной экономики.

Ее долгосрочная цель – структурная перестройка экономики, формирование субъектов рынка, создание системы высокотехнологичных и конкурентоспособных производств и переход к устойчивому росту в середине – конце первого десятилетия XXI века. Острая нехватка частных и государственных капиталов заставляет концентрировать инвестиции на небольшом количестве наукоемких производств, способных выпускать конкурентоспособную экспортную продукцию. Для этого необходимо прежде всего реформировать банковскую систему, которая послужит инструментом рыночного перераспределения ресурсов на приоритетные, с точки зрения общества, проекты и программы. Промышленную политику нужно сочетать с продолжением реформ налогово-бюджетной, банковской систем, использованием кредитно-денежных, валютных и других рычагов.

Если развитие в указанных направлениях будет успешным, то можно ожидать перехода к устойчивому росту в ближайшем обозримом будущем. Именно экономический рост является основой для повышения благосостояния населения. В результате сложатся условия для усиления социальной направленности российской экономики, финансирования накопления человеческого капитала и создания механизмов социального партнерства с тем, чтобы к концу первого десятилетия XXI века сформировать основы социальной рыночной экономики.

Основные понятия:

Переходный период	transition period
Транзитология	transitology
Либерализация	liberalization
Социальная рыночная экономика	social market economy
Градуализм	gradualism
«Шоковая терапия»	«shock therapy»
Жесткие бюджетные ограничения	hard budget constraint
Институциональная трансформация	institutional transformation
Приватизация	privatization
Эффективный собственник	effective owner
Инсайдеры	insiders
Корпоративное управление	corporate governance
Промышленная (структурная) политика	industrial policy

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, наш «Курс экономической теории» завершен. Но мы надеемся, что многие читатели на этом не остановятся и будут стремиться углубить свои знания. Вы уже почувствовали, что экономисты отличаются особым взглядом на мир? Если да, то теперь и вы будете воспринимать все окружающее вас по-особому, сквозь призму экономического образа мышления. Даже анекдоты и художественную литературу. Например, вам рассказывают анекдот: маленький мальчик услышал по радио о повышении цен на водку. Радостный, он подбегает к отцу, страдающему хроническим алкоголизмом: «Папочка, значит, ты теперь будешь меньше пить?» И слышит в ответ: «Нет, сынок, это ты теперь будешь меньше есть!». Конечно, вы мысленно уже прикидываете, что здесь перевешивает – эффект дохода или эффект замещения, и не идет ли речь о товаре Гиффена.

Конечно, мы не призываем к тому, чтобы решительно во всем и всегда видеть только проявление экономических законов. Но, освоив особый и, как иногда говорят, «птичий» язык экономистов, вы уже не освободитесь от его очарования. Тот, кто воспринял экономический образ мысли, будет чувствовать себя посвященным в своего рода братство, особую касту людей, знающих об этом мире то, что неведомо человеку, не изучавшему экономическую науку. Но погружение в эту удивительную область гуманитарного знания, похожее на приобщение к некоему откровению, ни в коем случае нельзя сравнивать с религией. Ибо, если в последнем случае требуется безоглядная вера, то в экономической науке обязательна проверка теории на ее истинность или ложность.

Мы знаем, что рыночные системы различных стран – США, Японии, Чили, Южной Кореи и др. – характеризуются значительными специфическими особенностями. Но какие же фундаментальные, общие для всех стран приемы анализа рыночного хозяйства и важнейшие законы его функционирования должен уяснить для себя наш внимательный читатель?

1. Прежде всего, это положение о **саморегулирующемся механизме рыночной экономики.** Рынок – это живой социальный механизм, наделенный удивительной способностью к саморегуляции, движению к точке равновесия. Отсюда вытекает следующий принцип, а именно:

2. **Равновесный подход к исследованию микро- и макроэкономических процессов,** при помощи которого экономисты строят свои модели. Мы можем вспомнить поиск равновесия на отдельных товарных рынках, на рынке труда, денежном рынке. На макроуровне – это нахождение равновесия между сбережениями и инвестициями, доходами и расходами госбюджета и вообще равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Таким образом, изучать рынок – это искать состояние равновесия, определять те пути, которые ведут к нему.

В реальной жизни равновесия весьма трудно достичь, но экономическая теория позволяет определить эти пути не методом проб и ошибок, а на основе научного знания.

3. Важнейший принцип рационально экономического поведения в системе рыночного хозяйства: **постоянное сравнение предельных (дополнительных) издержек и предельного (дополнительного) дохода.** Не следует думать, что это относится только к известному равенству $MC = MR$ из раздела «Микроэкономика» (см. гл. 6). Сравнение предполагаемых издержек и предполагаемых выгод – универсальная модель поведения субъекта в рыночном хозяйстве. Это может относиться и к домашней хозяйке, размышляющей о затратах и выгодах при покупке очередной порции бифштексов, но это относится и к правительственным органам, определяющим, закрывать или не закрывать загрязняющее окружающую среду предприятие.

Вообще, на макроуровне постоянное сопоставление предполагаемых выгод и издержек, может быть, даже более важно, нежели процесс принятия решения отдельным фермером или банкиром. Каковы выгоды и издержки при проведении антиинфляционных программ? При снижении налогов? При повышении ставки процента? Не приведет ли правительственная политика, направленная на достижение определенных «макроэкономических выгод», к несоразмерным «макроэкономическим издержкам»? Об этом универсальном принципе сопоставления важно помнить политикам и государственным деятелям не только в нормально функционирующем рыночном хозяйстве, но и особенно при переходе от командной системы к рынку.

4. Экономическая теория в значительной степени напоминает игру в шахматы: **важно представлять, какие последствия (последующие ходы) произойдут, если изменится хотя бы один из параметров хозяйственной системы.** Что произойдет с ценами на автомобили, если повысится цена на бензин? Как отреагируют фирмы на повышение налогов? Как отреагирует население на повышение процентных ставок по депозитам? Сократится ли энергопотребление и начнутся ли поиски ресурсосберегающей технологии, если повысятся цены на энергоносители? Вопросы можно задавать до бесконечности, и только экономическая теория поможет дать на них правильные ответы. Рыночное хозяйство – живой организм, в котором все взаимосвязано, поэтому стоит только задеть одну клеточку этого организма, как непременно последует реакция и других его частей. Предвидеть эту реакцию на основе объективных экономических законов рыночного хозяйства — непременное условие высокопрофессиональной макроэкономической политики правительства в любом государстве.

5. Положение о саморегулирующейся рыночной системе подсказывает нам и пределы государственного вмешательства в рыночный меха-

низм. Как живой человеческий организм наделен (до известной степени) способностью к самоизлечению, так и «сбои и поломки» рыночного хозяйства нередко способны выправить сам рынок. Можно провести аналогию с болезнью человека, носящей не слишком серьезный, а, тем более, хронический характер. Если вы простудились и у вас слегка, на 0,5°, поднялась температура, то не нужно пить горстями аспирин. Повышенная температура – естественная реакция организма, означающая, что начали действовать его защитные механизмы. Но если вы сломали ногу – вмешательство хирурга неизбежно.

К началу XX в. рыночный механизм стал демонстрировать серьезные сбои, которые потребовали государственного вмешательства. Но вся сложность государственного регулирования заключается в том, чтобы не разрушить сокровенные механизмы самонастройки рынка. Так, установление государством максимальных или минимальных цен на какую-либо продукцию может обернуться нарушением **важнейшей функции цены в товарном хозяйстве – быть объективным информационным сигналом.** Да, с гиперинфляцией надо бороться, но если это делать административным путем подавления открытого роста цен, устанавливать потолки цен и заработной платы – это приведет лишь к дефицитам тех или иных товаров и производственных ресурсов. Да, рынок проходит мимо тех, кто не обладает «денежными голосами» – больных, инвалидов, вынужденно безработных – и здесь государственное вмешательство вполне оправдано. Но если высокий уровень пособий по безработице будет подрывать стимулы к активному поиску работы, то будут подрываться и сами механизмы эффективного хозяйствования.

Корректировать, но не разрушать рыночный механизм – вот еще одна заповедь эффективной макроэкономической политики.

6. Рыночная система хозяйства предполагает, что в ней действуют люди, характеризующиеся рациональным экономическим поведением. Это не означает узко понимаемой модели «homo economicus» (см. гл. 1), где человек представлен неким скупцом и скрягой, думающим лишь о деньгах и более ни о чем. Но все-таки рациональное экономическое поведение предполагает, что человек стремится минимизировать свои денежные (и иные) затраты и максимизировать свою денежную выгоду. Только в расчете на рациональное экономическое поведение населения можно проводить эффективную макроэкономическую политику. Так, если Центральный банк повышает учетную ставку, это означает (среди прочих последствий) удорожание кредита. Рациональный экономический субъект, естественно, будет ограничивать свой спрос на дорогой кредит, а не наоборот. Если продавец понижает цены на свой товар, он предполагает, что величина спроса на него вырастет, так как (при прочих равных условиях) люди предпочитают покупать дешевле, а не дороже те или иные товары. Если все это не так, если населению чуждо рациональное экономическое поведение, то никакие реформы, направленные на создание рыночного хозяйства, не будут срабатывать.

7. В рыночном хозяйстве, сколь специфичными ни были бы экономические условия какой-либо страны, **нет и не может быть бесплатных факторов производства** (ресурсов), а также изготовленных с их помощью товаров. Все имеет свою рыночную цену, все покупается и продается, а не дарится или передается безвозмездно. То, что марксизмом трактовалось как всесилие денег, царство циничного расчета и голого чистогана, означает лишь то, что товары, услуги и факторы производства распределяются на основе объективных ценовых сигналов. Рыночная цена, а не чье-то волевое решение служит критерием, на основе которого происходит движение самых разнообразных товаров и услуг.

А как же бесплатное медицинское обслуживание, образование и некоторые другие блага, которые предоставляются определенным категориям граждан? Дело в том, что бесплатная медицина на самом деле не является таковой – ведь расходы на медицинские услуги оплачиваются из государственного бюджета (за счет налогов с предпринимателей и населения). Следовательно, чем больший круг каких-либо услуг мы хотим сделать «бесплатными», тем более высокую цену придется за это заплатить (в виде повышения ставок налогообложения). Но здесь есть опасный предел, так как высокие налоговые ставки могут подорвать стимулы легального предпринимательства. «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке!» – эту пословицу важно помнить, если в погоне за расширением номенклатуры бесплатных услуг мы не хотим попасть в «мышеловку» снижения эффективности в масштабах всей страны.

И, наконец, важно еще раз сказать о применимости или неприменимости тех или иных теорий к реалиям российской экономики, о чем шла речь в предисловии к «Курсу экономической теории». Часто можно услышать, что монетаризм России не подходит, что теорема Коуза у нас не работает и т. п., а потому нам нужно искать свой путь и не забивать голову студентам разными западными моделями. Но Р. Коуз, формулируя свою теорему (см. гл. 15), никак не предполагал, что перераспределение прав собственности будет идти с помощью прикладывания к жизненно важным органам конкурента электрического утюга, кровавых разборок между различными «авторитетами», «крышами» и т. п. И если поиск эффективного собственника в нашей системе хозяйства происходит именно так, то винить надо не лауреата нобелевской премии, отбрасывая его концепцию, а российские институциональные условия (см. гл. 30).

Если изучение «Курса экономической теории» позволило осознать объективные закономерности, присущие рыночному хозяйству любой страны, если за отдельными явлениями повседневной экономической жизни читатель сможет теперь увидеть их взаимосвязь, если становятся все более понятными выступления отечественных и зарубежных политических лидеров, оперирующих категориями микро- и макроэкономики, то авторы учебника будут считать свою задачу в значительной степени выполненной.

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

(в скобках указаны главы, где встречается данный термин; жирным шрифтом выделены главы, где дается наиболее подробное его объяснение)

Абсолютная ликвидность (20)	absolute liquidity
Абсолютное преимущество (27)	absolute advantage
Автоматическая налогово-бюджетная политика (22)	automatic fiscal policy
Автоматические стабилизаторы (22)	automatic stabilizers
Автономные и производные инвестиции (18)	autonomous and induced investment
Автономные расходы (18)	autonomous spending
Адаптивные ожидания (23)	adaptive expectations
Активная экономическая политика (26)	active economic policy
Активы (9)	assets
Акция (9, **21**)	share, stock
Альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) (**3**, 6, 11, 12, 14)	opportunity cost
Амортизация (12)	depreciation
Анализ и синтез (2)	analysis and syntheses
Аналогия (2)	analogy
Антитрестовский закон (7)	antitrust law
Арбитражирование, арбитражер (**21**)	arbitrage, arbitrageur
Асимметричная информация (**8**, **9**, 15, 17)	asymmetric information
Банкнота (20)	bank note
Банковские депозиты (текущие и срочные) (20)	bank deposits-current and time
Банковские резервы (20)	bank reserves
Банковский сертификат (21)	bank certificate
Бартер (5)	barter
Безработица (19)	unemployment
– вынужденная	– involuntary
– добровольная	– voluntary
– структурная	– structural
– фрикционная	– frictional
– циклическая	– cyclical
Бизнес (5)	business
Биметаллизм (20)	bimetallism
Биржа (21)	stock exchange
Благо (3)	good
Богатство (3)	wealth

Будущая ценность (12)	future value, FV
Бухгалтерская прибыль (6, **14**)	accounting profit
Бюджетная линия (5)	budget line
Бюджетное ограничение (10)	budget constraint
– мягкое (29)	– soft
– жесткое (30)	– hard
Бюджетный дефицит (22)	budget deficit
– первичный	– primary
– структурный	– structural
– фактический	– actual
– циклический	– cyclical
Бюджетный профицит (излишек) (22)	budget surplus
Бюрократический рынок (29)	bureaucratic market
Валовой внутренний продукт (ВВП) (16)	gross domestic product, GDP
Валовой доход (валовая выручка) (6)	total revenue
Валовой национальный продукт (ВНП) (16)	gross national product, GNP
Валовые (общие) издержки (6)	total cost
Валовые частные инвестиции (16)	gross private investment
Валютное управление (28)	currency board
Валютный коридор (28)	currency band
Вексель (20)	bill
Внебиржевой рынок (21)	over the counter market
Внешние эффекты (**15**, 17)	externalities
– отрицательные (**15**, 17)	– negative externalities
– положительные (**15**, 17)	– positive externalities
– сетевые (25)	– network externalities
Внешний лаг (17)	outside lag
Внутренние и внешние издержки (14)	implicit and explicit cost
Внутренний лаг (17)	inside lag
Внутренняя норма дохода (12)	internal rate of return, IRR
Временнуе предпочтение (12)	time preference
Вторичный рынок (21)	secondary security market
«Вуаль неведения» (24)	veil of ignorance
Входные барьеры (7)	barriers to entry
Выигрыш от торговли (27)	gains from trade
Гарантии (8)	warranties
Гарантированный темп роста (25)	warranted rate of growth
Гибкость цен (18)	price flexibility
Гипотеза естественного уровня (19,23,26)	natural-rate hypothesis
Гипотеза эффективного рынка (21)	efficiency market hypothesis
Гипотеза случайного блуждания (21)	random walk hypothesis
Гистерезис (26)	hysteresis
«Голландская болезнь» (27)	dutch disease

Государственное регулирование (17)	government intervention
Государственные закупки (16)	government purchases
Государственный бюджет (22)	government budget
Государственный долг (22)	national debt
– внутренний	– internal
– внешний	– external
Государственный кредит (20)	public credit
Государственный план (29)	state plan
Государство благосостояния (24)	welfare state
Двойная монополия на рынке труда (11)	bilateral monopoly in a labour market
Двойной счет (16)	double counting
Двухкомпонентный тариф (7)	two-part tariffs
Девальвация (28)	devaluation
Декретные деньги (20)	fiat money
Демонетизация (20)	demonetization
Денежная база (деньги повышенной эффективности) (20)	money base (high efficiency money)
Денежная масса (20)	money stock
Денежное обращение (20)	money circulation
Денежные агрегаты М1, М2, М3 (20)	money supply M1,M2,M3
Денежный мультипликатор (20)	money multiplier
Денежный навес (29)	monetary overhang
Денежный рынок (20)	money market
Деньги (5,20)	money
Депозитный мультипликатор (20)	deposit multiplier
Депрессия (19)	depression
Дефицит (в условиях социализма) (29)	shortage
Дефицит платежного баланса (28)	deficit in balance of payments
Дефлятор ВВП (16)	GDP deflator
Дефолт (22)	default
Децильный коэффициент (24)	decile coefficient
Джей-кривая (28)	J-curve
Диверсификация (9)	diversification
Дивиденд (21)	dividend
«Дилемма заключённого» (**7**, **17**)	prisoner's dilemma
Дилемма эффективности и справедливости (24)	efficiency and equity dilemma
Динамическое равновесие (25)	dynamic equilibrium
Динамичная экономика (14)	dynamic economy
Дисконтирование (12)	discounting
Дискреционная кредитно-денежная политика (20)	discretionary monetary policy

SCAN by AF_SERGEY

Дискреционная налогово-бюджетная политика (22)	discretionary fiscal policy
Дифференциальная земельная рента (13)	differential land rent
Дифференциация ставок заработной платы (11)	wage differences
Добавленная стоимость (16)	value added
Долгосрочное равновесие (5)	long-run equilibrium
Долгосрочный период (6)	long run
Домашнее хозяйство (5)	household
Дуополия (7)	duopoly
«Дырявое ведро» Оукена (24)	Okun's «leaky bucket»
Европейская валютная единица, ЭКЮ (28)	european currently unit, ECU
Естественная монополия (7)	natural monopoly
Естественное преимущество (27)	natural advantage
Естественный темп роста (25)	natural rate of growth
Жесткость цен (18)	price rigidity
Закон непредвиденных последствий (17)	law of unintended consequences
Закон Оукена (19)	Okun's law
Закон Сэя (18)	Say's law
Закон убывающей предельной производительности (10)	law of diminishing marginal returns
Закрытая подписка (21)	private placement
Зарубежные прямые/портфельные инвестиции (28)	foreign direct/ portfolio investment
Земельная рента (13)	rent of land
Золотое правило накопления (25)	golden rule of accumulation
Золотой стандарт (20)	gold standard
Иерархия (**4**, **9**, 29)	hierarchy
«Издержки меню»(26)	menu costs
«Издержки плюс» (принцип ценообразования) (7)	«cost plus» principle
Излишек потребителя (5)	consumer's surplus
Излишек производителя (6)	producer's surplus
Изокванта (10)	isoquant
Изокоста (10)	isocost
Импортная/экспортная квота (27)	import/export quota
Инвестиции (**12**, 16, **18**, 25)	investment
«Инвестиционная ловушка» (Приложение 2 к гл. 22)	investment trap
Инвестор (21)	investor
Индекс Герфиндаля (7)	Herfindal index
Индекс Герфиндаля–Хиршмана (7)	Herfindal – Hirschman index
Индекс Ласпейреса (16)	Laspeyres index
Индекс Лернера (7)	Lerner index

Индекс Пааше (16)	Paasche index
Индекс Фишера (16)	Fisher index
Индивидуальное владение (9)	individual proprietorship
Индукция и дедукция (2)	induction and deduction
Инновации, нововведения (**14**, 25)	innovations
Институционализм (**2**, 4, 9, 30)	institutional economics
Институциональная теория фирмы (9)	institutional theory of the firm
Интенсивный экономический рост (25)	intensive economic growth
Интерналии (**8**, 15)	internalities
Интерспецифические активы (9)	interspecific assets
Инфляционные ожидания (23)	inflationary expectations
Инфляционный и дефляционный (рецессионный) разрыв (18)	inflationary and recessinary gap
Инфляционный налог (23)	inflation tax
Инфляция (23)	inflation
– открытая	– open
– подавленная	– repressed
– ожидаемая	– expected
– неожидаемая	– unexpected
– ускоряющаяся	– accelerating
Инфляция издержек (23)	cost-push inflation
Инфляция спроса (23)	demand-pull inflation
Информационные проблемы (26)	information problems
Капитал (12)	capital
– основной и оборотный	– fixed and floating
– физический	– physical
Капитализация (21)	capitalization
Карта безразличия (5)	indifference map
Картель (7)	cartel
Квазирента (6)	quasi-rent
Кейнсианство (1, **2**, **18**, 20, 25, **26**)	keynesianism
Кембриджское уравнение (20)	cambridge equation
Классическая дихотомия (26)	classical dichotomy
Классическая школа (**2**, **18**, 20, **26**)	classical school
Классический контракт (9)	classical contract
Командно-административная система (командная экономика) (29)	command economy
Коммерческие банки (20)	commercial banks
Коммерческий кредит (20)	commercial credit
Компенсационные различия в заработной плате (11)	compensating wage differentials
Конкурентное равновесие (15)	competitive equilibrium

Конкуренция (5)	competition
Контракт (9)	contract
Корпорация (9)	corporation
Косвенные налоги на бизнес (16)	indirect business taxes
Контракт (9)	contract
Коэффициент Джини (24)	Gini coefficient
Коэффициент капиталоемкости (19,25)	capital to output ratio
Краевое равновесие (15)	boundary equilibrium
Краткосрочное равновесие (5)	short-run equilibrium
Краткосрочный период (6)	short run
Кредит (20)	credit
Кредит доверия (26)	credibility
Кредитная система (20)	credit system
Кредитно-денежная (монетарная) политика (20)	monetary policy
Кредитные деньги (20)	credit money
Кривая безразличия (5)	indifference curve
Кривая контрактов (15)	contract curve
Кривая Лаффера (22)	Laffer curve
Кривая Лоренца (24)	Lorenz curve
Кривая предложения (5)	supply curve
Кривая производственных возможностей (кривая трансформации) (**3**, 15, 27)	production possibility curve (transformation curve)
Кривая спроса (5)	demand curve
Кривая Филлипса (23)	Phillips curve
Кривая Энгеля (5)	Engel curve
Кризис (спад) (19)	slump
Критерий гиперинфляции по Кейгану (23)	Cagan criteria of hiperinflation
Кругооборот доходов и расходов (16)	circular flow of incomes and expenditures
Либерализация (30)	liberalization
Лидерство в ценах (7)	price leadership
«Ликвидная ловушка» (Приложение 2 к гл. 22)	liquidity trap
Ликвидность (**5**, **20**)	liquidity
Листинг (21)	listing
Личные потребительские расходы (16)	personal consumption expenditures
Ломаная кривая спроса (7)	kinked demand curve
Лоббизм (17)	lobbying
Логроллинг (17)	logrolling
Любители риска (8)	risk lovers
Макроэкономика (**2**, **16**, 18, 26)	macroeconomics
Максимизации прибыли в условиях монополии (7)	profit maximization for the monopoly firm

Малая открытая экономика (28)	small open economy
Маржинализм (**2**, **5**)	marginalism
Математическое ожидание (8)	mathematical expectation
Материализованный технический прогресс (25)	embodied technical progress
Мгновенное равновесие (5)	immediate equilibrium
Межвременное бюджетное ограничение (12)	intertemporal budget constraint
Межвременное замещение труда (26)	intertemporal substitution of labor
Меновая ценность (5)	exchange value
Меркантилизм (2)	mercantilism
«Мертвый убыток» (7)	deadweight loss
Механизм денежной трансмиссии (26)	money transmission mechanism
Микроэкономика (**2**, 5)	microeconomics
Минимально приемлемая рентная оценка (12)	required rental on capital
Модель «Кейнсианский крест» (18)	Keynesian-cross diagram
Модель «AD – AS» (18)	«AD-AS» model
Модель «IS-LM» (Приложение 2 к гл. 22)	«IS-LM» model
Модель Домара (25)	Domar model
Модель Манделла-Флеминга (28)	Mundell-Fleming model
Модель Мэнкью-Ромера-Уэйла (25)	MRW model
Модель роста Солоу (25)	Solow growth model
Модель Харрода (25)	Harrod model
Монетаризм (2, **20**, **26**)	monetarism
Монетарное правило (20)	monetary rule
Монетизация дефицита (22)	monetization of deficit
Монометаллизм (20)	monometallism
Монополистическая конкуренция (7)	monopolistic competition
Монополия (7)	monopoly
Монопсония (7)	monopsony
Монопсония на рынке труда (11)	monopsony in labour market
Моральный риск (8)	moral hazard
Мотивация труда (1)	labour motivation
Мультипликатор расходов (**18**, 28)	multiplier
Мультипликатор сбалансированного бюджета (22)	balanced budget multiplier
Мягкая и жесткая кредитно-денежная политика (20)	soft and tight monetary policy
Наличные деньги (20)	currency
Налоги (22)	taxes
– прямые	– direct taxes
– косвенные	– indirect taxes
Налоговая ставка (22)	tax rate
– предельная	– marginal
– средняя	– average

Налогово-бюджетная политика (**22**, 26)	fiscal policy
Налогово-бюджетный (фискальный) федерализм (22)	fiscal federalism
Налогообложение (22)	taxation
Национальный доход (16)	national income
Не ускоряющий инфляцию уровень безработицы, (NAIRU) (**19**, 23)	Non-Accelerating-Inflation-Rate of Unemployment
Невидимая рука (5)	invisible hand
Невозвратные издержки (6)	sunk cost
Негативный подоходный налог (24)	negative income tax
Незапланированные инвестиции (18)	unplanned investment
Нейтральность денег (26)	neutrality of money
Нейтральные к риску (8)	risk neutrals
Неконкурирующие группы на рынке труда (11)	noncompeting groups in the labour market
Нематериализованный технический прогресс (25)	disembodied technical progress
Неоинституционализм (**2**, 4, 9)	neo-institutional economics
Неоклассическая теория фирмы (9)	neoclassical theory of the firm
Неоклассическая школа (**2**, 5, **18**, 20, **26**)	neo-classical school
Неоклассический контракт (9)	neoclassical contract
Неопределенность (8)	uncertainty
Неполные рынки (17)	incomplete markets
Несмещенные прогнозы (26)	unbiased forecasts
Несовершенная конкуренция (7)	imperfect competition
Несовместимость во времени (17, **26**)	dynamic inconsistency
Нестрахуемый риск (14)	uninsurable risk
Неценовая конкуренция (7)	nonprice competition
Неэкономическое (свободное) благо (5)	free good
Неэластичность предложения услуг земли (13)	unelastic supply of land services
Неявные издержки (6)	implicit cost
Низкокачественные товары (5)	inferior goods
Новая кейнсианская теория (26)	new Keynesian theory
Новая классическая экономическая теория (2, 23, **26**)	new classical economics
«Новая экономика» (25)	«new economy»
Новые кейнсианцы (26)	new Keynesians
Новые классики (26)	new classics
Номинальная и реальная заработная плата(11)	nominal and real wage
Номинальный/реальный обменный курс (28)	nominal/real exchange rate
Норма амортизации (12)	depreciation rate
Нормальная прибыль (**6**, 14)	normal profit
Нормальные товары (5)	normal goods

Нулевая экономическая прибыль (14)	zero profit
Обесценение валюты (28)	depreciating
Облигация (21)	bond
Обмен (**3**, 5, 15)	exchange
Обменный (валютный) курс (28)	exchange rate
Обучение на опыте (25)	learning-by-doing
Общая полезность (5)	total utility
Общее равновесие (5, **15**)	general equilibrium
Общественные блага (**15**, 17)	public goods
– смешанные (17)	– mixed
– чистые (17)	– pure
Общий продукт фактора (10)	total product of factor
Общие активы (9)	common assets
Объективные вероятности (8)	objective probability
Обязательная норма банковского резервирования (20)	required minimum reserve-deposit ratio
Ограниченная рациональность (1)	bounded rationality
Ограниченность (редкость) (1, 2, **3**, 4, 5)	scarcity
Оживление (19)	recovery
Окольные методы производства (12)	roundabout production
Олигополия (7)	oligopoly
Операции на открытом рынке (20)	open market operations
Оппортунизм (оппортунистическое поведение) (**4**, 9)	opportunism
Оптимум по Парйто (Парйто-оптимальное распределение) (15)	Pareto optimum
Опцион (21)	option
Органическая рациональность (1)	organic rationality
Остаток Денисона (25)	Denison residual
Остаток Солоу (25)	Solow residual
Открытая подписка (21)	public placement
Отлынивание (9)	shirking
Отношенческий контракт (9)	relational contract
Отрицательная селекция (неблагоприятный отбор) (8)	adverse selection
Официальная валютная интервенция (28)	official intervention
Официальные резервные активы (28)	official international reserves
Парадокс бережливости (18)	paradox of thrift
Парадокс Домара (25)	Domar paradox
Парадокс Кондорсе (17)	Condorcet paradox
Парадокс Леонтьева (27)	Leontief paradox
Паритет покупательной способности (28)	purchasing power parity, PPP

Партнерство (9)	partnership
Пассивная экономическая политика (26)	passive economic policy
Паутинообразная модель рынка (15)	cobweb theorem
Первичный рынок (21)	primary security market
Передаточный механизм (26)	transfer mechanism
Перекрестная эластичность спроса (5)	cross elasticity of demand
Переложение налогового бремени (22)	tax shifting
Переходный период (в экономике) (30)	transition period
Переходная экономика (30)	transition economy
Переменные издержки (6)	variable cost
Перечень Оноре (4)	«Honore`s list»
Плавающий валютный курс (28)	floating exchange rate
Планируемые инвестиции (18)	planned investment
Планируемые расходы (18)	planned spending
Платежный баланс (28)	balance of payments
Подавленная инфляция (23)	repressed inflation
Подъем (19)	boom
Позитивная и нормативная экономическая теория (2, 4, 17)	positive and normative economics
Поиск политической ренты (17)	political rent seeking
Полезность (5)	utility
Политика сюрпризов (26)	surprise policy
Политика «дешевых» денег (20)	easy money policy
Политика «дорогих» денег (20)	tight money policy
Полная рациональность (1)	perfect rationality
Постоянные издержки (6)	fixed cost
«Потолок» и «пол» колебаний ВВП (19)	ceiling and floor GDP fluctuations
Потребительная ценность (5)	use value
Потребительский кредит (20)	consumer credit
Потребление (**3**, 18)	consumption
Потребности (3)	needs
Права собственности (**4**, 9, 15, 17)	property rights
Правительство (5)	government
Превалирующие предпочтения (21)	prevailing preferences
Предельная альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) капитала (12)	marginal opportunity cost of capital
Предельная доходность инвестиций (12)	marginal rate of return on the investment
Предельная норма временного предпочтения (12)	marginal rate of time preference, MRTP
Предельная норма замещения (5)	marginal rate of substitution, MRS

Предельная норма технологического замещения (10)	marginal rate of technical substitution, MRTS
Предельная полезность (5)	marginal utility
Предельная склонность к импорту (18)	marginal propensity to import
Предельная склонность к потреблению (18)	marginal propensity to consume
Предельная склонность к сбережению (18)	marginal propensity to save
Предельные издержки (6)	marginal cost
Предельные издержки на фактор (10)	marginal resource cost, MRC
Предельный доход (6)	marginal revenue
Предельный продукт фактора в денежной форме (10)	marginal revenue product, MRP
Предельный продукт фактора (10)	marginal product of factor, MP
Предложение денег (20)	money supply
Предложение труда (11)	supply of labour
Предложение (5)	supply
Предпринимательство (14)	entrepreneurship
Приватизация (30)	privatization
Принцип «laissez-faire» (**2**, 18)	laissez-faire principle
Принцип второго наилучшего (принцип квазиоптимума) (15)	second-best principle
Принцип платежеспособности (22)	ability –to-pay, principle of taxation
Принцип получаемых благ (22)	benefits, principle of taxation
«Принцип разумности» (7)	rule of reason
Приобретенное преимущество (27)	acquired advantage
Приток/отток капитала (28)	capital inflow/outflow
Проблема «принципал – агент» (8, **9**)	principal-agent problem
Проблема «импульс-распространение» (19)	impuls-propagate problem
Прожиточный минимум (24)	minimum-subsistence income level
Производный спрос на землю (13)	derived demand for land
Производный спрос (10)	derived demand
Производственная функция Кобба-Дугласа (25)	Cobb-Douglas production function
Производственная функция (10)	production function
Производство (3, 10)	production
Протекционизм (27)	protectionism
Противники риска (8)	risk averters
Прямая и представительная демократия (17)	direct and representative democracy
Равновесие по Нэшу (7)	Nash equilibrium
Равновесие по Вальрасу (15)	Walrasian equilibrium
Равновесие по Маршаллу (15)	Marshallian equilibrium

Равновесие потребителя (5)	consumer equilibrium
Равновесие фирмы (6)	firm equilibrium
Располагаемый доход (16)	disposable income, DI
Распределение (доходов) (**3**, 5, 15, **24**)	distribution
Распределение (размещение ресурсов) (3, **5**, 10, **15**)	allocation
Рациональное неведение (17)	rational ignorance
Рациональное экономическое поведение (**1**, 2) (рациональный выбор)	rational choice
Рациональные ожидания (**23**, 26)	rational expectations
Реальные денежные запасы (20)	real money balances
Ревальвация (28)	revaluation
Репутация (8)	reputation
Рейтинг (21)	rating
Рентная оценка (12)	rental rate for capital
Рефинансирование государственного долга (22)	refinancing the national debt
Риск (8)	risk
Роулсианская функция общественного благосостояния (24)	Rawlsian social welfare function
Рынок капитала (21)	capital market
Рынок ценных бумаг (21)	security market
Рынок (5)	market
Рыночные сигналы (8)	market signalling
Санкт-Петербургский парадокс (8)	St.Petersburg paradox
Сдерживающая экономическая политика (**19**, 26)	contractionary economic policy
Сегодняшняя ценность (12)	present value, PV
Сектор имущества (26)	assets sector
Сеньораж (23)	seignorage
Симметричная информация (8)	symmetric information
Система национальных счетов (СНС) (16)	national account system
Скорость обращения денег (20)	velocity of money
«Смешанная экономика» (4)	«mixed economy»
Собственник земли (землевладелец) (13)	landowner
Совокупное предложение (AS) (18)	aggregate supply
Совокупный спрос (AD) (18)	aggregate demand
Социальная политика (24)	social policy
Спекуляция (21)	speculation
Специализированные кредитно-финансовые институты (20)	specialized financial institutions
Специальные права заимствования, СДР (28)	special drawing rights, SDR
Спецификация (**4**, 15)	specification

Специфические активы (9)	specific assets
Спонтанный порядок (**4**, 9)	spontaneous order
Спотовый и срочный рынок (21)	spot and futures market
Справедливость (24)	equity (fairness)
Спрос (5)	demand
Спрос на деньги (20)	demand for money
– трансакционный	– transactions
– по мотиву предосторожности	– precautionary
– спекулятивный	– speculative
Спрос на труд (11)	demand for labour
Сравнительное преимущество (5, **27**)	comparative advantage
Средние издержки (6)	average cost
Средний продукт фактора (10)	average product of factor
Средство обмена (20)	medium of exchange
Средство сохранения стоимости (20)	store of value
Средство платежа (средство отсроченных платежей) (20)	standard of deffered money
Стабилизационная политика (19)	stabilization policy
Стабильность общего экономического равновесия (26)	stability of general equilibrium
Стабильность скорости обращения денег (26)	stability of money circulation velocity
Ставка заработной платы (11)	wage rate
Ставка процента (номинальная и реальная) (12, 20)	interest rate (nominal and real)
Стагфляция (23)	stagflation
Статические ожидания (23)	static expectations
Статичная экономика (14)	static economy
Стерилизация (28)	sterilization
Стимулирующая экономическая политика (**19**, 26)	expansionary economic policy
Сторонники теории экономики предложения (26)	supply-siders
Страхование (**8**, 21)	insurance
Субъективные вероятности (8)	subjective probability
Супернейтральность денег (26)	supernentrality of money
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (28)	capital and financial account
Счет текущих операций (28)	current account
Счетная единица (20)	unit of account
Таможенный тариф (27)	customs tariff
Таргетирование денежного предложения (20)	targeting money supply
Темпы экономического роста (25)	economic growth rate
Теорема о невозможности паретианского либерала (24)	impossibility of paretian liberal
Теорема Коуза (15)	Coase theorem

Теорема невозможности Эрроу (17)	Arrow's impossibility theorem
Теорема Рыбчинского (27)	Rybczynsky theorem
Теорема Хаавельмо (22)	Haavelmo theorem
Теорема эквивалентности Рикардо-Барро (22)	Ricardian-Barro equivalence theorem
Теория неоклассического синтеза (26)	neo-classical synthesis theory
Теория общественного выбора (17)	public choice theory
Теория ожидаемой полезности (8)	expected utility theory
Теория политического цикла (19)	political cycle theory
Теория предпочтения ликвидности (20)	liquidity preference theory
Теория равновесного экономического цикла (19)	equilibrium business cycle theory
Теория рациональных ожиданий (**23**, **26**)	rational expectations theory
Теория реального экономического цикла (**19**, **26**)	real business cycle theory
Теория рефлексивности (21)	theory of reflexivity
Теория Хекшера-Олина (27)	Hecksher-Ohlin theory
Теория экономики благосостояния (15)	welfare economics
Теория экономики предложения (**1**, 2, 22, **26**)	supply-side economics
Технический анализ (21)	technical analysis
Товар Гиффена (5)	Giffen good
Товар (5)	commodity
Товарно-материальные запасы (18)	inventories
Товарные деньги (20)	commodity money
«Тонкая настройка» (26)	fine tuning
Торговый баланс (28)	trade balance
Транзитология (30)	transitology
Трансакционные издержки (**4**, **9**, 15, 29)	transaction cost
Трансакционные теории спроса на деньги (20)	transactions theories of money demand
Транснациональная корпорация, ТНК (28)	transnational corporation, TNC
Трансферты (24)	transfer payments
Тренд (19)	trend
Удерживающая заработная плата (плата за непереход) (11)	transfer earnings
Удорожание валюты (28)	appreciating
Управляемое («грязное») плавание (28)	managed («dirty») floating
Уравнение обмена (20)	quantity equation
Уровень дохода на капитал (12)	rate of return on capital
Услуги земли (13)	land services
Услуги капитала (12)	capital services
Услуги труда (11)	labour services

«Утечки» и «инъекции» (18)	injections and leakages
Утилитаристская функция общественного благосостояния (24)	utilitarian social welfare function
Учетная ставка (ставка дисконта) (20)	discount rate
Факторы производства, или ресурсы (**3** ,**10**, 15)	factors of production (resources)
Факторы экономического роста (25)	economic growth factors
Фиаско государства (фиаско государственного регулирования) (17)	government failure
Фиаско рынка (15)	market failure
Физиократы (2)	physiocrats
Фиксированный валютный курс (28)	fixed exchange rate
Фирма (9)	firm
Фондовый индекс (21)	stock index
Фундаментальный анализ (21)	fundamental analisys
Функциональное и персональное распределение доходов (24)	functional and personal income distribution
Функциональный анализ (2)	functional analysis
Функция потребления (18)	consumption function
Функция сбережения (18)	savings function
Фьючерсные контракты (21)	future contracts
Хеджирование, хеджер (21)	hedging, hedger
Целевая функция (17)	target function
Цена (5)	price
Цена земли (13)	price of land
Цена равновесия (равновесная цена) (5)	equilibrium price
Ценность (5)	value
Ценовая дискриминация (7)	price discrimination
Центральный банк (20)	central bank
Частичное равновесие (5, **15**)	partial equilibrium
Чек (20)	check
Человек экономический (**1**, 2)	«homo economicus», economic man
Человеческий капитал (**11**, 25)	human capital
Чистая дисконтированная ценность (12)	net present value, NPV
«Чистая» монополия (7)	pure monopoly
Чистая производительность капитала (12)	net capital productivity
Чистое экономическое благосостояние (16)	net economic welfare
Чистый экспорт (**16**, 28)	net exports
Шоки государственных расходов (26)	state expenditures shocks
Шоки производительности (19, 26)	productivity shocks
«Шоковая терапия» (30)	shock therapy

Экономика (3)	economy
Экономическая политика (2, **17**, 26)	economic policy
Экономическая прибыль (6, **14**)	economic profit
Экономическая рента (11)	economic rent
Экономические модели (2)	economic models
Экономический империализм (**1**, 2)	economic imperialism
Экономический рост (25)	economic growth
Экономический цикл (19)	economic cycle (business cycle)
Экономическое благо (5)	economic good
Экстенсивный экономический рост (25)	extensive economic growth
Эластичность предложения (5)	elasticity of supply
Эластичность спроса (5)	elasticity of demand
Эмиссия ценных бумаг (21)	issue
Эндогенный экономический рост (25)	endogenous growth
Эффект акселератора (19)	accelerator effect
Эффект богатства (эффект реальных денежных запасов) (**18**, 20, 23)	real balances effect
Эффект Веблена (5)	Veblen effect
Эффект владения (8)	endowment effect
Эффект вытеснения (**22**, 26)	crowding out effect
Эффект дохода (5)	income effect
Эффект замещения (5)	substitution effect
Эффект импортных закупок (18)	foreign purchases effect
Эффект имущества (26)	property effect
Эффект мультипликатора-акселератора (19)	multiplier-accelerator effect
Эффект определенности (8)	certainty effect
Эффект Пигу (23)	Pigou effect
Эффект процентной ставки (18)	interest-rate effect
Эффект сноба (5)	snob effect
Эффект Танзи-Оливеры (**22**, 23)	Tanz-Olivera effect
Эффект точки отсчета (8)	anchoring effect
Эффект Фишера (12, **23**)	Fisher effect
Эффекты обратной связи (15)	feedback effects
Явные издержки (6)	explicit cost
«Ящик» Эджворта (15)	Edgeworth box

ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

1969 г.

Ян Тинберген (1903–1994 гг., Голландия),
Рагнар Фриш (1895–1973 гг., Норвегия) – за работы по математическим методам анализа экономики.

1970 г.

Пол Самуэльсон (1915 г., США) – за разработки по углублению научного анализа в экономических науках.

1971 г.

Саймон Кузнец (1901–1985 гг., США) – за прикладные исследования проблем экономического роста.

1972 г.

Кеннет Эрроу (р.1912 г., США),
Джон Хикс (1904–1989 гг., Великобритания) – за исследования по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния.

1973 г.

Василий Леонтьев (1906–1999 гг., США) — за разработку метода «затраты — выпуск».

1974 г.

Фридрих Август фон Хайек (1899–1992 гг., Австрия, США),
Гуннар Мюрдаль (1899–1987 гг., Швеция) – за исследования по теории денег, конъюнктурных колебаний, взаимовлияния экономических, социальных и институциональных процессов.

1975 г.

Леонид Канторович (1912–1986 гг., СССР),
Тьяллинг Купманс (1910–1985 гг., США) – за вклад в теорию оптимального использования ресурсов.

1976 г.

Милтон Фридмен (р.1912 г., США) – за анализ теории потребления; теории и истории денежного обращения.

1977 г.

Джеймс Мид (1907–1995 гг., Великобритания),
Бертиль Олин (1899–1979 гг., Швеция) – за вклад в исследование международного движения капиталов и мировой торговли.

1978 г.

Герберт Саймон (р.1916 г., США) – за анализ систем принятия решений в экономических организациях.

1979 г.

Артур Льюис (р.1915 г., США),
Теодор Шульц (р.1902 г., США) – за исследования экономических проблем развивающихся стран.

1980 г.

Лоренс Клейн (р.1920 г., США) – за разработки экономических моделей и анализ на их основе экономических циклов и экономической политики правительства.

1981 г.

Джеймс Тобин (1918–2002 гг., США) – за анализ финансовых рынков и их влияния на принятие решений о расходах, занятости, производстве и ценах.

1982 г.

Джордж Стиглер (1911–1991 гг., США) – за исследования промышленных структур, государственного регулирования экономики и функционирования рынков.

1983 г.

Жерар Дебре (р.1921 г., США) – за разработку проблем теории общего экономического равновесия.

1984 г.

Ричард Стоун (1913–1991 гг., Великобритания) – за разработку системы национальных счетов.

1985 г.

Франко Модильяни (р.1918 г., США) – за анализ финансовых рынков и процессов сбережения.

1986 г.

Джеймс Бьюкенен (р.1919 г., США) – за развитие договорных и конституционных оснований для теории принятия решений в экономике и политике.

1987 г.

Роберт Солоу (р.1924 г., США) – за вклад в развитие теории экономического роста.

1988 г.

Морис Аллэ (р.1911 г., Франция) – за вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов.

1989 г.

Трюгве Хаавельмо (р.1911 г., Норвегия) – за развитие эконометрического анализа.

1990 г.

Гарри Марковиц (р.1927 г., США),
Мертон Миллер (1927–2000 гг., США),
Уильям Шарп (р.1933 г., США) – за анализ фундаментальных проблем финансовых рынков.

1991 г.

Рональд Коуз (р.1910 г., Великобритания, США) – за исследования проблем трансакционных издержек и прав собственности

1992 г.

Гэри Беккер (р.1930 г., США) – за исследование проблем человеческого поведения и социальных отношений с позиций микроэкономического анализа.

1993 г.

Дуглас Норт (р.1921 г., США),
Роберт Фогель (р. 1926 г., США) – за создание нового направления в области истории экономики («клиометрии»).

1994 г.

Джон Нэш (р. 1928 г., США),
Джон Харсаньи (р. 1920 г., США),
Рейнхард Зельтен (р.1930 г., Германия) – за работы в области теории игр, т. е. теоретическом анализе конкурентного поведения и стратегии.

1995 г.

Роберт Лукас (р.1937 г., США) – за разработку и применение гипотезы рациональных ожиданий, углубившей понимание экономической политики.

1996 г.

Уильям Викри (1914–1996 гг., США),
Джеймс Миррлиз (р.1936 г., Великобритания) – за вклад в развитие теории поведения экономических агентов в условиях асимметричной информации.

1997 г.

Роберт Мертон (р.1944 г., США),
Майрон Шолз (р.1941 г., США) – за разработку нового метода определения стоимости производных ценных бумаг.

1998 г.

Амартия Сен (р.1934 г., индийский гражданин, преподает в университетах США, Великобритании) – за вклад в исследование фундаментальных проблем теории экономики благосостояния.

1999 г.

Роберт Манделл (р.1932 г., США) – за анализ денежной и фискальной политики при различных режимах обменного курса и анализ оптимальных валютных зон.

2000 г.

Джеймс Хекман (р.1944 г., США),
Дэниел Макфадден (р.1937 г., США) – за работы, связанные с проблемой выбора в экономике.

2001 г.

Джордж Акерлоф (р.1940 г., США),
Джозеф Стиглиц (р.1943 г., США),
Майкл Спенс (р.1943 г., США) – за анализ рынков с асимметричной информацией.

2002 г.

Дэниел Канеман (р. 1934, США, Израиль) – за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего, в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности.

Вернон Смит (р. 1927, США) – за утверждение лабораторных экспериментов в качестве инструмента эмпирического анализа в экономике, в особенности при исследовании альтернативных рыночных механизмов.

2003 г.

Роберт Энгл (р.1942, США) – за разработку метода анализа экономических временных рядов на основе математической модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью (ARCH).

Клайв Грэйнджер (р.1934, Великобритания) – за создание метода коинтеграции для анализа временных рядов в экономике.

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН[1]

Акерлоф Джордж* (р.1940, США) – американский экономист, знаменит своей работой «Рынок лимонов», посвященной проблеме асимметричной информации

Аллэ Морис* (р.1911) – французский экономист-математик

Алчиан Армен (р. 1914) – американский экономист, один из создателей экономической теории прав собственности

Аристотель (384–322 до н.э.) – древнегреческий ученый, философ

Афтальон Альбер (1874–1956) – французский экономист

Барро Роберт (р. 1944) – современный американский экономист, автор «теоремы эквивалентности Рикардо-Барро»

Беккер Гэри* (р. 1930) – американский социолог, экономист

Бем-Баверк Эйген (Евгений), фон (1851–1914) – австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности

Бентам Иеремия (Джереми) (1748–1832) – английский социолог, философ, юрист, основатель этического учения утилитаризма

Бейн Джо (р. 1912) – американский экономист

Блауг Марк (р. 1927) – современный английский экономист, специалист в области методологии экономической теории и истории экономической мысли

Бруцкус Бер Давидович (1878–1938) – российский экономист, агроном. Выслан из СССР в 1922 г.

Бьюкенен Джеймс* (р.1919) – американский экономист, виднейший представитель неоинституционализма, один из создателей теории общественного выбора

Вальрас Леон (1834–1910) – швейцарский экономист, создатель теории общего экономического равновесия

Вебер Макс (1864–1920) – немецкий социолог, историк, экономист

Веблен Торстейн (1857–1929) – американский экономист, социолог, виднейший представитель институционализма

[1] Звездочкой отмечены лауреаты Нобелевской премии по экономике. Область исследовательских интересов ученых более подробно рассматривается непосредственно в тексте «Курса экономической теории». В настоящий список вошли имена тех ученых, которые встречаются в тексте различных глав учебника. Однако, некоторые нобелевские лауреаты в «Указателе имен» отсутствуют, поскольку в нашем вводном курсе мы не рассматривали сложные проблемы, связанные с анализом финансовых рынков, системы национальных счетов, эконометрических моделей (см. отдельный список лауреатов Нобелевской премии, где указан вклад каждого лауреата в экономическую науку).

Визер Фридрих, фон (1851–1926) – австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности

Викселль Кнут (1851–1926) – шведский экономист

Германн Фридрих (1795–1868) – немецкий экономист

Гиффен Роберт (1837–1910) – английский экономист, статистик, его именем назван «эффект Гиффена»

Госсен Герман (1810–1858) – немецкий экономист, его именем названы «законы Госсена»

Гэлбрейт Джон (р. 1908) – американский экономист, представитель институционального направления

Джевонс Уильям (1835–1882) – американский экономист, статистик, философ, один из основоположников теории предельной полезности

Джини Коррадо (1884–1965) – итальянский статистик, экономист, демограф, его именем назван «коэффициент Джини»

Домар Евсей (1914–1997) – американский экономист, родился в России. В США с 1936 г., один из авторов модели экономического роста Харрода-Домара

Дуглас Поль (1892–1976) – американский экономист, один из создателей знаменитой производственной функции Кобба-Дугласа

Жугляр Клемент (1819–1908) – французский врач и экономист, его именем названы среднесрочные «циклы Жугляра»

Кан Ричард (1905–1989) – английский экономист, одним из первых выдвинул идею мультипликатора

Кейнс Джон Мейнард (1883–1946) — выдающийся английский экономист и государственный деятель, основоположник кейнсианства

Кенэ Франсуа (1694–1774) – французский экономист, основоположник школы физиократов

Китчин Джозеф (1861–1932) – английский экономист, статистик, его именем названы краткосрочные «циклы Китчина»

Кларк Джон Бейтс (1847–1938) – американский экономист, один из видных представителей теории предельной производительности факторов

Кларк Джон Морис (1884–1963) – американский экономист (сын Кларка Дж. Б.)

Коммонс Джон (1862–1945) – американский экономист, представитель институционализма

Кондратьев Николай Дмитриевич (1892–1938) – русский экономист, создатель теории «длинных волн Кондратьева»

Курнаи Янош (р. 1928) – венгерский экономист, широко известен как исследователь «экономики дефицита», т. е. социалистической системы хозяйства

Коуз Рональд* (р. 1910) – американский экономист, выдающийся представитель неоинституционализма в экономической теории, один из создателей экономической теории прав собственности, автор знаменитой «теоремы Коуза»

Кузнец Саймон* (1901–1985) – американский экономист, статистик, его именем названы строительные «циклы Кузнеца»

Курно Антуан Огюстен (1801–1877) – французский математик, философ, экономист

Ласпейрес Эрнст (1834–1913) – немецкий экономист, известен как создатель «индекса Ласпейреса»

Лаффер Артур (р. 1941) – американский экономист, автор знаменитой «кривой Лаффера»

Ленин Владимир Ильич (1870–1924) – русский политический деятель, лидер Октябрьского переворота 1917 г., основатель СССР

Леонтьев Василий* (1906–1999) – американский экономист (родился в Петербурге), автор знаменитой таблицы «затраты-выпуск», используемой в макроэкономическом прогнозировании

Лернер Абба (1905–1982) – английский экономист, автор «индекса Лернера»

Лоренц Макс (1876–1959) – американский статистик, экономист, его именем названа известная «кривая Лоренца»

Лукас Роберт* (р. 1937) – американский экономист, один из основателей новой классической макроэкономики

Мальтус Томас (1766–1834) – английский экономист, священник

Манделл Роберт (р.1932) – канадский профессор экономики, один из авторов известной «модели Манделла-Флеминга»

Маркс Карл (1818–1883) – основоположник марксизма, немецкий экономист, социолог, политический деятель, основатель I Интернационала

Маршалл Альфред (1842–1924) – английский экономист, родоначальник неоклассической школы в экономической теории

Менгер Карл (1840–1921) – австрийский экономист, один из основателей теории предельной полезности

Мизес Людвиг, фон (1881–1973) – австрийский экономист, виднейший представить неолиберализма как направления экономической теории

Милль Джон Стюарт (1801–1873) – английский экономист, философ и общественный деятель

Митчелл Уэсли (1874–1948) – американский экономист

Модильяни Франк* (р. 1918) – американский экономист

Моргенштерн Оскар (1922–1977) – американский экономист, один из основоположников теории игр

Мюрдаль Гуннар* (1898–1987) – шведский экономист

Найт Фрэнк (1885–1972) – американский экономист, представитель неоклассической школы, особенно известны его работы, посвященные исследованию неопределенности и риска

Нейман Джон, фон (1903–1957) – американский экономист (выходец из Венгрии), один из основоположников теории игр

Норт Дуглас* (р.1920) – американский экономист, видный представитель неоинституционализма

Нэш Джон* (р.1928) – американский экономист, его именем названо «равновесие Нэша»

Олин Бертиль* (1899–1979)– шведский экономист

Олсон Манкур (1932 –1998) – американский экономист, один из видных представителей теории общественного выбора

Оукен Артур (1928–1980) – американский экономист, автор известного «закона Оукена»

Пааше Герман (1851–1925) – немецкий экономист, известен как создатель «индекса Пааше»

Парйто Вильфредо (1848–1923) – итальянский экономист, социолог, его именем назван «оптимум Парето», т. е. эффективное размещение ресурсов

Петти Уильям (1623–1687) – английский экономист, один из видных представителей классической школы

Пигу Артур (1877–1959) – английский экономист, видный представитель неоклассической школы, его именем назван «эффект Пигу»

Поппер Карл (1902–1994) – английский философ, социолог

Рикардо Давид (1772–1823) – английский экономист, виднейший представитель классического направления в экономической теории

Роббинс Лайонел (1898–1984) – английский экономист, широко известен своим определением предмета экономической теории как науке о выборе

Робинсон Джоан Вайолет (1903–1983) – английский экономист, одна из виднейших представителей Кембриджской школы

Ромер Дэвид (р.1958) – американский экономист, представитель школы новых кейнсианцев

Ромер Пол (р.1955) – американский экономист, представитель новой классической макроэкономики, известен своими работами, посвященными моделям эндогенного экономического роста.

Роулс Джон (р. 1921) – американский философ, его именем названа «роулсианская общественная кривая безразличия»

Самуэльсон Пол* (р. 1915) – американский экономист, автор знаменитого учебника «Экономика», выдержавшего 15 изданий за послевоенные годы

Саймон Герберт* (р.1916) – американский экономист, автор концепции ограниченной рациональности

Сен Амартия* (р.1933) – индийский экономист, преподающий в университетах различных стран мира, в том числе США и Великобритании

Сен-Симон Клод Анри де (1760–1825) – французский общественный деятель, виднейший представитель так называемого утопического социализма

Слуцкий Евгений Евгеньевич (1880–1948) – российский экономист, математик, статистик; в экономической теории широко известно описание «эффекта дохода и эффекта замещения по Слуцкому»

Смит Адам (1723–1790) – шотландский экономист, философ, выдающийся представитель классической школы в экономической теории

Солоу Роберт* (р.1924) – американский экономист, автор известной неоклассической модели экономического роста («модель Солоу»)

Спенс Майкл* (р.1943) – американский экономист

Стиглер Джордж* (1911–1991) – американский экономист, широко известны его работы по исследованию рыночных структур

Стиглиц Джозеф* (р. 1943) – американский экономист

Столерю Лионель (р.1937) – французский экономист-математик, государственный деятель

Стоун Ричард* (1913–1991) – американский экономист, один из создателей системы национальных счетов

Суизи Пол (р. 1910) – американский экономист, журналист, автор концепции «ломаной кривой спроса»

Сэй Жан-Батист (1762–1832) – французский экономист, его именем назван известный «закон Сэя»

Тинберген Ян* (1903–1994) – голландский экономист

Тобин Джеймс* (1918–2002) – американский экономист

Туган-Барановский Михаил Иванович (1865–1919) – русский экономист, историк, общественный деятель

Уильямсон Оливер (р.1932) – американский экономист, видный представитель неоинституционализма

Фейма Юджин (р.1939) – американский экономист, предложивший современную трактовку гипотезы эффективного рынка

Филлипс Олбан (1914–1975) – английский экономист, автор знаменитой «кривой Филлипса»

Фишер Ирвинг (1867–1947) – американский экономист, статистик, виднейший представитель неоклассической школы, в его честь названы «индекс Фишера», «уравнение Фишера»

Флеминг Джон (1911–1976) – английский экономист, один из авторов известной модели Манделла-Флеминга

Фридмен Милтон* (р. 1912) – американский экономист, основатель школы монетаризма

Фриш Рагнар* (1895–1973) – норвежский экономист, один из основателей эконометрики

Хаавельмо Трюгве* (р. 1911) – норвежский экономист, один из основателей эконометрики, его именем названа «теорема Хаавельмо»

Хайек Август Фридрих, фон* (1899–1992) – австро-американский экономист, виднейший представитель неолиберализма

Хансен Элвин (1887–1976) – американский экономист

Харрод Рой (1900–1978) – английский экономист, один из авторов модели экономического роста Харрода-Домара

Хайлброннер Роберт (р.1919) – американский социолог и экономист

Хекшер Эли (1879–1952) – шведский экономист, один из авторов «теоремы Хекшера –Олина»

Хикс Джон* (1904–1989) – английский экономист

Чемберлин Эдвард (1899–1967) – американский экономист, создатель теории монополистической конкуренции

Шторх Андрей (Генрих) Карлович (1766–1835) – русский экономист, историк

Шпитгоф Артур (1873–1959) – немецкий экономист

Шумпетер Иозеф (1883–1950) – выдающийся австрийский экономист первой половины XX в., создатель эволюционной теории экономического

развития, синтезировавший равновесный и неравновесный методы анализа рыночного хозяйства

Энгель Эрнст (1821–1896) – немецкий статистик, его именем названы «кривые Энгеля»

Энгельс Фридрих (1820–1895) – немецкий общественный и политический деятель, соратник К. Маркса, один из основателей марксизма как течения в общественных науках

Эджворт Фрэнсис (1845–1926) – английский экономист; его именем назван «ящик Эджворта» (модель, иллюстрирующая эффективность обмена); создатель широко известных в экономическом анализе «кривых безразличия»

Эрроу Кеннет* (р.1921) – американский экономист, его именем названа «теорема невозможности Эрроу»

Эрхард Людвиг (1897–1977) – немецкий экономист, государственный и политический деятель ФРГ

Юзава Хирофуми (р.1928) – американский экономист, представитель эконометрической школы, создатель оригинальной «двухсекторной модели» экономического роста

Юм Давид (1711–1776) – шотландский философ, историк, экономист

АВТОРЫ ЭПИГРАФОВ

Как правило, авторами эпиграфов являются знаменитые экономисты, входящие в «Указатель имен». Отметим других авторов:

Гл. 8. Илья Ильф, Евгений Петров – знаменитые сатирические писатели советской эпохи, авторы романов «Двенадцать стульев» и «Золотой теленок».

Гл. 11, 19 – Иван Александрович Ильин (1883–1954), выдающийся русский философ; был выслан из СССР в 1922 г.

Гл. 12 – лиса Алиса – персонаж сказки «Буратино» Алексея Николаевича Толстого (1883–1945)

Гл. 13 – Карел Чапек (1890–1938), чешский писатель. Известен как создатель слова «робот».

Гл. 17 – Поль Валери (1871–1945) – французский поэт

Гл. 22 – Елизавета I – королева Великобритании (1533–1603);

Игорь Губерман – российский поэт, в 1990-х гг. эмигрировал в Израиль

Гл. 23 – Эрих Мария Ремарк (1898–1970) – немецкий писатель

Гл. 24 – Иоанн Павел II – ныне действующий глава католической церкви (р. 1920)

Гл. 25 – Бен Селигмен, американский экономист, специалист в области истории экономической мысли

Гл. 26 – «Законы Мэрфи» – свод парадоксальных законов, в основе которых лежит принцип: «Если какая-нибудь неприятность может случиться, она случается».

Гл. 27 – Генри Джордж (1839–1897), американский экономист, публицист, автор идеи «единого налога на землю», противник протекционизма

Гл. 28 – Гжегож Колодко – польский экономист, профессор Варшавской школы экономики, ведущий научный сотрудник Йельского университета, первый вице-премьер и министр финансов Польши в 1994–1997 гг.

Гл. 30 – Милош Форман, известный чешский кинорежиссер, общественный и политический деятель, автор знаменитого фильма «Пролетая над гнездом кукушки».

СПИСОК АНГЛИЙСКИХ АББРЕВИАТУР И БУКВЕННЫХ СИМВОЛОВ

«МИКРОЭКОНОМИКА»

a	Константа в формуле кривой спроса (предложения)
AC – average cost	Средние издержки
AFC – average fixed cost	Средние постоянные издержки
AR – average revenue	Средний доход
ARC – average resource cost	Средние издержки на ресурс
ARP – average revenue product	Средний доход от продукта фактора
AVC – average variable cost	Средние переменные издержки
b	Коэффициент, определяющий наклон кривой спроса (предложения)
C – costs	1) Издержки
C – consumption	2) Потребление
D – demand	Спрос
E – equilibrium	Равновесие
FC – fixed cost	Постоянные издержки
FV – future value	Будущая ценность
i – interest	Процент
I – investment	Инвестиции
IRR – internal rate of revenue	Внутренняя норма дохода
K	Капитал
L – labour	Труд
MC – marginal cost	Предельные издержки
MEC – marginal external cost	Предельные внешние издержки
MEU – marginal external utility	Предельная внешняя полезность (выгода)
MOC –marginal opportunity cost	Предельные издержки упущенных возможностей
MP – marginal product	Предельный продукт
MR – marginal revenue	Предельный доход
MRC – marginal resource cost	Предельные издержки ресурса в денежном выражении
MRP – marginal revenue product	Предельный продукт в денежном выражении (предельный доход от продукта фактора)
MRS – marginal rate of substitution	Предельная норма замещения

MRTS – marginal rate of technical substitution	Предельная норма технологического замещения
MRTP – marginal rate of time preference	Предельная норма временнуго предпочтения
MSU – marginal social utility	Предельная общественная полезность
MSC – marginal social cost	Предельные общественные издержки
MU – marginal utility	Предельная полезность
NPV – net present value	Чистая дисконтированная ценность
P – price	Цена
PV – present value	Сегодняшняя ценность (будущей суммы денег)
Q – quantity	Количество
R – rental	1) Рентная оценка
R – rent	2) Рента
r	Ставка процента (реальная)
S – supply	Предложение
TC – total cost	Валовые (общие) издержки
TR – total revenue	Валовой (общий) доход
TU – total utility	Общая полезность
TP – total product	Валовой (общий) продукт
U – utility	Полезность
VC – variable cost	Переменные издержки
w – wage	Заработная плата (номинальная)
w/P	Заработная плата (реальная)

«МАКРОЭКОНОМИКА» и «МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ»

AD – aggregate demand	Совокупный спрос
AS – aggregate supply	Совокупное предложение
C – consumption	1) Потребление
C – currency	2) Наличные деньги
C – capital to output ratio	3) Коэффициент капиталоемкости
C_r – capital to output ratio (required)	Желаемый, или требуемый коэффициент капиталоемкости
cr – currency rate	Коэффициент депонирования
d – depreciation	Амортизация (в системе национальных счетов)
D – deposits	Депозиты
e – exchange	Номинальный обменный курс
G – government	Государственные расходы
G_N – growth (natural)	Естественный темп роста
G_w – growth (warranted)	Гарантированный темп роста
GNP – gross national product	Валовой национальный продукт
i – interest	Ставка процента (номинальная)
I – investment	Инвестиции
I_g – gross investment	Валовые инвестиции
I_n – net investment	Чистые инвестиции
I_F	Индекс Фишера
I_L	Индекс Ласпейреса
I_P	Индекс Пааше
IS-LM – investment-saving – liquidity-money	Инвестиции-сбережения – ликвидность – деньги (модель)
k	1) Мультипликатор Кейнса
	2) Кембриджский коэффициент (коэффициент монетизации)
m_m – money multiplier	Денежный мультипликатор
m_d – deposit multiplier	Депозитный мультипликатор
m_T – tax multiplier	Налоговый мультипликатор

M – money, money supply	1) Деньги, денежное предложение
	2) Импорт
MPC – marginal propensity to consume	Предельная склонность к потреблению
MPM	Предельная склонность к импорту
MPS – marginal propensity to save	Предельная склонность к сбережению
NAIRU – Non-Accelerating-Inflation-Rate of Unemployment	Не ускоряющий инфляцию уровень безработицы
NX	Чистый экспорт
P	Уровень цен
*P**	Уровень цен иностранных товаров
Ph – Phillips curve	Кривая Филлипса
Q – quantity	Количество сделок в формуле MV = PQ
r – rate (real interest rate)	Ставка процента (реальная)
rr – reserve rate	Обязательная норма резервирования
S – saving	Сбережения
SR – sacrifice ratio	Коэффициент ущерба
t – tax	Налоговая ставка
T	Налоговые поступления
U – unemployment	Безработица
Un – unemployment (natural)	Естественный уровень безработицы
v	Акселератор
V – velocity of money	Скорость обращения денег
Y – yield	Доход, выпуск
X	Экспорт

СПИСОК ГРЕЧЕСКИХ СИМВОЛОВ

α *(альфа)*	– коэффициент эластичности выпуска по капиталу в формуле производственной функции Кобба – Дугласа
β *(бета)*	– коэффициент эластичности выпуска по труду в формуле производственной функции Кобба – Дугласа
δ *(дельта)*	– норма выбытия в модели экономического роста Солоу
ε *(эпсилон)*	– реальный обменный курс
η *(эта)*	– внешний шок цен (в формуле кривой Филлипса)
λ *(лямбда)*	– коэффициент Оукена
ν *(ню)*	– степень коррекции инфляционных ожиданий
π *(пи)*	– темп инфляции; в микроэкономике – вероятность исхода
σ *(сигма)*	– капиталоотдача, или предельная производительность капитала в модели экономического роста Домара

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

В список вошли адреса сайтов, на которых можно найти информацию по самым разнообразным проблемам экономической теории, экономической политики государства в различных странах мира, а также статистические данные, касающиеся важнейших показателей экономической конъюнктуры.

http://www.cbr.ru	**Центральный банк России**
http://www.minfin.ru	**Министерство финансов России**
http://www.nalog.ru	**Министерство по налогам и сборам России**
http://www.gks.ru	**Госкомстат России**
http://www.rbc.ru	**Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» (Россия)**
http://www.akm.ru	**Информационное агентство «AK&M» (Россия)**
http://www.worldbank.org	**Всемирный банк**
http://www.imf.org	**Международный валютный фонд**
http://www.nber.org	**Национальное бюро экономических исследований (США)**
http://www.cepa.newschool.edu/het	**Web-сайт по истории экономической мысли**
http://www.iet.ru	**Институт экономики переходного периода (Россия)**
http://www.inme.ru	**Институт национальной модели экономики (Россия)**
http://www.hse.ru	**Государственный университет – Высшая школа экономики (Россия)**
http://unix.transecon.ru/Politek	**Российско-германский журнал «Politekonom»**
http://bea.triumvirat.ru/russian	**Бюро экономического анализа (Россия)**
http://www.libertarium.ru	**Коллекция текстов российских ученых по проблемам экономической теории и экономической политики, а также переводы статей и книг известных западных экономистов, преимущественно неолиберального направления и представителей современного неоинституционализма.**

Учебное издание

Курс экономической теории

учебник для студентов высших учебных заведений

Редакторы: *Чепурин М. Н., Киселева Е. А.*

Художественное оформление: *Невский Е. В.*

Корректор: *Крючкова Т. В.*

Подписано в печать 26.10.06. Формат 60×84 $^1/_{16}$.
Бумага ВХИ. Гарнитура Arial Cyr. Печать офсетная.
Уч.-изд. л. 43,38. Усл.-печ. л. 48,36.Тираж 5000 экз. Заказ № 5451.

Отпечатано в ОАО «Дом печати — ВЯТКА»
610033, г. Киров, ул. Московская, 122

ISBN 5-88186-417-4

4 607037 890015

SCAN by AF_SERGEY

МГИМО
университет

SCAN by AF_SERGEY