

Профессор, доктор экономических наук Владимир Заурбекович Баликоев родился в 1941 г. в селении Чикола (Северная Осетия). Окончил экономический факультет МГУ. С 1968 г. преподает экономическую теорию в вузах города Новосибирска. Владимир Заурбекович Баликоев — лауреат премии Президента Российской Федерации в области образования. Действительный член Международной академии наук Высшей школы, директор института экономики и менеджмента Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета. Профессор В.З. Баликоев ведет активную научно-исследовательскую работу, его научный интерес лежит в области переходных экономических систем, проблем мировой экономики и международных экономических отношений. Им опубликовано более 100 научных и учебно-методических работ, в том числе 12 монографий.

ISBN 5-8346-0231-2

Краткий курс экономической теории

В.З. Баликоев

КРАТКИЙ КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ



Министерство образования Российской Федерации

В. З. БАЛИКОЕВ

КРАТКИЙ КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебник

1801

Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям

Москва
Издательство «Менеджер»

ББК 65я7
Б20

Баликоев В. З.

Б20 Краткий курс экономической теории: Учебник. — М.: Менеджер, 2003. — 328 с.

ISBN 5-8346-0231-2

Учебник является кратким курсом экономической теории и соответствует Государственному образовательному стандарту Российской Федерации. В книге излагаются основополагающие вопросы политической экономии, микро- и макроэкономики, экономики переходного периода и мировой экономики. Учебник отличается простым и лаконичным стилем изложения материала, максимально приближенного к реалиям современной России.

Учебник адресован прежде всего студентам-экономистам, но может быть рекомендован и студентам, обучающимся по некоторым другим специальностям, а также бизнесменам, учащимся 10—11-х классов и всем, кто интересуется не только общей экономической теорией, но и специфическими экономическими проблемами нашей национальной экономики.

ББК 65я7

ISBN 5-8346-0231-2

© Баликоев В. З.
© Издательство «Менеджер»

СЛОВО К ЧИТАТЕЛЮ

В предлагаемом учебнике я попытался кратко изложить одну из самых емких и интересных наук, каковой представляется экономическая теория. Учебник адресован студентам экономических вузов и факультетов и максимально приближен к современным российским реалиям. Однако он будет полезен и студентам других вузов, а также практикам российского бизнеса — всем тем, кого интересуют острые социальные и экономические проблемы нашего национального хозяйства. Я намеренно отказался от академического стиля изложения, постарался избежать научно-экономического жаргона и предпочел говорить со своими читателями на нормальном русском, порой почти разговорном языке. На мой взгляд, это делает материал книги доступным и понятным не только студентам, но и школьникам-старшеклассникам, да и вообще самому широкому кругу читателей.

Материал учебника полностью соответствует Государственному образовательному стандарту (ГОС) Российской Федерации по экономической теории. Сейчас книжный рынок нашей страны изобилует объемными и масштабными учебниками, где содержится много интересного и полезного материала из области экономики, часто выходящего за рамки Государственного стандарта. Актуальность такого материала для современной России весьма спорна, не говоря уже о том, какие преграды он воздвигает перед студентами одним лишь своим объемом, особенно накануне очередной экзаменационной сессии. Именно это обстоятельство заставило меня подготовить краткий курс экономической теории, дающий максимальную информацию при минимальных объемах изложения.

Практически каждый вопрос учебной дисциплины в книге соотносится с особенностями его постановки и решения в специ-

фических условиях современной России. Ведь от того, как трактуется та или иная экономическая проблема, насколько точно она изложена и приближена к конкретной жизни страны, в конечном итоге зависит ее решение, а следовательно, и дальнейшее экономическое развитие России. Материалы учебного курса излагаются в книге часто в дискуссионной форме, чтобы студенты могли сравнить различные научные взгляды на одну и ту же экономическую проблему и сделать сознательный выбор в пользу одного из них.

При работе над книгой я использовал материалы российских и зарубежных учебников. Но ничего не переписал. Взяв самое необходимое, я адаптировал его к структуре своего учебника. И мне приятно отметить, что хотя российские экономисты проповедуют рыночную систему всего лишь десять лет, их учебники уже находятся на уровне книг знаменитейших западных экономистов, а некоторые даже превосходят их объективностью и практической полезностью излагаемого материала.

Желаю читателю успехов в постижении очень важной и увлекательной науки, какой, несомненно, является экономическая теория.

В. З. Баликоев,
директор института экономики и менеджмента Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии наук высшей школы, действительный член Международной (общественной) академии «Науковедение»

Раздел первый

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава I

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКС, ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ИЛИ ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ?

Для каждой экономической ситуации существует лишь одно истинное объяснение, как бы трудно ни было его дать. Не может быть одной экономической теории для республиканцев и другой — для демократов, одной — для рабочих и другой — для предпринимателей.

П. Самуэльсон

§ 1. Определение предмета общей экономической теории

Определение предмета общей экономической теории сегодня — дело ответственное и спорное.

Мы в России в XIX–XX вв. изучали политическую экономию. На Западе в это же время — кто экономикс (А. Маршалл)[1], кто экономику[2] (П. Самуэльсон, С. Фишер. Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи), а кто-то и нашу, так хорошо знакомую, политическую экономию (А. Пезенти). В целом же превалирует экономикс, подчеркивая последней буквой «с», что это не просто экономика, а нечто большее, но вовсе не политическая экономия. Нам представляется, что такому размежеванию в конце XIX в. были две фундаментальные причины.

1. В то время в политической экономии царил марксизм, которому экономическая мысль на Западе не смогла найти альтернативу, а примириться с ним не хотела. Марксизм для капитализма был теорией разрушительной, а следовательно, враждебной. Отсюда и дальнейшая политизация и идеологизация науки. Она была как бы поделена на две науки: на пролетарскую политэкономию и буржуазную, которая впоследствии и была названа «экономикс». Тем самым ей был придан классовый характер. Несомненно, что в названии «экономикс» присутствует желание уйти от этих навязанных экономической теории проблем.

2. Политическая экономия все больше и больше погружалась в анализ глубинных экономических отношений с неизменным классовым подходом, к которому благодаря экономическим разработкам В. И. Ленина прибавился подход партийный.

---

[1] См.: *Маршалл А.* Принципы политической экономии.— М.: Прогресс, 1983. Именно так называлась книга в русском переводе. Однако переводчики слукавили. Ведь на английском языке она называется «Principles of economics».

[2] Считается, что в науку термин «экономика» впервые ввел древнегреческий философ Ксенофонт в значении «наука о домашнем хозяйстве».

В итоге стал окончательным разрыв между двумя течениями в экономической теории[1]. Сами по себе глубинные фундаментальные исследования чрезвычайно важны. Любая наука развивается благодаря таким исследованиям. Однако капитализм, переходя на новую стадию своего развития, сотрясаемый экономическими кризисами и классовыми боями, нуждался не в пророках своей гибели, а в решении конкретных проблем: как ограничить всевластие монополий, как уменьшить безработицу, как нейтрализовать или хотя бы ослабить стихию рынка, как избавиться от кризисов. Эти проблемы и множество других, им подобных, определили более конкретный, прикладной характер экономических исследований на Западе.

Экономикс, сформировавшаяся как якобы отличная от политэкономии наука, далее разбивается на микроэкономику и макроэкономику, которые, в свою очередь, становятся самостоятельными объектами изучения. Более того, в настоящее время их иногда путают друг с другом, или отождествляют то с экономикс, то с общей экономической теорией и даже объявляют совершенно самостоятельными экономическими науками, но чаще всего экономическую теорию сводят только к ним.

Такое отсутствие единства в определении предмета экономической теории ничего доброго самой науке не дает, не говоря уже о том, что студентами одни и те же проблемы изучаются часто в разных курсах. Ведя речь о предмете любой науки, мы должны придерживаться двух кардинальных позиций: во-первых, следует недвусмысленно, однозначно определить предмет этой науки; во-вторых, должна быть обозначена система категорий и законов, которые изучает и развивает данная наука и которые составляют ее содержание. Ибо еще не существовало в обществе науки, не имевшей своего круга категорий и законов и не изучавшей их. Нам пока, в свете сказанного, необходимо определиться с названием науки. Обратимся к корням ее.

Термин «**политическая экономия**» появился впервые в 1615 г. Во Франции, в Руане, вышла книга А. де Монкретьена под примечательным названием «Трактат политической экономии». Название только что родившейся науки было составлено из трех греческих слов: *politikā* — управление

[1] Интересно разделение экономической теории на экономику и экономикс объяснил профессор Б. А. Райзберг: «Чтобы терминологически разделить экономику как хозяйство и как науку, в иностранной литературе единое в русском языке слово «экономика» разделяется на два: «экономика» и «экономикс». Первое означает хозяйство, то есть экономику в ее непосредственном, натуральном проявлении, а второе — экономическую науку, экономическую теорию. Такое разделение способствует внесению большей четкости, определенности в понимании экономики» (*Курс* экономики. Под ред. Б. А. Райзберга.— М.: Инфра-М, 2000.— С. 7.). Если принять точку зрения Б. А. Райзберга, то придется согласиться с тем, что американские экономисты К. Макконнелл и С. Брю являются экономистами-теоретиками, а П. Самуэльсон — экономистом-хозяйственником, т. е. практиком. Любому экономисту очевидно, что это несерьезно.

государством, *oikos* — дом, хозяйство, *nomos* — закон, что можно перевести на русский язык как «управление домашним, общественным, государственным хозяйством». То есть политэкономия возникла как наука о народном хозяйстве, как наука о закономерностях развития хозяйства на государственном и общенациональном уровне. Ничего случайного в истории нет. Все случайное — закономерно. А. де Монкретьен абсолютно точно отразил экономическое состояние эпохи в науке, ибо к тому времени уже практически сформировался национальный рынок Франции, а это и было хозяйствование на уровне всей экономики. Нетрудно догадаться, что термин «политика» в названии науки носит чисто семантический характер и ничего общего с современными идеологическими вывертами проповедников от этой науки не имеет.

Аксиомой стало положение, что материальное производство — основа жизни человеческого общества. Чтобы жить, работать, любить, писать стихи, музыку, изучать звезды, необходимо сначала что-то есть, где-то жить, во что-то одеваться. Пища, жилище, одежда — вот три проблемы, вокруг которых строится и организуется человеческое общество. Следовательно, сначала надо производить.

В ходе производства люди вступают в определенные отношения друг с другом. Одни организуют его, другие непосредственно заняты в нем, третьи доводят готовый продукт до потребителя, т. е. это производство определенным образом организовано. Сама же организация производства зависит от конкретной формы собственности, господствующей в данном обществе. Имеется в виду собственность на факторы производства: землю, средства производства, рабочую силу. Поскольку анализируемые отношения возникают в процессе производства, то они и носят название производственных. В то же время, по существу, они есть отношения собственности. *Таким образом, производственные отношения и отношения собственности тесно взаимосвязаны, притом в такой степени, что вторые составляют главное содержание первых.*

Производственные отношения пронизывают общество во всех направлениях — вертикально и горизонтально. На них, как на скелете, строится человеческое общество со всем многообразием других общественных отношений. Если мы скажем: первобытная община, рабовладение, феодализм, капитализм, социализм, то любой человек, в меру своей информированности и уровня образования, назовет особенности исторических этапов развития, но тем самым он даст отличия одной формы собственности от другой, так как только формами собственности и различаются общества.

Политическая экономия как наука носит фундаментальный характер. Тем не менее она ограничена в своем предмете. Например, она изучает стоимостные отношения, но не занимается калькуляцией стоимости, исследует историю и природу денег, но не занимается банковским делом, изучает природу и механизм производства прибавочной стоимости, но не рассматривает конкретные пропорции ее распределения между

собственниками факторов производства и т. д. Этими проблемами занимаются другие крупные направления в экономической науке, входящие в общую экономическую теорию: микроэкономика и макроэкономика.

Микроэкономика — раздел общей экономической теории, исследующий деятельность отдельных экономических субъектов, которые играют существенную роль в функционировании экономики. Таких как: правительственные организации и учреждения, отрасли, фирмы, домохозяйства, индивиды, а также отдельные рынки, товары и услуги и цены на них. «Учитывая, что основной, центральной фигурой жизни и жизнедеятельности на Земле является человек, личность, экономика как наука призвана уделять внимание, держать в поле зрения личную, индивидуальную экономику человека, домашнее, семейное хозяйство, отдельные продукты, товары, услуги, удовлетворяющие потребности человека и семьи»[1].

Микроэкономика рассматривает экономическую систему на микроуровне, характеризует поведение участников экономической деятельности и объясняет, кем, как и почему экономические решения принимаются на этом уровне, что, сколько и когда купить или продать. Из нее можно узнать, как устанавливаются цены на тот или иной товар, какими явными и неявными, объективными и субъективными факторами определяется их повышение или понижение.

Микроэкономика исследует также развитие и функционирование отраслей и отдельных рынков, каналы и рычаги, с помощью которых государство может влиять (влияет) и воздействовать (воздействует) на них, ускоряя или замедляя их развитие, иначе говоря, регулируя экономику, обеспечивая общее экономическое равновесие.

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, исследующий экономику как единое целое, в системе, в комплексе всех ее проблем на уровне народного хозяйства. Макроэкономика исследует происхождение и природу доходов населения, богатства нации в целом, производительность общественного труда и факторы, ее определяющие, движение процента, безработицу и ее природу, инфляцию... Следовательно, она изучает крупномасштабные экономические процессы и ищет решения общеэкономических проблем: как создать новые рабочие места и ослабить негативные последствия безработицы, как защитить экономику от инфляции, как повысить общий уровень жизни населения страны, как разрешить возникающие социальные и экономические противоречия в обществе, как обеспечить экономический рост.

Из макроэкономики можно узнать, на чем основана правительственная налоговая политика и какую цель она преследует, что такое бюджетный дефицит и государственный долг и какие социально-экономические последствия имеет их рост, как функционирует национальная финансовая система и какое значение имеют для страны в целом здоровые кредитно-банковская и денежная системы. Она также рассматривает складывающиеся пропорции между частным, кооперативным, государственным секторами и особенности развития каждого из них, их взаимосвязь и взаимозависимость.

[1] *Курс* экономики. Под ред. Б. А. Райзберга.— М.: Инфра-М, 2000.— С. 7.

Очевидно, что общая экономическая теория состоит из трех частей, каждая из которых имеет свой предмет, свои методы исследования, свой ракурс анализа экономических проблем (рис. 1).



Рис. 1. Структура экономической теории

Однако необходимо выделить в общей экономической теории особое место политической экономии, так как она имеет методологическое, фундаментальное значение и является основным средством исследования микроэкономикой и макроэкономикой своих научных сфер.

Чтобы окончательно ответить на вопрос о предмете общей экономической теории, необходимо затронуть одну глобальную проблему — проблему редкости ресурсов. Ведь процесс производства есть не что иное, как «отделение вещества от природы» (К. Маркс) или преобразование человеком природных ресурсов в предметы потребления. Человеческие потребности возрастают со временем количественно и качественно. А ресурсы в каждый данный момент ограниченны, некоторые из них просто редки. Человечество в течение всего своего существования пытается преодолеть ограниченность ресурсов. Это и является практически основной причиной всех войн в истории. Захват территории есть захват ресурсов. Переманивание лучших умов («утечка мозгов») есть овладение чужими ресурсами, независимо от того, какими лозунгами свободы творчества человека оно прикрывается.

С другой стороны, человеческая история есть и была историей борьбы за экономию этих ресурсов. Поднимаясь по ступеням своего развития, человек совершенствовал процесс производства и повышал производительность труда, как мог экономил рабочее время или ресурсы. Эта экономия становится всеобщим экономическим законом. Любая новая технология есть новое с точки зрения экономии рабочего времени и ресурсов, она более производительна, или экономична, что одно и то же. Недаром все западные экономисты считают предметом общей экономической теории использование людьми ограниченных ресурсов.

Советские, а затем и российские экономисты предметом экономической теории считали, и большинство из них считает и сейчас, производственные отношения. Это верное определение, но не полное. Из изложенного очевидно, ***что общая экономическая теория есть наука о производственных отношениях между людьми в условиях ограниченности ресурсов.*** Она изучает всю совокупность экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг между членами общества, закономерности и тенденции их развития на всех уровнях: индивида, предприятия (фирмы), общества.

§ 2. Метод исследования общей экономической теории и ее функции

Каждая наука рассматривает свой предмет, используя соответствующий метод его исследования, т. е. имеет на вооружении определенный набор способов, приемов, форм познания, а следовательно, постижения своего предмета. Естественно, в основе всего лежат известные общенаучные методы: моделирование процессов, построение гипотез и постановка экспериментов, статистическое наблюдение, абстрагирование, анализ и синтез, системный подход, индукция и дедукция и т. д. Но при этом в химии, например, особое значение имеет лабораторный эксперимент, в биологии — микроскоп, а в ядерной физике — ускорители. В общей экономической теории в одностороннем порядке невозможно использовать ни то, ни другое, ни третье.

Главный метод исследования экономической науки — метод ***диалектики***. Он представляет собой совокупность *законов развития* природы, общества и самого человеческого познания и рассматривает экономическую науку как целостную систему категорий и законов в их взаимосвязи и развитии, взаимозависимости и субординации.

Метод диалектики конкретизируется в отдельных своих направлениях: методе абстракции, восхождении от абстрактного к конкретному, сочетании анализа и синтеза, исторического и логического, эксперименте, моделировании и т. д.

Метод абстракции исходит из того, что экономические явления и процессы практически никогда не протекают в чистом виде. Они заслонены нагромождением коллизий общественной жизни. Во-первых, они реализуются в виде тенденции, во-вторых, они всегда вплетены в саму общественную жизнь — в ее политический, социальный, национальный и иные аспекты. Отделить друг от друга разные аспекты общественной жизни всегда очень сложно. Особенно сложно выделить экономический аспект.

В этом случае главным средством, методом познания выступает научная ***абстракция — отвлечение***. Исследуя ту или другую экономическую проблему, мы отвлекаемся от несущественного, наносного, вторичного, т. е. от того, что не составляет существа исследуемого вопроса.

Например, говорить в наше трудное время, что экономика не должна быть справедливой, в смысле усиления ее социальной направленности, перераспределения части национального дохода в пользу тех, кто нуждается в социальной защите, значит навлечь на себя праведное возмущение и гнев большинства населения России. Но она действительно не должна, не может быть справедливой. Означает ли это, что автор в данном случае против социальной защиты обездоленных? Нет. Автор всего лишь не является популистом — говорящим этим самым обездоленным людям приятные, но нереальные вещи. Экономика как наука не приемлет и не знает таких этических проблем, как: справедливо — несправедливо, хорошо — нехорошо, нравится — не нравится и т. д. Для экономической теории все эти нравственные категории не существуют. Экономика — это расчет, наиболее рациональное сочетание ограниченных ресурсов и неограниченных наших потребностей. Следовательно, мы должны в процессе экономического познания *абстрагироваться* от нравственных проблем. Отказаться от их решения? Ни в коем случае! Просто расставить все по своим местам. Экономика должна стремиться к максимальной эффективности, а через эту эффективность творить справедливость. Эта гениальная мысль А. Смита имеет большое значение сама по себе, но особенно важна для выделения экономических проблем из массы наслоенных на них общественных. На этом примере хорошо видно, что́ первично в общественной жизни, а что́ — вторично. Понять все это мы можем, применяя метод абстракции.

Очень важным методом исследования в экономической теории является сочетание ***анализа*** и ***синтеза***. Анализ представляет собой разложение экономического явления на составные, имеющие самостоятельное содержание и смысл, части с тем, чтобы дать полную характеристику каждой из них. Например, подвергая анализу рынок, мы выделяем *цену, спрос, предложение, стоимость, конкуренцию* и т. д.

Синтез — это процесс, протекающий в обратном анализу направлении, он выявляет взаимосвязи составляющих целое частей, их взаимообусловленное развитие. Благодаря синтезу обнаруживается то общее, что связывает отдельные части, и тем самым создается полное представление об экономическом явлении.

Наша жизнь, особенно экономическая, сплошь состоит из фактов, которые необходимо собирать, классифицировать, располагая их в определенном порядке. Факты нужно осмыслить, найти принципы их взаимосвязей. «Выведение принципов из фактов называется экономической теорией, или экономическим анализом... Задача экономической теории — привести в систему, истолковать и обобщить факты. Теория — конечный результат экономического анализа — вносит порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие взаимосвязи между ними и выводя из них определенные обобщения. Теория без фактов может быть пустой, но факты без теории бессмысленны»[1].

[1] См.: *А. Матвеева.* Шире взгляд в области неестественной науки.— Эксперт, 1997 — №20 (88).— С. 48.

При этом необходимо учитывать, что с развитием человечества меняется и экономическая среда, реальность — и наоборот. Со временем один фактологический материал теряет свое значение, следовательно, отмирает и та теория, что была его обобщением. Некогда совершенная теория стареет, потому что изменилась действительность. В связи с этим экономическую теорию нельзя сравнивать с естественными науками, в которых есть необходимость и возможность повторяемости опытов: если физик или химик сделал какое-нибудь открытие, то оно не считается таковым до тех пор, пока вторая — десятая лаборатория не повторит опыт с теми же результатами. В экономике подобное невозможно. Здесь любая рекомендация и ее результаты носят одноразовый характер. Теоретическим изысканиям известного Дж. Сакса сопутствовал успех в преобразовании экономики Колумбии. В Польше его результаты были скромнее, а в России и Казахстане — вовсе плачевные. Во всех странах он делал одно и то же, ничего не изменяя в своей системе, но пренебрегая рядом основополагающих факторов (уровнем экономического развития и потенциала страны, масштабами, традициями, сложившейся структурой экономики и т. д.) (В. Максимов)[1]. «Если факты не укладываются в теорию, значит теорию надо менять»,— говорил В. И. Ленин.

Выведение теории из фактов называется ***индукцией***. Такая теория совершенна. Экономисты используют в своих исследованиях и ***метод дедукции***. Раз существует определенная, уже устоявшаяся теория, то на ее основе можно рассчитывать предполагаемый ход развития событий, фактов. Особенно часто к этому методу прибегают в настоящее время в реформируемой России.

Опираясь на эту методологию, *общая экономическая теория, имея познавательную функцию, помогает понять, что такое рыночная система, как функционирует ее механизм, как обеспечивается общее экономическое равновесие и т. д. Реализуя свою практическую функцию, она разрабатывает экономическую политику государства, а именно: как и через какой механизм государство регулирует безработицу, определяет фискальную политику, гасит инфляцию, приглушает социальные конфликты и т. д.*

Схематически сказанное можно выразить следующим образом (рис. 2):



Рис. 2. Формирование экономической теории

[1] См.: *А. Матвеева.* Шире взгляд в области неестественной науки.— Эксперт, 1997 — № 20(88).— С.48.

§ 3. Экономические законы развития общества

Нет ни одной науки — будь то общественная, естественная или техническая, которая развивалась бы иначе, чем через открытие, познание и использование своего специфического круга законов. Следовательно, если нет определенного круга специфических законов — предмета данной науки, то нет и самой науки. Например, три закона Ньютона лежат, грубо говоря, в основе предмета элементарной физики.

Общая экономическая теория имеет свой круг законов — экономических, которыми занимается политическая экономия. Как уже говорилось выше, главная функция экономической теории — накопление фактов, выявление причинно-следственных связей между ними и расположение их в определенной субординации. Экономическая теория выясняет, повторяются ли связи с повторением фактов, носит ли взаимосвязь устойчивый характер или она случайна. Очевидно, что чем прочнее, устойчивее связи между экономическими фактами, тем вернее могут быть экономические расчеты. Следовательно, *предмет общей экономической теории представляет собой выявление прочных, постоянных, существенных (содержательных) причинно-следственных связей между фактами, явлениями, процессами в экономической жизни общества.* Говоря строго научно — между производственными отношениями. Такие связи называются законами. Например, закон непрерывного роста производительности труда, закон экономии рабочего времени, закон повышения потребностей, закон стоимости, законы денежного обращения и т. д.

Экономические законы носят объективный характер, они не подчиняются воле и сознанию людей, не являются их порождением, не могут быть в оценках людей ни хорошими, ни плохими. Они действуют всегда с неизбежностью течения времени, как и факторы, процессы, между которыми они выражают связи. Экономические законы запретить нельзя. Человеку, обществу остается одно — изучать механизм действия этих законов и принимать хозяйственные, экономические решения в соответствии с требованиями данных законов. Хозяйствующему субъекту (индивиду, фирме, государству) процветание и экономическая выгода обеспечены, если он действует с учетом требований экономических законов. В противном случае его ждет рано или поздно кризис, катастрофа, так как важнейшая сторона действия экономических законов — их неизбежность, неотвратимость.

Одной из существенных причин кризиса нашей экономики является волюнтаризм российских политиков. *Волюнтаризм* — это принятие решений, не считающихся с объективными требованиями экономических законов, произвол в политике и экономике. Еще хуже, когда игнорируется действие экономических законов. Например, пренебрежение действием элементарных законов денежного обращения и количества денег, необходимых в обращении, и создание искусственного дефицита наличных де-

нег, якобы с целью остановить рост цен, привели к тому, что в нашей экономике расцвел пресловутый *бартер* — обмен товара на товар. Вернулись к форме обмена при первобытном обществе, а идее рыночной системы, к которой стремительно рвется Россия, был нанесен мощнейший удар теми, кто как раз и был инициатором перехода к ней.

К сожалению, в последнее время, стремясь уйти подальше от «проклятого прошлого», многие экономисты стали забывать и про производственные отношения, и про экономические законы. В рабочих программах по общей экономической теории и даже в Государственных образовательных стандартах по этой науке нет раздела, посвященного экономическим законам.

Но ведь нет законов — нет предмета науки. Что же изучает в таком случае общая экономическая теория? Да все то же, ведь логика науки объективна. И открыв тот или иной учебник, вдруг с удивлением обнаруживаешь знакомые словосочетания — «закон денежного обращения», «закон спроса», «законы ценообразования». Откуда же вдруг взялись эти законы, если в самом учебнике раздела, посвященного анализу законов, нет? Этот конформизм российских экономистов и есть главный показатель кризиса отечественной экономической мысли, ее шараханья из крайности в крайность — от советизированного марксизма до маржинализма.

§ 4. Понятие ограниченности ресурсов. Что? Как? Кому?

Материальное производство — основа жизни человеческого общества. Это аксиома. Однако в процессе производства человек сталкивается с очень интересной проблемой, постоянное стремление к разрешению которой и движет социальным и экономическим прогрессом.

Человек должен потреблять, чтобы жить. Стремлением удовлетворить свои потребности мотивируется поведение человека, формируется совокупность его интересов. В силу множества причин потребности людей разнообразны, удовлетворить их сложно и с каждым годом все сложнее — из-за количественного и качественного роста самих потребностей. Предметы первой необходимости определяются как пища, жилище и одежда. Предметы роскоши для каждого класса, социального слоя или группы населения свои. Например, дворец, хотя и жилище, но роскошь. Однако самый скромный маленький домик — тоже роскошь для бездомного. В целом, к предметам роскоши относятся изделия из драгоценных камней, из золота, меха, яхты... Некоторые предметы роскоши весьма специфичны. Например, меха можно считать роскошью на благополучном Западе, но в России они — предмет первой необходимости. Особенно в Сибири и на Севере.

Потребности есть у индивидов, у групп людей, у социальных слоев, классов, государства. Главная особенность потребностей заключается в их неутолимости. Потому что:

1) человечество развивается, развиваются и его потребности — исторически и социально;

2) повышается культурный уровень людей, и их потребности в этом аспекте возрастают;

3) любое новое изобретение становится потребностью и порождает целую цепь новых потребностей;

4) средства массовой информации весьма оперативно делают данную потребность достоянием всех людей, вне зависимости от того, к какому классу они принадлежат или в какой стране проживают;

5) потребности растут количественно в силу роста народонаселения Земли.

Таким образом, вывод однозначен и аксиоматичен: *в экономическом смысле человек обладает неограниченными потребностями в материальных благах и услугах.* В этом и заключается вся проблема, ибо эти потребности надо удовлетворить, что с объективной неизбежностью и неотвратимостью наталкивается на ограниченность ресурсов, а следовательно, на ограниченные возможности удовлетворения потребностей на всех уровнях.

Вся экономическая деятельность человека всегда и везде была направлена на преодоление ограниченности ресурсов с точки зрения удовлетворения своих потребностей.

Остановимся на этой проблеме подробнее. Какими же ресурсами мы располагаем? Землей, капиталом, трудом, предпринимательским духом (этот ресурс — спорный). Некоторые из них нам даны природой и уже поэтому ограничены: земля, полезные ископаемые, вода и т. д. Другие ресурсы ограничены в силу ограниченности нашего собственного развития: труд, знание, умение, квалификация, вид используемой энергии и т. д.

Земля. Земля — это прежде всего пространственно-географический фактор. На земле живет человек, народы. На ней располагаются страны, государства. Исторически сложилось так, что одни страны маленькие (Монако, Андорра), другие — большие (Россия, США, Китай). Однако территории всех стран ограничены, хотя степень ограниченности для Монако и России различна.

Земля к тому же и сама является производственным, экономическим фактором. На ней выращивают урожай, где-то больший, где-то меньший. Земля ограничена, следовательно, и по качеству. Например, в России больше, чем где бы то ни было, пахотных земель, но 60% их находится в зоне рискованного земледелия.

Кроме всего сказанного, в недрах земли таятся несметные богатства в виде минералов, газа, нефти и т. д. Но и они ограничены по своей природе. Произвести или накопить землю невозможно. Она — естественный фактор.

Капитал. Под капиталом понимаются средства производства: сырье, материалы, машины, оборудование, здания, сооружения, транспорт,

связь. Все они являются продуктом труда и уже в силу этого носят ограниченный характер. Кроме того, их ограниченность определяется и ограниченностью Земли и ее недр, откуда взяты, в конечном итоге, все наши материальные блага.

Капитал к тому же имеет печальное свойство стареть, изнашиваться, следовательно, часть нового капитала идет на замену старого, в силу чего преодоление ограниченности этого ресурса встречается с большими трудностями, хотя человек постоянно и преодолевает их. Капитал, в отличие от земли, является ресурсом экономическим.

Труд. В процессе труда человек реализует всю совокупность своих физических и духовных способностей: знания, умение, сноровку, квалификацию. Все то, что дало ему общество в соответствии с историческим и культурным уровнями развития самого общества. Человек знает много. Он учится. Любой школьник сегодня знает физику в большем объеме, чем великий И. Ньютон. Но даже знания современного академика-физика весьма ограниченны. Мы познали и познаем мир ядерной физики, а проблему гриппа не можем решить. Посылаем космические корабли-вестники к далеким мирам, а современная Россия не имеет нормальных дорог, развитой транспортной системы. Потому что в каждый данный момент наш опыт, знания упираются в свои границы, которые преодолеваем, двигаемся вперед — граница отодвигается, но не исчезает. В этом и заключается суть ограниченности ресурсов.

Задумайтесь, друзья! Почему вы читаете эту страницу? Конечно, потому, что стремитесь узнать что-то новое и отодвинуть границы своего незнания.

Что? Как? Кому? В условиях ограниченности ресурсов общество на всех этапах своего развития решало и решает сегодня три вопроса, ставших центральными и для экономической науки. *Что производить* (какие товары и услуги, в каком количестве)? Кто и как эти вопросы решает, на каком уровне: индивида, фирмы, государства? *Как производить* (каким образом или способом)? Имеется в виду организация производства: плановая она или рыночная, с наемной рабочей силой или без нее. Капитал распределяется по отраслям производства централизованно или преследует только свою выгоду? *Для кого производить*? Обществу, всему населению или только тем, у кого есть деньги, и т. д.

Ежедневно отвечая на первый вопрос, производители постепенно формируют структуру общественного производства, его отрасли и направления. Год за годом вырисовываются отрасли наиболее прибыльные, следовательно, наиболее развитые, а также отрасли отстающие, те, куда предприниматели добровольно не идут.

Отвечая на второй вопрос, предприниматели во главу угла ставят технологию производства. Более современная технология более экономична. Собственно степень экономичности и есть показатель степени ее новизны.

Отвечая на третий вопрос, предприниматель определяет использование произведенного товара, сферу потребления своего продукта, те группы и социальные слои населения, которые будут его покупать, их половой и возрастной состав. Говоря теоретическим языком, он пытается согласовать производство и потребление.

Напоминаю, что все эти вопросы тесно связаны с содержанием отношений собственности.

В зависимости от ответов на эти вопросы различают такие системы хозяйствования, как рыночная и плановая (см. далее).

Таким образом, человеческие потребности неограниченны, а ресурсы их удовлетворения ограниченны. Собственно процесс производства, экономический прогресс, деятельность человека и есть постоянное, вечное стремление решить данную проблему.

§ 5. Экономическая теория позитивная и нормативная

Как уже говорилось выше, экономическая теория изучает факты, события, процессы, имеющие хозяйственное значение. Их нужно осмыслить, истолковать, объяснить. Выявить их взаимосвязи, закономерности их поведения. Если экономическая теория утверждает, *«что повышение спроса на товар вызывает рост его цены»*, и это утверждение верно и в России, и в Африке, то оно *позитивно*.

Позитивная экономическая теория говорит о том, что́ есть, что́ установлено достоверно, что́ к этому привело и приводит. На основе позитивных утверждений экономическая теория формулирует и круг закономерностей, категорий и законов — принципы, по которым развиваются хозяйственные системы. Она исследует содержательную сторону экономических процессов и явлений.

Зная о том, что есть в экономике сегодня, через причинно-следственные связи мы можем дать прогноз на ближайшее будущее — перспективу экономического развития.

Нормативная экономическая теория имеет дело с тем, что и как должно быть, если мы решили достичь каких-то конкретных результатов. Нормативная экономическая теория оперирует понятиями «должно», «надо», «следует». В качестве нормативного утверждения можно привести следующее: *«Чтобы увеличить собираемость налогов и уменьшить дефицит государственного бюджета, надо упростить налоговую систему, следует сделать ее понятной и необременительной»*. Она исследует экономические оценки явлений хозяйственной жизни, опираясь на знание позитивной экономической теории.

Позитивная утверждает, *как есть*, нормативная — *как должно быть*. Эти два подхода в экономической теории тесно связаны, так как расхождение между «как должно быть» и «как есть» со временем становится предметом анализа, когда выявляются причины расхождения. Экономическая теория совершенствуется, пытаясь все время сблизить свои

позитивные и нормативные начала, но никогда не сводит их окончательно. Однако со временем те или иные нормативные оценки, проверенные жизнью, осмысленные и объясненные экономистами, переходят из разряда нормативного в разряд позитивного, становясь достоянием экономической теории, а последняя делает еще один шаг вперед в своем развитии.

§ 6. Кривая производственных возможностей общества

Выше достаточно подробно была изложена проблема ограниченности ресурсов. Она особенно обостряется в связи с безграничным расширением человеческих потребностей. Так, перед человеком встает во весь рост вопрос эффективного использования наличных ресурсов, который конкретизируется в одном из фундаментальнейших принципов рыночной экономики: *минимум затрат — максимум прибыли (продукции).*

Поскольку потребности общества безграничны, а средства их удовлетворения ограничены, перед обществом в каждый данный момент, а значит всегда, встает проблема выбора. Что и в каком количестве должно производиться? Не все продукты и не всегда мы можем выпускать в необходимом количестве. Следовательно, общество чем-то поступается, предпочитая производство одного товара производству другого. Возникает альтернатива. Если общество наращивает производство одного продукта, оно одновременно не может наращивать производство другого продукта. Все время приходится чем-то жертвовать. Увеличивать производство одного продукта, но с одновременным сокращением производства другого, т. е. за счет этого другого продукта. Таким образом, выбор общества в пользу производства какого-то из двух продуктов становится альтернативным, а сами продукты — альтернативными.

Для облегчения анализа допустим, что общество производит только два каких-нибудь альтернативных продукта — костюмы и автомобили. Допустим также, что отсутствует безработица, имеется постоянное заданное количество естественных и экономических ресурсов и некий, тоже заданный, технологический уровень развития производства, т. е. полностью, без потерь, используются производственные возможности общества. При этих условиях можно выпускать или 1 млн. автомобилей и ни одного костюма, или 30 млн. костюмов и ни одного автомобиля. Производить одновременно и то и другое в обозначенных количествах общество не в состоянии из-за ограниченности ресурсов. Следовательно, чтобы выпускать и автомобили, и костюмы, нужно производить их в меньших количествах. Изначально пропорции определены так, что, жертвуя одним автомобилем, выпускают 30 костюмов — и наоборот. Производство приобретает альтернативный характер. Если данную информацию отразить на графике, то получится некая кривая, которая характеризует производственные возможности общества (рис. 3).

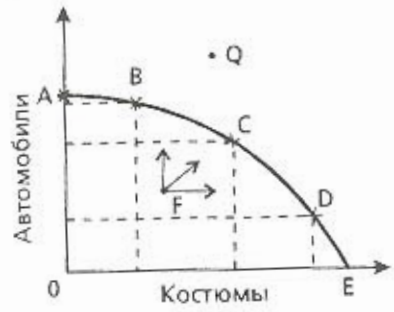


Рис. 3. Кривая производственных возможностей общества

Обратите внимание! Название кривой говорит о предельно возможных объемах одновременного производства автомобилей и костюмов. Вдумайтесь в содержание термина «производственные возможности».

Кривая производственных возможностей показывает максимально возможное производство одного продукта при фиксированном выпуске другого и при полном и наилучшем использовании фиксированных ресурсов при данной технологии.

Любая точка на кривой будет характеризовать альтернативное производство.

Увеличение выпуска автомобилей за счет уменьшения выпуска костюмов — и наоборот.

Сравните три точки на кривой — допустим, **B, C, D** — и охарактеризуйте комбинации (пропорции) производства автомобилей и костюмов.

Экономика максимально эффективно функционирует на границе своих производственных возможностей (точки **B, C, D**). Точка **F** характеризует неудачный, а следовательно, неэффективный выбор сочетания выпуска альтернативных продуктов. Такой выбор не позволяет обществу эффективно использовать имеющиеся у него ресурсы. Или рабочая сила не вся занята, или технология отсталая и ресурсо-, энергоемкая, или организация производства слабая. Например, в Новосибирске, на авиационном заводе им. В. Чкалова, конструкторы — создатели СУ-29, одного из лучших истребителей в мире,— заняты в настоящее время производством детских велосипедов, что означает «забивать гвозди микроскопом» (К. А. Тимирязев): нерациональное использование и высочайшей квалификации рабочей силы, и столь же высоких технологических возможностей. Стрелки на рис. 3, идущие от точки **F** в направлении кривой, говорят о том, что общество должно сделать все необходимое, чтобы точку расположить на самой кривой, т. е. перестать транжирить свои ресурсы во всем их многообразии, если оно хочет увеличить производство, а следовательно, и потребление. Масса товаров, не выпущенных из-за неполного использования производственных возможностей общества (точка **F**), представляет собой альтернативную затрату. Общество могло их произвести, но не сделало этого. Это не реальные затраты, а потенциальные, вмененные. Неиспользованные производственные возможности увеличивают затраты общества на производство, следовательно, удорожают его. Естественно, и эффективность его падает.

Еще одна точка вне кривой — на графике это **Q** — говорит о том, что данное сочетание производства двух альтернативных товаров при существующем уровне развития производительных сил (рабочей силы, технологии) обществу недоступно, но именно к нему оно стремится. Однако общество не стоит на месте. Социальное и экономическое развитие неотвратимо. Опираясь на одну ступеньку научно-технического прогресса, оно поднимается на следующую. Соответственно возрастают и производственные возможности общества, т. е. все дальше и дальше отодвигаются границы ограниченности ресурсов. На графике данный экономический рост будет выглядеть следующим образом (рис. 4). Экономический рост сдвигает кривую производственных возможностей вправо. Теперь очевидно, что точки D_1, D_2, D_3 характеризуют одну и ту же комбинацию выпуска автомобилей и костюмов, но на гораздо более высоком производственном уровне. Количественно производство и того, и другого возрастает.

Обратите внимание! Кривая является выпуклой от точки начала координат потому, что при увеличении производства автомобилей общество вынуждено отказываться от все большего числа костюмов. Сравните комбинации в точках **B, C, D** и убедитесь в этом сами. При приближении к максимуму производства автомобилей или костюмов альтернативная цена становится слишком большой.

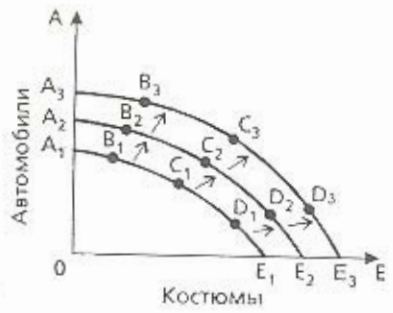


Рис. 4. Сдвиг кривой производственных возможностей общества под влиянием НТП

Если изначально пропорции производства были определены в соотношении 1 автомобиль = = 30 костюмам, то на отрезке оси ординат от 0 к точке **A** потери в производстве костюмов на каждый приращенный автомобиль прогрессивно возрастают. И наоборот — при приросте производства костюмов в районе точки **E** на оси абсцисс.

Что же в конечном итоге иллюстрирует кривая производственных возможностей?

1. Каждая точка на кривой показывает максимальное производство обоих товаров одновременно.

2. Увеличение производства товара **A** возможно только за счет одновременного уменьшения производства другого товара — **E**.

3. Уменьшение производства товара **E** есть необходимая и неизбежная плата за прирост производства товара **A**. Это заметно в любой точке на кривой. Сравните производство автомобилей и костюмов в точках **B** и **D**.

4. Уменьшение производства товара **E** для обеспечения роста производства товара **A** представляет собой альтернативную цену.

5. Форма кривой говорит о том, что при максимизации производства одного продукта эффективность использования ограниченных ресурсов падает.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Определите предмет общей экономической теории. В чем заключается разница между политической экономией, экономикс, экономикой, микро- и макроэкономикой? Расшифруйте термин «политическая экономия».
2. Докажите, что вы поняли содержание производственных отношений. Какое место они занимают в общей экономической теории, в общественных отношениях?
3. Назовите круг проблем, которыми занимаются микро- и макроэкономика.
4. Охарактеризуйте метод исследования общей экономической теории. Вы правильно поняли принципиальную разницу между индукцией и дедукцией?
5. Каково содержание экономических законов, и в чем заключается объективность их действия?
6. Чем определяются неограниченность человеческих потребностей и ограниченность ресурсов? В чем выражается диалектика их взаимосвязи?
7. Охарактеризуйте факторы производства и их структуру. На какие три главных вопроса постоянно стремится дать ответ экономическая наука, и в чем заключается их содержание?
8. Что показывает кривая производственных возможностей общества, и почему, собственно, она кривая?

Глава II

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Даже если всех экономистов сковать одной цепью, то и тогда они не придут к единому мнению.

Б. Шоу

Марке слишком важен, чтобы оставить его марксистам.

П. Самуэльсон

§ 1. Развитие экономической мысли до меркантилистов

Экономическая наука развивалась по мере того, как люди сталкивались с экономическими проблемами и пытались их разрешить. Так, самой архаичной и в то же время самой современной проблемой экономической науки является проблема обмена, проблема товарно-денежных отношений. История развития экономической науки стала одновременно историей развития отношений обмена, общественного разделения труда и самого труда и в целом рыночных отношений. Все эти проблемы неразрывно связаны, более того, одна становится условием развития другой, развитие одной означает развитие других.

Вторая труднейшая проблема, которая в течение тысячелетий стояла перед экономической мыслью,— это проблема производства прибавочного продукта. Когда человек в одиночку не мог себя прокормить, у него не было ни семьи, ни собственности. Поэтому-то люди в далекие времена жили общинами. Вместе охотились, вместе производили нехитрые продукты, вместе потребляли их. Даже женщины были общими, детей растили тоже вместе. Как только мастерство, умение человека возросли, а главное, развились средства труда настолько, что один человек мог произвести больше, чем потреблял он сам, у него появились жена, дети, дом — собственность. А самое главное — образовался излишек продукта, который и стал предметом и объектом борьбы людей. Изменился общественный строй. Первобытная община превратилась в рабовладение. По существу, смена одной общественно-экономической формации другой означала смену форм производства и распределения прибавочного продукта.

Откуда берутся доходы, как прирастает богатство человека и страны — вот вопросы, которые были камнем преткновения для экономистов во все времена. С развитием производительных сил, естественно, развивалась и экономическая мысль. Она формировалась в экономические воззрения, а те, в свою очередь, сложились в последние 200—250 лет в экономические учения. Целостных экономических учений до XVIII в. не было и не могло быть, так как они могли возникнуть только в результате осмысления общих народнохозяйственных проблем, когда начали формироваться национальные рынки. Когда народ, государство ощутили себя как единое целое в экономическом, национальном и культурном отношениях.

Экономическая мысль возникла с возникновением человека. Первыми дошедшими до нас экономическими работами являются надписи на египетских пирамидах, свод законов царя Хаммурапи в Месопотамии. В них детально расписываются налоговая система, общественные работы, различные штрафы и др.

Первая попытка теоретически осмыслить и более или менее системно изложить экономические проблемы была осуществлена великим мыслителем древности, философом, учителем и наставником Александра Македонского — Аристотелем. Он заинтересовался двумя ключевыми проблемами экономической науки того времени — эффективным использованием имущества в рабовладельческой латифундии и справедливым эквивалентным обменом. Аристотель делает удивительные для своего времени открытия и ставит проблему рационального использования богатства, впервые формулирует понятия общественного разделения труда, эквивалентного обмена и меновой стоимости, а также потребностей. «Общественные взаимоотношения возникают не тогда, когда есть два врача, а когда есть, скажем, врач и земледелец, и вообще, разные и неравные стороны, а их-то и нужно приравнять. Поэтому все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставлено. Для этого появилась монета и служит, в известном смысле, посредником, ибо все ею измеряется... Все должно измеряться чем-то одним... Такой мерой является потребность, которая все связывает»[1].

Однако самым удивительным, с точки зрения современной экономической науки, открытием Аристотеля, мимо которого прошло человечество и только через две тысячи лет вернулось к нему, как пишет Ф. Я. Полянский[2], выдающийся советский экономист, специалист в области истории экономических учений, была характеристика трудовой теории стоимости, говоря, конечно, современным языком. «Расплата будет иметь место, когда справедливое равенство установлено так, чтобы земледелец относился к башмачнику, как работа башмачника к работе земледельца»[3].

Становление экономической науки тесно связано с развитием капитализма. Этот общественный строй с самого начала (в эпоху первоначального накопления капитала) ставил перед молодой наукой проблему за проблемой. Именно тогда начинается формирование фундаменталь-

---

[1] *Аристотель.* Соч. в 4 т.— М.: Мысль, 1994.— Т. 4.— С. 155—156.

[2] См.: *История* экономической мысли. Под ред. Ф. А. Полянского и И. Д. Удальцова.— М.: Из-во Моск. унив-та, 1961.— С. 58—59.

[3] *Аристотель.* Соч. в 4 т.— М.: Мысль, 1994.— Т. 4.— С. 155—156.

ной политической экономии как самостоятельной науки. Теперь мы можем говорить о различных течениях в ней, которые закономерно и последовательно сменяли друг друга, одновременно развивая политическую экономию и поднимая ее все выше и выше как науку.

§ 2. Вклад меркантилистов и физиократов в экономическую науку

Первыми достойный вклад в развитие политической экономии внесли меркантилисты (от итальянского *mercante* — торговец, купец), считавшие, что общественное богатство прирастает в сфере обращения — торговле.

Меркантилисты поставили с этой точки зрения две экономические проблемы: 1) внешней торговли и торгового баланса страны; 2) природы денег и уровня процента. Согласно мнению меркантилистов, богатство страны связано с максимальным накоплением золота и серебра (благородных металлов) посредством эффективной внешней торговли, т. е. превышения вывоза товаров из страны над их ввозом в страну. Они считали естественным свойством благородных металлов быть деньгами. Отсюда и их ошибочное представление о том, что товары имеют стоимость постольку, поскольку они обмениваются на золото и серебро. А следовательно, величина стоимости товара зависит от того, сколько указанных металлов могут дать за него.

Антуан де Монкретьен (1575–1621) может считаться одним из самых талантливых представителей меркантилизма. Выше уже говорилось о том, что именно он впервые употребил термин «политическая экономия», подарив тем самым название новой науке. Отдавая дань значению торговли, прибыли как цели любых ремесел, значению золота для могущества государства, он все же сумел вникнуть в экономические проблемы глубже, чем его современники. А. де Монкретьен предвосхитил (сам того не понимая) и физиократов, и классиков. «Хлебопашцы — что ноги у государства, они поднимают и несут всю тяжесть его тела»,— писал он, опережая похожие мысли Ф. Кенэ. «Не обилие золота и серебра, не количество жемчугов и алмазов делает государство богатым, но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды, у кого их больше, у того больше благосостояние». Эту мысль А. де Монкретьен высказал более чем на полтора столетия раньше, чем у А. Смита родилась идея об источнике и о природе богатства народов.

В целом идея меркантилизма сводится «в экономической политике — к всемерному накоплению драгоценных металлов в стране и в государственной казне; в теории — к поискам экономических закономерностей в сфере обращения (в торговле, в денежном обороте)»[1].

Огромный вклад в развитие воззрений меркантилизма внесли Томас Мен (1571–1641), Дедли Норса (1641–1691), Давид Юм (1711–1776) —

[1] *Аникин А. В.* Юность науки.— М.: Политиздат, 1979.— С. 34.

выдающийся философ XVIII в., Вильям Петти (1623–1687) — основатель трудовой теории стоимости. *Главной заслугой меркантилистов было то, что они первыми попытались осмыслить общеэкономические задачи на уровне всей национальной экономики.* Попытка не удалась, но послужила отправной точкой для следующей волны экономистов — физиократов.

Физиократы (от греческого *physis* — природа и *kratos* — власть) по сравнению с меркантилистами сделали громадный шаг вперед в развитии экономической науки. Они перенесли проблему происхождения богатства (прибавочного продукта и его стоимости) из сферы обращения в сферу производства. Обоснование такого переноса было поразительно убедительным для того времени. Франсуа Кенэ (1694–1774) — «отец» физиократов — вывел его из принципа эквивалентности обмена. Поскольку обмениваться могут только равновеликие стоимости, значит «обмен или торговля не порождают богатства, совершение обмена ничего, стало быть, не производит». А раз это так, то источник богатства надо искать вне сферы обращения, т. е. в производстве. Данное рассуждение, столь же гениальное, сколь и простое, привело Ф. Кенэ еще к одному открытию, достаточно важному для своего времени. Если приведенное рассуждение верно — а это так, стало быть, по мнению Ф. Кенэ, товары на рынок поступают с заранее заданной ценой. Следовательно, деньги выполняют только функцию средства обращения, и их накопление не является действительным богатством. Более того, изъятые из обращения посредством накопления, они перестают выполнять свою полезную общественную функцию.

И хотя физиократы считали, что единственной сферой производства, где создается национальное богатство, является сельское хозяйство, а единственной формой прибавочной стоимости называли земельную ренту, их вклад в науку оказался весьма значительным.

Во все времена развития политэкономии считалась неразрешимой проблемой характеристика общественного воспроизводства. На уровне индивидуального производителя все было достаточно просто: ему необходимо было купить средства производства, рабочую силу, организовать производство, а готовую продукцию реализовать. Эти вопросы экономическая наука быстро и исчерпывающе объяснила. Однако, чтобы воспроизводственный процесс осуществлялся в масштабах всего общества, чтобы все производители купили факторы производства, чтобы все они реализовали выпущенный продукт, чтобы в то же время все потребители имели доходы, достаточные для покупки всей произведенной продукции,— описать, тем более научно показать такой механизм представлялось задачей неразрешимой. За всю историю развития экономической науки этот вопрос ставился множеством экономистов, но впервые был объяснен Ф. Кенэ в его знаменитых «Экономических таблицах» в 1757 г. И хотя недостатков в этих таблицах кругооборота общественного продукта было много (обращался только продукт сельского хозяйства), в них впервые показана принципиальная возможность общественного воспроизводства.

По мнению Ф. Кенэ, главные проблемы экономики — это проблемы непрерывных, постоянно повторяющихся экономических процессов, т. е. процессов *воспроизводственных.*

Он воспел труд в сельском хозяйстве: «Среди всех средств для приобретения имущества нет ни одного,— писал Ф. Кенэ,— которое было бы для человека лучше, выгоднее, приятнее и приличнее, даже достойнее для свободного человека, чем земледелие»[1]. Именно Ф. Кенэ впервые разделил общество на классы: производственный класс земледельцев, класс землевладельцев-собственников и «бесплодный класс», под которым он подразумевал граждан, занимающихся во всех других отраслях экономики.

Впоследствии только К. Маркс смог показать воспроизводство общественного продукта во всей полноте, притом столь совершенно, что никому из экономистов потом уже не удалось улучшить схемы этого воспроизводства.

Наряду с Ф. Кенэ наибольший вклад в развитие учения физиократов внесли Виктор Рикети де Мирабо-старший (1715–1789), Дюпон де Немур (1739–1817) — основатель и ныне одной из могущественнейших американских корпораций, и Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781).

Меркантилисты и физиократы (напомню, что тем временем капитализм от эпохи первоначального накопления через простую кооперацию и мануфактуру перешел к промышленной революции 70-х годов XVIII в. и вступил в эпоху развития капиталистической фабрики, или машинного производства) подготовили переход экономической науки к ее расцвету, когда она, по существу, не только сформировалась как целостная наука, но и ответила практически на все вопросы, поставленные быстро прогрессирующим капиталистическим способом производства. Наступила эпоха классической политической экономии.

§ 3. Классическая[2] политическая экономия: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо

Зачинателем классической политэкономии выступил английский меркантилист Вильям Петти. Он впервые, еще в 1662 г., ясно и недвусмысленно заявляет, что источником всякого богатства является труд. Так

[1] *Ф. Кенэ.* «Избранные экономические произведения». Изд-во Соц-экон. литры.— М., 1960.— С. 451

[2] Классическое — означает определение экономических категорий и выведение законов из объективной реальности, из практики нашей жизни. Результаты анализа классической экономики как обобщения хозяйственной практики постоянно проверяются и подтверждаются. Это категории и выводы, которые всегда актуальны и помогают разбираться в сложной социально-экономической действительности последующим поколениям экономистов. См.: Экономическая теория (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.— С. 180.

экономическая мысль заново открывает забытую идею Аристотеля. С другой стороны, В. Петти различает два аспекта цены: одна, постоянно меняющаяся в зависимости от рыночной конъюнктуры,— рыночная цена и другая — естественная, не меняющаяся уже после производства,— стоимость товара. В. Петти научно последователен. В дальнейшем во всех своих работах он исходит только из того положения, что труд является содержанием стоимости. Он пишет, что в основе меновых пропорций, в которых обменивается хлеб на серебро, лежит труд, затраченный на их производство. Отсюда видно, что стоимость хлеба зависит от производительности труда по добыче серебра, однако эта простая логика привела его к общему предположению, что только труд по добыче благородных металлов производит стоимость. Тем не менее, в конце концов он делает совершенно правильный вывод: «развитие видов труда не имеет здесь никакого значения — все зависит только от рабочего времени».

Большой вклад В. Петти внес в теорию денег. Он определил деньги как товар, имеющий трудовое происхождение, по каковой причине они и являются всеобщим эквивалентом. Следовательно, стоимость самих денег зависит от количества труда, затраченного на их производство. Впервые в экономической науке В. Петти поставил вопрос о количестве денег, необходимых в обращении, и хотя он эту проблему не решил, заслуга ее определения и постановки принадлежит ему. Ведь известно, как часто решение вопроса зависит от правильной его постановки.

Особое место в развитии науки принадлежит Адаму Смиту (1723–1790) — выдающемуся английскому экономисту, классику политической экономии, впервые изложившему экономическую теорию как целостную науку, во взаимосвязи всех ее элементов.

Разрабатывая экономическую теорию в целом и опираясь на трудовую теорию стоимости, А. Смит открывает две стороны товара: стоимость и потребительную стоимость (полезность) и указывает на различия между ними. Важным шагом в развитии теории стоимости было разграничение им простого и сложного труда, а следовательно, определение основы сопоставимости, соизмеримости различных форм труда.

А. Смит высоко оценил значение разделения труда и специализации как факторов развития производительных сил. На этой основе он развил теорию сравнительных преимуществ и пришел в итоге к гениальному выводу в теории обмена. По Смиту, обмен и эквивалентен, и взаимовыгоден. Следовательно, могут обмениваться не только эквиваленты по стоимости, но и одинаковые, субъективно оцененные, полезности.

Одно из наиболее существенных открытий А. Смита состоит в определении им стоимости рабочей силы и отличий ее от стоимости, которую эта рабочая сила создает. А. Смит почти вплотную подошел к разгадке тайны производства прибавочного продукта и прибавочной стоимости, ибо делает вывод, что создаваемая рабочей силой стоимость больше, чем стоимость самой рабочей силы, следовательно, товары обмениваются уже не просто пропорционально затратам труда, а пропорционально издержкам производства.

Непреходящую славу одного из лучших экономистов всех времен А. Смиту принесла общая теория рынка, особенно в части механизма его функционирования. Он убедительно обосновал, что каждый хозяйствующий субъект, преследуя свою личную цель, достигает тем самым выполнения общественных целей. Его идея «невидимой руки рынка» есть не что иное, как объяснение механизма саморегулирования рыночной системы. «Мы ожидаем получить свой обед не потому, что мясник, пивовар и булочник благосклонны к нам, а потому, что они заботятся о собственной выгоде... Каждый индивидуум все время прилагает усилия к тому, чтобы изыскать наиболее выгодное применение любому капиталу, которым он располагает. Стремясь извлечь из этого производства продукт наибольшей стоимости, он преследует только свою собственную цель, и в этом случае, как и во многих других, его ведет невидимая рука, ведет к результату, не имеющему ничего общего с его намерениями»[1]. Идея «невидимой руки» рыночных стимулов, направляющих деятельность людей таким образом, чтобы они приносили пользу всем, является, по мнению экономистов, наиболее весомым вкладом А. Смита в экономическую науку, ибо она по существу означает, что никто не может достичь благополучия, нажить богатства, если предварительно не удовлетворил какую-нибудь общественную потребность. А. Смит здесь четко и ясно сформулировал капиталистическую идеологию.

Классическая политэкономия дальнейшее развитие получила в трудах Давида Рикардо (1772–1823) — английского экономиста. Он очистил экономическую науку от многих заблуждений предшественников и освободил трудовую теорию стоимости от внутренних противоречий. Экономическая теория предстает у Д. Рикардо в виде последовательной, логической концепции. Прежде всего анализу Д. Рикардо свойственна объективность. Он впервые охарактеризовал понятие общественно необходимых затрат труда (в отличие от индивидуальных) и обосновал, что стоимость определяется именно ими. Так вплотную он подошел к открытию закона стоимости.

Существенным вкладом Д. Рикардо в экономическую науку было и объяснение процессов перенесения стоимости средств производства на готовый продукт. Он показал, что в создании стоимости участвует живой труд, однако в состав стоимости готового продукта входит и перенесенная стоимость средств производства. Кроме того, Д. Рикардо решил много конкретных экономических проблем. От расчетов экономической эффективности международной торговли и теории сравнительных преимуществ до определения печально известного «минимального уровня заработной платы» или прожиточного минимума.

И наконец, заслуга Д. Рикардо заключается в том, что он изложил политическую экономию в строгой логической последовательности, в системном виде, на том уровне развития, на котором она находилась

[1] *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов.— М.: Соцэкгиз, 1962.— С. 33.

в его время. Это видно и из названия его главного труда[1]. Теория Д. Рикардо — вершина классической политической экономии.

§ 4. Марксизм в истории экономических учений

Особое переходное состояние российской экономики и политики определило наличие в качестве руководства к действию весьма шатких экономических, политических и идеологических концепций правительства, в которых присутствует много антимарксизма. Извращения марксизма, практиковавшиеся десятки лет, принимаются за собственно марксизм. Между тем, это далеко не одно и то же. Отбрасывая столь решительно марксизм, к сожалению, мы вместе с водой выплескиваем и ребенка. В оценке К. Маркса и его учения стоит сослаться на авторитет американских экономистов, которые пишут: «Соперничающие в борьбе за наши умы идеологии современного мира в значительной мере сложились под влиянием трудов *великих* (выделено мной.— *В. Б.*) экономистов прошлого, например, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, К. Маркса, Дж. М. Кейнса»[2].

Почему же на Западе до сих пор К. Маркса считают великим экономистом, еще более великим социологом, а марксизм — великим учением, как мы сами утверждали в столь недалеком прошлом? Потому что К. Маркс совершил много исключительных по значимости открытий в классической экономической теории, которые привели ее практически к совершенству.

Особенность марксизма как экономического учения заключается в том, что изначально был выработан метод исследования — диалектический материализм. Суть марксизма в диалектике, в развитии. Ни одна экономическая категория не является статичной, она развивается, как развивается само человеческое общество. Следовательно, и экономическую теорию в целом надо рассматривать диалектически. Здесь К. Маркс, беря на вооружение гегелевские законы диалектики, ставит их на прочную материалистическую почву. Этот метод привел его к материалистическому пониманию истории, что позволило научно обосновать развитие человеческой истории как последовательно сменяющие друг друга способы производства. Параллельно он открывает закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. По существу, К. Маркс открывает метод диалектического материализма как некий золотой ключ, как средство познания.

В работе «К критике политической экономии» К. Маркс доводит до совершенства трудовую теорию стоимости: открывает двойственный ха-

[1] *Начала* политической экономии и налогового обложения.— М.: Политиздат, 1955.

[2] *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. В 2 т.— М.: Республика, 2000.— Т. 1.— С. 18.

рактер труда, создающего товар, и двойственность самого товара, историю появления и сущность денег, их роль в товарном хозяйстве; в ней показана необходимость превращения товара в деньги вследствие того, что общественный характер труда, воплощенного в товаре, может проявляться только в обмене; сформулированы условия и черты товарного производства; найдена и охарактеризована простейшая экономическая форма капитализма — товар.

Теорию стоимости К. Маркс разрабатывает далее в «Капитале». Здесь он разрешает противоречие между определением стоимости товара рабочим временем и реально складывающимися в капиталистическом хозяйстве ценами. Принципиальный сдвиг в ценообразовании связан с переходом от простого товарного производства к капиталистическому. К. Маркс анализирует конкуренцию и открывает два ее вида: внутриотраслевую и межотраслевую. «Конкуренция, капиталистическое производство являются причиной того, что средние условия производства определяют рыночную цену и, таким образом, поднимают ту цену продукта, которая стоит ниже этого среднего уровня, выше цены данного продукта и даже выше его стоимости, а это, стало быть, не закон природы, а общественный закон»[1]. Межотраслевая конкуренция приводит к формированию «цены издержек», которая становится центром колебания рыночных цен. К. Маркс формулирует закон движения рыночной стоимости и закон средней прибыли и цены производства. Теория средней прибыли и «цены издержек» представляет собой развитие теории стоимости на более конкретном уровне исследования.

Далее К. Маркс дает определение капитала и анализирует его структуру как с точки зрения роли его составных частей в создании стоимости, так и с точки зрения их обращения.

Однако величайшим открытием К. Маркса считается разгадка секрета производства прибавочной стоимости. Впервые в экономической науке был четко и ясно показан механизм производства прибыли как совершенно естественный результат процесса капиталистического производства. Недаром В. И. Ленин называл теорию прибавочной стоимости краеугольным камнем экономической теории Маркса. Далее К. Маркс последовательно раскрывает сущность заработной платы и ее формы, механизм накопления капитала, его кругооборот и оборот.

Особое место в экономической теории Маркса занимает раскрытый им механизм общественного воспроизводства, который, по мнению американского экономиста Б. Селигмена, является его самым большим открытием. Затем он одну за другой объясняет формы земельной ренты и здесь решает задачу, до тех пор никем не решенную,— объясняет механизм производства и расчета величины абсолютной ренты, а вместе с ним и природу «цены» земли.

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд.— М.: Политиздат, 1961.— Т. 26.— Ч. 2.— С. 88.

Одно перечисление открытий К. Маркса заняло бы десятки страниц. К. Маркс досконально разобрался с анатомией капиталистического общества в его диалектике, с противоречиями, классовой борьбой, с его созидательным и разрушительным потенциалом. В России, в основном после 1917 г., использовано последнее открытие и на его основе создана и развита так называемая «марксистско-ленинская идеология». Но что здесь марксистского, если из его экономической теории, целостной и логичной, выхвачена одна лишь ее сторона?

Однако идеи К. Маркса о чисто эксплуататорском характере капиталистического строя, тем более об углублении и о развитии этого характера, проявляющегося якобы в усилении абсолютного и относительного обнищания рабочего класса, а также о конечной гибели капитализма оказались ошибочными и не подтвердились исторически. По существу, К. Маркс оказался в плену собственных классовых воззрений, в чем он часто обвинял своих идейных и теоретических соперников, и желаемое выдал за действительное. Гениальный диалектик, материалист, доказавший природную способность капитализма к воспроизводству, не увидел в этой способности его возможности трансформации и совершенствования.

Буржуазная (немарксистская) экономическая наука, сначала шокированная открытиями К. Маркса и встретившая марксизм откровенно враждебно, усилиями великого экономиста XX в. Дж. Кейнса продуктивно использовала его в укреплении капитализма, усилении его выживаемости, гибкости, приспособляемости в новых социально-экономических условиях. Для нас в России и для Запада К. Маркс остается великим экономистом, и какой бы учебник по экономической теории мы ни взяли — западный или российский,— фундаментальная его часть на 90 процентов излагается по К. Марксу.

§ 5. Маржинализм. Двойственный характер теории предельной полезности

Теория предельной полезности исторически несет на себе идеологический отпечаток, так как противопоставлялась классической трудовой теории стоимости, на основе которой разрабатывалась вообще теория рынка во всех ее деталях[1].

[1] Трагикомизм ситуации состоит в том, что разрыв между абстрактной теорией экономикс и российскими реальностями получился в лучшем случае не меньшим, чем между прежними концептуальными установками и советской действительностью. Преподавание маржинализма тоже держится вовсе не на его соответствии жизненным процессам, а на идеологической и политической заинтересованности власти (*Ольсевич Ю.* К концептуальным основам преподавания экономической теории. РЭЖ.— 1996, № 8.— С. 95).

Маржинализм (от французского *marginal* — предельный) — течение в экономической теории, объясняющее экономические процессы на основе анализа предельных величин или их предельных состояний. Маржинализм оперирует такими категориями, как: предельная полезность, главным образом; предельные издержки, предельный продукт, предельная производительность, и использует их формы проявления на уровне микро- и макроэкономики. Например, предельная норма замещения, предельная склонность к сбережению или предельная склонность к потреблению и т. д.

Следовательно, маржинальный анализ представляет собой экономический анализ, основанный на использовании предельных величин. Он исходит из субъективного восприятия субъектами рынка полезности или, в данном случае, предельной полезности товаров и услуг, в соответствии с этим принимаются хозяйственные решения.

Впервые маржинальный анализ использовал английский экономист XIX в. У. Джевонс. Большое значение в маржинализме имеют психологические факторы поведения субъекта экономики. Если коротко, то психологические факторы сводятся к оценке субъектом хозяйственной деятельности потерь и выгод от принимаемых им решений. Дело в том, что, по У. Джевонсу, человек всегда стремится так распорядиться своими доходами, чтобы можно было максимально увеличить свое «наслаждение». Покупатель, приобретая какой-либо товар, постоянно мысленно задается вопросом: «А не лучше ли купить другой товар, не принесет ли мне это большую пользу?» Короче говоря, все психологические переживания субъекта хозяйственной деятельности сводятся к той «жертве», которую он приносит, отказываясь от покупки того или иного товара в пользу другого или ограничивая его потребление. В этом смысле квинтэссенцией маржинализма является теория предельной полезности. Все предельные величины, показатели так или иначе являются конкретизацией или воплощением этой теории в конкретных экономических ситуациях на уровне микро- или макроэкономики. Поэтому есть необходимость остановиться более подробно на теории предельной полезности.

Основатели теории предельной полезности (Е. Бем-Баверк, Ф. фон Визер, К. Менгер и их последователи) пытались использовать ее в разработке законов рынка в целом, а также, в частности, ее влияние на спрос, предложение и т. д. Довольно оптимистично оценивали экономисты ее возможности влиять на рыночную систему. В чем же суть этой теории? Сначала несколько исходных позиций для более легкого усвоения проблемы.

1. Как правило, высокая цена на товар препятствует приобретению его покупателем, а низкая цена стимулирует покупку.

2. При одних и тех же размерах дохода потребителя низкие цены создают эффект роста дохода. Реальные доходы потребителя действительно возрастают, а само это явление роста называется *эффектом дохода*.

3. При потреблении сопряженных товаров снижение цены на один из них будет стимулировать рост его потребления. Он будет замещать собою другие, более дорогие, товары в структуре потребления покупателя, становясь привлекательнее из-за относительной дешевизны. Например, относительная дешевизна говядины ограничивает потребление свинины, баранины, но увеличивает ее собственное потребление. Это явление называется *эффектом замещения*.

4. Денежные доходы потребителей, за редким исключением, всегда ограничены. И, следовательно, они оказывают сдерживающее воздействие на потребителей.

5. Потребности людей в принципе безграничны. К тому же по многим объективным причинам они имеют склонность к возрастанию. Однако отдельную потребность в конкретном товаре можно удовлетворить.

Эти предпосылки дают возможность, встав на позиции авторов теории предельной полезности, более или менее полно изложить и понять ее.

Потребности имеют свою напряженность, которую в течение определенного промежутка времени можно удовлетворить. По мере удовлетворения потребности напряженность ее падает. Если вы очень хотите есть, то первая порция котлет съедается быстро, вторую можете съесть уже, скажем, «с достоинством», а от третьей — можете вообще отказаться. Речь идет о чисто субъективном желании получать все меньше и меньше данного продукта, чем большее количество его было приобретено. Очевидно, что третья порция котлет приносит потребителю меньше удовлетворения, чем вторая, а вторая меньше, чем первая. Эта закономерность обусловила мысль, что определенная потребность будет удовлетворяться в соответствии с убыванием полезности каждой последующей единицы товара. Следовательно, для потребителя последняя единица будет представлять предельную полезность. Она всегда падает, потому что потребность будет «насыщаться», а напряженность ее будет понижаться. Очевидно, что человек может с большим аппетитом съесть первые 100 г клубники, вторые 100 г — с меньшим аппетитом, а десятые 100 г, вероятно, даже через силу, руководствуясь только правилом Ходжи Насреддина — раз все равно уплачено, надо доесть. Ясно, что чисто субъективно полезность первых 100 г и последних различна, а следовательно, потребитель готов заплатить за них разную цену.

Это явление известно как закон убывающей полезности (рис. 5). Под полезностью, следовательно, понимается способность товара удовлетворять потребность людей. Отсюда очевидно: полезность — явление чисто субъективное, а не объективное. Ясно, что полезность вина неодинакова для любителей выпить и трезвенника, а полезность сигарет различна не только для курящих и некурящих, но и для отдельных людей в среде курящих, следовательно, полезность не поддается точному количественному определению. Экономисты ввели условную единицу измерения полезности — ютиль. Если наша первая порция котлет стоила 10 ютилей, вторая — 8, а третья — 6 ютилей, то совокупная полезность трех порций составляет 24 ютиля. По мнению авторов анализируемой теории, цена продукта будет опре-



Рис. 5. Убывающая полезность продукта

деляться ценой предельной, последней единицы. В нашем случае это цена третьей порции котлет — 6 ютилей.

Становится очевидным, что полезность того или иного блага уменьшается для вас с тем, чем большим его запасом вы обладаете. Следовательно, полезность связана еще и с понятием редкости.

Но сразу же встает вопрос: как измерить стоимость всего товарного запаса? Тут сами маржиналисты не едины во мнении. Если исходить из сущности самого учения, то 6 ютилей надо умножать на 3 порции котлет. В самом деле не будет же продавец продавать, а потребитель покупать одни и те же котлеты по разной цене. Действительно, в ресторане цена им одинакова. Значит, три порции котлет стоят 18 ютилей. Но читателю, как и потребителю, уготована здесь ловушка. Ведь при дальнейшем потреблении, а следовательно, насыщении потребности, полезность блага (товара) может быть в самом деле сведена к нулю. К нулю сведется и полезность всего запаса, так как нуль, умноженный на любую величину, есть нуль. Вряд ли производитель с этим согласится.

Однако можно считать и так, как выше была подсчитана полезность трех порций котлет: 10 +8 + 6 = 24 ютиля. Суммированием последовательно убывающих полезностей. Но тогда, как уже говорилось в первом варианте, одинаковые блага имеют разную полезность, что совершенно невероятно, так как на рынке одинаковые товары с одинаковым качеством имеют одинаковую ценность, стоимость. Известно, что совершенный рынок требует, чтобы на одинаковые товары устанавливалась одна и та же цена во всех сегментах рынка. И чем быстрее она устанавливается, тем совершеннее рынок.

Чтобы разобраться в этих противоречиях, рассмотрим методологические принципы исследования маржиналистов. Попробуем понять их логику.

1. Классики исходили из логической линии: *производство — распределение — обмен — потребление*, из основ производства, из той принципиальной позиции, что труд является источником всякого богатства.

Маржиналисты к экономической действительности подошли с другой, обратной, стороны: *потребитель — потребность — полезность — спрос — предложение* (производство). Принципиальная позиция нового учения заключается в том, что человек, его переживания, потребности поставлены в центр всякого производства в качестве главной цели экономической деятельности. Ради человека производится все и на его благо. Человек же является и критерием развития экономики. «В этом смысле сия доктрина довольно гуманистична: в ней человек с его индивидуальными потребностями является самодовлеющей ценностью»[1].

2. Классики исходят из объективных экономических закономерностей развития, а маржиналисты — из субъективно-психологических переживаний потребителя. По маржиналистам, сфера потребления — главный фактор, устанавливающий пропорции товарного обмена.

[1] *Гусейнов Р. М.* История экономических учений.— Новосибирск: НГАС, 1994.— С. 36.

Классики изучали предложение (производство) и от него выходили на спрос. Но и то, и другое у них категории объективные, так как основываются на производственных затратах (издержках производства).

Маржиналисты исходят из спроса — субъективного восприятия блага индивидом. Отсюда, вместо объективной потребительной стоимости — субъективная полезность, вместо стоимости товара — ценность блага.

3. Если классики в своих исследованиях исходили из средних величин, которые считались общественно «нормальными» (например, определение стоимости общественно-необходимых затрат труда — ОНЗТ), то маржиналисты — из предельных (маргинальных) величин: предельных приращений или предельных убываний запасов блага. При этом, если первые обходились простой арифметикой, то вторые использовали в экономике мощнейший математический аппарат.

Тем не менее в теории предельной полезности однозначного количественного определения ценности нет. Однако маржиналисты пришли к общему выводу, если не к компромиссу: ценность (стоимость) блага формируется при столкновении предельных оценок полезности блага покупателями и продавцами. Цены на товары формируются, следовательно, на базе спроса и предложения. «Две пары: самый сильный продавец и самый слабый покупатель, с одной стороны, и самый слабый продавец и самый сильный покупатель,— с другой, и определяют цену товара» (Р. М. Гусейнов). Было бы интересно узнать, из чего эти «сильные» и «слабые» будут исходить в формировании цены и как организуется их согласование, а главное, почему самые «сильные» и «слабые». Может быть, и в оценке производителей и покупателей используются предельные величины?

Объективную классическую экономическую теорию с субъективистским маржинализмом органически соединил А. Маршалл в своем знаменитом, теперь всем экономистам хорошо знакомом «кресте Маршалла». В нем предложение объясняется с точки зрения процесса производства, а спрос — с точки зрения предельной полезности блага.

Связь же полезности и цены хорошо просматривается в падении кривой спроса. Ясно, что при падении предельной полезности в связи с «насыщением» потребности покупатель будет приобретать дополнительные единицы данного товара только при понижении цены на них.

Естественно, потребитель, располагая определенным доходом и определенным набором потребностей, стремится так распределить доходы по потребностям, чтобы извлечь из покупаемых товаров максимальную общую полезность при минимальных затратах.

Недостатки теории предельной полезности заключаются в следующем:

1. Она является теорией субъективистской. Она исходит из исследования объективных оценок товаров абстрактным потребителем.

2. Доказывается, что предельная полезность влияет на цену, а то и определяет ее. На самом же деле цены на товары известны. Раз товар уже произведен и производитель понес определенные издержки, которые и представляют собой главное содержание стоимости (цены), а в стоимости (цене) товара уже «сидит» стоимость прибавочного продукта, то предельная полезность мало что может изменить, тем более определить. Даже такой выдаю-

щийся сторонник маржинализма, как П. Самуэльсон, утверждает: *сколько будет произведено фирмой и по какой цене — это вопрос, на который ответить нельзя, пока ничего не известно об издержках производства.* Очевидно потому, что именно издержки производства являются главным содержанием цены, а следовательно, на рынок товары попадают с «естественной» ценой. Если отсутствуют система и структура цены, сама оценка предельной полезности товара невозможна. И утверждать, что цены товаров определяются предельными оценками их полезности, это пытаться выдать желаемое за действительное. Более того, попробуйте, уважаемый читатель, рассчитать предельную полезность товара, не зная его цены.

Следовательно:

3. Предельная полезность не может объяснить ни закона ценообразования, ни закономерностей развития рынка.

4. Маржиналисты никоим образом не могут объяснить производство и приращение национального богатства, прибавочного продукта. По их мнению, капиталист (продавец) имеет прибыль, если покупатель оценивает полезность продукта выше, чем он обошелся производителю. А если нет? И где находится источник оплаты продукта или блага у покупателя, даже в случае высокой оценки полезности товара, если предварительно нет производства прибавочного продукта?

Достоинствами теории предельной полезности являются:

1. Возможности влияния потребителя в определенной, но весьма ограниченной степени на цену, а следовательно, на поведение производителя (см. гл. VIII).

2. Использование достижений теории предельной полезности при определении фирмой своего поведения в краткосрочном и долгосрочном периодах. Когда, например, решается вопрос о том, до каких пор нужно будет производить тот или иной товар. Или: сколько нужно будет дополнительно истратить ресурсов, чтобы произвести дополнительную (предельную) единицу товара, и т. д. Тут-то как раз теория предельной полезности (маржинализм) на месте, ибо достаточно точно помогает определить степень и пределы эффективности данного производства (см. также гл. XIV).

3. Возможность построения на ее основе карты «кривых безразличия», которая является ориентиром для производителей. Карта «кривых безразличия» указывает число социальных слоев населения с соответствующим уровнем их доходов, а следовательно, производитель может варьировать качество и количество производимой продукции для каждого социального слоя. Таким образом, теория предельной полезности помогает производителю приспосабливаться к потребностям рынка, максимально их учитывать.

Очевидно, что теория предельной полезности позволяет провести более точный анализ спроса, равновесия потребителя, а следовательно, общего рыночного равновесия.

Теория предельной полезности нашла свое место в общей экономической теории и достаточно широко используется в экономических исследованиях. Преувеличивать ее достоинства не нужно, как это делается на Западе, но и умалять ее значение нет необходимости, как это делалось у нас в России. Не следует ее противопоставлять какой-то другой

экономической теории, тем более трудовой теории стоимости. Последняя анализирует экономическую систему в целом, носит фундаментальный и всеобщий характер. Первая анализирует и конкретизирует лишь отдельные стороны рыночной системы и носит более прикладной характер. В целом же они весьма эффективно дополняют друг друга.

Более подробно сравнительные характеристики двух анализируемых теорий приводятся ниже (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительные характеристики теорий трудовой стоимости и предельной полезности [1]

Трудовая теория стоимости	Теория предельной полезности
1	2
1. Товар как результат труда для продажи	1. Благо как субъективно оцениваемая полезность
2. Труд как целесообразная деятельность и источник богатства	2. Труд как отрицательная полезность или отказ от отдыха
3. Прибавочная стоимость — результат неоплаченного труда наемных работников	3. Прибавочная стоимость — разница в субъективных оценках настоящих и будущих благ
4. Цена — денежное выражение стоимости, определяемой ОНЗТ	4. Цена — результат индивидуальных оценок потребителей и количество благ
5. Живой труд — единственный источник новой стоимости	5. Теория вменения: каждый фактор вносит свой вклад в полезность блага
6. Объект исследования — экономическая система в целом: общественное производство, его категории и объективно действующие законы	6. Объект исследования — субъект, его поведение, предпочтения в выборе полезностей
7. Объективное исследование предложения и спроса с ориентацией на предложение	7. Предпочтение спросу и недооценка предложения
8. Издержки — затраты живого и овеществленного труда	8. Издержки — результат субъективных ощущений
9. Материал для исследования — фактические данные, объективно отражающие реальные экономические процессы, и их качественный анализ	9. Психология поведения человека, построение моделей, схем, графиков, приобретших логически стройную систему, мало связанную с реальностью и носящую формальный характер

[1] См.: *Экономическая* теория (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.— С. 179–180.

§ 6. Современные экономические теории

Современные экономические теории в основном представлены западными экономистами, для которых в XX в., особенно в последние 40–50 лет, характерна направленность на решение конкретных экономических проблем. Западная экономическая мысль отличается все более прикладным характером. В частности, в последние полвека она упорно работала над решением транспортной задачи и межотраслевого баланса, смягчением последствий экономических кризисов и достижением бездефицитного бюджета, над проблемами обуздания инфляции и уменьшения безработицы и т. д. В ходе решения этих вопросов начинает выкристаллизовываться новая структура экономической теории. Если раньше политическая экономия и экономическая теория представляли собой одно и то же, то постепенно, начиная уже с Альфреда Маршалла (1842–1924), эти два понятия расходятся. Политическая экономия, как она изначально и возникла, занимает фундаментальные позиции в экономической теории, а последняя превращается теперь в общую экономическую теорию. Более прикладная ее часть, решающая относительно более конкретные задачи, вырастает в два крупных самостоятельных раздела: микроэкономику и макроэкономику.

Однако современная западная экономическая мысль связана не только с развитием теорий микро- и макроэкономики. Наиболее выдающиеся умы на Западе всегда были заняты и занимаются сегодня глобальными, фундаментальными политико-экономическими проблемами. И оставили свои имена в экономической теории именно в связи с разработкой этих проблем.

Это Дж. Бернхем и С. Чейз — теория «народного капитализма»; Г. Минз — теория «коллективного капитализма»; Дж. М. Кейнс — теория регулируемого капитализма; А. Вагнер, В. Зомбарт, С. Чейз, П. Самуэльсон — теория смешанной экономики; У. Ростоу, Р. Арон, Дж. Гэлбрейт — теория индустриального общества; Л. Эрхард — теория социального рыночного хозяйства и т. д. Таким образом, попытки некоторых наших экономистов свести западную экономическую мысль только к разработке ее микро- и макроэкономической частей неверны и теоретически, и практически.

Выдающееся место в современной экономической науке принадлежит Джону Мейнарду Кейнсу (1883–1946), основоположнику теории регулируемого капитализма. В отличие от многих своих современников Дж. М. Кейнс достаточно критически проанализировал капиталистическую экономику и пришел к нестандартному выводу о том, что она далека от приписываемой ей гармонии. Он считал, что капитализм слишком расточителен, не полностью использует возможности производительных и трудовых ресурсов, из-за чего значительная часть его экономического потенциала не дает результата. Общество в целом заведомо несет убытки, а следовательно, оно должно направить свои усилия на решение данной проблемы.

С другой стороны, по мнению Кейнса, наиболее крупным недостатком современного капитализма является чрезмерное неравенство в распределении доходов. «Я думаю,— писал он,— что есть известное социальное и психологическое оправдание для значительного неравенства доходов и богатства, однако отнюдь не для такого большого разрыва, какой существует сейчас»[1].

Кроме того, Кейнс видел, что экономика капиталистических стран сотрясается периодическими кризисами, представляющими для капитализма огромную опасность. Вывод, к которому он пришел, сначала ошеломил современников, однако вскоре он приобрел многочисленных сторонников. Центральной идеей Кейнса стала мысль о том, что капитализм свободной конкуренции исчерпал себя, он уже саморегулированию не поддается, поэтому в интересах всех экономика его должна регулироваться государством.

Рычаги государственного вмешательства в экономику были указаны Кейнсом в названии его основной работы «Общая теория занятости, процента и денег». Государство, по мнению Кейнса, регулируя занятость, обеспечивает большую социальную стабильность капиталистической экономики, делая более доступным кредит, помогает деловым людям выходить из конъюнктурных трудностей, заботясь о крепости и устойчивости денег и строго регулируя их количество в обращении, преодолевает инфляцию, делает бизнес прогнозируемым, а в целом оно регулирует экономику. Кроме того, Кейнсом были разработаны конкретные формы регулирования в зависимости от факторов рынка. Он разработал теорию мультипликации, а также встроенных стабилизаторов в экономику.

Дж. М. Кейнс считается, и справедливо, величайшим экономистом XX в. В то же время он замыкает ряд четырех великих экономистов, составляющих вершину экономической науки: А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. М. Кейнс. Разработанная же им теория государственного регулирования капиталистической экономики по праву получила его имя — **кейнсианство**.

Кейнсианство сыграло исключительную роль в стабилизации капиталистического способа производства, однако в настоящее время позиции его не так однозначны. Панацеей для капиталистической экономики оно не стало, поэтому у него есть и множество противников. Появляются неоклассические теории свободного рыночного хозяйства, по мнению сторонников которых капиталистическая рыночная система через цены и конкуренцию способна таки к саморегулированию. Как видно, это старые песни на новый лад. Практика же показывает, что нет ни одной развитой индустриальной державы, чья экономика весьма и весьма жестко не регулировалась бы государством.

Последним словом в современной экономической мысли Запада считается **монетаризм** — теория, разработанная чикагским экономистом

[1] *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег.— М.: Наука, 1978.— С. 360.

Милтоном Фридменом (США). Он получил за нее Нобелевскую премию. Сторонниками монетаризма деньги (отсюда и название теории) рассматриваются как решающий фактор общественного воспроизводства. Потому что, по мнению М. Фридмена:

1. Общественное производство имеет циклический характер. Это аксиома. Динамика изменений денежной массы в стране тоже носит циклический характер. Однако цикл движения денежной массы упреждает таковой общественного производства. Следовательно, регулируя денежную массу, можно воздействовать на темпы роста или падения производства.

2. Если сторонники классической количественной теории считали, что скорость обращения денег и объем производства имеют чисто номинальную зависимость, и практически игнорировали денежную политику государства, то монетаристы придают этим связям решающее значение (см. п. 1). Скорость обращения денег — переменная, очень динамичная величина. Следовательно, задача экономистов и политиков — количественно предугадать величину этого изменения под воздействием нормы ссудного процента, инфляции и т. д.

3. Государство может регулировать экономику, формируя спрос на деньги, так как этот спрос тесно взаимосвязан с динамикой цен, движением ссудного процента и инфляцией. Денежная масса активно воздействует на указанные три экономические категории. «Деньги — это то, что мы должны выбрать для определения некоторых операций, это та научная конструкция, которую нужно изобрести подобно длине, температуре и т.п. В цикле деловой активности деньгам принадлежит определяющая роль. Они взаимодействуют с другими инструментами стимулирования деловой активности, но они — самый коррелируемый инструмент» (М. Фридмен).

Таким образом, монетаризм представляет собой экономическую теорию, опирающуюся на главенствующую роль денег, денежной массы в хозяйственной деятельности, в экономике в целом и особенно в формировании цен и инфляции. Именно поэтому монетаристы, выступая против государственного вмешательства в экономику, признают его роль только в контроле над денежной массой и в управлении эмиссией денег, государственным бюджетом, а также в поддержании достаточно высокого уровня ссудного процента. Монетаристы исходят из существующей связи количества денег и наличного дохода, а поскольку эта связь экономически закономерная, как бы естественная, то выступают против какой бы то ни было социальной защиты населения. Социальная политика, по мнению М. Фридмена, ведет к демотивации экономической деятельности людей и в конечном итоге ухудшает, а не улучшает экономическое положение как страны в целом, так и отдельных ее граждан.

Государство должно очень осторожно подходить к монетарной политике. Деньги — инструмент чрезвычайно тонкий и ранимый. Если оно не учтет динамику хотя бы одного фактора, регулирование денежно-кредитной сферы способно вконец расстроить денежное обращение, поэтому необходимо ограничить экономические функции государства, сократить

государственные расходы и уменьшить удельный вес государственного сектора. Государство может регулировать только то, что ему реально и предсказуемо удается: учетную ставку. Количество же денег в обращении должно определяться не по Марксу или Кейнсу, а по конкретному статистическому материалу на данный момент, исходя из того, что

$$MV = PY^{1},$$

где **M** — денежная масса; **V** — скорость обращения денег; **P** — уровень цен; **Y** — норма (поток) реального дохода. Это равенство надо постоянно поддерживать.

В условиях бездефицитной рыночной экономики данная теория приводит к определенным результатам, но в целом сильно сказывается на уровне жизни населения в сторону его понижения. Это достаточно запоминающе испытали на себе россияне, так как именно из этой теории исходили реформаторы в своей попытке вывести экономику России из экономического кризиса. Что получилось — хорошо известно всем. Правительство не учло главного — национальные особенности российской экономики, а также тот факт, что монетарная политика дает определенный эффект при развитой рыночной системе. В России же монетаризм применили для строительства развитого рынка в условиях страшной инфляции (азбучная истина, что монетаризм действен при росте цен не более 5% в год), отсутствия развитой банковской системы и паралича государственной власти. Так в условиях России была скомпрометирована хорошая экономическая теория, и теперь сам термин «монетаризм» стал для нас пугалом. Хотя будущее российской экономики — это разумное сочетание монетарных и кейнсианских рычагов регулирования экономических процессов.

Неолиберализм как экономическая теория разрабатывался в основном западногерманскими экономистами В. Ойкеном, Л. Эрхардом и их последователями. Главные его исходные пункты:

1. Частная собственность является фундаментом предпринимательской деятельности, реализации человеческой свободы, мотивацией повседневной деятельности людей.

2. Свободная конкуренция — это основа развития процветающей рыночной системы.

3. Государство должно защищать частную собственность и свободную конкуренцию. Следовательно, оно должно иметь тщательно проработанную антитрестовскую политику.

4. Государство как верховный рефери должно задать «правила игры» для всех членов общества и следить за строгим соблюдением указанных правил. В этом гарантия свободного и бесконфликтного развития общества. В то же время государство ни в коем случае не должно вмешиваться в механизм конкуренции. «Конкуренция — насколько это возможно,

[1] Эта формула разработана И. Фишером (XIX в.) — одним из «отцов» количественной теории денег. Ее впоследствии монетаристы трансформируют в **MV = PQ**, где **Q** — совокупный объем товаров и услуг.

планирование — насколько это необходимо». Вот критерий неолиберализма.

5. И государством, и предпринимателями, и организациями, и учреждениями должна проводиться одна политика — политика реализации социальных гарантий и социальной защищенности всех членов общества. Каждый труженик должен быть уверен в том, что он будет иметь работу, хорошую заработную плату, хорошую пенсию по старости и во все времена будут соблюдаться все его гражданские права и свободы.

Тогда общество стабильно, динамично, а его экономика представляет собой социальное рыночное хозяйство.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Какие произведения художественной литературы, где описывается экономический строй, экономическая мысль того или иного общества, вы читали?
2. В чем заключается центральная идея учения меркантилистов? Физиократов?
3. Как вы оцениваете заслуги физиократов в развитии экономической науки?
4. Задумайтесь над вопросом: почему экономическая теория, разработанная В. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо и К. Марксом, называется классической?
5. Охарактеризуйте вклад каждого из классиков политической экономии в экономическую теорию.
6. Какие современные экономические теории вам известны и в чем заключается принципиальная разница между ними?
7. Как вы считаете, можно ли в России создать «социальное рыночное хозяйство»?
8. Каково содержание теории предельной полезности? Из каких методологических принципов исходят ее сторонники? Поставьте себя на их место и попробуйте доказать их правоту. Каковы достоинства и недостатки маржинализма? Маржинализм и теория предельной полезности – это одна и та же теория или все-таки разные?

Раздел второй

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

Глава III

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Чиновники присваивают государственную и политическую власть как частную собственность.
К. Маркс

§ 1. Содержание отношений собственности

Отношения собственности всегда были тем стержнем в обществе, вокруг которого формировались и развивались все остальные общественные отношения. От формы собственности во многом зависят не только явления хозяйственной жизни, но и общественное устройство, государственные институты, социальный и культурный аспекты жизни общества.

От форм собственности зависит и форма реализации фаз общественного воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления. Положение различных классов, социальных групп и слоев в обществе также зависит непосредственно от их отношения к факторам производства — в какой степени и в какой форме они имеют доступ к средствам производства.

Отношения собственности имеют две стороны: внешнюю и внутреннюю. Внешним выражением, оболочкой отношений собственности выступают традиции и обычаи, мораль, принуждение (насилие), право. Именно юридический (правовой) аспект отношений собственности позволяет всесторонне их выразить, обеспечить наиболее эффективное и динамичное их развитие. Юридическая оболочка позволяет зафиксировать права собственности, законодательно их регулировать, учитывать происходящие изменения (возникновение, отчуждение, прекращение и восстановление прав собственности). Содержанием отношений собственности являются экономические отношения между людьми на производстве, в процессе распределения (перераспределения), обмена и потребления продуктов. Обратимся к экономической стороне вопроса— центральной, самой существенной в отношениях собственности.

Понятие собственности предполагает различение субъекта и объекта собственности. Субъект собственности – это или живые конкретные люди или конкретные организации и учреждения, имеющие право владения, распоряжения, пользования объектом собственности или просто собственностью.

Объект собственности – это прежде всего средства производства, при помощи которых осуществляется общественное производство. Объектами

собственности являются и предметы личного потребления, в целом все то, на что можно зафиксировать законодательно право собственности.

Право собственности есть *право* владения, распоряжения, управления, использования и присвоения, право имущественное. Но всякое ли имущественное владение представляет принципиальный интерес для экономической теории? Владение личной одеждой тоже право имущественное. Если воры проникнут в квартиру и унесут личное имущество граждан, по поводу этой кражи возникнут правоотношения. Однако они еще не станут предметом изучения экономической теории. Но как только сообщения о подобных кражах, грабежах, конфискациях и реквизициях станут обычным явлением, как только станет понятно, что подобным образом перераспределяется значительная часть используемого в стране имущества, это значит, мы встретились с определенным экономическим явлением.

Первым критерием отнесения отношений собственности к предмету экономической теории является непосредственная связь рассматриваемых общественных отношений, отношений собственности с производственными отношениями, отношениями между людьми в процессе производства, распределения и использования средств производства. *Именно средства производства являются главным, наиболее устойчивым объектом собственности, имущественного права.*

Вторым критерием отнесения отношений собственности к предмету экономической теории становятся их *массовость, повторяемость, воспроизводимость во все более возрастающих масштабах.*

Таким образом, ***отношения собственности представляют собой систематически повторяющиеся, воспроизводимые между людьми отношения, неразрывно связанные с имущественными правами владения, распоряжения, управления, использования и присвоения как средств производства, так и результатов их использования.***

Отношения собственности — право. Право на что? На владение. Я владею. В моем владении находится что-то такое, что имеет общественное значение. Владение — первая и главная предпосылка собственности. Но само по себе владение еще не означает собственность в ее полном экономическом содержании. Владеть можно и пассивно. Владение только фиксирует субъекта собственности. Определяет его конкретно. И. С. Тургенев, как и многие другие русские помещики, владел землями в России, но большую часть жизни провел за рубежом. Юридически он (они) оставался собственником земель, но экономически его земли им не использовались, свою собственность на них он экономически никак не реализовал.

Владение ценно тем, что дает возможность распоряжения имуществом. Так пассивное начало собственности переходит в активное. Чтобы почувствовать разницу между *правом владения* и *правом распоряжения*, достаточно вспомнить зафиксированные в художественной литературе, кино некоторые формы завещания: «Оставляю такому-то... то-то и то-то, но до исполнения ему стольких-то лет или выполнения им таких-то условий... он не может им распорядиться». Здесь совершенно ясно расставлены акценты между двумя правами — владения и распоряжения.

Однако сказанным отношения собственности в их экономическом смысле не исчерпываются. Да, владелец распоряжается собственностью. Он имеет право продать ее, подарить, оставить в наследство. Но пока производственных отношений не возникает. Когда же собственник захочет как-то использовать свое имущество, он нанимает рабочую силу, соединяет ее со своим имуществом в производительных целях, организует производство и управляет им, а затем присваивает результаты использования средств производства. Таким образом, он практически полностью реализует отношения собственности в экономическом смысле слова.

Что же представляет собой экономическое содержание отношений собственности? Во-первых, к средствам производства «подключена» рабочая сила, которая на них работает. Организован процесс производства. Во-вторых, между собственниками средств производства и рабочей силой возникли общественные (производственные) отношения. В-третьих, создаются общественно значимые материальные блага или оказываются услуги. Возникает еще один уровень общественных отношений: по поводу реализации продукции, ее потребления, а также распределения (присвоения) вырученного дохода. Таким образом, *чье-либо имущество становится собственностью в экономическим смысле слова только с возникновением общественных производственных отношений по ее использованию.* Этот ее смысл хорошо просматривается на следующем примере. Человек имеет автомобиль. Ездит на нем на работу, возит семью. В общем, всячески его использует, естественно, ухаживает за ним, ремонтирует его. Этот автомобиль — его личная собственность. Но вот владелец автомобиля начал возить за деньги пассажиров. Не попутно, не случайно, а просто стал зарабатывать на нем. Он начал оказывать транспортные услуги — продавать их. Следовательно, между ним и пассажирами возникают общественные отношения по поводу купли-продажи транспортных услуг. Отношения эти основаны на использовании имущества владельца автомобиля, т. е. собственности. И личная собственность, которая никем, кроме ее владельца и его семьи, не использовалась, превращается в частную, которая имеет уже общественное звучание и значение. Она может использоваться любым из нас, кому могут понадобиться транспортные услуги. В этом отличие частной собственности от личной — в общественном значении. Этим же отличается «скупой рыцарь» от банкира или купца. Богатства первого никому, кроме него самого, не принадлежат. Богатства же банкира или купца предоставлены в распоряжение тех, кто в них нуждается. В первом случае никаких отношений в обществе не возникает, тогда как во втором — возникают общественные отношения, созидающие материальное богатство и собственно общество. Таким образом, отношения собственности реализуются в форме полезного эффекта как для самого собственника, так и для общества в целом. Следовательно, рост полезного эффекта собственности является показателем эффективности действия отношений собственности. Такова краткая характеристика собственности.

Теперь попробуем разобраться в ее формах. Рассмотрим сначала отношения **частной собственности** на средства производства.

Отличительной чертой частной собственности является то, что собственник непосредственно осуществляет и реализует права владения, распоряжения, управления, использования и присвоения. Подчеркиваем — *непосредственно. Лично.* На свой страх и риск. По собственным разумению и инициативе. Действует он на рынке, где господствует жесточайшая конкуренция и чьи законы объективны и неумолимы. Успех его на рынке может быть полным. И это — заслуга собственника. Он присваивает плоды своего успеха. Но на рынке царят стихия и анархия. «Невидимая рука» рынка водит не только его, но и его конкурентов, исходя из общественной целесообразности и полезности. Следовательно, он может и проиграть. Но и проигрыш — его вина. Что-то он лично не учел, не просчитал, не продумал. Конкурент лучше продумал все, поэтому его обошел. Если не он получил выгоду, значит, она досталась другому. Поэтому частный собственник учится, ищет, узнает, изобретает, покупает, финансирует научные исследования. Однозначно развивает производительные силы, а следовательно, общество в целом. *В этом глубокое, прогрессивное значение частной собственности — она максимально мобилизует человеческие возможности, инициативу, опыт, квалификацию, знания...*

Частная собственность конкретизируется во владениях конкретных лиц, кооперативов, товариществ, акционерных компаний и корпораций.

Общественная собственность возникает как альтернатива частной собственности. Капитализм, основанный на частной собственности, далеко не беспорочен. В XIX в. он не располагал всеми теми положительными чертами, которые ныне возводятся в ранг общечеловеческих ценностей. Не было ни социальной защиты, ни развитых профсоюзов, ни высокой заработной платы. Безработица возрастала из года в год. Рабочий день длился 14–18 часов. Нищета большинства трудящихся была беспросветной и безусловной. Не только коммунисты, но и социал-демократы, различные партии и движения видели возможность устранения чудовищного неравенства в установлении общественной собственности вместо частной. Чем же так привлекала общественная собственность людей, что она могла им дать?

Общественная собственность предполагает совместное владение, распоряжение и исключает индивидуальное. Если частная собственность *персонифицирована*, каждый ее субъект конкретен, а следовательно, конкретна ответственность, то общественная собственность *деперсонифицирована, обезличена.* Все члены общества владеют совместно, индивидуально же — никто. Раз общественная собственность — владение совместное, общее, то она уравнивает всех в отношении средств производства. Ни один — никто — не имеет преимущественного права распорядиться ими, тем более — управлять и присваивать. А раз это так, значит, один член общества не может заставить работать на себя другого. Следовательно, равенство членов общества в отношении средств производства исключает главный порок капитализма — эксплуатацию человека человеком. Если же нет этой эксплуатации, то исключено получение «нетрудовых» доходов, возможность жить за счет других. Единственным источником средств существования для всех становится личный труд. Чтобы жить, каждый человек должен трудиться, а следовательно, труд в таком обществе носит всеобщий и обязательный характер. При этом очевидно: не работаешь, но потребляешь — значит воруешь. Совершенно логично выдвигается социалистический принцип: «кто не работает, тот не ест». А другой принцип: «каждому — по труду» стал основой распределения при социализме.

Таким образом, мы нарисовали черты общества, основанного на общественной собственности на средства производства, т. е. социалистического. Однако с самого начала в общественной собственности было заключено чудовищное по своим социальным и экономическим последствиям противоречие, суть которого в следующем.

Общественная собственность на средства производства уравнивает всех членов общества как совладельцев. Они все собственники. Никто не имеет преимущественного права на владение. Но ведь кто-то должен распорядиться средствами производства, управлять производством, определить общественные потребности, следовательно, пропорции производства. Я, ты, он, она — никто лично, индивидуально не может этого сделать. И тогда общество, основанное на общественной собственности, исторгает из своих глубин опаснейшее порождение этого равенства — «аппарат управления», который от имени народа-собственника средств производства реализует на деле владение, распоряжение... И реализует неплохо, особенно первоначально. Однако чисто экономически чудовищность противоречия заключается в том, что люди, одержавшие победу в революции, тотчас же уступили, отдали ее плоды (средства производства) какому-то фантому, призраку. То, за что были положены миллионы человеческих жизней, о чем люди, передовые умы человечества мечтали сотни лет, самоликвидируется при его достижении. Экономическое равенство людей становится мнимым. Каким образом?

Частный собственник все делал сам, на свой страх и риск, *непосредственно.* Рабочий класс был отчужден от средств производства. Он хотел их завоевать, взять, экспроприировать для того, чтобы самому присваивать результаты своего труда. Добиться справедливости. Он одержал победу. Средства производства стали его собственностью. И добился справедливости? Нет! Он уступает их немедленно аппарату управления, который от его имени будет защищать его же интересы. В итоге достигается результат, противоположный ожидаемому. Рабочий класс, народ осуществляют свои права собственности *опосредованно*, через аппарат управления. Не напрямую, непосредственно, как частный собственник, а опосредованно. Собственность оказывается еще более отчужденной от рабочего класса, чем при капитализме. Притом степень отчуждения возрастает с развитием социализма и форм самого народнохозяйственного управления. Губительным для перспектив общества, основанного на общественной собственности, оказалось объективно обусловленное сращивание партийной, государственной, хозяйственной, законодательной, исполнительной и других форм власти.

При капитализме отчуждение никого не удивляет, ибо оно вытекает из природы частной собственности, здесь же, при социализме, отчуждение должно быть исключено, но оно есть и хорошо замаскировано лозунгами общественного блага и общих интересов (рис. 6).

Вторым фактором, неотвратимо приведшим социализм в экономический и социальный тупик, было то, что социалистическая (советская) экономика лишилась важной экономической категории, которую ничем не смогла заменить (да это в принципе было и невозможно),— учетной, регулирующей и стимулирующей функций рынка.

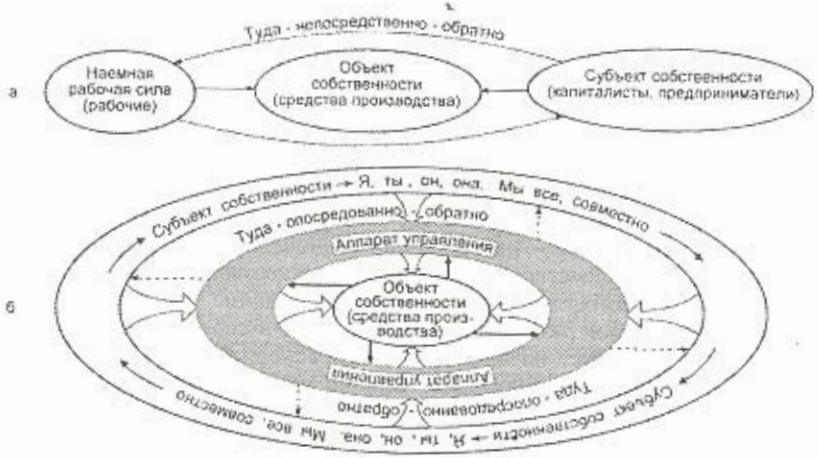


Рис. 6. Реализация отношений собственности: *а* — частной; *б* — общественной

Обратите внимание! Аппарат управления как опосредующее звено между субъектом и объектом собственности присваивает себе полностью право субъекта распоряжаться объектом (широкие стрелы), но препятствует реализации отношений собственности от объекта к субъекту. Обратный сигнал значительно «похудел» на участке «объект» — аппарат управления и вовсе перешел в пунктирную линию на участке «аппарат управления» — субъект собственности. Следовательно, прямые связи субъекта с объектом, хотя и опосредованно, реализуются в известной степени, а обратные — нет. За субъектом, сохраняется лишь формальное право владения.

Следовательно, лишившись рынка как саморегулирующейся системы, социалистическая экономика утратила возможность считать общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ), а значит, и рыночную стоимость, и рыночную цену. Ведь рынок в конкурентной борьбе — внутриотраслевой и межотраслевой — определяет эти ОНЗТ по каждому конкретному товару. Все производители данного товара получают определенную точку отсчета, уровень, по которому сверяют свои индивидуальные затраты труда и капитала. Если их индивидуальные затраты ниже

ОНЗТ, то они процветают, получают даже дополнительную прибыль. Если выше, то, во-первых, это сигнал бедствия, надо совершенствовать производство, технологию, и, во-вторых, крах в случае пассивности или неумелости собственника. Поэтому-то при капитализме так ищут и внедряют новые технологии, квалифицированную рабочую силу, лучшую организацию производства, изучают маркетинг. В целом, способствуют прогрессу производительных сил и общества. При социализме все эти лозунги становятся только формальностью.

Гражданский кодекс РФ выделяет частную, государственную и муниципальную формы собственности. В экономической литературе отмечаются такие формы собственности, как: общенародная, государственная, коммунальная, муниципальная, коллективная, собственность общественных организаций, различных групп и семейная.

Необходимо отличать и такие формы собственности как общую, совместную и долевую.

§ 2. Характеристика экономических систем

Когда мы говорим или слышим: рабовладение, феодализм, капитализм, социализм, смешанная экономика, рыночная экономика, то по существу речь идет об экономических системах. В самом деле, чем отличается рабовладелец от феодала, а раб от крепостного крестьянина? Различной степенью и формами реализации ими собственности на факторы производства. Так же и капитализм, и социализм: они различаются всего лишь формой собственности на средства производства. Таким образом, для отличия одной экономической системы от другой необходимо проанализировать форму собственности на средства производства, лежащую в основе этой системы. Кроме того, различные способы производства (эпохи) различаются не тем, что производится, а тем, как производится, каким образом соединяются факторы производства друг с другом и как они распределяются по отраслям экономики, т. е. способом организации производства, хозяйствования. И то, и другое целиком и полностью зависит от формы собственности.

«Чистый» капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции. Характерными чертами этой экономической системы являются:

1. Частная собственность на факторы производства (производительные и трудовые ресурсы).

2. Рыночная система координации и управления хозяйственной деятельностью людей.

3. Мотивация поведения участников системы личными, эгоистическими интересами. Однако именно таким образом, через преследование собственных интересов, достигается обеспечение общественных интересов.

4. Соблюдение принципа свободы предпринимательства и выбора. Владелец свободно вкладывает капитал куда, когда, где ему угодно.

Запретных отраслей для свободного предпринимательства нет. Аналогично и для потребителя.

5. Каждый хозяйствующий субъект стремится к получению максимума прибыли, действуя на свой страх и риск. Хозяйственные решения принимает лично.

6. В системе наличествует множество производителей и потребителей одного и того же продукта, притом в такой степени, что банкротство или приход в нее десятков новых производителей существенного значения для рынка не имеет.

7. Экономическая власть отдельных производителей и потребителей столь рассеяна, что никто из них не имеет реальной экономической власти, чтобы как-то менять ситуацию на рынке.

8. В результате действия чистой, или совершенной, конкуренции достигается максимальная эффективность использования ресурсов и обеспечивается господство принципа: ***максимум прибыли при минимуме издержек.***

9. Предполагается, что при достижении требований пп. 7 и 8 нет сколько-нибудь реальной необходимости во вмешательстве государства в функционирование системы «чистого» капитализма.

10. Обеспечивается, в итоге, господство потребителя над производителем. Действует принцип: ***производится только то, что покупается.***

Необходимо заметить, что экономической системы, отвечающей всем этим десяти требованиям, не существовало никогда и не существует сейчас. Это скорее всего некий идеал рыночной системы, к которому капиталистическая система должна была стремиться. В наибольшей степени ему отвечал капитализм первой половины XIX в. Заложенные объективно внутренние противоречия капитализма (одновременно и источник его развития) привели во второй половине XIX в. к появлению периодически повторяющихся (регулярных) экономических кризисов, которые «благодаря» своим последствиям, а также благодаря появлению крупных монополий быстро отдалили капиталистическую систему от системы «чистого» капитализма.

Командная экономика (западная терминология), или **административно-хозяйственная система** (наша терминология). Главное содержание ее выражено уже в самом названии, а характерными чертами являются:

1. Общественная собственность на факторы производства (ресурсы), которые являются общенародным или государственным достоянием и никому в отдельности не принадлежат, даже хозяйствующим субъектам.

2. Коллективное принятие хозяйственных решений путем централизации планирования экономической деятельности.

3. Централизованное фондирование предприятий ресурсами для выполнения государственных планов.

4. Установление народнохозяйственных пропорций между производством средств производства и производством предметов потребления централизованно, сознательно.

5. Осуществление процессов распределения предметов потребления аналогично п. 4.

6. Отсутствие какой-либо конкуренции, так как планом предусматривается производство ровно такого количества продукции, которое необходимо для удовлетворения потребностей. Отсюда — монополизм производителей.

7. Отсутствие рыночной системы стимулирования и мотивации производителей.

8. В итоге: ***господство производителя над потребителем. На рынках при такой системе покупается только то, что производится.*** Выбора у потребителя нет. Общественная оценка труда производителя искажается и рано или поздно становится экономически ложной, субъективной. Эффективность системы неуклонно падает.

Однако и такой системы в чистом виде не существовало. С той или иной степенью приближения к нарисованной схеме она господствовала в СССР и социалистических странах. Анализируемая система, хотя и располагала множеством достоинств, не могла не прийти в экономический и социальный тупик по описанным выше причинам.

Традиционная экономика. Системы «чистого» капитализма, командной экономики и смешанных систем (о них разговор ниже) относятся к характеристике индустриально развитых стран: стран развитого капитализма, или развитой рыночной системы, стран бывшей мировой социалистической системы и так называемых новых индустриальных держав — Южной Кореи, Гонконга, Сингапура, Тайваня. Во всех остальных странах, а их около 140, существуют традиционные системы хозяйствования. В том виде, в каком описывается традиционная экономика ниже, она существует в 98—100 странах. Остальные сорок находятся в переходном состоянии от традиционной системы к индустриальным обществам. Это, например, Бразилия, Мексика, Алжир, Египет, страны Персидского залива.

Основными специфическими чертами традиционной экономики являются:

1. Производство, распределение и обмен, базирующиеся на обычаях, традициях, культовых обрядах.

2. Наследственность и кастовость, отчетливо определяющие экономическую роль индивида.

3. Социально-экономический застой: темп воспроизводства заметен только в течение нескольких десятков лет.

4. Резко ограниченный технический прогресс, объективно несущий угрозу устоям традиционного общества.

5. Первичность религиозных, кастовых и культурных ценностей по отношению к новым формам экономической деятельности.

6. Устойчивое превышение темпов роста населения над темпами роста промышленного производства.

7. Неграмотность населения, перенаселенность, высокий уровень безработицы и низкая производительность труда.

8. Гигантская внешняя финансовая задолженность. Притом в таких масштабах, что эти страны никогда не смогут ее ликвидировать традиционными способами.

9. В силу всего сказанного выше — исключительно высокая роль государства и силовых структур в экономике и политике этих стран.

Если традиционную систему охарактеризовать более фундаментально, то ей свойственны:

1. Господство частных форм собственности.
2. Низкий уровень экономического и социального развития.
3. Многоукладность экономики.
4. Зависимый характер социально-экономического развития.
5. Более быстрое развитие надстроечных отношений по сравнению с базисными.

В силу сказанного, страны с традиционной экономикой являются поставщиками сырья и материалов в мировое хозяйство, служат рынком сбыта готовой продукции, выступают как аграрно-сырьевой придаток бывших своих метрополий, ныне индустриально развитых капиталистических государств.

Смешанные системы. Идеи «смешанной экономики» возникли еще в XIX в. Основой их появления была настоятельная необходимость решения социального вопроса, который, по глубокому убеждению их авторов, могло бы решить только государство. Таким образом, теории «смешанной экономики» знаменательны уже тем, что в них впервые в экономической науке была высказана и обоснована мысль о вмешательстве государства в хозяйственную жизнь.

Наиболее полно принципы «смешанной экономики» были изложены австрийским экономистом А. Вагнером в книге «Основания политической экономии». По его мнению, народное хозяйство представляет собой не единую какую-либо экономическую систему, а сочетание трех различных «хозяйственных систем»: 1) частный капитализм с его стремлением к получению максимума прибыли; 2) общественно-хозяйственная (читай — командная) система, руководствующаяся принципом общей пользы; 3) благотворительная система, действующая из альтруистских побуждений. Центральной задачей любого государства, его экономической политики является достижение наилучшего сочетания этих трех систем.

Дальнейшее развитие теория «смешанной экономики» получила в 30-е годы XX в. в работах американских экономистов, особенно С. Чейза. Ему же принадлежит сам термин «смешанная экономика». В книге «Тирания слов» он утверждает, что надо отложить в сторону термины «капитализм» и «социализм», так как все это пустые абстракции. Ведь в реальном мире мы находим: 1) виды деятельности или предприятий, где большинство решений принимается должностными лицами общества с разрешения законодательства; 2) предприятия, где большинство решений принимается частными предпринимателями; 3) предприятия, где все решения являются смешанными: эта категория, по приблизительному подсчету, охватывает в Америке 95% всей хозяйственной деятельности[1]. Если даже С. Чейз и преувеличивал удельный вес предприятий третьей группы, аргумент довольно-таки веский, особенно для США 1930-х годов.

В дальнейшем теория «смешанной экономики» развивается другими американскими экономистами: Дж. М. Кейнсом, Э. Хансеном, Л. Харрисом, П. Самуэльсоном, Р. Соло. Но речь в их работах идет о различных сочетаниях и пропорциях систем, основанных на частной и общественной собственности.

Действительно, в реальной хозяйственной жизни реализовать ту или иную экономическую систему в чистом виде не представляется возможным. Если экономическая система США была и есть ближе к «чистому» капитализму, а бывшего СССР — к командной экономике, то ни там, ни тут системы не были действительно чистыми. В СССР, в той или иной форме, сохранилась частная собственность, а относительная экономическая самостоятельность социалистических предприятий, хозяйственный расчет, наличие усеченного, но все же рынка смягчали тоталитарность системы. В США же на долю государственного сектора уже сейчас приходится около 30% промышленного производства. И хотя государственные предприятия действуют в условиях рыночной системы, свойства «чистого» капитализма сильно смягчаются регулирующим воздействием госсобственности, финансово-кредитной политикой государства.

В отличие от характерной для «чистого» капитализма широкой рассредоточенности экономической власти среди множества мелких и средних хозяйствующих единиц американский капитализм породил могущественные экономические организации в форме крупных корпораций и сильных профсоюзов. Способность этих мощных блоков экономической и социальной власти манипулировать работой рыночной системы и искажать ее нормальное функционирование в своих интересах создает дополнительные основания для вмешательства государства в экономику, что отдаляет ее от «чистого» капитализма и усиливает ее «смешанные» потенции. В свою очередь, СССР, хотя он был весьма близок к командной экономике, в известной мере опирался на диктуемые рынком цены.

В то же время частная собственность не обязательно порождает систему «чистого» капитализма, а общественная собственность, с ее централизованным планированием,— командную. Экономическая система гитлеровской Германии называлась авторитарным капитализмом, так как ее экономика была поставлена под жесточайший контроль. Ею централизованно управляли, хотя практически стопроцентно сохранялась частная собственность. С другой стороны, в Югославии существовала экономическая система, основанная на общественной собственности в двух ее формах — государственной и коллективной (предприятия находились в собственности их рабочих коллективов, профсоюзных организаций).

[1] *Chase S.* The Tyranny of Words.— N. Y., 1938.— P. 280.

Однако между предприятиями шла конкуренция, декларировалась свобода предпринимательства, т. е. в целом экономика была погружена в рыночную среду, а сам югославский социализм получил название рыночного социализма.

Многие развитые индустриальные державы практикуют энергичное государственное вмешательство в хозяйственную деятельность. Она регулируется в интересах всех. Особенно этим отличаются Швеция, Франция, Япония. По нисходящей этот список можно продолжить так: Англия, Германия, Италия, Испания...

Если же в качестве показателя «смешанности» экономики в индустриально развитых странах взять удельный вес госсобственности и особенно госсектора, то в среднем по всем указанным странам он составляет 33%. Весьма характерный для Запада и очень поучительный пример для нас — россиян. С этой точки зрения полезно было бы нашему правительству вспомнить опыт Запада, когда, скажем, обсуждается вопрос, какую долю государственной собственности в ходе приватизации сохранить — 5 или 10%. Элементарный экономический анализ показывает, что при такой доле госсобственности впоследствии нам придется заняться вопросами национализации — процессом, обратным нынешнему процессу приватизации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Каково содержание собственности?
2. Что является критерием отличия юридической и экономической сторон собственности?
3. Какие формы собственности вы узнали в этой главе, и в чем они принципиально отличаются друг от друга?
4. Как вы поняли мысль: «Частная собственность персонифицирована, а общественная – обезличена, деперсонифицирована»? Что хотел тем самым подчеркнуть автор?
5. Чем отличаются друг от друга экономические системы? Проведите сравнительный анализ любых двух экономических систем.
6. Конкретизируйте и сравните принципы: «производится только то, что покупается» и «покупается только то, что производится». Какова принципиальная разница между ними?
7. Как вы думаете, какая из экономических систем утвердится в России через определенное число лет и почему?

Глава IV

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Деньги?— деньги
Всегда, во всякий возраст нам пригодны;
Но юноша в них ищет слуг проворных
И, не жалея, шлет туда, сюда.
Старик же видит в них друзей надежных
И бережет их как зеницу ока.

А. С. Пушкин

§ 1. Виды хозяйства и их особенности

Экономической истории известны три формы ведения общественного производства: натуральное, товарное и плановое хозяйства. Критерием их разграничения являются способ включения индивидуального труда в общественный, форма реализации связи между производством и потреблением, степень развития общественного разделения труда, а в целом — форма хозяйственной деятельности.

Исторически первой формой хозяйства была ***натуральная***. Она господствовала с возникновения человечества и до выхода на историческую арену капиталистического способа производства. Основными чертами натурального хозяйства являются:

1. Концентрация экономической жизни в замкнутых производствах: в общине, рабовладельческой латифундии и феодальном хозяйстве.

2. Отсутствие не только единого национального рынка, но и его понятия. Все необходимое производилось в собственном хозяйстве, поэтому продавались на рынке только излишки «домашнего» производства. Отсюда — слабое развитие товарно-денежных отношений, непосредственная связь между производством и потреблением.

3. Неустойчивая, нерегулярная рыночная связь между хозяйствами.

4. Самообеспечение хозяйств всем необходимым: от простого хлеба до средств производства, за исключением предметов роскоши.

5. Непосредственное потребление значительной части и без того мало производимого прибавочного продукта. Накопление было очень слабо выражено, следовательно, результаты его сказывались на темпах роста производства только в течение столетий.

6. Низкий уровень развития производительных сил: в основном использовались естественные производительные силы.

7. Преобладание в общественном производстве сельскохозяйственного производства.

С разложением общины и развитием общественного разделения труда, с возникновением частной собственности появляются и развиваются товарно-денежные отношения, рынок, которые в течение тысячелетий совершенствуются и набирают силу. Человечество, двигаясь от первобытной общины к рабовладению, от него к феодализму, одновременно развивает товарно-денежные отношения, рынок. Последние, в свою очередь, стали главной причиной разложения феодализма, возникновения товарного хозяйства и основанного на нем капиталистического способа производства.

Товарное хозяйство принципиально отличается от натурального, более того, всем своим содержанием экономически отрицает его. Оно наследует натуральному хозяйству, хотя последнее оживает в условиях экономических кризисов, когда вконец расстраиваются товарно-денежные отношения и, как призрак прошлого, временно расцветает бартер — обмен продукта на продукт, без посредства денег.

Товарное хозяйство отличается следующими чертами и особенностями организации общественного производства:

1. Развитая система общественного разделения труда позволяет каждому производителю специализироваться на производстве какого-то одного продукта. В итоге осуществляется специализация общественного производства на уровне предприятия и всей экономики. Производство ведется обособленными производителями.

2. Продукты производятся только с целью их продажи, в силу чего они изначально становятся товарами.

3. Товарно-денежные, стоимостные отношения носят всеобщий характер. Нет в обществе отношений, не оплодотворенных товарными связями.

4. Формируются единые национальные рынки, а следовательно, возникает понятие *общественного труда.*

5. Связь между производством и потреблением опосредована рынком. Каждый продукт — товар, поэтому, прежде чем он будет потреблен, предварительно проходит через акт купли-продажи (рынок).

На различных этапах исторического развития товарного хозяйства возникают его новые черты:

6. Товары производятся на неизвестный рынок.

7. Товарное производство осуществляется в условиях свободной конкуренции.

8. Отчетливо проявляется основной экономический закон — регулятор развития товарного производства: закон стоимости, и т. д.

Характеристика ***планового*** хозяйства дана в гл. III, § 2.

§ 2. Товар и его свойства. Понятия полезности и ценности

Итак, товаром является продукт, произведенный с целью его продажи. Товар производится не для себя, а для других, кто в нем нуждается и покупает его. Следовательно, он должен обладать способностью удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность, быть полезным человеку. Например, хлеб утоляет голод, лекарства помогают лечить болезнь, а валенки — держать ноги в тепле. Бесполезный продукт никто не купит, а значит, он не может быть товаром. *Свойство товара быть полезным человеку, удовлетворять его потребность называется потребительной стоимостью товара.*

Потребительные стоимости составляют вещественное содержание общественного богатства. Одни потребительные стоимости удовлетворяют личные потребности человека. Например, пища, жилище, одежда удовлетворяют материальные его потребности, а книги, кино, картины, музыка — духовные. Другие потребительные стоимости удовлетворяют производительные потребности человека. Это — средства производства, сырье, материалы...

Однако не все так однозначно. До сих пор мы могли употреблять понятия потребительной стоимости и полезности как синонимы. Это было справедливо с точки зрения процесса производства. Потребительная стоимость является самостоятельным, объективным свойством товара или услуги, которые производятся изначально потому, что удовлетворяют человеческие потребности. Полезность, на первый взгляд, то же самое, что и потребительная стоимость. Она есть способность товара или услуги удовлетворять какие-то конкретные потребности человека. Но если эту мысль высказать иначе, например, так: *удовлетворение, или удовольствие, которое получает человек от потребления товара или услуги, называется полезностью* (с точки зрения маржинализма) — тогда между этими двумя определениями моментально возникает гигантская разница. От объективной категории потребительной стоимости как свойства товара мы перескочили к субъективному ее восприятию потребителем, ибо полезность — понятие субъективное и потому весьма специфическое.

Один и тот же товар, с одной и той же потребительной стоимостью будет иметь совершенно разную полезность для отдельных потребителей. Например, водка обладает разной полезностью для пьющего и трезвенника, для алкоголика и просто потребляющего, но потребительная стоимость у нее одна и та же. Можно обнаружить и национальные особенности полезности товара. Свинина как потребительная стоимость считается полезной у всех народов, кроме иудеев и мусульман. Для них она не обладает никакой полезностью. Но тем не менее свинина не перестает быть потребительной стоимостью и для иудеев, и для мусульман, раз

она обладает способностью удовлетворять человеческую потребность, а следовательно, ее можно продать.

В характеристике товара различение потребительной стоимости и полезности как бы не имеет значения, но при определении цены товара оно становится огромным (см. гл. VIII).

Потребительные стоимости различаются качественно, их нельзя сравнивать, так как они удовлетворяют различные человеческие потребности. Например, нельзя ставить вопрос: что лучше или больше — хлеб или портфель? Но все потребительные стоимости объединяет то, что они являются результатом человеческого труда.

Полезности товаров или услуг отличаются количественно. Субъективная оценка полезности товара одним потребителем отличается от такой же субъективной оценки другого потребителя интенсивностью восприятия этой полезности. Но именно по этой причине из-за субъективности, чувственности или эмоциональности восприятия полезности — конкретизация степеней полезности невозможна. Количественно полезности могут отличаться только условно.

Обменивая товары на рынке, приравнивая их друг к другу в ходе купли-продажи, мы по существу приравниваем труд, заключенный в них. Этот *труд образует второе свойство товара — его стоимость*, которая является внутренней количественной характеристикой товара. Если мы меняем рубашку на блок сигарет, то мы признаем, что труд, затраченный на производство рубашки, равен количественно труду, затраченному на производство блока сигарет. Еще Аристотель говорил: «Обмен не может иметь место без равенства, а равенство — без соизмеримости».

Так возникает одна из наиболее существенных черт товара, товарного производства, носящая фундаментальный характер,— *эквивалентность обмена*. Эта черта товарного производства — проявление высшей справедливости для субъектов рынка. Таким образом, *товар обладает двумя свойствами: качественным — потребительной стоимостью (и полезностью) и количественным — стоимостью, ценностью*[1].

[1] Стоимость и ценность одинаково обозначаются в английском, французском, немецком языках: *value, valeure, wert* — соответственно. В силу особенностей русского языка, где слово «стоимость» имеет более определенную количественную окраску (а в советский период и идеологическую, см.: *Экономика*. Под ред. А. И. Архипова, А. П. Нестеренко. А. К. Большакова.— М.: Проспект, 1998.— С. 20) — в русской, а затем и в советской экономической литературе, в том числе и в переводах трудов классиков (А. Смита. Д. Рикардо, К. Маркса), используется термин «*стоимость*». Термин же «ценность» не только не употреблялся вовсе, но и критиковался. Однако, по мнению громадного большинства экономистов, термины эти — синонимы. Поэтому ценность блага, как и его стоимость, выражается в его способности в определенных количественных пропорциях обмениваться на другие блага, тем самым создавая возможность рынку поставить обмен на твердую, эквивалентную, количественно и взаимовыгодную качественную, основу. Отвлекаясь от идеологической подоплеки, но учитывая особенности русского языка, я в дальнейшем буду употреблять термин «стоимость».

Товары являются продуктами труда и обмениваются только как эквиваленты[1]. Мерой же самого труда становится рабочее время, затраченное на производство товара.

Однако стоимость товара формируется затратами не индивидуального рабочего времени отдельного производителя, а общественного, более того, общественно необходимого рабочего времени. Например, одни и те же рубашки шьются разными портными, с разной квалификацией, умелостью, ответственностью. И стоят рубашки по-разному, допустим, 100, 120, 160 р. Очевидно, потребителя такой разброс цен на совершенно одинаковую продукцию не устраивает. Одинаковые товары, с одинаковыми потребительскими свойствами, вероятно, должны стоить одинаково.

Собственно, так оно и есть, благодаря тому, что в основе стоимости лежат общественно необходимые затраты труда — ОНЗТ. Они представляют собой *затраты труда, осуществляемые в течение общественно необходимого рабочего времени при средней умелости и интенсивности труда, при средних условиях производства*. А средними условиями производства являются те, при которых производится основная масса продукции данного вида. С другой стороны, ОНЗТ — затраты, которые признаются обществом как неизбежные при данном уровне развития производительности труда и оплачиваются им.

То, что стоимость создается не индивидуальным трудом, а общественно необходимым, имеет огромное значение в экономической жизни общества. Прежде всего, *труд общественный приобретает способность производить в равные промежутки времени равновеликие стоимости, так как в нем все индивидуальные особенности труда нивелируются*. А это позволяет обществу стремиться к росту производительности общественного труда, т. е. к экономии труда и рабочего времени. Ведь если в равные промежутки времени общественный труд создает равновеликие стоимости, то при росте производительности труда одна и та же величина стоимости будет приходиться на большее количество товара, следовательно, стоимость одного изделия уменьшается, товар становится дешевле. Таким образом, производительность труда и величина стоимости товара являются обратно пропорциональными величинами.

Под производительностью труда понимается его способность производить в единицу времени определенное количество продуктов. Например, 10 костюмов в день, 100 кг хлеба в час и т. д. Если при этом на производство 10 костюмов затрачивается 2000 ч совокупного времени работников швейной мастерской, то один костюм стоит 200 ч. Допустим, благодаря новой организации труда, росту квалификации работников и их умелости швейная мастерская стала выпускать 15 костюмов в день. Теперь один костюм будет стоить 133,3 ч (2000:15). Очевиден выигрыш

[1] По мере развития товарного хозяйства, рынка, на определенном этапе рядом с эквивалентным обменом появляется обмен взаимовыгодный, который не всегда может быть эквивалентным.

всех членов общества от роста производительности труда. Потому-то производительность труда и является важнейшим показателем, характеризующим уровень развития национальной экономики, общества в целом. По этому показателю СССР и США в 1989 г. соотносились как 0,52:1.

На рост производительности труда влияют следующие факторы:

1. Внедрение более совершенной техники.
2. Улучшение технологии производства.
3. Совершенствование организации труда.
4. Рост квалификации, умелости, искусности рабочей силы.
5. Рост интенсивности труда.
6. Вовлечение в эксплуатацию более плодородных земель, более богатых месторождений полезных ископаемых и т. д.

Виды труда различаются и по степени сложности. Одни из них требуют специальной подготовки рабочей силы, другие — можно выполнять с тем уровнем общей подготовки, образования и культуры, которые свойственны обществу на данном этапе его экономического и исторического развития. Указанные виды труда различаются как сложный труд и простой труд. Сложный труд рассматривается как возведенный в степень или помноженный простой труд. Сложный труд создает бóльшую величину стоимости, чем простой. Естественно, он и оплачивается выше.

§ 3. Производство прибавочного продукта и его значение

Прибавочный продукт играл и играет в развитии человечества особую роль. Всю инициативу, весь свой талант, свой гений человек посвящает в конечном итоге производству и присвоению прибавочного продукта. Развитие человеческой истории — это развитие форм производства и распределения этого же продукта. Народное благосостояние, богатство народов — всего лишь формы материализации прибавочного продукта. Государство, капиталист, бизнесмен, просто деловой человек — все они организуют «дело», производство с одной целью: произвести и получить прибавочный продукт, прибыль. Без этого нет ни общественного производства, ни инициативы, ни творческого гения человека. Данную идею очень четко выразил К. Маркс, сказав, что капитал боится отсутствия прибыли так же, как природа боится пустоты.

Рассмотрим процесс производства стоимостей или товаров в целом. Рабочий нанимается к капиталисту или государству, работает и за свой труд получает заработную плату. Заработная плата есть плата за его способность трудиться. Что же входит в заработную плату? Человек должен есть, пить, одеваться, где-то жить. Более того, он имеет семью, детей. Последние учатся в школе, институте. Они впоследствии заменят родителей на производстве. Кроме того, человек должен иметь доступ

ко всем тем благам, которые стали нормой потребления для данной страны в данный период времени. Кино, театр, газеты, цветное телевидение, автомобиль — все это норма для рабочих и служащих индустриально развитых стран. На удовлетворение всех названных потребностей необходимы деньги, которые наемный рабочий получает в виде заработной платы. Таким образом, мы перечислили жизненные средства человека, составляющие материальное содержание *необходимого продукта*. *Необходимого* для наемного работника. На необходимый продукт он живет сам, живет его семья, осуществляет свои индивидуальные и общественные функции. В общем, делает все то, благодаря чему он функционирует как свободный равноправный член общества.

Однако работодатель вряд ли наймет рабочего, если тот будет работать только на себя, производить необходимый ему продукт. Стоимость необходимого продукта — очень важная часть стоимости товара, но не единственная. В процессе производства рабочий способен производить значительно больше стоимости, чем стоит его необходимый продукт. (На это указывали еще А. Смит и Д. Рикардо. Конкретно же схему производства прибавочного продукта показал К. Маркс.) Без этой способности никто бы не стал нанимать его. Продукт, который производит рабочий сверх необходимого ему продукта, называется *прибавочным*, а его стоимость — *прибавочной стоимостью*.

Чтобы лучше понять механизм производства прибавочной стоимости (прибыли, ренты, ссудного процента), рассмотрим следующий пример.

Предположим, в швейной мастерской, где работают 10 человек, производят мужские рубашки. Дневная стоимость рабочей силы, или дневная заработная плата, одного человека составляет 15 р. Восьмичасовой рабочий день. В час производится 5 рубашек.

Расходуется на производство одной рубашки:

1. Ткани — 50 р.
2. Нитки, путовицы и т. д.— 8 р.
3. Электроэнергия — 2 р.
4. Износ станков — 20 р.
5. Заработная плата— 7,5 р.

Стоимость одной рубашки — 87,5 р.

Капиталист продает рубашку именно по этой цене. Но он ничего не заработал на первой рубашке. И на второй, и на третьей, вплоть до 20-й рубашки. То есть за половину рабочего дня. При производстве 20-й рубашки рабочие полностью создали фонд своей оплаты — 150 р. (7,5 р. на одну рубашку × 20 рубашек). Материальные издержки капиталиста при этом составили 1600 р. Но ведь производство продолжается. К концу рабочего дня будет произведено еще 20 рубашек. Снова материальные издержки составят 1600 р., к которым рабочие прибавят еще 150 р. стоимости. Капиталист и эти рубашки продает по цене 87,5 р. Ровно во столько они ему обошлись. Но на этот раз он получил прибыль в размере 150 р. За счет способности рабочей силы функционировать больше, чем ей самой необходимо. Эта сумма в 150 р. и составляет

стоимость прибавочного продукта, или прибавочную стоимость. Это — *прибыль капиталиста, источник всех богатств человеческого общества.*

В марксистской политической экономии ее называют неоплаченным трудом рабочего, а саму норму прибавочной стоимости — степенью эксплуатации наемной рабочей силы. В западной экономической науке ее характеризуют как вознаграждение капиталиста за риск, организацию производства, доход на капитал и т. д. В столь разных подходах к названию важнейшей экономической категории просматривается классовая, идеологическая подоплека. Так, марксистская политэкономия упорно не признавала экономически справедливым присвоение капиталистом прибавочной стоимости. На этой основе и была сформулирована необходимость социалистической революции и экспроприации капиталистической частной собственности. Западные экономисты упорно не замечали и не замечают механизма производства прибавочной стоимости, нигде его не рассматривают, а берут прибыль как нечто данное, естественное свойство капитала. И даже не употребляют термины «прибавочная стоимость» и «стоимость». Эта искусственная слепота иногда доходит до абсурда. Да, прибыль капиталиста есть вознаграждение за риск, за дух предпринимательства, за организацию им производства. Все верно. Но ведь источник этого вознаграждения сначала надо создать, произвести, а потом уже присваивать. Собственно, благодаря прибавочному продукту первобытный человек перестал поедать себе подобных. Ему стало выгоднее заставить их работать. Так первобытное общество перешло в рабовладельческое.

Именно благодаря прибавочному продукту появились: свободное время, науки, великие творения литературы, архитектуры, ваяния и т. д. И нет никакой необходимости избегать разговоров о прибавочной стоимости. Нужно только отбросить идеологические и классовые шоры в анализе этой проблемы. Что, собственно, и было сделано в крайней форме в нашей современной экономической науке: в первую очередь перестали вообще рассматривать эту скользкую проблему.

В прибавочной стоимости присутствуют и эксплуатация, и доход на капитал, и вознаграждение капиталисту за риск и организацию производства, и т. д. На это обратил внимание и Дж. М. Кейнс, когда писал о слишком большом разрыве в доходах и об исходящей от этого опасности для общества. Нам важно подчеркнуть — только прибавочный труд в производстве материальных благ и услуг создает то самое народное, национальное богатство, которым гордятся люди.

Если, по Марксу, износ станков, затраты сырья и материальные затраты обозначить буквой **C**, стоимость рабочей силы — **V**, а прибавочную стоимость — **M**, то стоимость любого товара определится формулой:

$$W = C + V + M.$$

В нашем случае за день стоимость произведенных рубашек составила:

$$3500\ w = 3200\ c + 150\ v + 150\ m.$$

Именно это и позволяет предпринимателю, продавая товар по стоимости, зарабатывать деньги, получать прибыль экономически совершенно справедливо.

Норма прибавочной стоимости (доходности) определяется формулой: $m' = \frac{m}{V} \cdot 100\%$, отнесением массы произведенной прибавочной стоимости к фонду заработной платы. Однако эта формула учитывает не все издержки предпринимателя, поэтому норма прибыли, рентабельности производства определяется формулой: $P' = \frac{M}{C+V} Ч \cdot 100\%$, где **P'** — норма прибыли.

§ 4. Сущность и функции денег

На определенном этапе развития товарного производства стоимости товаров начинают существовать в денежной форме, выражаться в деньгах, роль которых в разных странах и в разные эпохи выполняли различные товары: скот, зерно, меха и т. д. Развитие форм стоимости осуществлялось в течение тысячелетий, пройдя путь от простой, случайной, к полной или развернутой, а от нее к всеобщей форме. Смысл развития форм стоимости заключается в выработке *всеобщей формы стоимости*, что из себя и представляют деньги. Читателю эта мысль более известна в другой формулировке — всеобщего эквивалента. *Деньги — всеобщий эквивалент стоимости. Это и есть содержание, сущность денег.*

Функции денег. Сущность денег как всеобщего эквивалента особенно наглядно проявляется в их функциях. Деньги возникли ***как мера стоимости***, как средство выражения стоимости. Эта функция (количественная) закреплена исторически в названиях денежных единиц. Русский рубль — тонкая полоска серебра в рулоне. Рубилась по длине локтя. Английский фунт стерлингов, французский ливр (впоследствии — франк), итальянская лира — все они выражали вес серебра в 440 г.

Вторая функция денег — ***быть средством обращения***. Выполняют они ее в наличной форме, обслуживая товарный обмен. В этом мы убеждаемся ежедневно. *Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется ценой.*

Если товар продается в кредит, то его стоимость выплачивается через конкретно оговоренное время. Здесь происходят довольно существенные изменения. Товар куплен, его потребительная стоимость используется, а стоимость его не возмещена, т. е. деньги за него не уплачены. В данном случае продавец является кредитором, а покупатель — должником. Когда срок уплаты подойдет, покупатель внесет деньги за давно уже купленный товар. В этом случае деньги будут выполнять свою третью функцию — ***средства платежа***. Данная функция весьма важна и широко деньгами выполняется. Например, при кредитных отношениях в любой форме, выплате заработной платы, аренде и т. д.

Суть четвертой функции денег заключается в следующем. Если товаропроизводитель продал товар, получил деньги, но не купил другой товар или благо, то деньги, по существу, изымаются из обращения и перестают выполнять свою полезную общественную функцию. В таком случае они превращаются в ***сокровище***. Здесь очень важно различать два одинаковых процесса с разным экономическим содержанием. Если мы хотим купить автомобиль, холодильник и т. д., то тоже собираем деньги, изымая их из обращения. Товаропроизводитель тоже набирает деньги, чтобы купить новый станок. Подобные изъятия носят временный характер, являются целевыми и называются ***накоплением***. Когда изъятые деньги хранятся в сундуках, кубышках и т. д. и более не возвращаются в обращение, они превращаются в сокровища (вспомним «Скупого рыцаря» А. С. Пушкина). Функцию сокровища выполняют реальные деньги — золото. Однако многие люди увлекаются накопительством и собирают бумажные деньги, как сокровища. Фиктивность этого богатства особенно хорошо видна в периоды экономических кризисов или социальных потрясений, а также — денежных реформ. Пример современной России хорошо иллюстрирует это.

Деньги обслуживают и международную торговлю, вообще международные экономические отношения, поэтому ***выполняют функцию мировых денег***. Особенно проявляется в международном обмене роль денег как всеобщего средства платежа и всеобщего покупательного средства. После 1976 г.— года принятия Ямайской международной валютной системы — эта пятая функция денег отпала, так как деньги, согласно этой системе, потеряли связь с золотом.

Таким образом, названные пять функций денег полностью раскрывают их содержание.

Сколько же необходимо денег для обслуживания обращения товаров? Принципиальную формулу, выражающую количество денег, можно определить равенством:

$$\sum \text{денег} = \sum \text{стоимостей товаров}.$$

По ходу развития товарного производства оно трансформируется:

$$\sum \text{денег} = \sum \text{цен товаров}.$$

В равенство необходимо внести дополнение. Ведь одни и те же деньги могут обслужить множество актов купли-продажи. На деньги, вырученные за зерно, можно купить бензин. За эти же деньги продавец бензина может купить сигареты, а продавец сигарет — хлеб и т. д. В данном примере одни и те же деньги, допустим 100 р., поочередно обслужили куплю-продажу зерна, бензина, сигарет и хлеба. Очевидно, что сумма денег в 100 р. обслужила оборот товаров в 400 р. Следовательно, наша формула будет выглядеть теперь таким образом:

$$\sum \text{денег} = \frac{\sum \text{цен товаров}}{n},$$

где **n** — число оборотов денег. В вышеприведенном примере **n** = 4. Так же легко вычислить число оборотов денег в стране. Достаточно поделить

всю совокупность реализованных товаров и услуг в денежном выражении на сумму обращающихся в стране денег.

С развитием рыночных отношений изменяются и условия обращения денег. Например, при продаже товаров в кредит непосредственно денег не нужно. Следовательно, на сумму товаров, проданных в кредит, необходимо уменьшить количество денег, в то же время к количеству денег, необходимых в обращении, надо приплюсовать сумму цен товаров, проданных в кредит, по которым срок уплаты наступил. Кроме того, очень много обращается товаров между предприятиями, регионами и т. д., стоимости этих товаров взаимно погашаются. Значит формула, определяющая количество денег в обращении, окончательно выглядит так:

$$\sum \text{денег} = \frac{\sum \text{цен товаров} - \sum \text{платежей (срок)} - \sum \text{цен товаров (кредит)} - \sum \text{взаимно погашаемых платежей}}{n}$$

Это уравнение, определяющее количество денег в обращении, выведено классической школой.

Интересно и другое уравнение (преобразованное монетаристами уравнение И. Фишера), определяющее количество денег, необходимых в обращении: **MV = PQ**. Раз мы можем подсчитать число оборотов денег или скорость обращения денег — **V**, то **M** — количество денег легко определяется:

$$M = \frac{PQ}{V},$$

где **P** — средний уровень цен на товары, **Q** — совокупный объем товаров и услуг. У этого уравнения ряд достоинств, отсутствующих в уравнении Маркса,— все составляющие легко выводятся друг из друга, что говорит об их тесной взаимозависимости:

$$M = \frac{PQ}{V}; \quad V = \frac{PQ}{M}, \quad P = \frac{MV}{Q}, \quad Q = \frac{MV}{P}.$$

Уравнение И. Фишера легко объясняет главную причину инфляции: рост показателя **M** обязательно будет сопровождаться ростом **P**, если **V** и **Q** — величины постоянные. С другой стороны, легко увидеть из формулы, что и ускорение оборачиваемости денег становится фактором инфляции, если **M** и **Q** постоянны. Так, в 1995 г. в России скорость денежного обращения возросла с 9 до 11,9 раза, что было равносильно увеличению эмиссии денег почти на 30%.

§ 5. Бумажные деньги и инфляция

До XVII в. деньги выпускались в виде золотых и серебряных монет и, как уже говорилось, названия монет обозначали их вес, просто количество. Постепенно, в ходе обращения, монеты изнашивались, на-

чинали утрачивать весовое значение в буквальном смысле слова. Если монета хотя бы на полграмма потеряла вес, то она считалась не только неполноценной, но и фальшивой. С другой стороны, за бурным развитием рынка не поспевала добыча золота и серебра. В дело подключили медь, и все равно для обслуживания обмена денег не хватало. Возникла идея о заменителях денег (золота). Пусть деньги (золото) хранятся в подвалах, а их знаки обслуживают товарообмен. Появляются бумажные деньги. Они изобретены более тысячи лет назад в Китае. Однако у бумажных денег были «кожаные» предшественники: кожаные деньги делались в том же Китае из шкур благородных белых оленей. Самой большой проблемой заменителей денег во все времена была возможность их подделки. Поэтому сохранение секрета производства специальной бумаги для выпуска денег всегда было особой заботой государства[1].

Однако очень быстро обнаружилась большая разница между золотыми (реальными) деньгами и бумажными. Золото, как результат огромного труда, заключает в себе большую стоимость, и его количество всегда ограничено. А бумажные деньги можно печатать, они не имеют стоимости и только заменяют полноценные деньги. Это дело государства, а оно по какой-нибудь причине всегда имеет возможность отпечатать лишнее их количество, радуясь мысли, что «теперь казне не страшны никакие расходы. Мало будет денег — напечатаем». Эмиссия (выпуск) денег особенно усиливается в периоды экономических кризисов, политических и социальных потрясений, войн и т. д. Естественно, реальная ценность бумажных денег падает пропорционально росту их коли-

[1] Первые бумажные деньги, изобретенные в Древнем Китае, широкого распространения не получили. Второй раз, теперь уже окончательно, они появились в 1716 г. во Франции, благодаря усилиям шотландского экономиста Джона Лоу, но его желанию выплатить долги французского короля и увеличить богатства страны не суждено было сбыться. Допустив просчет в определении количества денег, необходимых в обращении, он вызвал первую в истории бумажных денег инфляцию и был изгнан из Франции. Однако свое дело он сделал. Бумажные деньги широко распространились по всей Европе, а затем и по всему миру. В России бумажные деньги впервые появились в 1769 г. в виде государственных казначейских билетов, с твердым обменным курсом на золото. Екатерина II очень серьезно подошла к выпуску новых денег. Достаточно сказать, что она семь лет терзала — в полном смысле этого слова — и английских, и российских мастеров бумажного дела, пока те не изобрели *неподдельную* бумагу, на которой и стали печататься российские деньги. Наградой императрице послужил тот факт, что до 1917 г., по существу, не был зарегистрирован ни один случай подделки российских денег. С определенной завистью к той денежной эпохе, но и с гордостью можно отметить, что русский рубль был одной из самых устойчивых валют в течение 150 лет. Только дважды он чуть-чуть покачнулся — после Крымской войны 1854–1856 гг. и после освободительной войны на Балканах в 1877–1878 гг., но его быстро восстанавливали. Особенно эффективной была денежная реформа С. Ю. Витте, сделавшая рубль валютой № 1 в мире.

чества. Ведь количество денег всегда определяется потребностями измерения стоимостей (цен) товаров на рынке. Допустим, на обслуживание обмена необходимо 100 млрд р. При данном объеме производства количество денег выросло до 200 млрд р. Что изменилось? Люди стали богаче? Нет, беднее. Ведь 200 млрд р. отражают прежнее количество товарных стоимостей в 100 млрд р. Значит, то, что отражал раньше 1 р., сейчас отражают 2 р. Следовательно, изменилась ценность самих денег. Она упала, а цены (денежное выражение стоимости) выросли в два раза. *Это явление обесценивания денег называется инфляцией.*

Инфляция всегда — подлинное бедствие для народа и всей экономики в целом. Деньги постоянно теряют свою стоимость. Накапливать и хранить их становится невыгодным. От них стараются избавиться сегодня, потому что завтра они будут стоить еще меньше. Доверие к деньгам подрывается — они становятся горячими. Темп инфляции, по существу, является показателем темпа обнищания народа.

Без накопления нет расширенного производства, строительства. А при инфляции и то, и другое сильно затруднено. Экономика попадает в порочный круг. Инфляцию можно «одолеть» в первую очередь увеличением производства, но именно производству она создает наибольшие помехи. И поскольку объемы производства не возрастают, а в лучшем случае не снижаются, то процессы инфляции усиливаются. Если же производство сокращается, то инфляция переходит в галопирующую, или гиперинфляцию.

Правительство под давлением трудящихся масс, различных социальных слоев увеличивает заработную плату, пенсии, пособия. Получатели их только на время улучшают свое благосостояние, которое буквально в считанные дни съедается очередным витком инфляции. Так порочный круг инфляции закручивается в инфляционную спираль, из которой без решительных мер правительства страны в целом нет выхода. Эти меры следующие:

1. Жесткое ограничение государственных расходов.
2. Стимулирование всеми доступными методами роста производства.
3. Ограничение роста всех доходов.
4. Осуществление денежной реформы.
5. Стимулирование экспорта, особенно готовой продукции.
6. Иностранные кредиты.

§ 6. Виды денег

Казалось бы, термин «деньги» в свете вышеизложенного не допускает их разнообразия, тем не менее видов денег много. Однако все они, так или иначе, выполняют положенные им от их экономической природы функции. Деньги различаются в зависимости от формы использова-

ния, способа обращения, способности превращаться в другие виды денег, от возможности учета денежной массы и т. д.

Символические деньги — денежное средство, будь то в бумажной форме или монетной, чья покупательная способность выше, чем издержки на их производство. Покупательную силу им придает законодательным путем государство. Это знаки стоимости, но внутренне они не располагают той стоимостью, которая на них написана или отчеканена. Символические деньги поэтому первыми начинают терять свою покупательную способность и именно от них в первую очередь в условиях инфляции пытаются избавиться люди.

Монетные деньги — исторически первая денежная форма, сохранившаяся до наших дней. Они чеканятся из драгоценных металлов: золота, серебра, различных сплавов и в разной форме. Как уже отмечалось, из-за их свойства изнашиваться, а следовательно, терять свою стоимость, золотые и серебряные монеты постепенно были заменены бумажными, а также монетами из «неблагородных металлов». Хотя область их применения постоянно сокращается, они до сих пор широко используются в качестве разменных денег, особенно интенсивно в торговых и игровых автоматах.

Бумажные деньги — заменители настоящих (золотых и серебряных монет) выпускались в виде *банкнот — билетов государственного банка* и *государственных казначейских билетов*. Если первые выпускались Центральным банком, то вторые — государственным казначейством. Когда бумажные деньги имели еще золотое обеспечение, такое деление носило принципиальный характер. Так, в СССР банкноты-купюры достоинством в 10, 25, 50 и 100 рублей обеспечивались «золотом, драгоценными камнями и прочими активами государственного банка», а казначейские билеты — «всем достоянием народа». В настоящее время такое деление бумажных денег сохраняется, но оно стало чисто условным, традиционным, так как уже не несет экономического содержания из-за отмены золотого обеспечения денег.

Монетные и бумажные деньги вместе представляют собой деньги *наличные*, т. е. деньги, которые находятся на руках у людей и непосредственно выполняют свои функции в традиционной для них ликвидной форме.

Безналичные деньги — это деньги, находящиеся на банковских счетах и принадлежащие гражданам, предприятиям, банкам и государству. Используются во взаиморасчетах между предприятиями и банками. Надо иметь в виду, что соотношение наличных и безналичных денег с самого появления последних постоянно меняется в пользу безналичных денег, т. е. удельный вес безналичных денег возрастает, и в этом объективно проявляется тенденция развития денежной системы: упрощаются расчеты, ускоряется оборот денег, меньше надо расходовать средств на эмиссию денег и т. д.

Денежные чеки — заменители наличных денег. Они выполняют почти все функции денег, так как чеками пользуются те, кто предварительно внес деньги на банковский счет. Именно благодаря этому обстоятельству все виды чеков способны заменять наличные деньги.

Электронные деньги — самая привлекательная, удобная, экономичная и в этом смысле самая совершенная форма денег. В электронные деньги превращаются все виды денег и платежных средств. По существу, все они просто переводятся на язык электронных, компьютерных символов, что позволяет осуществлять все расчеты почти мгновенно.

Кредитные деньги — это деньги, которые находятся на банковских счетах и которыми банк распоряжается по своему усмотрению, это избыточный, или кредитный, ресурс банка.

«Почти деньги» — деньги, помещенные в банк на определенный срок. Поскольку в течение оговоренного срока владельцы денег не имеют права снимать их со счета и банк ими распоряжается по своему усмотрению, они, по существу, являются кредитными деньгами. С другой стороны, из-за невозможности их использования собственниками, из-за трудностей их превращения в ликвидные (наличные) деньги — они и называются «почти деньгами».

Товарные деньги — товары-посредники в обмене. Это наиболее популярные, ходкие товары, покупаемые населением в любое время. Деньги исторически возникли как товарные деньги (см. выше). Однако, в случаях нарушения денежного обращения, инфляции, отсутствия других видов денег, товарные деньги используются и в наше время. Например, в СССР в 1990–1991 гг. товарными деньгами была водка, которая продавалась по талонам. В Кении товарными деньгами является какао, а в Гвинее и Анголе — баночное пиво. Надо иметь в виду, что наличие товарных денег в наше время — признак кризиса денежной системы страны, а по большому счету — и экономики в целом.

§ 7. Деньги и денежные агрегаты

В экономике роль денег могут выполнять не только собственно деньги, но и все то, что может быть принято продавцом в уплату за проданный товар или услугу, т. е. любое платежное средство. Эти платежные средства группируются в денежные агрегаты. Один денежный агрегат от другого отличается степенью *ликвидности*. А ликвидность характеризует скорость или легкость превращения любого вида имущества непосредственно в деньги.

Различные денежные агрегаты и отличаются один от другого тем, как быстро их можно превратить в наличные деньги и оплатить товар или услугу.

В первый денежный агрегат, M_1, входят, естественно, наличные деньги и те платежные средства, которые к ним по функциям ближе всех

остальных: счета до востребования в банках, чековые депозиты и дорожные чеки. Этими деньгами мы можем в любой момент оплатить любую покупку.

В M_2 входит, безусловно, M_1, к которому добавляются срочные вклады небольших размеров (определение размеров вкладов национально специфично) и другие вклады, легко переводимые в наличные деньги. Например, сберегательные вклады, срочные вклады, депозитные счета денежного рынка и т. д.

В M_3 входит M_2, к которому добавляются срочные вклады крупных размеров, отдельные виды ценных бумаг, имеющие определенную степень ликвидности, государственные облигации и другие аналогичные ценные бумаги. В большинстве стран с развитой рыночной системой используется еще один денежный агрегат — L. Это M_3 плюс практически все, что в той или иной степени может быть использовано в качестве платежного средства: государственные ценные бумаги, долгосрочные (не менее 18 месяцев) казначейские и сберегательные облигации как резервная норма или резервный фонд (см. более подробно гл. XXI §2).

Схематически сказанное выглядит следующим образом:

M_1: наличные деньги + чековые вклады;

M_2: M_1 + срочные вклады, сберегательные вклады, депозитные счета;

M_3: M_2 + срочные вклады крупных размеров, государственные облигации и аналогичные им ценные бумаги.

Таким образом, когда мы говорим о количестве денег в обращении или о величине обращающейся массы денег, то речь идет обо всех видах денежных агрегатов, или о монетарном базисе экономики. Дело в том, что денежная масса есть вся совокупность платежных средств: это все деньги, находящиеся в данный момент в обращении, выданные ссуды всеми кредитными учреждениями, а также деньги на всех видах депозитов. Естественно, величина денежной массы меняется в зависимости от изменения величины ее составляющих. Депозиты и сумма выданных ссуд имеют кумулятивное (накопленное) воздействие на нее в таком интегральном показателе, как резервная норма или резервный фонд. Так, например, весь монетарный базис российской экономики в 1995 г. состоял из: M_1 = 71 млрд. деноминированных рублей, M_2 = 182 млрд. деноминированных рублей и эмиссии наличных денег в 4,5 млрд. деноминированных рублей. Интересно, что в M_2 устойчиво росла доля наличных денег — с 31 до 37%,— достаточно мощный фактор инфляции. К сожалению, сегодня данных о величине M_3 в материалах Госкомстата обнаружить не удалось.

§ 8. Спрос на деньги и предложение денег

Очевидно, что устойчивость денег и денежного обращения напрямую связана со спросом на деньги и предложением денег и зависит от их равновесия на денежном рынке.

В самом общем виде и спрос на деньги, и предложение их определяются просто: первый зависит от объема номинального валового национального продукта (ВНП) и номинальной процентной ставки, а второе есть не что иное, как общее количество денег, находящихся в обращении, иначе — весь монетарный базис экономики.

Однако стоит этот вопрос разобрать чуть подробнее из-за его важности. Спрос на деньги, в первую очередь, формируется из их функции как средства обращения. Деньги нужны всем физическим и юридическим лицам, которым необходимо что-либо купить, т. е. совершить сделку. Физическим лицам необходимо покупать материальные и духовные блага и услуги, а юридическим лицам (фирмам) — средства производства, сырье, материалы и т. д. Размер всех сделок ограничивается произведенным за год номинальным ВНП, ибо невозможно купить то, что не произведено, а то, что произведено, должно быть в своем обращении обеспечено деньгами. Это так называемый операционный спрос. Исторически объективно потому и возникли деньги, чтобы служить средством обмена. Вторым фактором формирования спроса на деньги является их способность сохранять стоимость, накапливать ее в виде ценных бумаг, разных активов и т. д.

Теперь очевидно, что первый фактор спроса на деньги действует тем активнее, чем больше было произведено ВНП, чем выше уровень цен и чем больший объем сделок совершается в стране. Поскольку деньги используются по прямому назначению без посредников, величина спроса на деньги в этом случае не зависит от ставки процента.

Второй же фактор спроса на деньги связан с номинальной ставкой процента, опосредованно по такой схеме: чем ниже номинальная ставка процента, тем выше курс ценных бумаг, а раз это так, то спрос на них ниже, следовательно, спрос на наличные деньги выше. И наоборот, чем выше ставка номинального процента, тем ниже курс ценных бумаг, а стало быть, спрос на ценные бумаги выше, следовательно, спрос на деньги ниже.

Естественно, что колебания спроса на деньги и предложения денег формируют денежный рынок, так называемую равновесную ставку процента, или «цену» денег. Здесь уже денежный рынок связан с политикой «дорогих» и «дешевых» денег, что является прерогативой Центрального банка, и будет рассмотрено специально в главе «Финансово-кредитный механизм рыночной экономики» (гл. XXI).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Назовите основные черты натурального хозяйства. Какие из них можно «рассмотреть» в современной экономике России? Докажите, что это признаки натурального хозяйства.
2. Назовите основные черты товарного хозяйства. Что принципиально нового привносит в экономическую жизнь товарное хозяйство?
3. Назовите принципиальные различия между потребительной стоимостью и полезностью.

4. Какова природа денег и в каких функциях она реализуется? Какая из традиционных функций денег выполняется в настоящее время чисто номинально?
5. Проследите всю логическую цепочку развития денег от равенства *«1 баран = 1 мешку зерна» до MV = PQ*.
6. Охарактеризуйте природу инфляции. Какое равенство нарушается при инфляции?
7. Как вы полагаете, есть ли разница между величинами $\sum$ цен – сумма цен товаров (по К. Марксу) и PQ – средний уровень, умноженный на количество товаров (по И. Фишеру).
8. Докажите, что вы поняли, чем отличается один денежный агрегат от другого.
9. Докажите, что прибавочный продукт производится. Попробуйте сделать это иначе, чем в учебнике. Возможно, на примерах. Можно доказать методом от противного – что не было бы прогресса без производства прибавочного продукта.

Глава V
КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОК

Самое главное в развитии нашей компании то, что она ни одного момента не существовала без конкурентов.
Э. Гроув (компания «Интел»)

Без конкурентов даже богатая страна может очень быстро прийти в упадок, не успев почувствовать признаки приближающейся угрозы.
Дж. Грейсон, К. О'Делл

§ 1. Сущность конкуренции как экономической категории

В современной экономической литературе – научной и учебной – конкуренция рассматривается по традиционному стереотипу. Дается формулировка конкуренции, ее содержание, подчеркивается ее важность для рыночной системы, затем следует анализ конкретных форм ее осуществления: совершенная и несовершенная. Последняя же, в свою очередь, анализируется в трех формах: монополистической, олигополии, чистой монополии.

Между тем конкуренция требует более глубокого изучения, на фундаментальном уровне. Даже в общепризнанном учебнике № 1 по экономической теории П. Самуэльсона и У. Нордхауса (США) конкуренция рассматривается только во множестве вариантов своих конкретных форм проявления. Приятным исключением стал труд коллектива авторов из Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, где проблема конкуренции рассматривается в первую очередь как основополагающая, фундаментальная часть общей теории рынка[1].

Наибольший вклад в фундаментальное исследование конкуренции внесли А. Смит[2], Д. Рикардо[3] К. Маркс[4] — теория совершенной конкуренции, Дж. Робинсон[5] (1903–1983) и Э. Чемберлин[6] (1899–1967) — теория несовершенной конкуренции.

---

[1] *Экономическая* теория (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.— С. 143.

[2] См.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов.— М.: Соцэкгиз, 1962.

[3] *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения.— М.: Политиздат, 1955.

[4] *Маркс К.* Капитал.— М.: Политиздат, 1961.— Т. 3.

[5] *Робинсон Дж.* Теория несовершенной конкуренции.— М.: Экономика, 1986.

[6] *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции.— М.: Соцэкгиз, 1959.

Что же из себя представляет конкуренция? Этот термин происходит от латинского *concurrentia* и означает соперничество, соревнование, состязание. Другое его обоснование вытекает из французских слов *courir* — бегать, *concour* — бега, *concurrence* — совместные бега с соперником. Аналогично итальянское — *concorrere*.

По Марксу, конкуренция — это антагонистическая форма экономического соперничества, борьба между предпринимателями за наиболее выгодные условия приложения капитала с целью получения наибольшей прибыли.

И. Шумпетер считал, что конкуренция не что иное, как борьба, соперничество старого с новым, где рано или поздно новое берет верх, побеждая старое: новые технологии, новые товары, новые формы организации производства, новые формы управления и т. д. Шумпетер как бы объединяет конкуренцию с предпринимательством, выделяя в нем организационное и технологическое новаторство.

Конкуренция, будучи главным элементом механизма рыночной системы, одновременно является некой средой, куда погружена данная система и вне которой она функционировать не может. Именно конкуренция обеспечивает единство действия всех элементов рыночного механизма, объединяя в единое целое всех хозяйствующих субъектов, конкурирующих между собою, навязывая им одну и ту же игру или обязывая их играть по одним и тем же, единым для всех, правилам.

Очень важно выделить идею — без конкуренции нет рыночной системы. Без конкуренции рынок не может выполнить свои новаторские функции, выявить творческие начала субъектов рынка, их инициативу и поиск, не реализует все то, благодаря чему рынок является движущей силой человеческого прогресса. Конкуренция — необходимое и достаточное условие (или среда), обеспечивающее количественное и качественное воспроизводство рыночной системы, ее саморегулирующие и самокорректирующие начала. Следовательно, конкуренция прежде всего есть состязание, сравнение экономических условий и результатов хозяйствующих субъектов и «практически принудительная форма реализации объективно действующих законов рыночной экономики»[1].

Конкуренция является одним из важнейших условий существования рынка с момента его возникновения, но особое значение она приобретает с появлением и образованием национальных рынков, когда товарное производство охватывает уже всю экономику, а товарно-денежные отношения принимают всеобщий характер. Конкуренция органично становится коренным свойством рынка. Коренным потому, что она концентрирует в себе основные черты капиталистической идеологии: *частную собственность, свободу предпринимательства и выбора, личный интерес.*

[1] *Экономическая* теория (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.— С. 145.

Свобода выбора означает, что товаропроизводитель (собственник) сам выбирает на свой страх и риск область предпринимательства, по собственному разумению и расчету, где и когда, что и сколько производить. Данная свобода реализуется в стремлении его получить максимум дохода и удовлетворить свой личный интерес. Тем самым свобода предпринимательства и личный интерес становятся основой, на которой разворачивается конкуренция как экономическое состязание.

Конкуренция характеризуется двумя особенностями:

1. Наличием на рынке достаточно большого числа независимо действующих производителей и покупателей любого конкретного товара.

2. Свободой для производителей и покупателей вступать на рынок или покидать его.

Что это означает?

Один из существеннейших моментов конкуренции заключается в рассредоточении экономической власти. Большое число независимых производителей означает, что ни один продавец не может предложить такое количество товаров и услуг, и ни один покупатель не предъявит на них такой спрос, чтобы это заметно повлияло на равновесную цену. На рынке действуют тысячи и тысячи продавцов и покупателей. Каждый из них производит столь ничтожную долю продукции или покупает ее, что разорение даже сотни производителей или их вступление в рынок происходит незаметно. Иначе говоря, «индивидуальный производитель, участвующий в конкуренции», «отдан на милость рынка». *Широкое рассеивание экономической власти, осуществляемое благодаря конкуренции, ограничивает возможности производителей и покупателей злоупотреблять этой властью.*

Вторая особенность конкуренции — свободное вступление в рынок и выход из него — предполагает, что никаких ограничений организационного и юридического характера не должно быть для увеличения или сокращения производства товара данного типа. Значение этой особенности велико, так как *именно она обеспечивает гибкость экономики, ее приспособляемость, помогает сохранять эффективность, адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, к новым технологиям и т. д.*

Итак, рынок без конкуренции существовать полнокровно не может, ибо механизм его фундаментально базируется на ней. Тем не менее, часто рассуждают о том, конкурентен ли рынок или нет, или пытаются определить степень конкурентности рынка. Это связано прежде всего с тем, что мы рассматриваем идеальный вариант рынка. С другой стороны, степень конкурентности рынка базируется на основных условиях самой конкуренции:

1) чем меньше отдельные фирмы оказывают влияние на рынок, тем более конкурентным считается он;

2) цена на товар на таком рынке должна восприниматься как нечто данное, от фирм не зависящее. Именно из такой цены они и должны исходить в своей экономической деятельности.

Естественно, чем меньше выполняются эти условия, чем больший вес на рынке приобретают отдельные производители, тем менее конкурентным считается рынок. По степени понижения конкурентности различают следующие виды, или модели, рынка, в зависимости от того, как свободно выполняются собственные условия конкуренции: *чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия* (подробнее о них в гл. XIV).

§ 2. Функции конкуренции

Сущность конкуренции, как и всякого другого явления, значительно полнее и четче проявляется в ее функциях. В экономической литературе анализируются в основном следующие:

1) регулирующая;
2) аллокационная;
3) инновационная;
4) адаптационная;
5) распределительная;
6) контролирующая.

Важнейшей из них является первая, которая в той или иной степени объединяет и остальные пять.

1. Регулирующая функция. Рассматривая данную функцию конкуренции, по существу, мы остановимся на той самой главной черте конкуренции, которая в конечном итоге определила превосходство рыночной экономики над нашей, бывшей советской, плановой экономикой. Этой функцией конкуренции является подсчет ею на рынке ОНЗТ по производству каждого конкретного вида товара. Она указывает товаропроизводителям, какие затраты труда должны быть ориентиром для них в производстве. Данная функция конкуренции реализуется благодаря действию закона стоимости, через его механизм. Это и есть конкретизация той самой идеи А. Смита, которая принесла ему мировую славу,— идеи «невидимой руки» рынка.

Надо признать, что хотя А. Смит и высказал саму идею, но не смог показать механизма подсчета ОНЗТ количественно, конкретно. Это сделал К. Маркс. Вот как действует этот механизм:

1. Благодаря регулирующей функции конкуренции цена, колеблясь вверх-вниз, все время стремится к уровню ОНЗТ.

2. Одни производители, наиболее точно оценившие рыночную ситуацию, экономичнее и рациональнее использовавшие ресурсы, лучше организовавшие управление производством все больше и больше упрочивают свои позиции на рынке. Другие — наоборот, не сумев приспособиться к рынку, проигрывают экономическое состязание, разоряются и пополняют ряды тех, кто предлагает свою рабочую силу на рынке труда.

3. Закон стоимости (конкуренция) весьма жестко отбирает тех предпринимателей, которые инициативнее, экономически грамотнее умеют организовать производство — в целом качественно совершенствуют его. Таким образом, поскольку все предприниматели постоянно находятся в поисках лучшей технологии, лучших средств производства, более квалифицированной рабочей силы и т. д., они двигают научно-технический прогресс. Следовательно, закон стоимости и есть двигатель НТП.

4. Закон стоимости (конкуренция) показывает предпринимателям точку отсчета затрат на производство товара — ОНЗТ. Допустим, костюм стоит 800 р. В силу действия п. 3 (развитие НТП) ОНЗТ на один костюм упали до 500 р. Закон стоимости обновил точку отсчета — 500 р. Этот процесс постоянен, как постоянна сама конкуренция.

5. Все сказанное вместе представляет собой то, что А. Смит называл «невидимой рукой», управляющей рынком и регулирующей его. Таким образом, «невидимая рука» А. Смита обретает вполне зримые черты закона стоимости и конкуренции.

Очевидно, что равновесные цены при прочих равных условиях тождественны стоимостям, а направление развития равновесных цен совпадает с направлением развития стоимостей (см. более подробно гл. VI).

Таков элементарный механизм действия рынка. Но рынок развивается, и, хотя мы и говорим о «странах» с развитой рыночной системой, степень развития рынка в каждой стране разная. Как же определить, совершенен рынок или нет? Критерием определения степени совершенства рынка считается единая цена. *Чем быстрее на один и тот же товар во всех точках единого рынка устанавливается одна и та же цена, тем совершеннее рынок.* Такой рынок исключает спекуляцию на разности цен в разных точках рынка и предполагает совершенную, или чистую, конкуренцию. Именно конкуренция становится тем необходимым условием, без которого невозможен совершенный рынок.

2. Аллокационная функция конкуренции выражается прежде всего в формировании совершенного рынка на всей территории страны, в рамках национального хозяйства. *Allocation* — переводится с английского как «размещение». То есть конкуренция постепенно размещает в масштабе национального хозяйства наиболее равномерно и эффективно производительные силы — капитал во всех его проявлениях и труд в их взаимном сочетании. Если, скажем, на Дальнем Востоке производство товаров широкого потребления отстает от спроса, то, очевидно, их цена высокая, значит, высоки и прибыли. Туда устремляются капиталы, предложение увеличивается, цена на товар падает, прибыль выравнивается, но цель уже достигнута — на Дальний Восток переместились капиталы в объеме, достаточном для удовлетворения платежеспособного спроса населения. Пример, конечно, российский, но именно поэтому он некорректный в том смысле, что, к сожалению, в российской экономике конкуренция только зарождается и эта ее функция пока чрезвычайно слабо выражена.

3. Инновационная функция конкуренции проявляется, в общем, в финансировании и стимулировании НТП. Субъекты рынка стремятся внедрить достижения науки и техники в производство первыми и тем самым обойти конкурента. Ведь всякое открытие в науке и технике реализуется конкретно в более экономичной и производительной технологии производства. А это — экономия ограниченных ресурсов, следовательно, повышение эффективности производства. Конкурентный поиск инноваций постепенно переходит в организацию научных исследований и их финансирование самими субъектами рынка. Так конкуренция становится двигателем технического прогресса.

4. Адаптационная функция конкуренции реализуется в росте приспособляемости субъектов рынка к постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре, к разным ее аспектам. Фирме необходимо приспосабливаться к законодательству страны, к ее налоговой системе, к возможной инфляции, к религиозным и чисто национальным обычаям и традициям — ко всему тому, что называется средой предпринимательства. Эта среда в целом или подавляет субъектов рынка, или выдвигает их на передовые экономические высоты — в зависимости от их адаптационных способностей. Данная функция играет столь существенную роль в развитии рынка, что некоторые экономисты вообще рассматривают приспособленческую конкуренцию как отдельный тип или вид конкуренции.

5. Распределительная функция конкуренции особенна тем, что в основном реализуется в среде потребителей, как индивидуальных, так и производительных. Конкуренция проявляется в их борьбе за получение наибольшей суммы совокупных материальных благ и услуг, произведенных в национальном хозяйстве, притом на наиболее выгодных условиях. Здесь есть за что бороться, так как, по существу, распределяется весь произведенный валовой национальный продукт — готовый продукт, а условия его распределения определяются не только экономическими, но и политическими, социальными и другими факторами. Таким образом, именно эта функция конкуренции реализуется в наиболее неблагоприятной (этически) обстановке.

6. Контролирующая функция конкуренции проявляется прежде всего в недопущении монополистического господства отдельных крупных предприятий на рынке. Конкуренция ограничивает и ставит в определенные рамки формы или модели несовершенной конкуренции. При этом конкуренция опирается на мощные институциональные механизмы, особенно на антитрестовское законодательство.

Что же касается контроля над формами и методами недобросовестной конкуренции, то здесь подключается и Уголовный кодекс, ибо каковы методы недобросовестной конкуренции, таковы и формы реализации ее контролирующей функции.

Если вы, читатель, внимательно прочитали вышеизложенное, то согласитесь, что эффективность рыночной экономики в целом обеспечивается ***Ее Величеством Конкуренцией,*** *ею же определяются и обуславливаются саморегулирующиеся начала рынка. Саморегулирующийся рынок и есть в реальной действительности результат действия механизма конкуренции.*

§ 3. Виды конкуренции

Конкуренция — очень содержательная категория экономической теории, и ее рассматривают с разных сторон.

Выделяются три типа конкурентного поведения: *креативный, приспособленческий* и *обеспечивающий.*

При первом виде конкуренции — ***креативном*** — конкуренты направляют всю свою мощь и творческую энергию на создание каких-либо новых компонентов рынка, обеспечивающих им превосходство над соперниками (новые товары, новые технологии, новую организацию производства и управления им, новые формы распределения, рекламы и сбыта). Этот тип конкуренции самый творческий, он *созидательный* и как никакой другой тип выражает все существо конкуренции. Именно он лежит в основе совершенной (чистой) конкуренции.

Приспособленческая конкуренция заключается в строгом слежении за инновациями и упреждением своих конкурентов в их внедрении. Она проявляется в копировании достижений своих соперников, но в более короткие сроки. Главное — в идее, в толчке. Часто одно только слово, схема или расчет подсказывают конкуренту, более подготовленному, наилучшее решение проблемы.

Обеспечивающая конкуренция выражается в стремлении предпринимателя сохранить на длительную перспективу достигнутые высокие позиции на рынке, например, за счет повышения качества продукции, изменения ее ассортимента, дополнительного послепродажного обслуживания и т. д.

Конкуренция многогранна и многообразна. Описанные три типа ее конкретно на рынке реализуются, в свою очередь, в двух аспектах: *ценовом* и *неценовом* методах конкуренции.

Ценовая конкуренция разворачивается между производителями товаров и услуг в виде борьбы за снижение издержек производства: за счет новых технологий, повышения производительности труда, лучшей организации и управления производством и, как результат, снижения цен на товары и услуги без ущерба для их ассортимента и качества. Ценовую конкуренцию в силу «рыцарских способов и форм ведения ее» иногда называют чистой, или свободной, ибо конкурируют, по существу, не сами предприниматели, а их товары — т. е. таланты и способности деловых людей, творческие возможности, воплощенные в производство конкретного товара. Кто бы ни победил в такой конкуренции — в выигрыше всегда, в любом случае, оказывается потребитель, рядовой покупатель.

Очевидно, что при ценовой конкуренции производители воздействуют на спрос ценой, двигаясь по кривой спроса. Цену можно достаточно

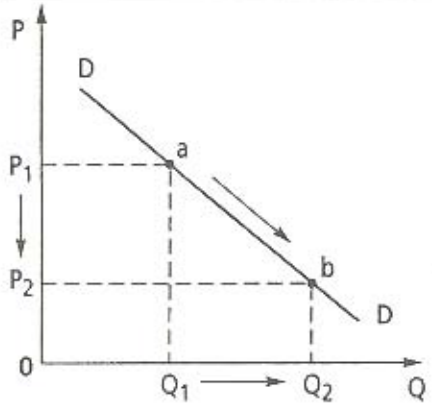


Рис. 7. Динамика спроса в условиях ценовой конкуренции

легко менять, опираясь на хорошее владение факторами спроса, структурой издержек, просто информацией о рынке (рис. 7). Как видно на графике, фирма может увеличить производство и величину продажи, а следовательно, прибыли, изменив цену P_1 на P_2. Спрос на продукцию при этом изменится с Q_1 до Q_2 (см. также рис. 9).

Иногда ценовая конкуренция может трансформироваться в ценовую войну, в которой, как правило, не бывает победителей с точки зрения национального хозяйства, поэтому государство контролирует (регулирует) ценовую конкуренцию, не давая ей переходить в войну.

Неценовая конкуренция более жесткая и разнолика по форме. Она выражается в изменении свойств продукции, создании субститутов, постоянном обновлении модной продукции и придании ей новых свойств и качеств (часто не имеющих потребительского значения), совершенствовании послепродажных услуг и т. д. Очевидно, при неценовой конкуренции производители делают упор на отличительные признаки и особенности своей продукции.

В настоящее время преобладают формы и методы неценовой конкуренции, главным стержнем которой является ориентация на потребительские ожидания. Все зависит от того, идет ли речь о крупной высокоустойчивой компании, или о строго специализированной средней фирме, осуществляющей экспериментальное либо серийное производство, или о мелкой универсальной фирме, главным оружием которой является эффект гибкости и адаптивности; а также от того, какую конкретно, именно сегодня, проблему решает та или иная фирма. Скажем, для современных крупных производителей (при монополии) характерно использование таких методов и форм неценовой конкуренции, как: технико-технологическое превосходство, качество и надежность продукции, многообразие форм и способов сбыта продукции, характер предоставляемых услуг и гарантий (особенно послепродажных), благоприятные условия оплаты товара, создание новых товаров, удовлетворяющих ту же потребность, хорошо организованная реклама и т. д. Вплоть до промышленного и экономического шпионажа.

Особое значение приобретает такая форма неценовой конкуренции, как дифференциация продукта. Результатом такой конкуренции является возможность потребителя выбирать из большого числа одноименных

товаров различных типов, стиля, качества и т. д. Естественно, такая конкуренция весьма эффективно форсирует инновации и улучшает качество продукции. Неценовую конкуренцию графически можно представить следующим образом (рис. 8).

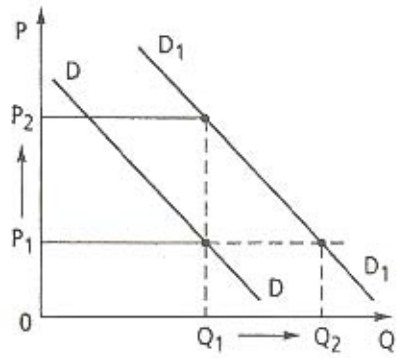


Рис. 8. Спрос на продукцию с отличительными особенностями

Обратите внимание! Раз конкуренция неценовая, то производители не будут двигаться по кривой спроса, а станут смещать ее саму вправо или влево. В данном случае, путем дифференциации продукции при P_1 они увеличивают спрос на нее с Q_1 до Q_2. Если же спрос сохранится в силу различных причин на уровне Q_1, они имеют возможность продавать ее по цене P_2 (см. также рис. 10).

Недобросовестная конкуренция. Как мы уже убедились, конкурентная борьба по видам, формам, методам ее ведения, а также исключительному многообразию самих конкурентов неисчерпаема. Всех их в учебнике не перечислить. Однако очень важно, с точки зрения современной российской действительности, рассмотреть методы и формы недобросовестной конкуренции и, что самое главное, определить собственно ее содержание.

В соответствии со ст. 10 Парижской конвенции по охране промышленной собственности, *актом недобросовестной конкуренции считается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах.* В частности, запрещены:

1. Все действия, способные каким бы то ни было образом вызвать путаницу в отношении предприятия, товаров, промышленной или торговой деятельности конкурента.

2. Ложные утверждения при осуществлении коммерческой деятельности, способные дискредитировать фирму, товары, промышленную или торговую деятельность конкурента.

3. Указания или утверждения, использование которых при осуществлении коммерческой деятельности может ввести общественность в заблуждение относительно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товара.

Независимо от толкования понятий «конкуренция», «честные обычаи торговли» и т. д., приведенный перечень показывает, что недобросовестными являются также и действия, связанные с неправильным или противоправным использованием объектов промышленной и результатов интеллектуальной собственности. Например:

1. Самовольное использование чужого товарного знака, копирование формы, упаковки и внешнего оформления товаров других фирм.

Используется в двух случаях: а) для реализации своего товара как продукции фирмы, имеющей больший авторитет и доверие у покупателей; б) когда специально выпускается продукция низкого качества с целью опорочить авторитетного конкурента.

2. Распространение ложных или извращенных сведений с целью нанесения ущерба репутации конкурирующей фирмы.

3. Дискредитация в рекламе чужого фирменного наименования, товарного знака или самого товара. Например, некорректное сравнение товаров в рекламе по типу: «Наша продукция не то, что у...» и т. д.

4. Оказание разного рода неэкономического влияния на конкурента с целью подавления его, шантаж, гангстеризм и экономический шпионаж.

5. Лишение сырья, трудовых ресурсов, кредита, подвоза и сбыта готовой продукции.

6. Объявление бойкота и давление на конкурентов с помощью коррумпированного государственного аппарата.

7. Приобретение земли, на которой расположены предприятия-конкуренты.

8. Приобретение коммерческой тайны конкурента без его согласия, тайная скупка патентов на новую технику и технологию.

9. Разглашение конфиденциальной информации о конкуренте.

10. Введение в заблуждение потребителей относительно качества товара, способа его изготовления, послепродажного сервиса.

11. Прямой обман потребителей и заказчиков и т. д.

Если вы, читатель, внимательно вчитаетесь в эти 11 пунктов, то признаете, что, к сожалению, долгожданная конкуренция на российский рынок пока что входит именно в этих формах. Иначе чем объяснить, например, что 70% населения России ходят в спортивных костюмах фирмы «Adidas», и почти 100% — в обуви «Adidas» и «Reebok»?

Анализ недобросовестной конкуренции может привести к тенденциозной оценке конкуренции в целом как неблаговидного арсенала форм и методов экономического состязания, к однозначной оценке ее как явно несправедливой и требующей скорейшей ликвидации. Отсюда возникает потребность хотя бы кратко остановиться на нравственной стороне конкурентных отношений. Совершенно очевидно, что с этической точки зрения механизм конкуренции и сегодня заставляет желать лучшего. И все же нельзя забывать, что конкуренция активно способствует творческой свободе и предприимчивому образу мышления и действий человека в одной из решающих сфер его общественного бытия — в сфере экономического созидания.

Уместно вспомнить, как еще в конце XIX в. английский экономист А. Маршалл, признанный основоположник теории рыночного ценообразования, рассуждал о двух типах конкуренции — созидательной и разрушительной, считая, что «даже созидательная конкуренция менее благотворна, чем идеально альтруистическое сотрудничество». «Термин

"конкуренция",— писал он,— отдает слишком большим привкусом зла, он стал подразумевать известную долю эгоизма и безразличия к благополучию других людей... Современная эпоха, несомненно, породила новые возможности для обмана в торговле. Прогресс знаний открыл новые способы производства подделок, позволил изобрести много новых разновидностей фальсификаций... Возможности для мошенничества теперь, безусловно, более многочисленны, чем прежде, однако нет оснований считать, что люди используют большую долю таких возможностей, нежели раньше. Напротив, современные методы торговли включают в себя вошедшие в привычку принципы доверия, с одной стороны, а с другой — способность противостоять искушению обманывать, способность, не свойственную отсталым народам... Когда нам удается проникнуть во внутреннюю жизнь густонаселенных стран, живущих уже в наше время в примитивных условиях, мы обнаруживаем больше нужды, больше корысти, больше жестокости, чем можно было заметить на расстоянии... Не следует поэтому клеймить силы, создавшие современную цивилизацию, названием, которое предполагает зло... Если конкуренции противопоставляется активное сотрудничество в бескорыстной деятельности на всеобщее благо, тогда даже лучшие формы конкуренции являются относительно дурными, а ее самые жестокие и низкие формы попросту омерзительными. В мире, где все люди были бы совершенно добродетельны, конкуренции не было бы места... Но если трезво подходить к делу, то более чем глупо игнорировать несовершенства, все еще свойственные человеческой натуре... Экономист не должен порицать конкуренцию вообще, без всякого анализа; он обязан придерживаться нейтральной позиции в отношении любого ее проявления, пока не убедится в том, что ограничение конкуренции, учитывая реальные свойства человеческой натуры, не окажется на практике более антиобщественным, чем сама конкуренция»[1].

К сказанному можно присовокупить афоризм лауреата Нобелевской премии, австрийского экономиста Ф. фон Хайека: «Рыночную систему (а равно и систему конкуренции) так же нелепо называть несправедливой, как и солнечную систему»[2].

§ 4. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция

Исторически конкуренция развивалась от внутриотраслевой формы к межотраслевой, которая соответствует более высокой ступени развития капитализма, когда капиталистические производственные отношения охватили уже всю национальную экономику и образовались единые национальные рынки. Важно отметить также, что, появившись, межот-

[1] *Маршалл А.* Принципы политической экономии.— М.: Прогресс, 1983.— Т. 1.— С. 61—64.

[2] Цит. по: МЭиМО.— 1989.— № 12.— С. 20.

раслевая конкуренция не отменяет внутриотраслевую, а сосуществует с ней. Каждая их этих двух форм конкуренции выполняет свою функцию, и только вместе они реализуют все основные функции конкуренции в целом в рыночной системе.

Внутриотраслевая конкуренция — это борьба между предпринимателями одной и той же отрасли за более выгодные условия производства и реализации продукции, за деньги потребителя одних и тех же товаров. Именно эта форма конкуренции является как бы исходным моментом во всем механизме рыночной системы и опирается на основные ее постулаты: наличие частной собственности, свободы предпринимательства, свободный вход в отрасль и свободный выход из нее и т. д. (см. гл. III, IV, § 1). В соответствии с этим в каждой отрасли имеется множество предприятий, различающихся своими размерами, технико-технологической оснащенностью, системой организации производства и в целом уровнем производительности труда. Естественно, при таких условиях индивидуальные стоимости одних и тех же товаров различны в разных предприятиях. Но мы уже знаем, что товары продаются не по индивидуальным стоимостям, а по общественной стоимости, определяемой общественно необходимыми затратами труда. Эта общественная стоимость и представляет собой рыночную, колебанием вокруг нее и формируется рыночная цена. Следовательно, основной функцией внутриотраслевой конкуренции является определение общественной цены товара, механизм формирования которой подробно описан при характеристике регулирующей функции конкуренции. Все, что сказано хорошего и положительного о конкуренции, сказано именно о внутриотраслевой конкуренции (см. § 1 данной главы).

Межотраслевая конкуренция наилучшим образом представляет суть капитала в целом как самовозрастающей стоимости. В то же время она вытекает из такой черты чистого капитализма, как мотивация предпринимательской деятельности личным эгоистическим интересом. Всякий предприниматель стремится получить максимум прибыли. Поэтому предприниматели, действующие в тех отраслях, где норма прибыли меньше, изымают свои капиталы оттуда и вкладывают в те отрасли, где норма прибыли выше. Массовый перелив капиталов и труда из одних (менее прибыльных) отраслей в другие (более прибыльные) неизбежно вызывает изменения соотношения между спросом и предложением, как в первых отраслях, так и во вторых, отклоняя цены от равновесной.

Уход капиталов из отраслей с низкой нормой прибыли сокращает там производство, т. е. уменьшает предложение. Цены товаров, производимых в этих отраслях, поднимаются выше их стоимости, и норма прибыли, естественно, повышается. В отраслях же, куда притекают капиталы, норма прибыли понижается, так как предложение товаров там увеличивается, а цена соответственно — понижается. Этот процесс перелива капиталов будет продолжаться до тех пор, пока норма прибыли не уравняется во всех отраслях, превратившись в среднюю норму прибыли.

«Если поднимается цена золота, кажется вполне естественным, что золотодобывающие компании расширят свои поиски и будут копать глубже. Если цена кроссовок подскочит с 20 до 150 долларов, мы не удивимся, когда намного больше компаний примет решение вступить в данную отрасль... На конкурентном рынке новые фирмы будут вступать в отрасль до тех пор, пока экономические прибыли не станут нулевыми в длительном периоде», т. е. не уравняются,— пишет П. Самуэльсон[1].

Следовательно, межотраслевая конкуренция выполняет функцию регулирования пропорций в распределении капиталов между отраслями таким образом, что равновеликие капиталы независимо от скорости оборота и технического строения приносят равную среднюю прибыль. Образно говоря, через систему, похожую на систему сообщающихся сосудов, межотраслевая конкуренция трансформирует общественную стоимость в цену производства: теперь цена товара образуется не на основе «издержек производства плюс прибыль» (стоимости), а на основе «издержек производства плюс средняя прибыль» (цена производства).

Межотраслевая конкуренция относительно легко реализуется при свободной конкуренции, и цена производства образуется без особых затруднений; в условиях монополистической конкуренции и олигополии она встречает серьезные препятствия из-за трудностей доступа в отрасль, тем не менее механизм действия межотраслевой конкуренции объективно и неизбежно действует и здесь.

§ 5. Другие виды конкуренции

Говоря о других видах конкуренции, я вовсе не утверждаю, что они действительно другие. Просто конкуренция — экономическая категория столь же содержательна и многообразна, как и сама рыночная конъюнктура. Поэтому одни и те же виды конкуренции могут анализироваться с разных сторон. Следовательно, открывается еще одна грань, еще одна особенность конкурентной борьбы. Например, все богатое содержание конкуренции можно свести к трем ее формам:

1. Конкуренция между производителями (продавцами). Каждый производитель борется за то, чтобы потребитель купил именно его товар. Как правило, выигрывает тот продавец, который при прочих равных условиях продает по наиболее низкой цене.

2. Конкуренция между покупателями. Все покупатели хотят извлечь максимальную полезность при минимальных затратах, т. е. хотят купить продукты по самой низкой цене. Как правило, выигрывает тот, кто дает более высокую цену.

3. Конкуренция между производителями и потребителями. Она происходит наиболее ожесточенно, ибо интересы тех и других расходятся в диаметрально противоположных направлениях. Именно эта форма конкуренции подпадает под известное ее определение: «война всех против всех».

---

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика.— М.: Бином-КноРус, 1998.— С. 170.

Конкуренция может возникать и между различными товарами (фирмами), удовлетворяющими одну и ту же потребность. Например, досуг можно скрасить или чтением книг, или занятием спортом, или прослушиванием музыки. Естественно, здесь работают потребительские предпочтения, однако это не отменяет то положение, что книги, спортинвентарь, пластинки и другие товары являются конкурентными. Такая ***конкуренция называется функциональной.***

Видовая, или предметная, конкуренция возникает между аналогичными товарами одной фирмы или разных фирм. Например, в производстве прохладительных напитков, спортивной одежды, между автомобилями одного класса разных фирм или одной фирмы, но с различной отделкой и набором услуг.

Выше уже рассматривалась ценовая конкуренция достаточно подробно, однако вот еще один ее аспект — ***конкуренция ценовая***, но ***скрытая***. Она реализуется, когда продукция более высокого качества с большим набором потребительских услуг продается по той же цене, что и продукция конкурирующей фирмы, но явно ниже качеством. Например, пылесос может быть более экономичным, с большим сроком гарантии, большим комплексом послепродажных услуг и другими достоинствами, а продаваться по цене пылесоса классом ниже.

Рассчитывать на успех в конкурентной борьбе нельзя без знания всего разнообразия форм конкуренции: тайных и явных, скрытых и открытых, законных и незаконных, без знания потенциала своих конкурентов, того, как они отреагируют на ваше поведение на рынке или на изменение рыночной конъюнктуры. Самое же главное в конкурентной борьбе заключается в том, чтобы конкретно знать, как, когда, каким образом и когда отреагировать на то или иное поведение конкурентов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Что собой представляет конкуренция? Вспомните ее формулировки, данные разными экономистами.
2. Какова роль конкуренции в развитии рыночной системы? Определите основное содержание конкуренции.
3. Назовите последовательно шесть функций конкуренции. Какая из них, на ваш взгляд, наиболее полно характеризует роль конкуренции на рынке и почему?
4. Докажите друг другу, что вы поняли содержание ОНЗТ и то, как они формируются.
5. Постарайтесь доказать друг другу, что закон стоимости, конкуренции и «невидимая рука» А. Смита – по существу один и тот же закон. Если вы не согласны с авторской точкой зрения, попытайтесь ее опровергнуть.
6. Каковы роли внутриотраслевой и межотраслевой форм конкуренции в рыночной экономике? Разберитесь в этом подробно. Если вы поняли, что такое рыночная цена и цена производства, то вы действительно усвоили этот материал.
7. Что является критерием различения ценовой и неценовой конкуренцией? Какая форма конкуренции в настоящее время более распространена в странах с рыночной экономикой? А в России?
8. Что предетавляет собой недобросовестная конкуренция? Перечислите все виды и формы недобросовестной конкуренции. Какие примеры такой конкуренции вы можете привести из практики рынка в вашем регионе?

Глава VI
МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Конкурентное равновесие всегда находится в точке пересечения кривых спроса и предложения.
П. Самуэльсон

§ 1. Понятия рынка и рыночной системы. Законы спроса и предложения

Основа существования человеческого общества — материальное производство. Производство материальных благ и услуг. На этой же основе развивается и духовное производство. Все виды производства осуществляются на базе и в условиях общественного разделения труда. Общественное разделение труда является величайшим благом для общества, так как предполагает специализацию товаропроизводителей на производстве отдельных товаров или групп товаров. Тем самым углубляется и совершенствуется рациональное использование ограниченных ресурсов. Оборотной стороной общественного разделения труда является обмен. Человеческие потребности разнообразны и постоянно возрастают. Человек может их удовлетворить, только пользуясь результатами труда множества производителей, приобретая эти результаты на ***Рынке***. А это значит: общественное разделение труда предполагает обмен, который осуществляется на рынке.

Итак, человек идет на рынок покупать необходимые товары и услуги, чтобы удовлетворить свои потребности. Покупателем на рынке становится каждый человек. Совокупностью покупателей материальных благ — товаров — формируется ***Спрос*** на эти товары, следовательно, основой формирования спроса являются постоянно возрастающие потребности. Но у людей разный уровень доходов и разные возможности покупать, а это означает, что для удовлетворения потребностей одного желания мало. Нужно еще быть способным оплатить покупку товаров: желание превратить в возможность, а возможность — в действительность. Способность людей покупать на рынке материальные блага и услуги называется *платежеспособным спросом*. В дальнейшем мы будем иметь в виду именно такой спрос, хотя в своей рыночной стратегии фирма должна изучать и *потенциальный спрос* — желание потреблять и ориентироваться на него.

Товаропроизводители исходят из потребностей людей и производят товары и услуги, которые продаются на рынке. Хлеб, одежда, билет в театр — в принципе всё мы покупаем на рынке. Следовательно, сово-

купность товаропроизводителей обеспечивает людям удовлетворение их платежеспособного спроса, т. е. формирует ***Предложение.*** Предложение есть желание и способность производителей (продавцов) предоставлять товары для продажи на рынке. С желанием здесь все ясно. Способность же предоставлять товары связана с использованием ограниченных ресурсов, поэтому не всегда, тем более не везде, эта способность столь значительна, чтобы удовлетворить потребности всех людей.

Таким образом, на рынке, с одной стороны, встречаются производители (Предложение), а с другой – потребители (Спрос). *Следовательно, рынок — это реальное или воображаемое место, где встречаются люди и заключают сделку (покупают-продают).* Формулировок рынка много, но суть одна — встреча Производителя и Покупателя, Спроса и Предложения, в результате которой осуществляется купля-продажа товаров.

При встрече, заключении сделки, торговле определяется ***Цена*** товара, денежное выражение его стоимости. Если по цене стороны договорились — значит сделка (купля-продажа) состоялась.

Цена — важнейшая категория рынка, его главное орудие. Понятие цены известно всем, касается всех, является предметом разговоров всех. Потому что изменение цен, их динамика есть не что иное, как распределение и перераспределение общественных доходов. Одних производителей или покупателей она может разорить, других — обогатить. Доходы одних передать другим. Таким образом, категория рынка связана с категорией цены в такой степени, что мы имеем полное основание сказать — цены управляют рынком.

В итоге, мы познакомились с четырьмя экономическими категориями, составляющими основу рыночной системы: *Рынок* (market), *Спрос* (demand), *Предложение* (supply), *Цена* (price). Соотношение на рынке спроса и предложения определяет движение цены, и наоборот — установление той или иной цены регулирует и устанавливает определенное соотношение спроса и предложения. Эта взаимосвязь и взаимозависимость особенно четко действуют при совершенной, развитой рыночной системе. В условиях же несовершенного или усеченного рынка эти взаимосвязи проявляются не так однозначно.

Чтобы лучше понять механизм действия рыночной системы, рассмотрим кривые спроса и предложения и модель рыночного равновесия.

Кривая спроса. Спрос (**D**) или количество спроса (**QD**) рассчитываются всегда в рамках конкретного промежутка времени (день, неделя, год) и определенного числа или контингента покупателей. Спрос без определения срока и примерного числа покупателей — пустая абстракция. Спрос всегда целесообразнее рассматривать с точки зрения выгодности цены, т. е. он должен показать или на его основе должны рассчитать, сколько той или иной продукции будут покупать люди при конкретной цене на товар. Основное свойство спроса заключается в его увеличении с понижением цены при прочих равных условиях на рынке. И наоборот — уменьшении его величины с повышением цены. Цена и спрос — обратно «пропорциональные» величины. Именно эту

обратную связь спроса и цены принято называть **законом спроса**. Почему так происходит на рынке, мы объясним чуть ниже, а сейчас изобразим означенную связь графически — построим кривую спроса. Для простоты анализа все факторы, влияющие на спрос, возьмем как единый фактор, повышающий или понижающий его.

Допустим, на рынке установилась следующая зависимость между ценой на картофель и количеством его потребления (табл. 2).

Таблица 2

Спрос на картофель

Цена 1 кг, р.	Спрос, т
2,0	1000
3,0	900
4,0	800
5,0	700
6,0	600
7,0	500

Перенесем данные спроса из табл. 2 на рис. 9, где по оси ординат отложим цену (**P**), а по оси абсцисс — величину спроса на картофель (**QD**).

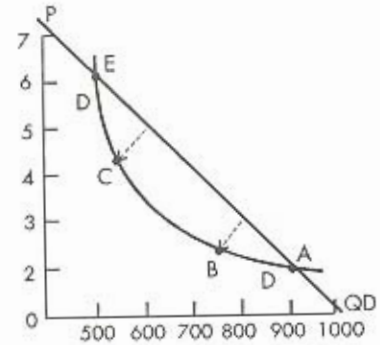


Рис. 9. Кривая спроса

Кривая спроса имеет вид нисходящей кривой **DD** и выражает обратную связь между ценой и спросом — при понижении цены возрастает количество покупаемого картофеля, и наоборот. Закон спроса показывает: если факторы, определяющие величину спроса, остаются неизменными, если цены на сопряженные товары постоянны, то с увеличением цены на картофель отдельные покупатели прекратят его покупать. И чем больше будет расти цена на него, тем больше людей откажется от покупки его или станет покупать все меньше и меньше.

Этот график мы построили при постоянстве всех факторов спроса. Теперь предположим, что доходы потребителей выросли и появилась возможность купить больше товара по цене P_1, (рис. 10). Очевидно, что и по цене P_2 и P_3 будут покупать больше. Следовательно, точки, характеризующие соотношение **P** и **D** (цены и спроса), будут находиться правее первоначальной кривой спроса — **D**, а кривая

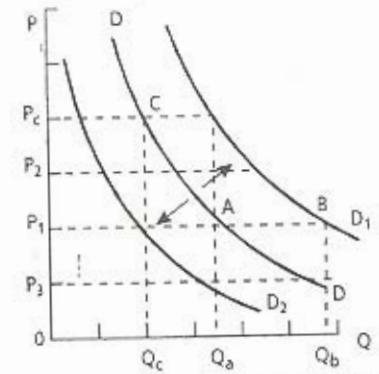


Рис. 10. Динамика кривой спроса

спроса сместится вправо — D_1. Если же по какой-то причине спрос снизится, то его кривая смещается влево — D_2.

На графике хорошо видно, что увеличение спроса по причине роста доходов потребителей сдвигает кривую вправо, а уменьшение спроса — влево. Очень важно не путать смещение точки спроса вместе с кривой вправо-влево с перемещением точки по самой кривой спроса. Второй случай говорит о том, что величина спроса меняется в связи с изменением **QD**, т. е. увеличивается-уменьшается само производство товара, на который сохраняется постоянный спрос. Следовательно, цена может расти и потому, что изменяется спрос (увеличивается), и потому, что уменьшается само производство товара. Естественно, точно так же точка спроса перемещается по самой кривой и в зависимости от изменения цены. Особенно характерно данное перемещение точки по самой кривой для современной России. Под воздействием всех остальных нижеперечисленных факторов кривая спроса сдвигается влево-вправо.

На динамику спроса, положение его кривой воздействуют следующие факторы:

1. Потребительские вкусы. Например, одни предпочитают потреблять говядину, другие — баранину, а третьи — свинину. Это легко можно понять, сравнив цены на эти виды мяса, скажем, в Новосибирске и Казани. С изменением вкуса в пользу определенного товара спрос на него возрастает, растет и цена на него. Например, с изменением моды цены резко возрастают то на «лосины», то на «ангорки», то на мини, то на макси.

2. Доходы потребителей. Очевидно, что с ростом доходов спрос на товары возрастает (см. рис. 10). Однако действие этого фактора дает при значительном росте неожиданный эффект. Например, при росте доходов устойчиво снижается потребление хлеба и картофеля, жирных сортов мяса. Потому что потребители имеют возможность покупать более качественную продукцию, следовательно, качество потребления улучшается.

Здесь необходимо заметить, что влияние величины доходов на спрос сказанным не исчерпывается. Оно значительно сложнее и многообразнее.

3. Цены на сопряженные товары или товары-заменители. Если цены на сопряженные товары растут, то растет спрос на анализируемый товар. Например, из-за роста цен на животное масло резко увеличивается спрос на различного рода жиры, а в связи с этим цены на свинину растут быстрее, чем на говядину, так как сало может заменять в определенных условиях масло и другие жиры.

4. Число покупателей. Очевидно, чем больше потребляющих данный товар, тем выше спрос на него.

5. Потребительские ожидания. Различают два рода потребительских ожиданий:

а) *инфляционные.* Если покупатели ожидают увеличения цен на какой-нибудь продукт, то они начинают покупать его в бóльших количествах, чем необходимо им в данный конкретный момент. Так возникает хорошо знакомый россиянам ажиотажный спрос. Этот фактор ярко иллюстрируется памятными взрывами спроса то на спички, то на соль, то на стиральные порошки и т. д.;

б) *прочие* (множество). Например, обретение суверенитета Грузией способствовало резкому повышению спроса на чай и сухие вина в России. Сообщение о неурожае кофе в Бразилии и других странах многократно увеличило число желающих купить кофе впрок, что, естественно, резко увеличило спрос на него в 1998 г. Эти факторы могут оказывать на спрос и понижающее воздействие, если они сами действуют в обратном направлении.

Кривая предложения. Предложение *противостоит* спросу и является его вторым «Я», так как призвано удовлетворять спрос. Коротко остановимся на вопросах: что рождает предложение товаров на рынке, как товаропроизводители определяют, какой товар, в каком количестве необходимо произвести. Здесь надо четко различать объем товара, который предложен к продаже, и объем товара, проданного реально. Это опять вопрос соотношения между желаемым и действительным. И еще раз оговоримся, что предложение, как и спрос, всегда определяется в конкретный промежуток времени (день, месяц, год).

Таблица 3

Потребление картофеля

Цена 1 кг, р.	Величина предложения в неделю, т
2,0	500
3,0	600
4,0	700
5,0	800
6,0	900
7,0	1000

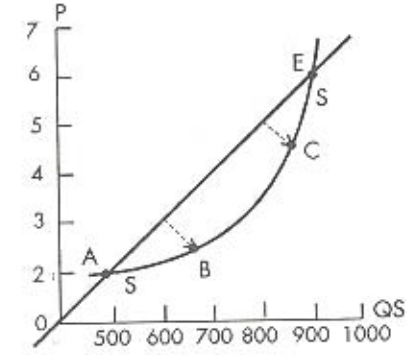


Рис. 11. Кривая предложения[1]

Очевидно, что количество проданного товара (**QS**) зависит прежде всего от цены (**P**). Возьмем снова пример потребления картофеля, но теперь уже с точки зрения его предложения (табл. 3).

Перенесем данные табл. 3 на график (рис. 11), где по оси ординат отложим цену (**P**), а по оси абсцисс — величину предложения картофеля (**QS**).

Полученная кривая **SS** называется кривой предложения. Она отчетливо говорит о том, что производители предлагают к продаже больше

[1] Математически спрос и предложение выражаются прямой линией **AE**. Реально же экономическое содержание спроса и предложения выражается кривой (см. комментарий к рис. 12).

своего продукта, когда цена на него повышается. Очевидно, что при прочих равных условиях высокая цена на продукт для производителя представляет дополнительную прибыль, стимулируя увеличение производства именно этого продукта. Более того, на производство данного продукта переключаются и другие производители, стремясь увеличить свои доходы. Поэтому кривая предложения и имеет вогнутый характер, указывая на то, что в первое время «высокой цены» в производство товара вовлекается значительное количество товаропроизводителей и предложение резко возрастает. По мере насыщения спроса и стабилизации цен кривая примет вид горизонтальной линии. Если же цена будет продолжать расти, она примет вид вертикальной линии.

Однако на объем предложения влияют, кроме цены, и другие факторы, которые называются неценовыми детерминантами.

1. Технология производства. Более совершенная технология позволяет производить большее количество продукции с меньшими затратами ресурсов. Снижаются издержки производства, индивидуальная цена на продукт тоже снижается, что прямо ведет к получению большей прибыли при постоянной цене на рынке. Безотходная технология, например, при производстве мебели дает значительно больший экономический эффект, нежели при потере части древесины на стружку.

2. Цены на экономические ресурсы: средства производства, сырье, материалы, рабочую силу. Производство связано с издержками. И чем меньше они, тем больше производится продукции. Если цены на железную руду и каменный уголь понизятся, то можно предположить увеличение производства чугуна и стали.

3. Налоги и субсидии. Не секрет, что производители любые налоги рассматривают как издержки производства. Поэтому повышение налогов увеличивает издержки производства, а значит, и индивидуальную цену, и уменьшает предложение. Вспомним печальной памяти пятипроцентный президентский налог и ныне существующий налог на добавленную стоимость (НДС). С другой стороны, субсидии и дотации помогают снижать издержки производства за счет государства. Пример цен на детскую одежду и медицинское оборудование в недалеком прошлом подтверждает это.

4. Число товаропроизводителей. Очевидно, что при увеличении числа производителей данного продукта (если мощности традиционных производителей не изменяются) увеличивается предложение.

5. Цены на другие товары. При данных производственных возможностях, например, высокие цены на сахар (производство свеклы) могут привести к уменьшению производства (предложения) других овощных культур. Или низкие цены на рожь, ячмень могут увеличить производство пшеницы.

6. Потребительские ожидания. Ожидание повышения цен на сахар в летний период может сократить его текущее предложение весной. Или при создании более совершенного цветного телевизора заводом «Электросигнал» может уменьшиться текущее предложение телевизоров данного поколения. И наоборот. Если нет более совершенной разработки и ожидается она не скоро, «Электросигнал» все свои производственные мощности включает на максимальное производство телевизоров данного поколения.

Точно так же, как и при динамике детерминантов спроса, детерминанты предложения сдвигают кривую предложения или вправо, или влево. И снова — мы должны четко отличать смещение кривой вправо или влево от смещения точки по самой кривой предложения. Смещение кривой предложения вправо-влево означает увеличение-уменьшение предложения под воздействием какого-нибудь неценового фактора. Перемещение же точки предложения по самой кривой предложения означает, что изменяется количество товара **QS**, предложенного в данный промежуток времени. Таким же образом точка предложения по самой кривой перемещается под воздействием изменений цены на продукцию.

Часто возникает очень интересный вопрос: почему кривые спроса и предложения действительно являются кривыми, а не прямыми?

Прямыми они были бы в случае пропорциональной связи цены со спросом и с предложением. Это аксиома! Например, при повышении цены на 20% спрос уменьшался бы, а предложение повышалось бы на те же 20%. При этом реакция спроса и предложения должна была бы быть мгновенной. Однако такой однозначной связи между указанными категориями рынка нет. Дело в том, что прямая означает: при достаточно высокой цене потребление прекратится (прямая пересечет ось ординат), что невозможно в действительности. При нулевой цене спрос максимально увеличивается, принося большие убытки производителям (прямая пересечет ось абсцисс), что в действительности тоже невозможно. Прямая спроса *не может* пересечь ось абсции, так как производители никогда, ни при каких обстоятельствах не будут производить товары при ценах, ниже их издержек, тем более при нулевой цене. Именно по этим причинам концы прямой загибаются параллельно осям координат.

С другой стороны, связь между ценой, спросом и предложением прогрессивно подвижна количественно, и объясняется это двумя принципиальными факторами:

1. Огромной ролью в экономике предельных величин. Обратите внимание на рис. 12. При повышении цены — **P** до $\mathbf{P}_1$, а затем и до $\mathbf{P}_2$ спрос прогрессивно уменьшается (каждый раз на все меньшую величину). Сравните величины отрезков **a** и **b**. И наоборот, при понижении цены с уровня **P** до $\mathbf{P}_3$, а затем и до $\mathbf{P}_4$ спрос будет увеличиваться в возрастающих

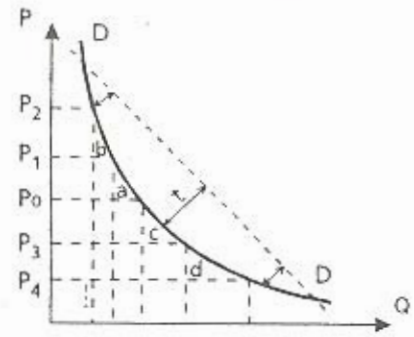


Рис. 12. Обоснование «кривизны» кривой спроса (D) (обоснование «кривизны» кривой предложения (S) аналогично)

масштабах, сравните отрезки **c** и **d**. Точно так же формируется кривая предложения, но, поскольку она выражает прямую связь с ценой, наклон ее будет положительным. Кривая спроса наклонена отрицательно, так как связь его с ценой обратная.

2. Фактором времени. На любое изменение цены обязательно реагирует производство (Q), но опосредованно — через изменение спроса или предложения. Однако производство не может мгновенно уменьшать, тем более увеличивать свои масштабы. Необходим определенный промежуток времени, величина которого зависит от амплитуды колебания цены вверх-вниз. На графике **t** есть тот самый временной лаг, который необходим производству для его адаптации к колебаниям цены. Нетрудно заметить, что изменения **t** тоже подчиняются законам предельных величин.

Обратите внимание! Крутизна наклона кривых спроса и предложения зависит от степени их эластичности. Чем более эластичны спрос и предложение, тем положе кривые, и наоборот (см. § 3 данной главы).

§ 2. Рыночное равновесие и равновесная цена

Мы уже имеем представление о спросе и предложении и факторах, на них влияющих. Однако их действие осуществляется не столько самостоятельно, индивидуально, сколько во взаимодействии. Только таким образом определяется цена товара: в результате согласованного взаимодействия и факторов спроса, и факторов предложения. Именно такая цена является главным орудием регулирования рынка.

Сведем наши две таблицы о потреблении картофеля в одну (табл. 4).

Таблица 4

Спрос на картофель и его предложение

Предложение, т	Цена 1 кг, р.	Спрос, т	Превышение спроса (+) и предложения (-)
500	2,0	1000	+500
600	3,0	900	+300
700	4,0	800	+100
750	4,5	750	0
800	5,0	700	-100
900	6,0	600	-300
1000	7,0	500	-500

Из нее видно, что только при цене 4,5 р. за 1 кг картофеля спрос и предложение уравниваются. При цене 4 р. очевидна нехватка картофеля в 100 т. При цене 5 р. за 1 кг очевидно недопотребление 100 т картофеля. Перенесем эти данные на график (рис. 13).

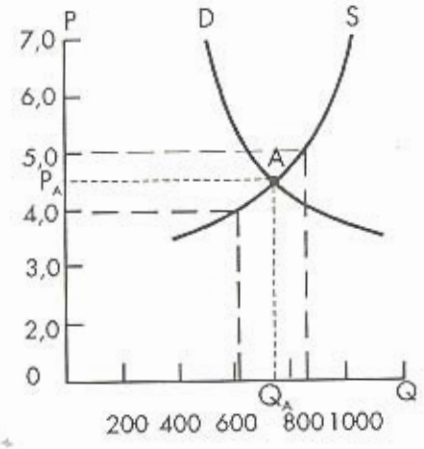


Рис. 13. Определение равновесной цены

Как поведет себя рынок картофеля? Если предложение (S) превысит спрос и составит 900 т, то величина избытка в 150 т заставит производителя снизить цену 1 кг картофеля до 3 р. Это хорошо видно из табл. 4.

Следовательно, превышение предложения как бы давит на цену сверху и вызывает ее понижение. Если же происходит превышение спроса, то растет цена. Спрос давит на цену снизу, вызывая ее рост. Если же цена, в соответствии с точкой **A** на графике, устанавливается на уровне 4,5 р. за 1 кг, то предложение и спрос уравниваются, и нет никаких причин для ее колебания вверх-вниз. Таким образом, *цена* $\mathbf{P_A}$, *при которой спрос и предложение уравниваются (совпадают), называется равновесной ценой.* Все остальные возможные цены при любых других соотношениях спроса и предложения будут ценами неравновесными. При цене $\mathbf{P_A}$ количество производства $\mathbf{Q_A}$ называется равновесным производством, а точка **A** — точкой равновесия рынка, или рыночного равновесия.

Интересно проследить, каким образом влияют на равновесную цену детерминанты спроса и предложения. Возможны четыре варианта их взаимодействия.

1. Возрастание спроса на товар — кривая его сдвигается вправо.
2. Уменьшение спроса на товар — кривая его сдвигается влево.
3. Возрастание предложения товара — кривая его сдвигается вправо.
4. Уменьшение предложения товара — кривая его сдвигается влево.

Положим, что под воздействием каких-то факторов произошло увеличение спроса, и кривая его сместилась вправо, из $\mathbf{D_1}$ в $\mathbf{D_2}$ (рис. 14, *а*). Отвлекаясь от того, каким образом будет достигаться равновесие, можно утверждать, что новая равновесная цена $\mathbf{P_B}$ соответствует точке пересечения $\mathbf{D_2}$ и **S**. Легко заметить, что в случае увеличения спроса новая равновесная цена $\mathbf{P_B}$ больше прежней $\mathbf{P_A}$, как и равновесное количество товаров $\mathbf{Q_B}$ больше $\mathbf{Q_A}$.

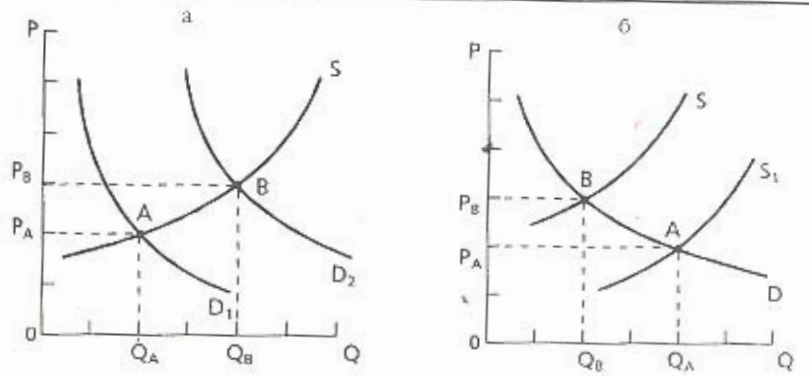


Рис. 14. Смещение точки равновесной цены

Аналогично можно выявить влияние на равновесную цену и равновесное количество товаров уменьшения спроса, увеличения или уменьшения предложения. Это хорошо видно на рис. 14 (*а* и *б*). Исходя из этих колебаний, формулируются четыре правила взаимодействия спроса и предложения:

1. Увеличение спроса вызывает рост равновесной цены и равновесного количества товаров.

2. Уменьшение спроса вызывает падение равновесной цены и равновесного количества товаров.

3. Увеличение предложения влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товаров.

4. Сокращение предложения влечет за собой увеличение равновесной цены и уменьшение равновесного количества товаров.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку при любых изменениях спроса и предложения.

Особый случай. Экономика России и большинства стран СНГ, пережившие жестокий экономический кризис в последние 10 лет, характеризовались как дефицитные. Например, в России за 10 лет реформ объемы производства упали на 60%. Схема рыночного равновесия (скорее неравновесия) характеризовалась огромным неудовлетворенным спросом (рис.15).

Обратите внимание! На макроэкономическом уровне отсутствует точка P_A — точка равновесия. Это вовсе не означает, что ее не существует для отдельных товаров (хлеб, икра, водка и т. д.). При

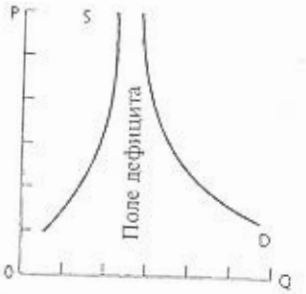


Рис. 15. Рыночное «равновесие» дефицитной экономики

наступившем экономическом росте в России кривые спроса и предложения постепенно займут позиции как на классическом кресте А. Маршалла.

§ 3. Понятие эластичности. Перекрестная эластичность. Применение эластичности в рыночной экономике

Выше, рисуя графики кривых спроса, предложения и рыночного равновесия, наклон самих кривых в отношении осей координат был избран произвольный. Тогда, при изложении понятия рынка, это не имело значения. На самом же деле, в реальной рыночной действительности угол наклона или крутизна наклона кривых несет много информации, так как она определяется степенью эластичности того или иного товара.

В § 1 и 2 этой главы мы попытались показать, что дает возможность производителю и покупателю определять на рынке равновесную цену $\mathbf{P_A}$ и объемы равновесного производства $\mathbf{Q_A}$. Раскрыли причины соответствующего поведения кривых спроса и предложения. Очевидно, что сдвиг кривой предложения (**SS**) влево повышает равновесную цену и уменьшает $\mathbf{Q_A}$. В то же время и колебания цены **P** вверх-вниз смещают автоматически равновесную точку **A** влево-вверх (**S**) и влево-вниз (**D**) и вправо-вниз (**S**) и вправо-вверх (**D**). В рыночной системе цена имеет исключительно активное начало. Однако на рынке важно не просто обозначение направления динамики цены, спроса, предложения, а их взаимосвязь и взаимозависимое изменение. Необходимо знать любому субъекту рынка, как изменится цена, если спрос или предложение изменятся на какую-то конкретную величину. И наоборот — как изменятся спрос или предложение, если цена изменится на какую-то конкретную величину? Скажем проще: если изменится цена товара (**P**) на 1%, то как изменится спрос (**D**) на него или его предложение (**S**)? Знать это очень важно, так как предприниматель планирует свое поведение на рынке. Как правило, он рассчитывает получить доход от увеличения продаж, а последнее зависит от степени понижения или повышения цены.

Ответы на все поставленные вопросы дает понятие эластичности, которое характеризует степень тесноты связи или реакции спроса и предложения на изменение цены, а также изменения других факторов, влияющих на спрос и предложение.

Эластичность спроса. Дело в том, что не всякое изменение цены на товар вызывает пропорциональное изменение спроса. И не всякое изменение спроса немедленно отражается на цене. Если, например, производители решили избавиться от излишков какой-нибудь продукции и снизили цену, чтобы вызвать увеличение спроса, то это снижение должно быть достаточным, чтобы покупатели почувствовали разницу в ценах До и После распродажи и, конечно, чтобы продавцы не понесли убытков. Например, реализуются холодильники. Скажем, холодильник стоит условно 1000 р. На складах их накопилось достаточно много. Понижение цены до 980 р. практически не вызовет увеличения спроса или вызовет, но на-

столько незначительное, что выигрыш от увеличения спроса не перекроет проигрыша от снижения цен. В этом случае спрос *неэластичен.*

Теперь допустим, что цена на холодильники упала до 900 р. Спрос на них увеличится значительно больше. Если в первом случае, чтобы производители не понесли убытков, нужно было реализовать дополнительно 50 холодильников, что маловероятно, то во втором случае — только 10. Если же будет продано 20 холодильников, очевидно, что продавцы получат чистую прибыль от снижения цены и увеличения объема продаж. *Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, то этот спрос называется (или считается) эластичным.*

$$\mathbf{Ed} = \frac{\%\ \text{изменения}\ \mathbf{QD}}{\%\ \text{изменения}\ \mathbf{P}} = \frac{\Delta Q/Q \cdot 100\%}{\Delta P/P \cdot 100\%}$$

или, что то же самое:

$$\frac{\Delta Q}{Q} \times \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{Q}{P}.$$

Если **Ed** > 1, то, очевидно, спрос эластичен. Чем выше этот показатель, тем эластичнее спрос. Это означает, что общий доход производителей возрастает с уменьшением цены. Если **Ed** = 1, то эластичность спроса равна единице, как принято говорить. Это значит, что на рынке сложилась четкая равновесная цена, царит спокойствие, и целесообразнее не подвергаться риску. Если же **Ed** < 1, то значит — общие доходы производителей снижаются со снижением цены. В этом случае снижение цен или не увеличивает спрос, или увеличивает настолько незначительно, что убытки от снижения цен не перекрываются прибылью от роста спроса (наш первый случай с холодильниками). Данный спрос неэластичен.

Например, снижение цены рубашек на 10% вызывает увеличение спроса на них на 15%. В этом случае коэффициент эластичности составляет:

$$\mathbf{Ed} = \frac{15}{-10} = -1{,}5.$$

Ed = 1,5. Спрос на рубашки эластичен по цене.

Если же, например, снижение цены на бананы на 10% приводит к увеличению спроса на них только на 5%, то **Ed** = −0,5, или 0,5, значит «овчинка выделки не стоит» — снижение цены не принесет такого увеличения спроса, чтобы доходы выросли.

Необходимо оговорить одну тонкость: поскольку спрос и цена имеют обратную зависимость, то **Ed** всегда величина отрицательная. Но знак «минус» здесь не имеет математического значения, а только характеризует движение спроса в рамках «больше-меньше», и от него экономисты абстрагируются.

Мы рассмотрели эластичность спроса в зависимости от цены. Однако очевидно, что можно рассматривать эластичность спроса в зависимости от всех его факторов, каждого в отдельности или в совокупности. И

в том, и в другом случае степень эластичности спроса подчиняется в своем движении одним и тем же законам. Проиллюстрируем сказанное графически (рис. 16).



Рис. 16. Графическое изображение степени эластичности спроса по цене

Площадь прямоугольника $\mathbf{P_AACP_B}$ (рис. 16, *а*) — проигрыш от снижения цены ($\mathbf{P_A} - \mathbf{P_B}$) — меньше площади прямоугольника $\mathbf{CBQ_BQ_A}$ — увеличения продаж от снижения цены. Если от площади $\mathbf{CBQ_BQ_A}$ отнимем площадь $\mathbf{P_AACP_B}$, то получим величину чистого выигрыша от снижения цены. Снижение цен — выгодно.

Площадь прямоугольника $\mathbf{P_AACP_B}$ (рис. 16, *б*) — проигрыш от снижения цены ($\mathbf{P_A} - \mathbf{P_B}$) — больше площади прямоугольника $\mathbf{CBQ_BQ_A}$. Если от площади $\mathbf{P_AACP_B}$ отнимем площадь $\mathbf{CBQ_BQ_A}$, то получим величину проигрыша от снижения цены. Увеличение продаж не компенсирует потерь от снижения цены. В этом случае цены снижать не стоит.

В третьем случае (рис. 16, *в*) лучше сохранить статус-кво, сложившееся положение вещей на рынке.

Во всех трех случаях отчетливо видна разница в крутизне падения кривой спроса **D** (более пологого — менее пологого).

Однако на рынке существуют товары, спрос на которые абсолютно неэластичен или, наоборот, эластичен. Первый случай (рис. 17) характеризуется восходящей параллельно оси ординат **P** кривой (прямой) спроса **D**. Например, хлеб, соль, лекарства. Товары, без которых при любой их цене не обойтись.

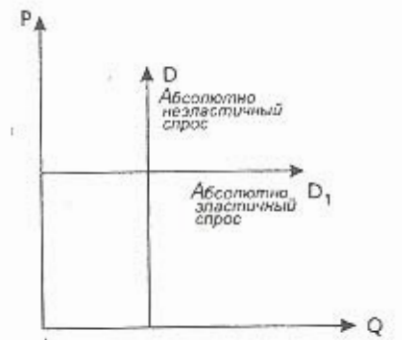


Рис. 17. Крайние случаи эластичности (абсолютно эластичное и неэластичное предложения графически изображаются точно так же)

Второй случай — абсолютно эластичный спрос — характеризуется параллельной оси абсцисс **Q** кривой спроса D_2. По данной цене можно реализовать сколько угодно продукции. Но если вырастет цена, то покупатели откажутся покупать ее. Однако экономическая наука таких примеров не знает, и это естественно, так как бесконечного возрастания спроса в экономике не бывает. Пример здесь, скорее, условный.

Следовательно, эластичность спроса в зависимости от цены имеет такие параметры:

эластичный: $1 < |Ed| \leq \infty$;

неэластичный: $0 \leq |Ed| < 1$;

эластичность равна единице: $Ed = 1$.

Эластичность предложения. Этот показатель характеризует тесноту связи, реакции предложения на изменение цен. То, в какой степени, как быстро меняется предложение в зависимости от изменения цен.

Эластичность предложения исчисляется аналогично исчислению эластичности спроса:

$$Es = \frac{\%\ \text{изменения}\quad QS}{\%\ \text{изменения}\quad P}.$$

Однако здесь **Es** всегда величина положительная.

Эластичность предложения зависит от трех факторов:

1. Лежкость товара, или возможность его длительного сохранения и издержки этого хранения. Например, при доставке на продажу партии персиков возникает напряженная ситуация на рынке. Персики необходимо реализовать как можно быстрее. Или создать такие условия их хранения, чтобы увеличить лежкость, сохранность, что значительно повышает их цену. Это значит, что эластичность предложения данного товара низка, или его предложение *неэластично.*

2. Особенности технологии производства. Если производитель способен быстро нарастить производство при росте цены на эту продукцию или столь же быстро переключиться на производство какой-нибудь другой продукции при понижении цены, то предложение данного товара *эластично.* Например, производство мороженого, кондитерских изделий, одежды.

3. Фактор времени. Ни один производитель, даже товара самого эластичного предложения, не может мгновенно отреагировать или на рост цены его товара, или на снижение цены на него. Чтобы закупить оборудование, сырье, материалы, наладить линию производства, найти и нанять соответствующей квалификации рабочих, необходимо время. Больше или меньше, но определенный промежуток времени всегда нужен. Очевидно, что, при прочих равных условиях, чем быстрее перестраивается производство, а следовательно, быстрее реагирует на изменение цены, тем выше степень эластичности предложения. И наоборот.

Особенностью эластичности предложения является то, что она всегда величина положительная. А это значит, что при любом повышении

цены (P_A) доход производителя увеличивается и при любом понижении P_A — его прибыль падает. Вторая особенность эластичности предложения — ускорение роста доходов товаропроизводителя при **Es** > 1. И аналогично, чем выше эластичность предложения, тем стремительнее падение доходов товаропроизводителя при понижении цены на его продукцию. Здесь кроется ответ на вопрос, почему при постоянном спросе понижение цены на продукцию ведет к массовому банкротству мелких товаропроизводителей. Естественно, в целом на эластичность предложения влияет вся совокупность факторов, определяющих предложение. Их связь с эластичностью предложения можно рассматривать как по отдельности, так и в совокупности, но поведение кривой эластичности предложения подчиняется одним и тем же закономерностям, независимо от анализируемого фактора.

Исследуя проблемы эластичности, мы не можем забывать фактор времени, так как он является одним из важнейших моментов, определяющих спрос и предложение. Вспомним, что анализ спроса и предложения вне фактора времени бессмыслен вообще. В отношении эластичности фактор времени говорит о том, что спросу и предложению необходим определенный промежуток времени, чтобы приспособиться к изменившемуся уровню цен (см. рис. 12). Сказанное особенно касается предложения, так как его изменения или реакция связаны с изменениями масштабов производства — производственных возможностей. Следовательно, анализ рыночного равновесия, реакции рынка на изменение цены не будет полным без анализа колебаний спроса и предложения с учетом фактора времени, который экономисты рассматривают в трех периодах: *мгновенном, краткосрочном и долгосрочном.*

Допустим, что в мгновенном периоде резко повышается спрос. Так как предложение не может в эти же сроки отреагировать на повышение спроса, на рынке произойдет резкое повышение цены — с P_1 до P_2 (рис. 18, *а*). Предложение будет характеризоваться вертикальной линией, показывающей его абсолютную неэластичность.

В краткосрочном периоде предприятия все же сумеют отреагировать на повышение спроса благодаря изменению своих переменных факторов производства (переменных издержек) и увеличат предложение. Но пока еще нет достаточного времени, чтобы на повышение предложения подключить постоянные факторы производства, тем более для того, чтобы другие предприятия переключились на производство товара повышенного спроса. Совершенно очевидно, что предложение увеличится до A_3, а кривая его наклонится вправо и примет более или менее знакомый вид. Цена **P** опустится от P_2 и установится на уровне P_3, (см. рис. 18, *б*). Эластичность предложения выросла.

В долгосрочном периоде предложение полностью отреагировало на повышение спроса за счет подключения в производство постоянных факторов производства и переключения какой-то части других предприятий на производство товара повышенного спроса. Здесь уже производство

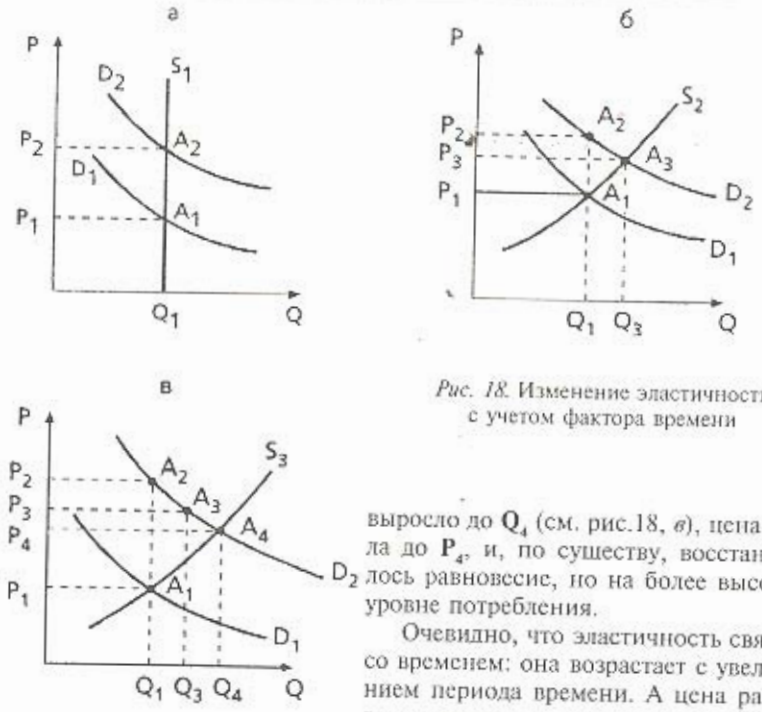


Рис. 18. Изменение эластичности с учетом фактора времени

выросло до Q_4 (см. рис.18, *в*), цена упала до P_4, и, по существу, восстановилось равновесие, но на более высоком уровне потребления.

Очевидно, что эластичность связана со временем: она возрастает с увеличением периода времени. А цена равновесия, самая высокая в мгновенном периоде — P_2, уменьшается в краткосрочном периоде — P_3 и становится самой низкой в долгосрочном периоде — P_4, следовательно, эластичность есть величина, обратная цене равновесия. С повышением эластичности (с учетом фактора времени) цена равновесия падает.

В анализе эластичности спроса по его факторам необходимо выделить такой неожиданный фактор, как изменение цены другого товара. Да, изменение цены другого товара может достаточно сильно повлиять на спрос на данный товар. Выше приводился пример изменения спроса на свинину из-за подорожания животных и растительных жиров. В этом случае возникает так называемая *перекрестная эластичность*, коэффициент которой определяется следующим образом:

$$Ec = \frac{Q_1^A - Q_0^A}{Q_1^A + Q_0^A} : \frac{P_1^Б - P_0^Б}{P_1^Б + P_0^Б},$$

где **с** — индекс перекрестной эластичности. Таким образом, перекрестная эластичность представляет собой отношение величины изменения спроса одного товара в процентах (товар Q_A) к изменению цены другого товара (цена товара P_B) тоже в процентах.

Эластичность помогает производителю правильно, научно обоснованно выбирать тактику и стратегию ценообразования на свой товар и гибко лавировать в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры. Особенно эффективным становится применение показателей эластичности, когда производитель может выделить эластичность спроса на свой товар из эластичности вообще спроса на данный товар. Например, на рынке Иванов, Петров, Сидоров и Михайлов торгуют картофелем. Общий коэффициент эластичности спроса по цене равен 2. А каким будет этот коэффициент, если снизит цену только Иванов? Если Иванов подсчитает это — его поведение на рынке будет более продуманным, а следовательно, положение более стабильным.

§ 4. Достоинства и недостатки рыночной системы

В данной и предыдущих главах (см. гл. IV, V) описан механизм идеально действующей рыночной системы. Однако она не так совершенна, более того, у нее есть и свои недостатки, притом весьма серьезные. И все же прежде следует отметить достоинства рынка:

1. Эффективное распределение ресурсов на производство необходимых обществу товаров.

2. Возможность его успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации. Достаточно иметь данные о цене на продукт и об издержках его производства.

3. Гибкость и высокая степень приспособляемости к изменяющимся условиям. Так, рынок ответил разработкой альтернативных энергоносителей, внедрением ресурсосберегающих технологий, когда в 1970-е годы цены на нефть выросли в 4–6 раз.

4. Оптимальное использование результатов НТП. Стремясь получить максимально высокую прибыль, товаропроизводители идут на риск, вводят новейшие технологии, разрабатывают новые товары.

5. Свобода выбора и действий потребителей и предпринимателей. Они независимы в принятии своих решений, заключении сделок и т. д.

6. Способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, более быстрое достижение рыночного равновесия.

7. Стремление расширять ассортимент продукции, повышать ее качество, снижать издержки и тем самым поддерживать конкурентоспособность своей продукции и т. д.

Однако рынок:

1) не способствует сохранению невоспроизводимых ресурсов;

2) не имеет экономического механизма защиты окружающей среды. Только законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в экологически чистые производства;

3) не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например, рыбных богатств океана;

4) игнорирует иногда потенциально отрицательные, порой разрушительные последствия принимаемых решений, если эти решения приносят предпринимателю доход;

5) не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования, общественных благ (дороги, дамбы, общественный транспорт, образование и т. д.);

6) подвержен нестабильному развитию с присущими ему рецессионными и инфляционными процессами.

За решение всех этих вопросов берется государство. В то же время рыночная система промышленно развитых стран характеризуется насыщенностью товарами массового производства и строгой направленностью на удовлетворение потребностей определенных групп покупателей. Ей присуще, с одной стороны, гибкое и адаптивное производство, способное отвечать самым сложным запросам потребителей. С другой стороны, меняются целевые функции фирм. Хотя прибыль остается главной целью фирм, они для поддержания конкурентноспособности заинтересованы в расширении рынка, модификации товара, повышении качества и снижении затрат. Меняются и формы предпринимательской деятельности. Все большую роль начинает играть мелкий бизнес.

Более того, конкуренция сегодня становится регулируемой, что связано с углублением общественного разделения труда и информационной революцией. К тому же государство достаточно жестко ее ограничивает, отсекая наиболее жестокие ее формы.

В современной рыночной экономике идет становление новых трудовых отношений, предполагающих участие наемных рабочих в управлении и в собственности фирм. Такова краткая характеристика современной рыночной системы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Как вы поняли содержание рынка и рыночной системы? Назовите инструментарий рынка и коротко охарактеризуйте его основные части.
2. Могут ли кривые спроса и предложения быть в форме прямых линий? Подумайте над тем, от чего зависит «кривизна кривых»?
3. Не глядя в учебник или конспект, покажите смещение кривых спроса и предложения вправо – влево и охарактеризуйте факторы этого смещения. Какое конкретное или прикладное значение имеет знание поведения данных кривых?
4. Докажите, что вы правильно поняли содержание рыночного равновесия, равновесного производства и равновесной цены. Что значит: спрос и предложение уравновешиваются – они равны между собой или это «уравновешивание» имеет какой-то другой смысл? Отобразите ваши рассуждения на графике.
5. Охарактеризуйте рыночное равновесие для современной России по графику на рис.15. Есть ли или должно ли быть пересечение кривых спроса и предложения на нем? *Да* или *нет?* – объясните, почему.
6. От чего зависит крутизна падения кривых спроса и предложения? Докажите на примерах, что вы поняли содержание эластичности. Какое значение имеет знание эластичности товара на рынке?

Глава VII
ВИДЫ РЫНКОВ

Биржи являются «совокупностью всего хорошего и всего ложного, пробным камнем всех осторожных и могилой всех чересчур смелых, кладезем полезных вещей и очагом зла».

Дж. де ла Вега

Мы попытались определить основные конструкции рынка. Они подсказывают, что на рынке главным действующим лицом является хозяйствующий субъект, который экономические решения принимает лично, на свой страх и риск, преследует свой, сугубо личный, интерес. Однако конкуренция, господствующая на рынке, соединяет «невидимой рукой» через механизм ценообразования личный интерес производителя с общественным. Это значит, что производитель, в какой бы сфере он ни был занят, не сможет достичь своей личной цели, проигнорировав общественную. Не производя необходимые обществу товары и услуги, он не сможет получить прибыль. С учетом сказанного очевидно, что свобода предпринимательства в этом аспекте достаточно условна. Наиболее четко эту идею выражает формула успеха любого предпринимателя в любом деле, в любой отрасли: «Найди потребность и удовлетвори ее». Только такой путь гарантирует личный успех.

Выше мы изложили рыночный механизм в идеале, достаточно абстрактно, не касаясь характеристики его в какой-либо стране. Естественно, в каждой стране рынок несет на себе «родимые пятна» ее истории, ее национальные особенности. И дальше мы будем анализировать рынок нейтральный, безотносительно к какой-то стране, но более конкретные его аспекты. Рынок конкурентный, предполагающий существование множества форм собственности (частной, кооперативной, коллективной, акционерной, государственной, общенародной), каждая из которых занимает свою нишу в экономике, имеет своих субъектов и развивается, трансформируется (иногда одна форма в другую), которые, в общем, взаимодействуют и сосуществуют (рис. 19).

При этих условиях основным фактором успешного функционирования рыночной системы становится развитая рыночная структура. Она состоит из трех элементов: рынка товаров и услуг, рынка факторов производства и финансового рынка.

1. Рынок товаров и услуг. Исторически первоначально возник именно он. Описывая товарное хозяйство и рыночную систему, мы тем самым описывали историю и механизм функционирования рынка товаров и услуг. Можно лишь дополнительно указать на организацию самого этого рынка и конкретные его формы. Это товарные биржи, множество дру-

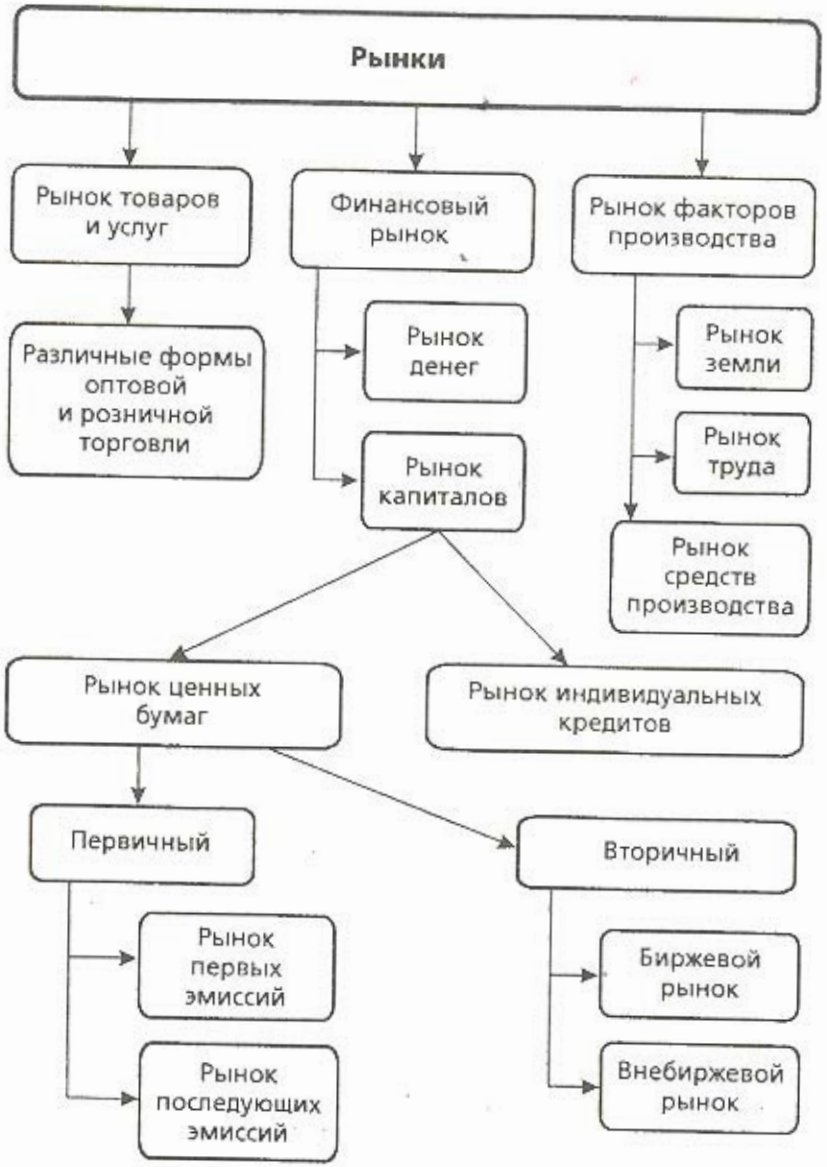


Рис. 19. Рыночная структура

гих форм оптовой и розничной торговли, маркетинга и маркетинговых организаций и т. д. Исторически, развиваясь и совершенствуясь по мере созревания объективных экономических условий, от рынка товаров и услуг отделялись рынки факторов производства. Это делало рынки целесообразнее и рациональнее, более специализированными, следовательно, более совершенными.

2. Рынок факторов производства. Объектами купли-продажи на этом рынке являются земля, рабочая сила и средства производства (капитал). Соответственно, можно различать и сегменты этого рынка — рынок земли, рынок труда, рынок капиталов.

На рынке земли огромную роль играет географический фактор и ограниченность самих земель, как никакого другого ресурса. В силу этого в каждой стране в зависимости от ее нахождения на планете, территории и других факторов рынок земли носит сугубо специфический характер. Он глубоко национален, исторически традиционен. Более подробно с этим видом рынка мы познакомимся в гл. XVII «Распределение доходов». Дело в том, что под землей понимается не только земля как таковая, но и те дополнительные — очень существенные — товары и услуги, которые она дает: урожай, сырье, материалы, полезные ископаемые и т. д.

Рынок рабочей силы организуется в форме биржи труда, где непосредственно формируется сложная инфраструктура, позволяющая сводить вместе работодателей и наемных рабочих, продающих свою рабочую силу.

Биржа труда представляет собой целый научно-исследовательский комплекс, занимающийся регистрацией безработицы и свободных рабочих мест на предприятиях. Имея полную информацию по этим аспектам, биржа направляет на предприятия соответствующую им по профилю и квалификации рабочую силу, занимается ее переподготовкой и переквалификацией. Биржа держит тесную связь с профсоюзами и предпринимателями и получает от них мощную поддержку. Хотя биржа труда в какой-то степени и ограничивает свободу товаропроизводителей нанимать рабочую силу по своему усмотрению, но она же и освобождает их от огромных издержек на содержание большого аппарата по найму, подготовке и переподготовке рабочей силы. Уже поэтому предприниматели материально поддерживают биржу труда: до 90% рабочей силы нанимается исключительно по ее направлениям. С другой стороны, биржа труда опирается на мощную поддержку государства, так как она не может быть прибыльной организацией и даже не ставит себе такую цель, выполняя работу огромной социальной значимости. Именно биржа труда определяет статус безработного, выдает пособия и занимается другими формами социальной помощи.

На рынке капитала занимаются организацией купли-продажи средств производства, зданий, сооружений, станков, оборудования. Он отличается двумя особенностями.

Первая заключается в том, что спрос на капитальные средства покупатели всегда связывают с той прибылью, которую им могли бы принести ценные бумаги. Покупатель всегда решает вопрос, что ему выгоднее: вложить деньги в средства производства и получить определенную норму предпринимательской прибыли или купить ценные бумаги и получать потом доход в форме определенного процента. Следовательно, движение процента (финансовый рынок) и спрос на средства производства достаточно тесно связаны. Если норма ссудного процента падает, то спрос на средства производства растет, растет соответственно и цена на них. Взаимосвязь этих двух видов рынка проявляется и в том, что спрос на средства производства и их цена определяют размеры инвестиций в производство, но сами инвестиции непосредственно извлекаются из рынка финансов, где формируется норма (ставка) процента. В силу этой особенности рынок средств производства отличается от всех остальных его видов наибольшей нестабильностью и непредсказуемостью.

Другой особенностью рынка средств производства является его высокая неоднородность и исключительное разнообразие товаров. На рынке товаров и услуг разнообразие еще больше, но здесь каждый товар (или группа товаров) имеет свой рынок, что отсекает его от остальной массы, позволяя учитывать все его специфические особенности. Рынок же средств производства такими возможностями не располагает.

Важная часть рынка средств производства — рынок подержанного оборудования. Именно в этом секторе определяется степень износа оборудования, а следовательно, норма амортизации. Последняя же в свою очередь, определяет сроки обновления средств производства и, таким образом, имеет прямое отношение к регулированию всего рынка средств производства.

3. Финансовый рынок — это рынок, где покупаются и продаются финансовые средства: деньги, облигации, акции, векселя и другие ценные бумаги. На этом рынке формируются ссудный процент, курс валют и ценных бумаг. Хотя мы и рассматриваем финансовый рынок третьим по счету, в настоящее время он — важнейший после рынков товаров, более того, в современной рыночной инфраструктуре становится определяющей формой рынка. Не существует вида хозяйственной деятельности, который бы не взвешивался на финансовых весах, не был бы опосредован финансами и не проходил бы через финансовый рынок. В то же время он является наиболее чутким барометром рыночного благополучия, реагирует на любые изменения и в производстве товаров и услуг, и на рынке средств производства.

Главное орудие финансового рынка — ссудный процент, превратившийся в универсальный критерий эффективности вложения капитала в какую бы то ни было отрасль производства. Суть ссудного процента с этой точки зрения заключается в том, что он указывает минимальный

уровень отдачи, эффективности капитальных вложений. Он является как бы пробным камнем или точкой определения прибыльности бизнеса. Если ожидаемая прибыль от капитальных вложений будет ниже ссудного процента, то предпочтительней деньги вложить в банк — вот о чем говорит ссудный процент.

С другой стороны, финансовый рынок является и самым совершенным рынком. Прежде всего потому, что обеспечивает практически единую ставку ссудного процента не только в каждой отдельной стране, но и на международном уровне. Кроме того, он отличается многочисленностью субъектов, действующих на нем. По существу, это — все субъекты экономических отношений. В то же время объекты купли-продажи здесь характеризуются однородностью товаров: деньги, акции, облигации и тому подобное, что облегчает функционирование самого рынка, увеличивает его предсказуемость. На финансовом рынке существуют развитая информационная структура и сеть банков, широкий рынок заемных средств, и тем самым обеспечивается главное условие существования конкурентного рынка в целом — свободный «вход» и свободный «выход» из него. Очевидно, что финансовый рынок является ключевым элементом в рыночной системе. Без развитого финансового рынка рыночная система вообще не может считаться полноценной. В этом нетрудно убедиться, проанализировав состояние российского финансового рынка и в целом рыночной системы в России. Они практически находятся в зачаточном состоянии, особенно финансовый рынок. Нет единой банковской системы на твердой законодательной основе, нет единого ссудного процента в масштабах страны. Тем не менее финансовый рынок, даже в этом состоянии, является орудием совершенствования рыночной системы, своеобразным двигателем экономики страны к этой системе.

Вряд ли нужно доказывать, что все три вида рынка тесно взаимосвязаны. Макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда на каждом из рассмотренных рынков достигается равновесная точка: на рынке товаров — равновесный уровень производства и цен; на рынке факторов производства — равновесие использованных факторов производства и издержек на них; на финансовом рынке — равновесный уровень ссудного процента.

Однако на этом характеристика рыночной инфраструктуры не заканчивается. Ее можно и нужно рассматривать еще по нескольким направлениям: 1) по объектам рынка — рынок потребительских товаров, рынок услуг, рынок средств производства, рынок сырья и материалов, рынок ноу-хау и т. д.; 2) по степени ограничения и развития конкуренции — чистый, свободный, смешанный, монопольный, олигопольный и т. д.; 3) по характеру продаж — оптовый, розничный; 4) по отраслям производства — рынок стали, зерна, тканей и т. д.; 5) по географическому признаку — местный, национальный, мировой.

Названные аспекты характеристики рынка свидетельствуют о неисчерпаемости самой рыночной системы России, где финансовый рынок находится в процессе становления, тем не менее.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Как вы поняли содержание рынка и рыночной системы? Назовите инструментарий рынка и коротко охарактеризуйте его основные части.
2. Могут ли кривые спроса и предложения быть в форме прямых линий? Подумайте над тем, от чего зависит «кривизна кривых»?
3. Не глядя в учебник или конспект, покажите смещение кривых спроса и предложения вправо – влево и охарактеризуйте факторы этого смещения. Какое конкретное или прикладное значение имеет знание поведения данных кривых?
4. Докажите, что вы правильно поняли содержание рыночного равновесия, равновесного производства и равновесной цены. Что значит: спрос и предложение уравновешиваются – они равны между собой или это «уравновешивание» имеет какой-то другой смысл? Отобразите ваши рассуждения на графике.
5. Охарактеризуйте рыночное равновесие для современной России по графику на рис.15. Есть ли или должно ли быть пересечение кривых спроса и предложения на нем? *Да* или *нет?* – объясните, почему.
6. От чего зависит крутизна падения кривых спроса и предложения? Докажите на примерах, что вы поняли содержание эластичности. Какое значение имеет знание эластичности товара на рынке?

Глава VIII
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Существование цен является конкретным фактом, управляющим рынком и определяющим действия тех, кто производит на рынке те или иные операции.

А. Пезенти

§ 1. Механизм ценообразования

Напомню, что цена — важнейшая категория рынка, его главное орудие. Категория рынка связана с категорией цены столь тесно, что мы имеем полное основание сказать: цены управляют рынком (см. более подробно гл. VI, § 1).

Цены являются, следовательно, одной из важнейших экономических категорий как на уровне общества, так и на уровне *предприятий и фирм и в особенности на уровне индивидуального потребления*. Цены представляют собой единый фундамент обмена — покупки и продажи на всех этапах и фазах общественного воспроизводства. Это очень тонкий и гибкий инструмент управления экономикой.

Что же из себя представляет цена?

С *точки зрения продавца*, цена представляет собой сумму денег, которую он хотел бы получить за товар, и в этом смысле цены на товары тяготеют к объективной экономической категории — издержкам производства. С *точки зрений покупателя*, цена выражает собой сумму денег, которую он вынужден отдавать за товар, представляющий для него определенную ценность, полезность, и в этом смысле цены тяготеют к субъективной экономической категории — полезности. Таким образом, смысл и содержание цены, ее величина тесно переплетаются с двумя глобальными ценообразующими факторами: стоимостью (себестоимостью) и полезностью. Следовательно, можно различить два подхода в методологии ценообразования: классической политической экономии — стоимостный, или затратный (издержки производства), и маржинализма — полезностный.

Первый подход — производственный, формируется как бы от лица производителей, по большому счету — от «предложения». Второй подход — потребительский, формируется со стороны покупателей, следовательно, здесь на цены действует фактор «спроса». Поскольку предложение и спрос формируются под влиянием противостоящих факто-

ров рынка, то и подходы к ценообразованию разные, но в целом объективные.

Производственный, или затратный, метод опирается на трудовую теорию стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). Согласно ей, цена определяется совокупностью затрат на производство товаров, или издержками производства. Более конкретно: издержки производства плюс определенная, чаще всего средняя, прибыль.

Однако подход к ценообразованию на основе трудовой теории стоимости испытывает значительные трудности в определении цены товаров и услуг, не имеющих трудового происхождения (например, цены земли, природных ресурсов в целом), являющихся простым и понятным всем естественным фактором. Трудности возникают и в определении цены товаров и услуг, которые хотя и являются продуктом труда, но возникли благодаря большей или меньшей доле творчества, таланта: музыка, ваяние, живопись, искусство в целом.

Полезностный подход к ценообразованию опирается в целом на маржинализм (см. более подробно гл. II, § 5). Этот подход исходит из субъективного, но вполне естественного желания потребителя извлечь максимум полезности из своих ограниченных ресурсов (бюджета). В контексте рассматриваемой темы потребитель может извлечь ее только при давлении своим ограниченным бюджетом на цены вниз, в противоположность производителю, который давит на цены вверх.

В конечном счете тайна рыночного механизма ценообразования сводится к вопросу о том, как именно потребители и производители принимают решения — покупать или не покупать товар или услугу, производить или не производить, сколько, в каком объеме производить и т. д.

Следовательно, стоимостным подходом определяется главный компонент цены — издержки производства, себестоимость, ниже которых цена опуститься не может, иначе производитель вынужден будет покинуть производство. Оценит покупатель впоследствии товар на уровне издержек производства или нет — здесь никакой роли уже не играет, так как из рынка исчезает сам товар или услуга. Таким образом, полезностный подход дополняет стоимостный, но только в промежутке: издержки производства — максимум прибыли. На стыке двух подходов как бы осуществляется притирка, борьба спроса и предложения в ходе конкуренции и между самими производителями, и между самими потребителями, и между потребителями и производителями. Так окончательно определяется и уточняется цена. Следовательно, полезностный подход, действуя в промежутке: точка безубыточности (издержки производства) — линия безубыточности — максимум прибыли, не затрагивает фундаментальных основ ценообразования, однако равновесная цена может быть установлена только во взаимодействии обеих систем ценообразования. Схематически это выглядит так, как показано на рис. 20.



Рис. 20. Структура цены, механизм ценообразования на рынке: **аб** — линия безубыточности

Обратите внимание! Стоимость товара **W**, по Марксу, равна издержкам производства (себестоимости) плюс прибавочная стоимость **m**: до штриховой линии. В результате конкурентной борьбы, столкновения или противостояния спроса и предложения цена **Р** колеблется вверх-вниз от стоимости. Величина же колебания цены **Р** зависит от субъективной оценки полезности данного товара потребителями.

Линия **аб** является границей, ниже которой цена опуститься не может. Очевидно, что в таком случае производители понесут чистые убытки. Поэтому эта линия и называется линией безубыточности. Анализ ценообразования с чисто полезностной точки зрения дан на рис. 27. Читатель увидит, что это тот же самый материал, с тем же смыслом, хотя стоимостный подход там и не упоминается.

§ 2. Виды и функции цен

Система цен весьма многообразна. Все зависит от ракурса, выбранного при анализе цен. Так, цены можно классифицировать по степени свободы их установления или, что то же самое, по степени их регулирования. В этом смысле выделяются следующие виды цен:

Свободные цены. Они выражают собой идею свободного рынка, свободы выбора и предпринимательства. Очевидно, что они есть результат свободной игры стихийных рыночных сил, колебания спроса и предложения, в целом рыночной конъюнктуры. В этой своей природе свободные цены не приемлют никакого вмешательства со стороны государства,

общественных организаций, крупных предприятий и т. д. Если хоть какое-то воздействие оказывается на цены со стороны кого бы то ни было, они перестают быть свободными.

Договорные цены. Это те же рыночные свободные цены, но в первой степени ограничения их свободы. Первой степенью ограничения я называю определенные условия ценообразования, выработанные самими субъектами рынка и утвержденные предварительно — до совершения обмена, а затем закрепленные в договоре, соглашении или контракте. В документе фиксируются заранее оговоренный уровень цен на данный продукт, возможные верхний и нижний пределы цены, возможность изменения всех оговоренных уровней цен в случае инфляции, а также возникновения форсмажорных обстоятельств. Конечно, соглашение о договорных ценах заключается на определенный срок, в течение которого обстоятельства и конъюнктура рынка принципиально не меняются, т. е. они более или менее стабильны.

Государственные, или регулируемые, цены. Очевидно из самого названия, что указанные цены регулируются государством. При этом регулированию подлежат цены на продукцию не только государственных предприятий, но и других субъектов рынка. Конкретнее, регулированию подлежат цены:

1) на продукцию предприятий-монополистов;

2) базовых ресурсов: топливно-энергетический комплекс, транспорт, связь, полезные ископаемые и т. д. Перечень ресурсов, цены на которые регулируются, строго специфичен для каждой страны и должен утверждаться законодательно;

3) имеющие большое социальное значение: потребительские товары первой необходимости общественный транспорт, квартплата и т. д.

Регулирование цен осуществляется посредством установления их верхних пределов, выше которых при любом спросе на товар устанавливать цены запрещено. Может быть оговорен диапазон допустимого отклонения в том или ином случае. Для отраслей и предприятий, производящих стандартный и повседневный продукт, регулирование осуществляется посредством установления уровня рентабельности — отношения получаемой прибыли к издержкам производства. Так, в США существуют следующие стандарты рентабельности: 30–35% в гражданских отраслях (легкая и перерабатывающая промышленность) и 50% — в отраслях ВПК (военно-промышленного комплекса). Однако надо иметь в виду, что формы регулирования весьма многообразны в национальном аспекте. Один и тот же рычаг регулирования реализуется по-разному в разных странах.

Фиксированные цены. Они устанавливаются государством или существующими органами ценообразования. Никто — ни производители, ни покупатели — не имеет права их нарушать. Такие цены обычно устанавливаются в плановом хозяйстве, однако они имеют место и в рыночной системе. Так, во Франции цены на энергоресурсы фиксированы. Очевидно, что фиксированные цены — антипод свободных цен, но для их установления обычно существуют объективные причины.

Если анализировать цены с точки зрения сферы хозяйственной деятельности, где они применяются, то можно выделить следующие их виды:

Оптовые цены — цены, по которым продукция реализуется промышленниками крупным торговым организациям — торговым капиталистам, а те, в свою очередь,— другим, более мелким оптовым организациям. Оптовая торговля есть торговля крупными партиями, размер которой определяется для каждого товара индивидуально. Обычно указывается «минимальная партия» в оптовой торговле. Цена такой партии и называется оптовой ценой. Как правило, она ниже розничной.

Розничные цены — это цены, по которым товары продаются индивидуальным покупателям. Естественно, розничная цена выше оптовой на величину издержек обращения предприятий розничной торговли.

Тарифы представляют собой цены на услуги, где учитывается время потребления, качество услуги и объем работы. Тарифы устанавливаются на такие виды услуг, как пользование телефоном, радио, телевидением, за коммунальные и бытовые услуги, почтовую связь и т. д. Тарифы относятся к ценам, которые регулируются государством.

§ 3. Другие виды цен

Мировые цены. Они устанавливаются, естественно, в международной торговле как результат, во-первых, международного разделения труда и международной специализации производства и, во-вторых, конкуренции отдельных предприятий и даже стран на мировом рынке. Механизм установления мировой цены достаточно сложен, поскольку в него включается такой непривычный для национальной экономики фактор ценообразования, как сравнительные и, особенно, абсолютные преимущества той или иной стороны международного обмена. Важно отметить, что мировые цены играют заметную роль в установлении цен на внутреннем рынке. Так, мощнейшим фактором инфляции в России стало стремление нашего правительства довести средний уровень цен — индекс внутренних цен — до мировых.

Неизменные, или сопоставимые, цены — это те цены, в которых как бы и не отражаются изменения конъюнктуры рынка, уровень инфляции и т. д. Указанные цены дают реальное изменение и уровня жизни, и объемов валового национального продукта. Чтобы нейтрализовать, скажем, искажения в нижеприведенных показателях, привносимые инфляцией, мы должны через индекс цен свести нынешние цены к тем, которые существовали, скажем, несколько лет назад. Например, в 1989 г. в СССР национальный доход составлял 640 млрд. р. В 1997 г. только в Российской Федерации производимый национальный доход превышал 400 трлн. р. Несоизмеримо больше. Но мы-то с вами точно знаем, что производство в России все эти годы падает. Если мы учтем уровень инф-

ляции, тысячекратно повысившей цены, то узнаем, что за годы реформирования экономики России промышленное производство упало на 60% — более чем вдвое.

Цены «пола» и «потолка». Такие цены на рынке устанавливаются при известном вмешательстве в свободное ценообразование. Например, при регулировании цен государством, органами ценообразования или крупнейшими монополиями на свою продукцию. Речь идет принципиально о том, что насильственно нарушается, сдвигается в ту или иную сторону равновесная цена. Именно тогда и возникает понятие цен «пола» и «потолка».

Если вы внимательно изучили материал гл. VI этого учебника, то вам ясно, почему цены «пола» и «потолка» понимаются в противоположном от их прямого содержания смысле. Имеется в виду, что цена «пола» это высокая цена, а цена «потолка» — низкая, хотя в обыденном сознании мы связываем потолок с высотой, а пол — это то, что находится внизу.

Суть дела заключается в том, что цена «пола» — это нижний предел цены. Ниже этого уровня цена снижаться не может, потому-то цены «пола» являются высокими. А цена «потолка» имеет такой же предел, только в сторону ее повышения. Поскольку устанавливается верхний предел цены, она оказывается ценой, устанавливаемой ниже равновесной, а следовательно, в целом она низкая. Вернемся к нашему примеру спроса на картофель (см. табл. 4). Равновесная цена на картофель устанавливается на уровне 4,5 р. за 1 кг. Спрос на картофель и его предложение при этом уравновешиваются и равны 750 т. Если органы ценообразования, выполняя определенные предвыборные обещания, установят цены на картофель на уровне 3 р. за 1 кг, то спрос на него повысится до 900 т, но в то же время, поскольку такая цена не устраивает производителей, они уменьшат предложение до 600 т (E_1 на рис. 21). Картофель стал, с одной стороны, более доступным — цена на него ниже, с другой — менее доступным, так как появляется его дефицит на 300 т. Это и есть результат цены «потолка» — дефицит.

Если же цену ограничить наверху — установить не ниже 6 р. за 1 кг картофеля, то читателю теперь легко понять, что спрос на него снизится до 600 т. Следовательно, хотя предложение картофеля и возрастет до 900 т, но опять же часть населения не сможет покупать его из-за высокой цены (цена «пола») — картофель станет недоступным для многих людей. И в том и в другом случае единственный выход — и из дефицита (цена «потолка»), и из перепроизводства (цена «пола») — установление равновесной цены через свободное ценообразование.

Обратите внимание! При цене на уровне 3 р. за 1 кг точка равновесия устанавливается на более низком уровне E_1, так как предложение снижается. Население способно купить 900 т — точка E_1', но на рынке такого количества картофеля нет. Разность $E_1'-E_1$ определяет размер дефицита.



Рис. 21. Цены «пола» и «потолка»

Аналогичные рассуждения для цены «пола» проведите сами, анализируя график, изображенный на рис. 21.

Функции цен. Цена несет в себе громадный объем информации о рынке. Первый вопрос, который задают, спрашивая о том или ином рынке,— каков на нем уровень цен. Цены информируют всех обо всем. Если цены, скажем, на косметику на рынке низкие, то очевидно, что потребителям они сообщают: покупайте здесь, на этом рынке, это выгодно. В то же время производителей они предупреждают: на рынок косметику поставлять уже нельзя — понесете убытки. По большому счету — сокращайте производство. И наоборот, высокие цены сообщают производителям, что производство это выгодно и следует его увеличить, и т. д. Такая информация помогает достаточно быстро устанавливать на рынке равновесную цену. Значит, важнейшая функция цен — *давать информацию о состоянии рынка.*

Вторая функция цен — *учетная.* Она заключается в выражении материально-вещественного богатства — станков, машин, оборудования, продукции — в деньгах. Если, к примеру, активы (капитал) завода «Электросигнал» характеризовать наличием стольких-то корпусов, цехов с их технической начинкой, то это мало что скажет несведущему человеку. Но если сказать, что эти активы составляют в денежном выражении, допустим, 500 млн р., то легче представить размеры и возможности предприятия. Но самое главное заключается в том, что теперь можно следить за развитием завода: активы выросли в текущем году на 20%, амортизация составила 18%, объем производства упал (вырос) на 20%. Это стало возможно благодаря существованию цены. Именно цены помогают нам учитывать, измерять и соизмерять наши издержки и доходы, необходимые инвестиции, сравнивать преимущества и т. д.

Ценообразование в тех или иных конкретных рыночных условиях более подробно будет рассмотрено в гл. XIV «Фирма в конкурентной среде».

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Каково значение ценообразования в хозяйственной деятельности?
2. Какие подходы к ценообразованию вы усвоили в данной главе?
3. Почему нельзя остановиться и защищать только один из изученных методов ценообразования?
4. Каково главное условие свободного ценообразования?
5. Докажите друг другу, что вы поняли, в чем согласуются между собой стоимостной и полезностный подходы на рис.20. Почему в одном месте линия **аб** называется границей издержек производства, а в другом – точкой безубыточности?
6. Перечислите виды цен, объясните, чем они отличаются друг от друга. Какие виды цен вы еще знаете?
7. Почему важнейшей функцией цен считается несение информации субъектам хозяйственной деятельности?
8. Как, каким образом цена может распределять и перераспределять доход страны?

Глава IX
ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Лучше меньший общественный пирог, справедливо поделенный среди населения, скажут многие блюстители этических норм, чем больший, но целиком отданный толстосумам, кичащимся своим богатством. К чему гоняться за этой «потаскухой — богиней успеха», если цена всех усилий — разорение окружающей среды и, в конце концов, осознание невозможности достичь счастья и безмятежного спокойствия.

П. Самуэльсон

§ 1. Понятие общественного благосостояния. Оптимум Парето

Вопросы справедливого распределения доходов, с чем особенно связывалось понятие общественного благосостояния, стали предметом экономической теории только при А. Смите. Ему же принадлежит очень жесткая, но мудрая мысль — с точки зрения менее благополучной в экономическом отношении части населения: «Экономика не должна быть справедливой, экономика должна быть эффективной и через эффективность творить справедливость».

После А. Смита и практически до XX в. благосостояние в экономической теории рассматривалось как сумма поддающихся измерению полезностей или благ для всех членов общества. Следовательно, оптимальным считалось такое распределение ресурсов, которое давало большее в итоге арифметическое значение.

Одно время господствовала и такая точка зрения, согласно которой общественное благосостояние представляет собой простую арифметическую сумму благосостояния отдельных людей (Дж. Бентам). *И первое, и второе определения благосостояния методологически исходят из идеи уравнительного распределения материальных благ.*

Выдающийся вклад в теорию общественного благосостояния внес итальянский экономист Вильфредо Парето (1848–1923). Он считал уровень общественного благосостояния оптимальным, *если было невозможно улучшить чье-либо благосостояние в процессе производства товаров и услуг, их распределения и обмена без нанесения ущерба благосостоянию какого-либо другого индивида.* Именно это его положение и вошло в экономическую науку под названием «оптимум Парето». Своим оптимумом

Парето поставил очень жесткие границы определению благосостояния: *нельзя считать нормальным явлением в обществе положение, когда один обогащается при обнищании других.*

Оптимум Парето используется и в определении экономической эффективности в масштабах всего народного хозяйства. «Экономическая эффективность хозяйственной системы — это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние в экономике называется Парето-эффективностью»[1].

Еще короче Парето-эффективность сформулирована у Э. Долана и Д. Линдсея: «Если существует способ улучшить Ваше положение, не нанося никому ущерба, то проходить мимо такой возможности бессмысленно (неэффективно)»[2].

Тем не менее оптимум Парето страдает определенной ограниченностью. Дело в том, что не всегда те, чье положение ухудшилось, являются проигравшими, а если и проиграли, то не обязательно по вине выигравших. Поэтому связывать напрямую первых и вторых нельзя никоим образом. И все же оптимум Парето, положенный в основу измерения общественного благосостояния, объективен, так как не опускается до уровня межличностных сравнений, а «работает» на уровне обобщенных показателей, на уровне всего общества.

Выход из названной противоречивой ситуации был найден другим итальянским экономистом, Э. Бароне, считавшим, что изменение, которое дает выгоду одним людям, но наносит ущерб другим, может быть сочтено приростом общественного благосостояния в том случае, если выигравшие могут компенсировать ущерб проигравшим так, что последние добровольно примут это изменение; после того, как сделаны компенсационные платежи, выигравшим становится лучше, а проигравшим не становится хуже[3]. Так возникает идея компенсационных платежей, которая становится одной из мощнейших опорных точек социальной политики государства.

Из вышесказанного вытекает, что то экономическое неравенство, которое возникает в процессе производства, общество может — нет, не преодолеть, а снивелировать, уменьшить с точки зрения определения общественного благосостояния только в процессе распределения и, особенно, перераспределения материальных благ и услуг. Однако и здесь удовлетворить всех вряд ли возможно, но вполне может быть, что и не нужно. Не нужно, так как на известной ступени развития социальной защиты возникает дестимулирующий эффект социальной поддержки,

[1] *Курс* экономической теории. Под ред. М. И. Чепурина, Е. А. Киселевой.— Киров АСА, 1999.— С 56.

[2] *Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е.* Рынок: Микроэкономическая модель.— СПб.: Автокомп, 1992.

[3] См.: *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе.— М.: Дело, 1994.— С. 543.

демотивация труда и усилий индивида. В свете сказанного теперь будут более понятны три предпосылки оптимума Парето:

1. Каждый человек лучше всех способен оценить свое собственное благосостояние.

2. Общественное благосостояние определяется только в единицах благосостояния отдельных людей.

3. Благосостояние отдельных людей не сопоставимо из-за разности в субъективных оценках полезностей людьми.

Следовательно, невозможно подобрать какой-то критерий благосостояния, который бы удовлетворил всех на уровне отдельных лиц. Всегда найдутся недовольные при самых высоких уровнях доходов и справедливом распределении и перераспределении. Поэтому такие критерии определяются только на уровне общества и с точки зрения общества.

Окончательное оформление в единую и целостную теорию, структурно законченную и достаточно стройную, теория общественного благосостояния нашла в работах А. Пигу[1]. Современную теорию общественного благосостояния невозможно представить без В. Парето и А. Пигу.

§ 2. Что и как определяет уровень общественного благосостояния? Уровень благосостояния в России

Уровень общественного благосостояния (уровень жизни) представляет собой степень обеспеченности людей материальными благами, услугами и соответствующими условиями жизни, необходимыми для их комфортного и безопасного существования.

Огромное значение для общественного благосостояния имеют объемы производства валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода (НД), исчисляемые на душу населения. При этом надо иметь в виду, что уровень общественного благосостояния — не только экономическая, но и историческая категория. Каждый этап в развитии национальной экономики отражается на положении страны в мировом хозяйстве и на благосостоянии ее населения.

Так, по производству ВВП долгое время СССР занимал второе место в мире, а по производству некоторых основных видов продукции даже выходил на первое место. Россия еще в 1992 г. занимала по производству ВВП на душу населения восьмое место и шла сразу за странами Большой семерки, т. е. входила в число развитых стран.

По стандартам ООН, водоразделом между развитыми и развивающимися странами является производство ВВП на душу населения в объеме 5 тыс. долларов (Россия в 1991 г.— 5250). В настоящее время показатели России в 2–2,5 раза ниже, но никто и не пытается отнести ее к

[1] *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. В 2 т.— М.: Прогресс, 1985.

развивающимся странам, так как ее экономический потенциал огромен. Выход из кризиса для России — всего лишь вопрос времени.

Интересным показателем общественного благосостояния является соотношение между производством материальных благ и сферой услуг при прочих равных условиях: чем выше удельный вес сферы услуг в общем объеме ВВП, тем выше общественное благосостояние. Например, в России накануне экономической реформы в сфере услуг было занято 16% самодеятельного населения, а в США — 42%. Кроме того, уровень развития сферы услуг определяется и по таким показателям, как число больничных коек на 1000 человек населения, число врачей на 10 тыс. человек и т. д.

Однако для определения уровня жизни населения существует ряд значительно более конкретных международных показателей:

1. *Потребление основных продуктов на душу населения.*
2. *То же самое — на одну семью.*
3. *Структура потребления.* Имеется в виду количественное соотношение в потреблении мяса, молока, масла, хлеба, картофеля, растительных жиров, рыбы, овощей, фруктов и т. д. Ведь структура потребления определяет его качество, а оно — один из принципиальных показателей уровня жизни. Например, можно потреблять 100 кг мяса в год на 1 человека или те же 100 кг, но в следующих пропорциях: 50 кг мяса и 50 кг колбасных изделий. Второй вид представляет собой значительно более высокое качество потребления. Иной пример: необходимые 3500 кал в день можно получить за счет потребления куска грудинки с зеленым горошком, порции творога с изюмом, фруктов, овощей и 2–3 чашек чая или кофе. Но можно и за счет хлеба с салом, борща и жареного картофеля. Безусловно, качество жизни во втором случае значительно ниже.
4. *Потребительская корзина* — это расчетный набор, ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров и платных услуг, характеризующий типичный уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи. Такой набор используется для расчета потребительского бюджета или прожиточного минимума исходя из стоимости потребительской корзины в действующих ценах. Потребительская корзина служит также базой сравнения расчетных и реальных уровней потребления. Например, потребительская корзина современного россиянина включает 25 наименований, а американца — более 50. Конечно, очень интересно, что и в каких объемах включает в себя потребительская корзина. Но гораздо важнее, сколько она стоит. Именно эта сторона потребительской корзины является показателем уровня жизни, или благосостояния. Ведь потребительская корзина должна обеспечивать структуру потребления, наиболее благоприятную для индивида в данных природно-климатических условиях. И в этом смысле, конечно, 25 видов продуктов, входящих в нее в условиях России, вряд ли отвечают этому требованию. А стоимость ее на 1 декабря 2000 г. была более 1200 р., что делает ее недоступной почти для 80% населения России.

5. Следующий показатель уровня благосостояния общества — *минимальный уровень потребления.* Этот показатель определяет так называемую *черту бедности*, или прожиточный минимум. Он представляет *собой набор необходимых человеку жизненных средств или благ, позволяющих ему поддерживать жизнедеятельность на уровне выживания.* Как только индивид переходит в своем потреблении минимальный уровень, он оказывается за чертой бедности. Это значит, что ему уже необходима срочная помощь государства, которое должно включить все рычаги социальной политики (помощь, «Армия спасения», трансферты всех видов, а также благотворительность).

Черта бедности, собственно, как и все остальные показатели уровня благосостояния, исторически трансформируется, поднимается-опускается, в зависимости от экономического и социального развития данного общества. Кроме того, она (они) различается, безусловно, и для разных стран. И когда говорят, например, что за чертой бедности в США находится более 30 млн. человек, а в России — более 60 млн. человек, это вовсе не значит, что у нас уровень жизни всего лишь в два раза ниже. Речь идет о том, что уровни жизни национально специфичны, поэтому нельзя их соизмерять в разных странах без соответствующих поправочных коэффициентов.

6. Уровень благосостояния общества достаточно точно, в совокупности, характеризуется показателем *качества жизни*, который включает в себя следующие элементы:

1) условия труда и его безопасность;
2) состояние среды обитания, или экологическая безопасность;
3) наличие свободного времени и возможность его рационального использования;
4) культурный уровень населения;
5) состояние и уровень физической культуры;
6) степень обеспечения безопасности граждан и их имущества (собственности) и т. д.

Весьма интересны исчисляемые по методике ООН показатели (индексы) общественного развития страны, являющиеся интегральными, обобщающими такие характеристики общественного благосостояния, как: образовательный уровень населения, продолжительность жизни, продолжительность рабочей недели, ежегодных отпусков.

В статистике используется для определения уровня благосостояния и так называемый децильный анализ. Население разбивается на 10 слоев — групп по уровню доходов, и анализируется, какая доля совокупного дохода приходится на самых богатых — верхние 10% населения, и сколько его приходится на самых бедных — нижние 10%. Эти данные сравниваются, и определяется величина перепада между ними.

В США, Англии, Франции, Германии этот перепад составляет 7–9 раз. На Западе 9-кратный перепад доходов между самыми богатыми и самыми бедными считается предельным. Как только страна приближается к этим показателям, срабатывают сразу все виды социальной за-

щиты, вся система государственного регулирования в аспекте социальной политики.

В России верхние 10% населения были богаче нижних 10% в 7 раз в 1989 г., 10 раз — в 1991, 16 раз — в 1993, 20 раз — в 1994, а в 1995 г., по разным источникам, перепад составил 26-кратную величину (результаты исследования, проведенного учеными Томского университета). В 1998 г. он достиг 30-кратной величины, но уже с апреля 1999 г. наметился процесс уменьшения перепада между бедными и богатыми.

Интересным показателем общественного благосостояния может служить «усиление социальной ориентации производства», что проявляется в различных формах гуманизации труда, в изменении статуса трудящихся на предприятии, активизации их участия в акционерном капитале и управлении. Рост социальной ориентации производства проявляется и в тенденции размывания классовых различий, смягчении социальной дифференциации, движении к социальному партнерству, что в целом выражается в перераспределении доходов в пользу наиболее уязвимых групп населения и, что особенно важно, на фоне общего повышения уровня доходов. Так, в 1960–1990 гг. реальные доходы на душу населения возросли в развитых странах Запада и Японии в 1,5–2 раза. При этом если в 1960 г. на долю заработной платы в общей сумме доходов приходилось в среднем 40%, то в 1990 г.— уже не менее 60%, а перепад между самыми богатыми 10% населения и 10% самых бедных постепенно сводится к 6–7-кратной величине.

Социальная переориентация экономики неразрывно связана с упрочением «социально-трансфертной» роли государства. В настоящее время в развитых странах на социальные нужды государством тратится в целом 20–30% ВНП. В США в 1988 г. расходы на общественные услуги (образование, здравоохранение, жилищное строительство) составляли 6% ВНП, социальные трансферты — 11,9%. В Японии в 1990 г. эти показатели были соответственно 10,8 и 7,8%, в Германии — 10,9 и 18,5%, в Англии — 12,2 и 13,4% ВНП.

В России социальная направленность экономики развивалась в последние пять лет крайне противоречиво. Законодательно, институционально она постоянно не только декларируется, но и растет, а реально наблюдается постоянное ее падение.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Необходимо ли вообще рассматривать в рыночной системе, где «каждый сам по себе», «преследует свой собственный интерес», такое понятие как общественное благосостояние? Ваша точка зрения?
2. Докажите друг другу, что вы поняли смысл оптимума Парето.
3. Проанализируйте слова А. Смита: «Экономика не должна быть справедливой...» Вы согласны с ним? Нет? Что хотел сказать А. Смит?
4. Кто и как должен платить компенсации проигравшим? И должны ли платить? Ваша точка зрения?
5. Охарактеризуйте три предпосылки (ценностные суждения) оптимума Парето? Поняли ли вы их?

6. Охарактеризуйте показатели уровня благосостояния.
7. По всем показателям уровня благосостояния попробуйте привести свои примеры.
8. Если бы это зависело только от вашего желания, как бы вы сформировали «потребительскую корзину»? Исходите не из вашей молодости и ваших в этом смысле потребностей. Постарайтесь быть объективным. Из чего бы вы исходили?
9. На каком уровне вы бы провели черту бедности в России и почему? Каким должен быть критерий бедности вообще на ваш взгляд?
10. Очень важно! Расшифруйте более подробно показатели качества жизни по пунктам. Проиллюстрируйте эти показатели конкретным материалом России, вашего региона.
11. Вы прочитали результаты децильного анализа для России. Есть ли такие данные по вашему региону? Каковы они?

Глава X

НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

История общества — результат деятельности людей. Человеческая деятельность — это специфическая, социальная форма активности, в результате которой не только осваивается окружающий мир, но и преобразуется, развивается внутренняя природа человека — создателя материальных и духовных благ. В ходе этой деятельности происходит накопление и передача опыта как непосредственно, так и опосредованно, через определенные человеческие способности, овеществленную силу знаний.

В. В. Радаев

§ 1. Понятие человеческого капитала

Человек — главная производительная сила общества. С этим тезисом марксизма согласны абсолютно все экономисты: марксисты и монетаристы, неоклассики и институционалисты. Именно человек оживляет вещественные факторы производства: капитал и землю. Именно его предпринимательский гений создает целые системы передовой технологии производства, он же производит все необходимое для самого себя и общества. Однако экономическая теория обратила внимание на самого человека сравнительно недавно — лет 40–50 назад. Не то чтобы человеком в экономике не занимались, нет. Просто объектом исследования экономической теории была его заработная плата, доходы человека, а не сам человек.

Со временем, с усилением социологизации науки в целом и экономической теории в частности, с возникновением и определением понятий общечеловеческих ценностей и объявлением человеческой жизни главным достоянием общества, взгляд на человека претерпел такую сильную трансформацию, что объективно необходимо возникает понятие человеческого капитала. Человек стоит в начале производства, он есть центр и средоточие производства, и он же стоит в конце его, как цель любого производства. Следовательно, человеческий капитал мы можем рассматривать наряду с другими видами капитала как объект экономической системы.

Главным содержанием, зерном теории человеческого капитала является признание человека как объекта капитальных вложений, как объекта экономической деятельности. Дело в том, что капитальные вложения в человека столь же прибыльны (если не больше), как и инвестиции в любой другой фактор производства.

Обратите внимание! При рассмотрении данного вопроса западные экономисты полностью превращаются в последователей Маркса. Да им

и деваться-то некуда. Ведь надо же как-то объяснять феномен человеческого капитала. Какого бы экономиста мы ни взяли, он усердно утверждает, объясняет, доказывает врожденную способность человека приносить доход. И чем человек квалифицированнее, образованнее, тем больший доход он приносит. Следовательно, в формулировке человеческого капитала всеми признаются его стоимостьобразующие возможности, функции. Именно по этой причине инвестиции в человеческий капитал более прибыльны, более эффективны, чем в любой другой сфере предпринимательской деятельности. Здесь уже ни одним экономистом доход предпринимателя не ставится в зависимость от цены или, тем более, от субъективной оценки полезности товара потребителем. Так невольно западные экономисты признают марксистскую теорию производства прибавочной стоимости (см. гл. IV, § 3), хотя и забывают при этом сослаться на Маркса.

Казалось бы, понимание важности человеческого капитала пришло в экономическую теорию, но четкого его определения у экономистов все же нет. Если тем не менее обобщить анализ содержания человеческого капитала у различных экономистов, то наиболее правильная и полная его формулировка такова: «Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию»[1].

§ 2. Структура человеческого капитала и его накопление

Человеческий капитал — понятие достаточно емкое, широкое и даже философское и социальное, так как нет такого аспекта человеческого существования, которое бы в принципе не подпадало под это определение. Однако мы выделим наиболее конкретное и существенное в человеческом капитале с точки зрения его результативности в производстве, его экономической отдачи. То есть те аспекты понятия, которые роднят его в целом с категорией — капитал. ***Это затраты: на образование, на поддержание и развитие здравоохранения, на получение информации и на миграцию рабочей силы. Четыре аспекта человеческого капитала.***

Образование — первая и главная составная часть человеческого капитала. Оно является основным способом, средством получить квалифицированную рабочую силу, которая была бы способна выполнять достаточно сложные виды труда. Таким образом, квалификация представляет собой степень и вид профессиональной обученности работника, наличие у него знаний, умений, навыков, необходимых для выполнения определенной работы. В то же время квалификация есть характеристика работы, требующей определенной точности исполнения, в зависимости от качественного (квалификационного) состояния рабочей силы (труда).

---

[1] *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика.— М.: Дело, 1994.— С. 303.

Образование — главный компонент накопления человеческого капитала. Ему уделяется особое внимание в любом обществе. Оно объединяет усилия как лиц, желающих получить образование, так и инвесторов образования. В конце 70-х — начале 80-х годов во всем мире произошло резкое скачкообразное повышение уровня образования. Вот характерные данные по США. С 1975 по 1985 г. доля лиц с законченным высшим образованием выросла с 14 до 26%, а с незаконченным (колледж) — с 12 до 20%. Работники с низким образованием как бы замещались более образованными.

Стоимостная оценка накопления человеческого капитала по части образования — знаний, навыков, опыта — может быть выражена в «фонде образования» или в удельных издержках на образование. Стоимость обучения в начальной, средней школе, в техникумах и в вузах существенно различается. Так, если в СССР в 1980 году затраты на одного учащегося в начальной школе взять за 1, то в средней школе они равнялись 1,16, в техникуме — 1,63, в институте — 1,96, а в университете — 2,41 в год. В США эти показатели сегодня соотносятся как 1:1,6:1,9:3,1 (без учета начальной школы).

Вкладывая деньги в обучение рабочей силы (в человеческий капитал), необходимо помнить, что эти инвестиции многократно эффективнее вложений в любой другой фактор производства. Ведь рабочая сила как элемент производительного потенциала и объект накопления капитала по своей стоимости, полезности (ценности), по характеру своего морального износа отлична от других факторов производства. Мы имеем здесь дело с принципиально иным типом морального «износа» — не с уменьшением (относительным и абсолютным) производительной силы, а с приращением фонда знаний, навыков, опыта, воплощенного в рабочей силе. Производственная ценность работника повышается со временем.

С точки зрения самого обучающегося, привлекательность образования тоже возрастает. Не только общество осознает важность финансирования образования, но и сам желающий получить образование. При этом он элементарно исходит из данных конкретных затрат на образование и отдачи от него.

Второе направление инвестиций в человеческий капитал — это ***здравоохранение***. Оно сопровождает рабочую силу с самого рождения человека (по большому счету — до рождения) и до самого его пенсионного возраста, когда один, уже старый, носитель человеческого капитала уступает место другому — молодому. Затраты на здравоохранение продлевают срок оборота рабочей силы в производстве. Здравоохранение и его финансирование, к сожалению, не исследованы достаточно полно с точки зрения реального вклада в развитие человеческого капитала и его отдачи, как, например, образование.

Третье направление инвестиций в человеческий капитал — это ***расходы на обеспечение мобильности рабочей силы.***

Мобильность рабочей силы — многоплановое понятие. Она определяется и общими экономическими закономерностями развития, и личными

соображениями рабочего, а также циклическими структурными колебаниями экономики.

Например, в наш век информационной революции каждые 8—10 лет информация (полученные знания) устаревает, причем за этот же период объем знаний человека удваивается. Совершенно очевидно, что вырастают затраты, необходимые на переобучение и переквалификацию рабочей силы. По некоторым данным, на переобучение затрачивается 5—7% от объема фонда образования. Необходимо учитывать, что повышение мобильности рабочей силы является выражением интенсификации воспроизводства человеческого капитала. Мобильность связана со сменой места работы, места жительства, с созданием рынка жилья.

В то же время сама рабочая сила стремится переучиваться, получить новую профессию, если в перспективе ее ожидает более высокая оплата труда. Эта сторона мобильности рабочей силы в какой-то мере смягчает последствия безработицы, которая часто носит структурный характер. Поэтому процесс переобучения охотно финансируется государством. Например, в Канаде нет возрастных ограничений для студентов и можно в любом возрасте поступить в вуз, даже имея уже одно высшее образование. Во Франции же государство само оплачивает трехлетнее переобучение рабочей силы.

Мобильность рабочей силы — явление прогрессивное и в социальном, и в экономическом планах. Это процесс приспособления рабочей силы к постоянно меняющейся рыночной ситуации, а также структурным изменениям в экономике. Приспосабливаясь, рабочая сила преследует две цели: получение более высокой оплаты труда и утверждение социальной справедливости и равенства на рынке труда.

Четвертый аспект исследования человеческого капитала — ***получение информации.***

Информация — один из наиболее важных ресурсов, используемых сегодня человеком в своей повседневной деятельности. Это — экономические, социальные, научно-технические и другие сведения, показатели, на основе анализа которых принимаются экономические решения. Следовательно, информация должна быть объективной, полной, достоверной и актуальной. И, конечно, она должна быть понятной, доступной и рабочим, и управляющим производством. Только тогда она позволит уяснить общие цели и задачи и станет основой партнерства между ними.

Без определенного информационного обеспечения невозможны эффективная хозяйственная деятельность, управление экономическими процессами на любом уровне: хозяйствующего субъекта, фирмы, отрасли, государства.

Информация помогает истолковать цифры, факты, сведения, количественно и качественно отражающие социально-экономическое развитие общества. Накопление человеческого капитала не может проходить эффективно, если общество не обладает постоянно обновляющейся информацией. Именно такая информация становится решающим фактором раз-

вития человеческого капитала, так как в ней наиболее четко и органично соединяются и проявляются и другие его факторы: образование, здравоохранение и мобильность рабочей силы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Каково содержание понятия *человеческий капитал?*
2. Что роднит человеческий капитал с другими формами капитала? Почему он называется *капиталом?*
3. Какова функциональная роль человеческого капитала? По какой причине в человека выгодно вкладывать деньги?
4. Опишите содержание квалификации. Попробуйте расшифровать понятия: ответственность, ловкость, сноровка, умение, опыт, знания.
5. Какова связь между квалификацией и образованием? Покажите значение образования в развитии человеческого капитала.
6. Что экономически эффективней: инвестиции в промышленный капитал или в человеческий? При любом варианте ответа дайте его обоснование.
7. Раскройте содержание здравоохранения с точки зрения человеческого капитала. Подчеркните особенности современного состояния здравоохранения в России.
8. Как вы оцениваете место информации в структуре человеческого капитала?
9. То же самое – вообще в экономической деятельности?
10. Подумайте: мобильность рабочей силы – столь же важный компонент человеческого капитала, что и образование, здравоохранение и информация? Или есть все же между ними существенная разница? Если да, то в чем она заключается?
11. Что мешает реализовать в России такой мощный фактор человеческого капитала, как мобильность?

Глава XI
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Капитал есть движение, процесс кругооборота, проходящий различные стадии и сам, в свою очередь, заключающий в себе три различные формы процесса кругооборота. Поэтому капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, пребывающую в покое.

К. Маркс

§ 1. Содержание и структура воспроизводства

До сих пор мы рассматривали отдельные проблемы и вопросы, которые в экономической теории хорошо известны. Существующие разногласия по некоторым их аспектам носят более или менее принципиальный характер, но точки соприкосновения все же находятся. Копья ломаются лишь по поводу одной проблемы — подхода к развитию человеческого общества: анализировать это развитие с точки зрения преемственности формаций или цивилизаций? Так вновь поднимается вопрос о том, что в экономике все категории и законы, проблемы и задачи должны рассматриваться не в статике, а в динамике, по большому счету — *в диалектике, развитии.* Статика в экономическом развитии — это застой, закостенелость. Экономике в целом, экономическим процессам она противопоказана.

При этом необходимо помнить, что развитие экономики обеспечивает не только количественный рост — на том или ином промежутке времени его всегда можно обнаружить, но и качественный. Качественный рост предполагает развитие *взаимосвязей* экономических процессов и явлений.

Если взять только количественный рост, то динамику общественного производства за последние, скажем, 100 лет можно изобразить прямой восходящей линией-трендом, выражая им некую непрерывную тенденцию (рис. 22).

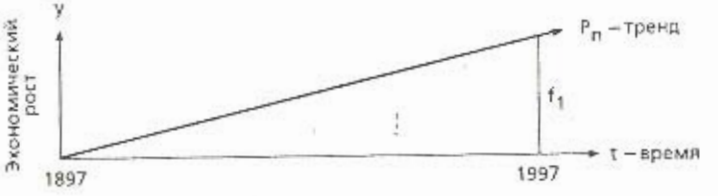


Рис. 22. Обобщенный вид экономического развития

Однако любому человеку известно, что экономический рост никогда не бывает одинаковым, в нем наблюдаются периоды процветания и застоя, быстрые спады и столь же быстрые подъемы, бум, пик и т. д. Поэтому реальную картину экономического развития правильнее и вернее изобразить таким образом (рис. 23).

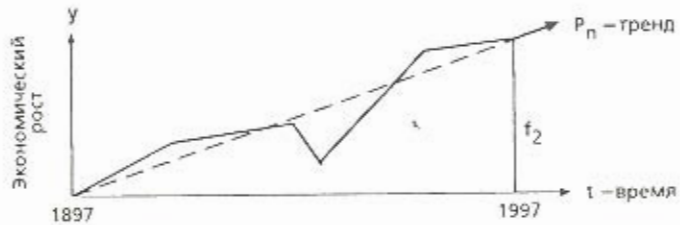


Рис. 23. Реальный вид экономического развития (количественно)

Здесь мы уже учли не только количественный рост, но и определенный качественный. Следовательно, экономическое развитие — это взаимодействие целого комплекса экономических, социальных, политических и иных факторов, поэтому как национальной экономике, так и экономике мировой свойственно циклическое развитие. Циклы Кондратьева, Маркса, Китчина (см. гл. XIX). Экономическая теория и практика говорят о том, что экономическое развитие действительно циклично. Таким образом, только график, изображенный на рис. 24, реально отражает тенденции развития экономики, объединяя и количественный, и качественный рост.

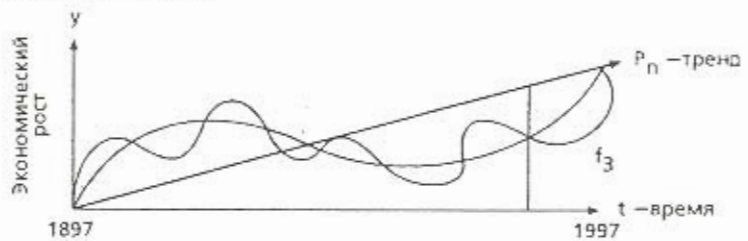


Рис. 24. Реальный вид экономического развития (количественно и качественно)

Имеется в виду, что современная экономика отличается от экономики конца XIX в. не только тем, что производится компьютерная техника и используются лазерные технологии, но и тем, что произошли значительные изменения в отношениях собственности, в распределении национального дохода, появилась и сформировалась политика социальной защиты, государство регулирует национальную экономику и т. д.

Чтобы правильно понять процесс экономического развития, необходимо рассмотреть экономику в целом, во всем богатстве ее взаимосвязей

и взаимозависимостей, т. е. проследить процесс воспроизводства. Ведь в реальной действительности мы наблюдаем не столько процесс производства, сколько воспроизводства[1].

Общественное воспроизводство можно рассматривать в разных аспектах. С точки зрения стадийности развития выделяется воспроизводственный цикл, состоящий из четырех фаз: собственно производство, распределение, обмен и потребление. Эти фазы незыблемы и столь же неотвратимы и неизбежны, как течение времени.

Производство создает конкретный натуральный продукт: средства производства и предметы потребления. Это и машины, и хлеб, и компьютеры, и ткани. В общем, все то, чем и благодаря чему человек как биологическое существо живет и развивается.

Распределение произведенного продукта осуществляется в соответствии с господствующими в данной конкретной стране отношениями собственности и экономической системой. Например, централизованно или посредством рыночного механизма. Так или иначе, но произведенные материальные блага и услуги распределяются между людьми.

Обмен (обращение) следует за распределением. Поскольку общественное воспроизводство осуществляется на основе разделения труда и специализации, то обмен становится единственно возможным путем отдать результаты своего труда в одной форме за необходимые человеку продукты в другой форме, т. е. осуществить акт купли-продажи по схеме «деньги — товар» или «товар — деньги». На ранних этапах развития человеческого общества обмен выражался схемой «товар — товар» (бартер). Такой обмен товара на товар имеет иногда место и в современной экономике. Именно в фазе обмена продукт труда превращается в товар.

Все наше производство, все наши усилия в хозяйственной деятельности не имеют никакого смысла, если они не венчаются ***потреблением***. Потребление — конечная цель производства, его венец и стимул. Результаты любого открытия, развития, изобретения бессмысленны, если они не отражаются на потреблении.

Очевидно, что после потребления снова необходимо производство. Собственно, так и происходит. Цепочка: производство — распределение — обмен — потребление никогда не прерывается, более того, все четыре фазы осуществляются одновременно, поскольку ни одну из фаз невозможно остановить, чтобы не разорвать цепь. Так осуществляется процесс **воспроизводства**.

---

[1] «Какова бы ни была общественная форма процесса производства, он во всяком случае должен быть непрерывным, то есть должен периодически все снова и снова пробегать одни и те же стадии. Так же как общество не может перестать потреблять, так не может оно и перестать производить. Поэтому всякий процесс общественного производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства» (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд.— М.: Политиздат, 1961.— Т 23.— С. 578).

Чрезвычайно важно анализировать процесс воспроизводства с социально-экономической точки зрения, рассматривая три его аспекта: воспроизводство материально-вещественных факторов производства, воспроизводство рабочей силы и воспроизводство производственных (экономических) отношений. Только воспроизводство всех трех сторон общественного капитала обеспечивает его воспроизводство в целом.

Если нет воспроизводства хотя бы одной стороны — нет его в целом. Дело заключается в том, что указанные три стороны должны воспроизводиться и количественно, и качественно. Например, в 70-е годы на весь мир прогремел уборочный комбайн «Дон–1500», которому не было в мире аналогов. Но он так и не был эффективно использован, поскольку средний уровень квалификации комбайнеров СССР отставал весьма значительно от уровня высоких технологий, использованных в конструкции этого комбайна. По этой же причине в Англии при наличии 1,5 млн безработных имеется 1,3 млн. незанятых рабочих мест.

Воспроизводство может осуществляться в простом, суженном и расширенном вариантах. Простое воспроизводство представляет собой возобновление предыдущего экономического состояния общества в тех же объемах и в том же количестве. Это значит, что общество весь вновь произведенный продукт, в том числе и прибавочный, расходует на потребление, а само производство возобновляется в прежних масштабах. Такое простое воспроизводство наблюдается в некоторых странах Азии, Латинской Америки и в большинстве африканских стран.

Суженное воспроизводство интересно тем, что процесс производства возобновляется в сокращенных масштабах. Такое воспроизводство характерно для стран, находящихся в глубоком и длительном социально-экономическом кризисе, в случаях внезапного и быстрого разрушения единого экономического пространства, когда воспроизводственные связи разрываются. В качестве примеров можно привести послевоенные Германию и Грецию. Однако самыми яркими примерами суженного воспроизводства является Россия с 1989 по 2000 гг.

Расширенное воспроизводство представляет собой процесс производства в постоянно возрастающих масштабах. Безусловно, такое воспроизводство предполагает строгое соблюдение определенных пропорций в производстве материальных благ и услуг, т. е. должно существовать в каждый данный момент равновесие между различными частями общественного продукта: средствами производства, рабочей силой, а также производством средств производства и производством предметов потребления. Читатель, естественно, понимает, что хотя и станок, и рубашка являются результатом процесса производства, рубашка — это предмет потребления, а станок — средство производства, скажем, той же рубашки. Поэтому в процессе воспроизводства они занимают разные позиции, по-разному обращаются, а стало быть, закономерно выделение из общей массы продуктов двух их основных видов, подразделений общественного воспроизводства: средств производства и предметов потребления — алгебраически их в стоимостной форме можно выразить так (по К. Марксу):

I. w = c + v + m,

II. w = c + v + m,

где **I** и **II** — подразделения общественного воспроизводства; **c** — средства производства, или постоянный капитал; **v** — рабочая сила, или переменный капитал; **m** — стоимость прибавочного продукта.

Очевидно, что основной проблемой рыночной экономики является проблема реализации общественного продукта: чтобы все предприниматели смогли продать свою продукцию, купить необходимые средства производства и рабочую силу, да и чтобы сами предприниматели и рабочие смогли купить необходимые им предметы потребления.

Все эти проблемы разрешаются, если соблюдаются следующие пропорции между двумя подразделениями:

1) **I (v + m) > IIc**;

2) **I (c + v + m) > Ic + II c**;

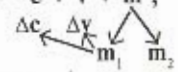
3) **II (c + v + m) < I (v + m) + II (v + m)**.

Здесь первое условие — главное, остальные два — производные. Они говорят о том, что для расширенного воспроизводства в обоих подразделениях часть чистого продукта **(v + m)** необходимо сохранить и превратить в средства производства. Не съесть, не потерять, не потребить, а именно направить на расширение и обновление средств производства, т. е. должно выполняться условие:

I (v + m) > II c.

Таким образом, мы подошли к мысли, что предприниматели должны образовать дополнительный капитал и направить его на расширение *производства*. Это можно сделать двояко: *концентрацией* и *централизацией* капитала. Очевидно, в условиях конкуренции развивать производство и побеждать своих конкурентов можно только в том случае, если увеличивать инвестиции, а это можно сделать только посредством накопления, т. е. превращения части прибыли (стоимости прибавочного продукта) в добавочный капитал. *Накопление капитала и происходит в основном в форме* ***концентрации капитала*** *и представляет собой процесс направления части стоимости прибавочного продукта (прибыли, дохода) на расширение производства.*

$$w = c + v + m,$$



где m_1 — фонд накопления, m_2 — фонд потребления хозяйствующих субъектов, предпринимателей. В каждый конкретный историко-экономический момент пропорции распределения, распадения **m** на m_1 и m_2, строго определены и зависят от следующих факторов:

1) величины стоимости прибавочного продукта;

2) уровня производительности труда;

3) размеров самого функционирующего капитала;

4) уровня технического строения капитала.

Большое влияние на размеры накопления оказывают составляющие такого фактора производства, как «труд»: продолжительность рабочего дня, число рабочих и средняя заработная плата.

Значительно улучшаются возможности накопления, если наличествуют благоприятные факторы земли — полезные ископаемые, хорошие плодородные почвы, водные и лесные ресурсы.

Все большее значение для развития капитала и его концентрации (накопления) приобретают информация, передовые технологии.

Необходимо осознать, что концентрация капитала, его накопление, рост общественного богатства — имманентные свойства рыночной системы, ее сущность, внутренняя характеристика. *Капитал — это самовозрастающая стоимость. Это деньги, приносящие деньги.* Капитал не может стоять, бездействовать. Поэтому концентрация капитала — это закон его развития. Нет концентрации капитала — нет его развития. Следовательно, чем больше возможностей накопления в экономике, чем выше норма накопления, тем быстрее и значительнее темпы развития рыночной экономики, общественного воспроизводства.

Однако у концентрации капитала, его накопления есть свои пределы и законы. Нет только пределов роста самого капитала. Капитал всегда стремится преодолеть собственный размер. Поэтому он находит и другие пути своего роста, например, централизацию.

Централизация капитала осуществляется прежде всего в виде захвата мелких предприятий крупными, их добровольного объединения и образования, например, ФПГ — финансово-промышленной группы, создания акционерных компаний, холдингов. Здесь уже открываются широчайшие возможности централизации через скупку контрольных пакетов акций, систему участия и т. д. Нашумевшее дело со скупкой контрольного пакета акций Новосибирской шоколадной фабрики московским акционерным обществом «Бабаевское» — отличная иллюстрация к сказанному.

Таким образом, читатель уже понял, что воспроизводство капитала — это накопление его, расширение, а само расширение или увеличение объемов производства осуществляется посредством концентрации и централизации капитала.

Воспроизводство капитала — непрерывный, постоянно повторяющийся процесс производства. Непрерывность процесса производства обеспечивается оборотом капитала, следовательно, оборот капитала является формой реализации, обеспечения воспроизводства.

§ 2. Кругооборот и оборот капитала

Общественный капитал воспроизводится в процессе постоянного движения, которое реализуется в кругообороте капитала. Только в кругообороте капитал возрастает. Предприниматель получает свою прибыль,

свой доход именно в результате движения капитала. Поэтому капитал не может находиться в состоянии покоя, тогда он теряет свои свойства — приносить прибыль, добавочные деньги.

Кругооборот капитала выражается формулой:

$$Д - Т < \begin{matrix} Рс \\ Сп \end{matrix} \ldots П \ldots Т' - Д',$$

где **Рс** — рабочая сила, **Сп** — средства производства; **Т'**— готовый товар с уже приращенной стоимостью; **Д'** — авансированная сумма денег с прибылью: **Д' = Д + д**.

Анализируя формулу кругооборота капитала, нетрудно обнаружить в нем три стадии:

покупка $\left(Д - Т < \begin{matrix} Рс \\ Сп \end{matrix}\right)$, производство (**П**), продажа (**Т' − Д'**).

Таким образом, кругооборот капитала реализуется в двух сферах — сфере производства и сфере обращения, а время кругооборота, естественно, состоит из времени производства и времени обращения капитала.

Кругооборот капитала, рассматриваемый не как отдельный акт, а как постоянно повторяющийся процесс, является (и называется) *оборотом капитала*, а значит, время производства и обращения наполняется содержанием не столько в процессе кругооборота капитала, сколько в обороте. Именно в обороте капитала огромное значение приобретает фактор времени. От того, как быстро обернется первоначально авансированный капитал, т. е. как быстро он окупится и начнет приносить доход, зависит и размер получаемой прибыли, и срок окупаемости капиталовложений, и срок амортизации, а стало быть — и норма амортизационных отчислений. Чтобы понять сказанное, необходимо отметить, что различные части капитала оборачиваются по-разному. Одни, например, здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент участвуют в процессе производства в течение многих кругооборотов, при производстве множества единиц товара, а стоимость свою на готовый продукт переносят по частям. Эта часть капитала называется *основным капиталом*. Другая часть капитала — сырье, материалы, топливо и т. д., а также рабочая сила,— участвует в производстве в течение одного кругооборота, но стоимость свою целиком переносит на товар. Эта часть капитала называется *оборотным капиталом*. Например, на швейной машине можно сшить 1 млн платьев, значит, в стоимость каждого платья войдет лишь одна миллионная часть стоимости швейной машины, следовательно, швейная машина — капитал основной. Ткань, пуговицы, нитки и другое, из чего портной сшил платье, не только составляют само платье, но и целиком переносят на него свою стоимость. Если 2 м ткани стоили 150 р., то эта сумма полностью перешла в сто-

имость платья. Рабочий (портной) получает плату за каждое сшитое платье. И его зарплата входит в стоимость именно этого платья. Перечисленные факторы составляют оборотный капитал.

Чтобы лучше понять процесс воспроизводства, остановимся более подробно на обороте основного капитала. В процессе производства, как это уже должно быть ясно, основной капитал изнашивается физически, т. е. теряет свои потребительские (производственные) возможности. В нашем примере со швейной машиной: она должна полностью выйти из строя после пошива миллионного платья, т. е. всю свою стоимость перенести на миллион платьев. В конце срока, скажем, через 10 лет, машина уже ничего не будет стоить. Однако предприниматели сумму износа в денежном выражении ни на что не расходуют, а направляют ее в специальный фонд, где она накапливается, чтобы к концу срока износа машины там скопилась сумма, достаточная для приобретения новой машины. Так формируется амортизационный фонд. ***Таким образом, сумма износа основного капитала, предназначенная к возмещению его переносимой стоимости, образует амортизационный фонд. А доля стоимости основных фондов, направляемая в амортизационный фонд, называется нормой амортизации.***

Однако предпринимателям значительно труднее приспособиться к моральному износу основных фондов, так как точно угадать сроки его наступления невозможно. Предпринимателям ничего не остается, как быть готовыми к нему всегда.

Моральный износ бывает двух видов. Первый вид имеет место, когда появляется новая техника с той же производительностью, что и действующая, но по стоимости значительно дешевле — результат роста производительности труда в сфере производства средств производства. Экономическое содержание данного явления заключается в том, что старая относительно техника автоматически теряет часть своей стоимости, превышающей стоимость новой техники. Естественно, норма амортизации также автоматически уменьшается, поскольку исходной базой расчета нормы амортизации становится стоимость новой техники. А она ниже. Следовательно, разницу между старой (высокой) и новой (низкой) стоимостью производитель теряет безвозвратно.

Моральный износ второго вида имеет место, когда появляется новая техника, более производительная, чем действующая. Она чаще всего бывает и дороже, но прирост ее производительности значительнее, чем прирост ее стоимости, следовательно, она более эффективная. Независимо от того, какое время отслужила действующая техника, она устаревает морально и ее необходимо заменить.

Если же новая техника и более производительная, и более дешевая, действующая техника устаревает мгновенно, так как она становится совершенно неконкурентноспособной.

В ходе конкурентной борьбы техническая отсталость общественного производства равнозначна проигрышу конкурентам, особенно на мировых рынках. Поэтому государство стимулирует политику ускоренной

амортизации с целью повышения конкурентноспособности отечественных производителей. Более того, государство, по существу, насильственно (законодательно), устанавливая сроки и нормы амортизации, заставляет всех производителей ускорять ее. В настоящее время в США, например, срок амортизации промышленных машин и сельскохозяйственной техники составляет 5 лет, а большинства зданий и сооружений — 15 лет. Осознавая важность технического перевооружения производства, государство не облагает налогом ту часть дохода, которая направляется в амортизационный фонд, тем самым поощряя ускоренную амортизацию. Безусловно, такая государственная политика стимулирует деловую активность и предпринимательскую деятельность, укрепляет конкурентноспособность национального капитала.

Общественное воспроизводство обязательно и объективно связано с экономическим ростом, с его темпами. Экономический рост является продолжением темы общественного воспроизводства, его конкретизацией. Он рассматривается отдельно, в разделе «Макроэкономика». Однако необходимо помнить, что это две части одной большой проблемы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Какое значение в экономике имеет процесс воспроизводства?
2. Как вы поняли триединый процесс воспроизводства? Почему мы говорим, что если хоть одна сторона общественного воспроизводства не воспроизводится, то нет общественного воспроизводства в целом?
3. Вы правильно поняли процесс накопления? Тогда укажите разницу между понятиями: воспроизводство, накопление, концентрация, централизация, кругооборот и оборот капитала. В чем их единство?
4. Докажите друг другу, что вы поняли разницу между концентрацией и централизацией капитала. Приведите примеры из экономики вашего региона или России в целом, подтверждающие вашу точку зрения.
5. Что из себя представляет износ основного капитала и в каких видах он осуществляется?
6. Какое экономическое значение имеет существование амортизационного фонда? В экономике в целом, в техническом оснащении производства, для повышения его конкурентноспособности?

Глава XII
ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

То, что не убивает нас, делает нас сильнее.
Ф. Ницше

§ 1. Содержание переходности[1]

Российская экономика находится на очень трудной и противоречивой ступени развития, обозначаемой одним словом: «переходная». Переходность нашей экономики бесспорна и декларируется официально.

Российская экономика переходна от тоталитарной (административно-командной) экономики к рыночной и через нее — к смешанной. Переходной к рыночной в конечном итоге она не может быть потому, что рынок есть форма, система хозяйствования, а не экономическая система.

Российская экономика потеряла в настоящее время все признаки целостности. Целостная система, как правило, характеризуется двумя формами связей. Прежде всего это внешние связи — со средой, в которой анализируемая система развивается и с которой она имеет прямые и обратные связи. Суть их заключается в том, что не только среда воздействует на систему, но и система на среду. Из среды система черпает ограниченные природные ресурсы, располагается в лоне среды и т. д., из среды же исходит системе определенная угроза, к которой система должна приспосабливаться, адаптироваться.

Вторая форма — связи внутрисистемные. В первую очередь это те связи, которые, постоянно повторяясь и возобновляясь, держат систему в состоянии целостности. О них уже говорилось в гл. III, посвященной экономическим системам,— речь там идет о рыночной и плановой формах связей элементов системы.

Любая система развивается под воздействием трех групп факторов: природно-климатических, производственно-экономических, социокультурных — и проходит три стадии в своем развитии: становление, зрелость, закат (нисходящее развитие).

Переходная экономика характеризует как бы «промежуточное» состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающий ее от «обычной» экономики. Под «обычной» имеется в виду сложившаяся, законченная экономическая система, например, смешанная. Особый же характер переходной экономики проявляется в ее специфических чертах, формирующихся на основе того диалектического положения, что все изменения в переходной экономике являются *изменениями развития*, в то время как изменения в целостной системе вытекают из простого ее функционирования (В. В. Радаев).

[1] Ныне весьма критикуемая — и заслуженно — политическая экономия социализма, между прочим, начинала изучение своего предмета с закономерностей переходного периода.

Таким образом, переходная экономика характеризуется следующими специфическими чертами:

1. *Господство в переходной экономике переходных экономических форм*, в чем собственно и проявляется одновременное существование сменяемой и сменяющей систем. Безусловно, такая экономика не может не быть клубком противоречий между старыми — умирающими и новыми — устанавливающимися экономическими формами. Здесь закон единства и борьбы противоположностей проявляется особенно ярко. Единство наиболее определенно и конкретно проявляется при зрелости системы, а борьба — при становлении и нисходящем развитии. Именно эта борьба и определяет длительность фаз становления и заката.

Например, для экономики современной России характерно развитие в ней акционерных компаний и обществ, которые являются переходными формами собственности: от государственной, общенародной к коллективной, кооперативной или частной. Конкретнее цель развития будет определена в ходе самого перехода, ведь заведомо указать конечный итог невозможно. Однако существенное методологическое значение имеет то положение, *что сами переходные формы потому переходны, что не являются и не могут быть конечной целью развития. Они всегда были, есть и будут средством достижения основной, главной цели, занимают промежуточное положение между законченными системами.* Следовательно, переходные формы экономических отношений в своей диалектике выражают взаимосвязь, противоречивость, скачкообразность развития — *но развития.*

Совершенно очевидна борьба между уходящей — общественной и приходящей — частной формами собственности, квинтэссенцией которой являются процессы приватизации государственной собственности и глубочайшего расслоения российского общества.

2. *Переходная экономика неустойчива.* Неустойчивый характер ее диктуется постоянным поиском новых экономических форм, более эффективных, более динамичных. Здесь любые отношения быстрее развиваются, проявляют свою противоречивость, быстрее исчерпывают свой движущий потенциал. Так ваучерная приватизация общественной собственности, весьма стремительно исчерпав себя, перешла в открытую продажу государственного имущества.

3. *Переходная экономика исторична.* Во-первых, она носит исторически ограниченный характер. Ограниченность во времени. Она определяется в системе координат «от» и «до»: от развала командной системы и до начала самостоятельного функционирования сложившейся экономической смешанной системы. Во-вторых, историчность перехода заключается в том, что он совершается в определенную историческую эпоху — не от феодализма к капитализму, как когда-то, а именно сегодня и именно к смешанной экономике, а также в том, что этот переход совершается в конкретной стране — в России ли, Польше ли или, скажем, в многострадальной Югославии. В-третьих (вытекает из первых двух), этот переход исторически специфичен для каждой страны. «Шоковая терапия» в известной степени сработала в Польше, в Чехии реализовался «бархатный» вариант перехода, но вряд ли оба пути принесут успех в России. Несколько лет опыта реформ показали, что у нас они «не работают». Даже общие закономерности социального и экономического развития в конкретной стране проявляются конкретно специфически. Исключительно особенной в этом смысле проявила себя Россия.

Следовательно:

4. *Переходная экономика самобытна и специфична.* Уникальность и самобытность России исключают простое копирование или прямое заимствование чужого опыта (тем более его насильственное перенесение на почву российской действительности), диктуют необходимость тщательной селекции зарубежной практики экономических преобразований с учетом ее совместимости с глубинными российскими традициями и национальным самосознанием. С этой точки зрения весьма уязвимы концепции «догоняющей модернизации» или «возвращения России в мировое сообщество», имеющие в виду слепое следование западным либеральным образцам, равно как и механическое применение «китайской», «японской» и других моделей развития.

В принципе надо ориентироваться не на чужой, «завозной», опыт, а на суть мировых цивилизационных тенденций, стремиться найти формы и стимулы их реализации в России, адекватные национальным ценностям и традициям. Анализ относящихся к этой проблеме факторов позволяет утверждать, что российские национальные особенности не будут серьезным препятствием для реализации основных направлений и тенденций трансформации современной экономики. Напротив, они могут способствовать укоренению последних на российской почве.

5. *Переходной экономике свойственна альтернативность развития.* В России уже много раз начинались реформы, и ни разу ни одна из них не закончилась ожидаемым результатом. И скорее всего не потому, что они были половинчатыми или их недостаточно решительно проводили, хотя было и то и другое. Проблема в альтернативности всякого развития, которое зависит от конкретно-исторических, национальных и других особенностей развивающейся системы.

Альтернативность развития особенно вероятна при реформах методом «белой революции» — сверху. Когда та или иная государственная власть сама осознает необходимость реформ и сама же их инициирует. Естественно, с определенным ожидаемым ею результатом. Однако результат может оказаться иным вопреки всему, это означает, во-первых, что реформы все же недостаточно проработаны, и, во-вторых, что массы их не понимают, не поддерживают их идеи, не проникаются ими и т. д., а значит, реформы явно отклонятся в своем развитии от задуманного. Более того, по мере протекания реформ, их цели и результаты могут меняться, варьироваться, уточняться. Напомню, что первоначальной целью наших реформ было строительство «социализма с человеческим лицом», затем — «социализма по типу европейской социал-демократии», потом — элементарного капитализма и, наконец, — смешанная экономика. И все эти перемены целей развития общества произошли за 10 лет!

Очень важно в альтернативности одно замечательное качество, на которое особенно хочется обратить внимание. *Итогом переходной экономики может быть что-то новое, более передовое. Переходная экономика категорически исключает только одно — возврат к прежнему состоянию.* Просто тогда бы переходная эпоха «не началась». Здесь уместно напомнить слова русского мыслителя Н. Моисеева: «Система не помнит своего прошлого». Отсюда кажутся смешными попытки запугать нас каждый раз приходом к власти то коммунистов, то жириновцев, то анпиловцев и т. д. Очевидно же — обратной дороги нет. Конечно, скорость протекания реформ может измениться, могут сместиться акценты самой реформы, но возврат к прошлому *исключается.*

Говоря о чертах переходной экономики, ни в коем случае нельзя забывать о том, как вообще функционирует экономика, тем более — переходная. Вспомним одну из аксиом экономической теории, что все экономические законы действуют в форме тенденции. Если нижеследующая особенность для целостной экономической системы является вещью само собой разумеющейся, то для переходной экономики она становится — специфической закономерностью, которую игнорировать недопустимо. Речь идет об инерционности экономического развития.

6. *Инерционность* эта вытекает прежде всего из того прозаического положения, что в принципе в экономике анализируется не столько процесс производства, сколько процесс воспроизводства, которое есть не что иное, как непрерывное, постоянно повторяющееся и возобновляющееся производство. Естественно, при непрерывном повторении процесс воспроизводства исключает разрушение сменяемой системы «до основания», чтобы потом строить заменяющую систему.

Инерционность воспроизводства объективно предусматривает сохранение в переходной экономике старых, отмирающих экономических форм, притом на весьма длительное время. Потому что возникла объективная необходимость постепенного перестроения существующей систе-

мы хозяйствования, собственно, всего хозяйственного механизма старой системы. Очевидно, такая задача непосильна обществу ни «в 500 дней», ни в 5 лет, ни в 15. Ставить такую задачу — значит проявить авантюризм или незнание элементарных закономерностей развития как общества в целом, так и его экономики — в частности.

Вся суть инерционности заключается в обеспечении преемственности переходной экономики с исходным состоянием и в обеспечении плавной его трансформации, эволюции в целостную систему, новую, более совершенную. Кроме того, инерционность воспроизводства — экономическая закономерность — объективно обусловливает необратимость эволюции переходной экономики. Это важное обстоятельство — инерционность воспроизводства — было уже дважды проигнорировано в России: в 1917 году в и 1991. Нам хорошо известно, какими социальными потерями обернулось это стране после 1917 года. Кроме того, сама развивающаяся система зашла в социально-экономический и исторический тупик. Реформы после 1991 года, к сожалению, тоже начались с громадных потерь социального, духовного, экономического, территориального порядка. Учтут ли в России уроки 1917 года, внесут ли соответствующие коррективы в социальную и экономическую политику? — вот в чем вопрос. А это — вопрос успеха или неудачи становления новой системы.

Таковы коротко специфические черты переходной экономики.

§ 2. Откуда, куда, как? Историко-философский аспект

В нашей современной экономической и социальной литературе обращает на себя внимание некое, на первый взгляд, странное обстоятельство. Характеризуя современную переходную экономику России, авторы ведут речь еще об одной черте рыночной экономики, еще об одном свидетельстве успешного продвижения к рынку — о том, в какой степени рыночные отношения уже «овладели» российской экономикой.

Безусловно, в условиях огромных социальных потерь, понесенных населением страны, очень важно знать, особенно этому населению, достигнута ли, собственно, поставленная цель, куда мы идем и когда придем?

Но ведь в целомто сам вопрос — стратегический. И он вовсе не предполагает однозначного ответа — этот, уже набивший оскомину, вопрос: *куда*? Конечно, очень важно знать ответ на вопрос куда? — к какой цели идем, что строим и чего хотим. Более того, обществу чрезвычайно интересно знать, как близка поставленная цель. Но мало кто обращает внимание на то, что еще важнее знать, *от какого качественного — социально, экономически, политически — уровня развития мы начали свое движение в начале реформ.*

Российские экономисты соревнуются в точности определения сроков перехода к рынку. Суть же вопроса заключается не столько в перспективе становления рыночных отношений, сколько в степени интенсивности отрицания ими отношений планомерности, рудиментов административно-командной системы, а самое главное, через какой переходный хозяйственный механизм и как активно это отрицание осуществляется.

Таким образом, только тщательный анализ — без комплексов, без самоуничижения, без охаивания своего исторического прошлого, без политических и идеологических пристрастий — «точки отсчета», точки старта может дать реальную характеристику, социально и экономически, нашей эволюции к рыночной системе.

Поэтому вопрос — *куда*? — имеет для нашего общества огромное значение. Однако еще важнее для успеха наших реформ знание ответа на вопрос — *откуда*? Потому что при выстраивании логического ряда вопросов: откуда, куда? — они, очевидно, требуют постановки еще одного, для нас самого главного, стратегического вопроса — *как*? Именно ответ на этот вопрос оказывается самым трудным. Мы уже поднаторели в постановке целей развития, трезвый анализ даст ответ и на вопрос «откуда», а вот как идти, через какой хозяйственный механизм, — этого не знает никто. Главным образом потому, что так и не было определено — откуда. Поэтому и такая дорогая плата за реформы в России.

В настоящее время модно критиковать К. Маркса, Ф. Энгельса, особенно В. И. Ленина. Одно дело критиковать беспристрастно. Такая критика требует прежде всего знания критикуемого объекта. К сожалению, характер критики за последние 80 лет ничуть не изменился. Поменялся только объект. Если раньше критиковали буржуазную политэкономию, не зная ее совершенно, то в настоящее время точно также — пролетарскую, и особенно перепадает ее классикам. Лирическое отступление понадобилось для того, чтобы подчеркнуть — *критикуешь — значит знаешь, что критикуешь!* И выходит, нашим реформаторам была известна классическая мысль о том, *что никогда, нигде та или иная формация, то или иное общество не повторяли последовательно все фазы своего развития, если рядом или где-то уже вырастал или существовал новый, более передовой способ производства, более эффективная и передовая экономическая система.* Она, в той или иной степени, вносила коррективы в социально-экономическое развитие более отсталого способа производства. Это особенно касается времени исторического развития, которое под воздействием более передового способа производства спрессовывалось, сокращалось, тем самым проявлялось насилие, навязывалось более ускоренное, хотя и более передовое в социально-экономическом отношении развитие. Именно такой период развития переживает наша Россия.

Так, совершенно объективно, возникает вопрос внешнего и внутреннего факторов развития общества, а точнее, сочетания, соотношения этих двух видов факторов. К сожалению, у нас, сначала в СССР, а затем и в России, упор был сделан на внешние факторы развития, кото-

рые без подготовленной внутренней почвы оказали огромное разрушительное воздействие на нашу экономику, на общество в целом. Ведь было же известно — азбучная истина, что внешние факторы эффективны лишь тогда, когда ложатся на почву, подготовленную внутренними факторами развития, и действуют в одном русле, в одном с ними направлении. При этом вторая аксиома говорит, что детерминантой развития являются внутренние факторы, внешние же носят только вспомогательный характер, как бы дополняют внутренние.

Таким образом, во-первых, очевидно, что в самом начале реформирования России была поставлена переменчивая цель реформ (*куда*?), но не был дан ответ на вопрос *откуда*? — он вообще и не ставился. Следовательно, продвижение реформ «методом проб и ошибок» объективно обусловлено отсутствием ответа на вопрос *как*? Отсюда и такие высокие социальные издержки.

Во-вторых, реформирование России началось методом «белой революции» — сверху, по решению правительства. Идея реформ не выстрадана обществом — значит, не понята, а следовательно, внутренняя почва реформ с социальной точки зрения не была подготовлена, и приходится их вколачивать в сознание людей, уже в который раз! Видно, исторические уроки не для России.

В то же время необходимо подчеркнуть главную особенность российской переходной экономики, определяющуюся тем, что переход совершается не по исторической лестнице от простого к сложному, не от зачатков рыночных отношений к развитой системе чистого капитализма (к рынку совершенной конкуренции), а от командной системы к смешанной. То есть Россия в своем развитии как бы проскочила определенный исторический этап, эксперимент не удался, и теперь она возвращается назад. Слово «назад» здесь означает лишь то, что Россия возвращается к пропущенному историческому этапу, но в экономическом развитии идет вперед, к более совершенной и эффективной системе. Россия в данный момент осуществляет, выражаясь фигурально, «возвратно-поступательное» движение вперед.

Кроме того, в практике исторического развития человечества отсутствует опыт подобного перехода, аналог именно в такой форме. Похожих прецедентов в истории не было, не у кого и перенимать соответствующий опыт.

§ 3. Особая роль Российского государства в переходный период

Огромна экономическая роль государства, а в России — в особенности. Потому что:

1. Переходная Россия отличается несформировавшейся системой социально-классовой структуры. Она реструктурируется, т. е. создается, по существу, заново.

Старая рабоче-крестьянская классовая структура разрушена основательно, а новая еще не сформировалась. Россия переживает переходный период, прежде всего именно в этом отношении. Раз нет социально-классовой определенности, нет и движущих сил экономического развития. В данном конкретном случае — реформ. Буржуазия как основная прогрессивная и движущая сила рыночной системы еще по-настоящему не сложилась. Следовательно, государственная, общенародная собственность размывается, разрушается, а частной собственности как основы рынка, как силы, задающей правила игры, пока еще нет — значит, какого-либо доминирующего общественно-экономического уклада в нашей экономике тоже нет. Можно возразить, что государственные предприятия (читай — уклад) еще составляют в целом в экономике 40%. Да, это так. Но они представляют собой систему разрушаемую, сменяемую, следовательно, ведущей экономической силой, по сути, уже быть не могут. Они находятся на стадии заката.

«Новые русские», в свою очередь, еще даже далеко не буржуазия, осознавшая себя как некое единство социальных, экономических и политических сил и интересов. Они пока ведут себя в экономике и политике на уровне интуиции, начальной стадии осознания своих интересов как интересов классовых.

2. Если на Россию взглянуть в настоящее время в аспекте политическом, мы увидим «лоскутное одеяло», состоящее из 89 субъектов Федерации, из которых добрые три десятка представляют собой национальные образования, генерирующие исключительно мощные центробежные силы, стремящиеся развалить не только некогда могучий СССР (это удалось сделать), но и современную ослабленную Россию. Переходные процессы столь мощно и стремительно были инициированы «белой революцией», что распалось устоявшееся гражданское общество. Это значит, что старая система государства сломана, а новой — нет. Как ни парадоксально это звучит, но российская государственность исключительно молода. И она практически не имеет своей гражданской основы в виде сложившейся социально-классовой и экономической определенности. Наоборот — государству грозят развал и разъединение по национальным квартирам, что иначе как национально-государственной катастрофой не назовешь. Следовательно, молодое Российское государство просто вынуждено в сложившихся исторических условиях взять на себя элементарные интеграторские функции — обязательства остановить развитие центробежных сил в обществе. Таким образом, одной из труднейших задач Российского государства является задача национальной консолидации и интеграции — *создания собственных экономических, социальных, политических основ как можно скорее, в целом своей гражданской основы.* Россияне должны осознать и свою национальную специфику, и свою принадлежность к конкретному национальному, экономическому, социальному и политическому единству, в чем и видится особая роль Российского государства в переходный период. В значительной степени эта особая

роль усиливается при осознании краткости исторического периода, когда и должны решиться названные задачи. Такую роль Российское государство выполнит, если оно станет наднациональной, надполитической силой, мощной, авторитетной, умеющей осознавать и защищать как свои собственные государственные интересы, так и интересы своих граждан.

§ 4. Откуда и куда идет реформируемая Россия? Политико-экономический аспект

Можно ли четко обозначить, куда же все-таки эволюционирует современная российская переходная экономика? Сможем ли это сделать достаточно точно? Вряд ли. Еще С. Булгаков писал, что, когда речь идет о будущем, экономическая теория может осветить весьма незначительное пространство. Да и наш исторический опыт показал, сколь неблагодарное дело — открывать и описывать закономерности становления «светлого будущего». И все же!

Прежде всего необходимо обозначить одно — откуда мы идем или, вернее, от чего уходим. Многие экономисты и социологи, философы и историки, в том числе и автор этих строк, бывают не совсем точны, когда говорят, что мы уходим от социализма, от плановой экономики или от командно-административной системы и т.п. «Не совсем точны» — означает, что не проведено конкретного политико-экономического анализа нашей бывшей экономической системы.

К примеру, от социализма мы не можем уходить, так как он в действительности не существовал. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить некоторые его фундаментальные принципы, что так и не были реализованы в СССР. Например, принцип распределения по труду, демократический централизм как стержень планирования, реализация отношений общественной собственности и т. д. Должно быть очевидно: мы уходим и должны уйти от тоталитаризма, системы, где все ветви власти, включая силовые структуры и армию, сконцентрировались в одних руках — партийно-хозяйственного актива, партийно-хозяйственной номенклатуры.

Уйти от этой системы не так-то просто. Каким бы демократическим ни считали современное правительство или какой бы демократической ни была современная Россия, в них больше тоталитаризма, чем демократии. Тем более власть и идея — дело заманчивое. Как тут не вспомнить К. Маркса, который говорил, что *чиновники присваивают государственную и политическую власть как частную собственность.* Стоит только мысленно обозреть действия современных властей различных уровней, и вы убедитесь в правоте классика.

И поскольку ничто так не порабощает человека, его инициативу и творческие возможности, как тоталитаризм, по моему глубокому убеждению, на первом этапе реформ российское общество, экономика стремятся уйти именно от тоталитаризма. Целенаправленно или интуитивно — здесь важно не это.

Следующий вопрос: куда идем? Мне представляется, что стратегический ответ: к рынку, к рыночной системе — тоже не совсем точен. Мы хотим создать сообщество высокоинтеллектуальных людей, людей свободных, раскованных, подчиняющихся только законам,— общество, основанное на этических ценностях. Общество, где человеческая жизнь будет признаваться самой главной и уникальной ценностью, потому охраняемой всей силой закона. В таком обществе будет царить социальная и экономическая справедливость, и не останется места не только экономическому и социальному неравенству, но и любому другому. Назовите это общество коммунистическим, технотронным, постиндустриальным или как-то еще — не имеет никакого значения. Но главная цель нашего развития именно такое общество.

Рыночная экономика может быть средством достижения вышеназванной глобальной цели, но сама она не может быть целью, тем более глобальной, для столь мощной социально-экономической системы, как российская. Впрочем, и для любой другой. К рыночной экономике мы переходим именно как к более эффективной форме хозяйствования. Она будет совершенствоваться, развиваться, но только, повторяю, как средство, способ достижения главной цели. Имея в виду вышесказанное, рынок на короткий исторический промежуток времени можно считать тактической целью нашего сегодняшнего развития.

Исходя из сказанного и в рамках его дефиниций, представим, каковы же должны быть главные задачи нашей российской переходной экономики.

1. **Развитие предпринимательства.** Российское предпринимательство имеет специфические и глубокие корни, уходящие к «господину Великому Новгороду», имевшему развитые рыночные связи с ганзейскими городами не по типу «из варяг в греки», а по самым современным представлениям о рынке: товарно-денежный обмен, кредит, чеки, трастовые операции, даже лизинг.

В современной России необходимо создавать для него прежде всего законодательную основу. Безусловно, предпринимательство чисто генетически несовместимо с общественной собственностью. Поэтому необходимы не только декларация равенства всех форм собственности, но и развитие, и законодательная и финансовая поддержка частной собственности.

2. Таким образом, второй по порядку, но далеко не по значению, задачей переходной России становится **разгосударствление и приватизация в экономике.** Разгосударствление есть процесс снятия с государства забот о регулировании и регламентации всех и вся в экономической жизни. Определять развитие направлений и объемов производства от километров железной дороги до ассортимента туалетной бумаги — это ли дело

государства? Государство должно передать свои функции прямого хозяйствования, управления экономикой, как минимум, на уровень предприятий. И это происходит, хотя иногда слишком стремительно. Слишком высокие темпы экономических и социальных процессов или преобразований всегда опасны в народном хозяйстве, так как существо дела, процесса теряется в ходе преобразований.

Приватизация является процессом постепенной смены собственника. От государства собственность, в форме ли передачи, продажи ли, акционирования или аренды, переходит к частным лицам, группам лиц, коллективам и т. д. Естественно, к этим же физическим или юридическим лицам переходит и весь арсенал хлопот и забот по сохранению и умножению, эффективному функционированию объектов собственности, переставших быть государственными.

3. Третья задача вытекает из первых двух и в условиях, переходных к рынку, становится одной из конституирующих — это **демонополизация экономики**. Задача наитруднейшая, так как проданные или акционированные предприятия были монополистами при социализме (такими и создавались), ими же остались и в настоящее время. Многим предприятиям трудности перехода к рынку нипочем,— они сохранили свое господство над потребителем. Когда еще частный капитал может стать конкурентом, например, «Газпрому», Мос-, Томск- или Новосибэнерго? В обозримом будущем — вряд ли. Следовательно, демонополизацию экономики государство любыми экономическими и законодательными средствами обязано буквально «пколачивать» и в экономику страны, и в экономическое мышление.

4. Следующая задача имеет особое значение в гигантской по территориям России. Это **формирование инфраструктуры рыночной системы.** Прежде всего развитый и экономически доступный транспорт. Затем связь. Далее дороги, почта, биржа, банки и т. д. Все должно работать на восстановление, развитие и совершенствование хозяйственных связей.

5. **Разработка и постоянное развитие социальной политики**, призванной, во-первых, поддержать в трудное переходное время наименее обеспеченные слои населения; во-вторых, помочь всем остальным людям адаптироваться к пока еще псевдорыночным условиям. Здесь я бы выделил в качестве очень важной задачи — *формирование психологически приемлемого отношения к рынку.* Народ должен отнестись к рынку с интересом, понять, что это навсегда и на его же пользу и благо. Государство должно сделать все, чтобы в этом убедить (именно убедить!) — население. Такую цель можно достигнуть только хорошо продуманной социальной политикой.

Задач у переходной экономики много. Перечислить, тем более както их обозначить в рамках учебника невозможно. Остановимся более подробно на эволюции отношений собственности.

§ 5. Развитие отношений собственности

Отношения собственности являются фундаментальными в обществе, ибо они касаются прежде всего жизненно важных факторов производства. Они постоянно развиваются, эволюционируют. И не только у нас в России, где идут подлинно революционные изменения отношений собственности. Они меняются и в странах со сложившейся рыночной системой. Если в России отношения собственности развиваются по типу «назад к рынку», то на Западе идет процесс обобществления собственности. Однако в любом случае отношения собственности развиваются в сторону создания смешанной экономики.

Какими должны быть направления развития отношений собственности в России?

1. Прежде всего должна быть предоставлена субъектам хозяйствования возможность исключительно добровольно и сознательно выбирать форму собственности, а следовательно, форму хозяйствования. Я поставил этот пункт первым потому, что в России приватизация идет столь безоглядно и форсированно, что часто объекты собственности попадают в достаточно «нечистые руки» и уплывают от самих трудящихся, чем, по существу, достигается эффект, обратный ожидаемому. Как будто собственность работает сама по себе, независимо от того, кто ею владеет. В том-то и дело, что не работает. Многим предприятиям сегодня выгоднее, с точки зрения их новых владельцев, стоять — они и стоят. Фермерские земли не возделываются по той же причине.

2. Эволюция отношений собственности должна развиваться в сторону сближения субъекта и объекта собственности, а не отчуждения объекта собственности от его субъекта. Под субъектом здесь понимаются трудящиеся, частные собственники, коллективы предприятий, колхозов и совхозов. Если отчуждение собственности от собственника не будет преодолено или будет преодолено лишь формально, собственность вообще лишится своей мотивационной силы, перестанет быть генератором творческой инициативы и предприимчивости, условием достижения экономической эффективности.

3. Необходима разработка программы поддержки частного предпринимательства, в том числе и малого бизнеса, и обеспечения его в законодательном и финансовом отношениях. Нужно дать предпринимателям возможность получать кредиты, льготные с точки зрения уровня процентной ставки и сроков кредитования. Льготное налогообложение, льготный доступ к источникам сырья, к материалам, энергоресурсам и т. д. Эти льготы должны предоставляться особенно тем предприятиям, которые функционируют в материальном производстве, в сфере науки и образования.

4. Самой трудной задачей переходной экономики в России является контроль за органами, распоряжающимися государственной собственностью и проводящими ее разгосударствление и приватизацию. В любой переходной экономике быстро множатся экономические преступления. Обман, подкуп, взяточничество, мошенничество и прочее стано-

вятся обыденными формами преступлений. Чтобы пресечь все это, необходима сильная и авторитетная государственная власть, способная заставить «уважать себя». Для этого, как заметили авторы очень интересного исследования, «власть предержащие сегодня в России должны быть *заинтересованы* в создании экономически эффективной и социально справедливой системы отношений собственности»[1].

В переходный период перед Россией во всей своей остроте встает вопрос: на формирование какого облика экономики ориентироваться в экономической политике, какой структурный тип развития экономики возможен и предпочтителен для России? Ответ не однозначен, возможны его варианты.

§ 6. Так куда же мы все-таки идем?

Как указывалось выше, анализ экономического развития ведущих индустриальных и других развитых стран, а также анализ достоинств и недостатков частной и общественной собственности и соответственно рыночной и плановой экономических систем дает основание определенно сказать: да, в России должна быть построена именно смешанная экономическая система.

Однако смешанная система имеет немало конкретных моделей реализации: либеральная, либерально-демократическая, социально-демократическая, социального рыночного хозяйства и т. д., со множеством их вариантов, отражающих национальную специфику. Нам необходимо конкретизировать модель смешанной системы, наиболее адекватной российским социальным, экономическим и политическим условиям. Анализ специфических особенностей России — соборность, духовность, многонациональность, множественность религий и верований, гигантские географические и экономические пространства, быстрое социальное и экономическое расслоение населения, традиционно высокая роль государства и т. д.— однозначно указывает на модель *социального рыночного хозяйства* как наиболее конкретную цель наших преобразований. По моему мнению, эта модель в максимальной степени обеспечивает единство рынка и государства. Ведь модель социальной рыночной экономики означает экономическую систему, функционирующую по рыночным законам и при активном участии государства в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью.

Итак, модель социального рыночного хозяйства в наибольшей степени соответствует специфическим национальным особенностям России! Чтобы убедиться в этом, достаточно напомнить его отличительные особенности:

1. Индивидуальная свобода, необходимая для функционирования рыночных механизмов.

[1] *Экономика* переходного периода. Под ред. В. В. Радаева, Л. В. Бузгалина.— М.: Изд-во МГУ, 1995.— С. 161.

2. Социальная справедливость в отношении людей, не вовлеченных в экономический процесс, с целью предотвращения чрезмерного неравенства в доходах и уровнях жизни.

3. Антициклическая политика ради создания и поддержания стабильной экономики и предсказуемой рыночной конъюнктуры на макроуровне.

4. Политика роста, выражающаяся в модернизации производственных мощностей и широчайшего использования технологических инноваций.

5. Структурная политика, направленная на адаптацию национальной экономики к требованиям внутреннего и мирового рынков, поддержание прогрессивных, «локомотивных» отраслей.

6. Поддержание и защита конкуренции как механизма, позволяющего проявлять и развивать творчество, инициативу, прагматизм, как двигателя научно-технического прогресса в целом.

7. Социальное партнерство между работодателем и наемными рабочими при посредничестве государства, столь традиционного для России.

Если читатель сравнит приведенные характеристики социального рыночного хозяйства и специфические национальные особенности экономического развития России (о них несколько раз говорилось выше), то он убедится в правильности сделанного вывода.

Итак, цель ясна. Что же необходимо сделать? Нужно решить следующие семь задач:

1. Государство должно выполнить роль интегратора общества, роль созидателя его гражданской основы и противостоять центробежным силам, заинтересованным в свое время в распаде СССР, а теперь — в распаде России. Государство — единственная сила, способная сплотить вокруг себя все социальные слои населения, обеспечив их социальную и экономическую безопасность, так же как и экономическую и политическую безопасность страны.

2. Одна из важнейших задач переходной экономики — обеспечение экономического роста. При этом крайне необходимо повышение в ВНП доли конкурентноспособной готовой продукции, товаров длительного пользования, развития рынков информации и услуг. Одновременно ***платежный баланс*** страны действительно должен стать ***балансом*** — уравновешенным. Необходимо перестать жить в долг на уровне государства — жить надо по средствам.

3. Важно достигнуть макроэкономической финансовой стабилизации. Это значит, во-первых, подавление инфляции, во-вторых, укрепление национальной денежной единицы, для чего нужно добиться устойчивого валютного курса. Здесь к чисто финансовым вопросам тесно примыкают особенности организационно-правовых основ хозяйственной деятельности. Имеется в виду их нынешняя юридическая и законодательная незавершенность, непроработанность. Задача финансовой стабилизации, впрочем, как и другие задачи переходной экономики, требует проведения структурных и институциональных реформ.

4. Необходимо завершить процесс приватизации для появления эффективного собственника. Терпеть дальше ситуацию, когда общественной собственности уже нет, а частной собственности в действительности

еще нет, невозможно. Именно поэтому отношения собственности размыты, неустойчивы, не персонифицированы, обезличены. Свидетельством тому (и тяжелым следствием этого) является несформировавшаяся социальная и классовая структура нашего общества. Если нет конкретной формы собственности, задающей «правила игры» в хозяйственной деятельности, нет и самого гражданского общества.

5. Столь же важно завершить формирование прогрессивной и эффективной налоговой системы, простой и понятной для граждан страны. Число налогов не должно превышать 5—7. Налоговая система должна работать на реформы, а не против них, как это происходит в настоящее время.

6. Государство должно наконец-то разработать эффективную социальную политику — политику ослабления процессов имущественного расслоения и слишком резкой дифференциации доходов. Необходимо предотвратить социальный взрыв на экономической почве. Должен быть реализован принцип социальной справедливости, предусматривающий выравнивание имущественного положения граждан, создание системы социальных гарантий для всех.

7. Должна быть завершена земельная реформа, призванная обеспечить рациональное использование и охрану земель, создание условий для воспроизводства плодородия почвы. На селе должна существовать многоукладная система хозяйствования, внутри которой возможна конкурентная борьба. Особый упор необходимо сделать на развитие арендного подряда как основной формы земельных отношений, позволяющей уравновесить довольно быстро развивающиеся отношения между землевладельцами и земледельцами. Для России этот вопрос — самый болезненный, тем быстрее его надо решать.

Указанные задачи — не единственные из тех, что возникают в ходе рыночных реформ, но самые важные. Не единственные для формирования социального рыночного хозяйства, но достаточные.

§ 7. Обеспечение экономической безопасности России в переходный период[1]

Экономическая безопасность предполагает состояние экономики, обеспечивающее устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение потребностей индивида и общества, эффективное управление, защиту экономических интересов вне и внутри страны. Вопросы экономической безопасности связаны со становлением государственности, осознанием нацией своих экономических интересов и себя как некоего единства.

[1] При написании данного параграфа частично использован материал книги «Экономика». Под ред. А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко, А. К. Большакова.— М.: Проспект, 1998.— С. 750—780.

Экономическая безопасность рассматривается как взаимосвязанное единство *международного, национального, хозяйствующей единицы и личностного аспектов.* Остановимся более подробно на первых двух.

Международная экономическая безопасность представляет собой состояние мировой экономики, обеспечивающее участие в международном разделении труда, взаимовыгодное сотрудничество стран в решении проблем хозяйствования на национальном и межнациональном уровнях, свободный выбор модели социально-экономического развития.

Экономическая безопасность страны состоит из:

способности экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства;

обеспечения государственного регулирования экономики;

устойчивости финансовой системы;

рациональной структуры внешней торговли;

сохранения единого экономического пространства;

исключения возможности криминализации общества;

создания соответствующего уровня жизни и т. д.

Очевидно, что экономическая безопасность — важнейший аспект национальной безопасности, ее материально-техническая и финансовая основа. *Состояние национальной безопасности, следовательно, зависит от эффективности, адаптивности и конкурентоспособности экономики.*

Экономическая безопасность рассматривается в двух аспектах.

Внутренний аспект безопасности представлен степенью устойчивости экономики, государственности, социальных и иных институтов к угрозам различного порядка внутри страны. Такими, например, как:

1 — неспособность финансово-кредитной системы России обеспечить необходимыми средствами расширенное воспроизводство в масштабах национальной экономики;

2 — неспособность налоговой системы России аккумулировать объективно установленный объем доходов государственного бюджета;

3 — валютно-кредитная уязвимость российской национальной экономики, выражающаяся в громадной внутренней и внешней задолженности.

4 — дезинтеграция в реальном секторе экономики, выражающаяся в расколе единого экономического пространства на финансово-посреднический и производственный сектора;

5 — снижение доли частных и государственных инвестиций в ВВП до 10—12%, когда пороговое значение этого показателя равно для России 25—30%;

6 — необеспечение безопасности частных инвестиций, выражающееся в нестабильности национального рынка ценных бумаг, отсутствием реального и эффективного механизма индексации вкладов и их страхования в коммерческих банках.

Внешний аспект безопасности представлен действиями и намерениями иностранных экономических и политических сил, носящими преднамеренный и спонтанный характер.

Такими, например, как:

— зависимость фондового рынка России от мирового фондового рынка;

— продолжающаяся долларизация экономики страны;

— усиление позиций иностранных компаний в реальном секторе экономики через операции на фондовом рынке, - без каких-либо значительных капитальных вложений;

— развитие оффшорного бизнеса в России, сопровождающееся слабым контролем за операциями зарубежных оффшорных компаний на ее рынках и ее внешнеэкономических связях;

— продолжающееся бегство капиталов из России, достигшее практически порога 400 млрд. долл.

Поскольку Россия является, по существу, единственной самодостаточной страной, располагающей гигантским экономическим потенциалом несмотря на ее кризисное состояние, она вызывает у мирового сообщества очень большой интерес... и опасение. Опасение быстрого развития России в новых условиях и появления на мировых рынках грозного конкурента. В связи с этим в странах Запада разработаны системы «индикаторов чувствительности», на основе анализа которых они формируют свою экономическую и иную политики в отношении России. Цель такой политики — обеспечение собственной экономической безопасности. Что только ни попадает в круг анализируемых проблем в этих «индикаторах чувствительности»: и оценка уровня действенности правительства, и тенденции в развитии экономики, и отношение властных структур к иностранному капиталу, и боевитость и сплоченность оппозиции, и степень коррумпированности всех эшелонов власти, и риск национализации, и многое, многое другое. При рыночных реформах и вхождении России в мировой рынок, в условиях ослабления государственности и трансформационного спада об экономической безопасности необходимо помнить в первую очередь. Названные «индикаторы чувствительности» постоянно должны быть «в уме» российских политиков при решении любых проблем — на национальном или международном уровнях.

Определение сущности экономической безопасности и предполагает анализ ее объектов и субъектов. ***Объектами экономической безопасности*** являются природные богатства страны, производственные и непроизводственные фонды, интеллектуальная собственность, финансовая система, семья, личность и т. д.

Субъекты экономической безопасности представлены государством в первую очередь, министерствами, ведомствами, законодательными структурами, предприятиями и фирмами.

Показателями экономической безопасности выступают устойчивость и мобильность экономики в целом, темпы роста ВВП, качество и уровень жизни, темпы инфляции, уровень безработицы, имущественное расслоение и т. д. Сами по себе показатели экономической безопасности

ни о чем для страны не говорят, пока они не достигли пороговых значений.

Пороговые значения — это предельные величины показателей, несоблюдение которых в конечном итоге приводит к разрушению экономики, социальной и политической катастрофе. Пороговые величины зависят от уровня социального, экономического и политического развития страны. Поскольку наша страна находится в состоянии смены всех трех аспектов развития, важнейшей задачей государства является разработка пороговых значений показателей экономической безопасности для современной России, чтобы знать точно за какую черту переходить не следует.

Какие меры необходимо принимать для обеспечения экономической безопасности? Вот важнейшие:

прогнозирование угроз экономической безопасности;

разработка законодательных актов, обеспечивающих экономическую безопасность;

устранение структурных деформаций в экономике;

дедолларизация российской экономики;

защита отечественного предпринимательства;

поддержание на необходимом уровне стратегических ресурсов страны и т. д.

Все эти меры в совокупности представляют собой политику государства, направленную на отражение отрицательных явлений внутреннего и внешнего характера в экономике.

Анализируя социальный и экономический опыт рыночных преобразований, а также тяжелое наследие плановой системы в экономике нынешней России, можно четко и ясно сформулировать следующие *основные экономические угрозы*, способные подорвать экономическую безопасность страны на пороговых уровнях:

усиление структурной деформации экономики;

падение инвестиционной и инновационной активности;

угроза превращения России в топливно-сырьевой придаток развитых стран;

усиление зависимости от импорта;

процесс утечки из страны валютных ресурсов;

усиление имущественного расслоения населения;

чрезмерная открытость экономики;

«утечка мозгов» из России;

криминализация экономических отношений и т. д.

Этот перечень угроз можно дополнить и внешними факторами. Очевидно одно: России предстоит тяжелая борьба за обеспечение своей экономической безопасности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. В чем заключается содержание переходности? Согласны ли вы с определением переходности, данным в учебнике. Дополните его необходимыми, на ваш взгляд, чертами, особенностями.

2. Каковы особенности российской переходности? Дополните материал, предложенный в учебнике.
3. На чем базируется важная роль государства в России, особенно в переходный период?
4. Правильно ли вы поняли историко-философский и политико-экономической аспекты стратегических вопросов: *откуда? – куда? – как?* Обоснуйте ответы на эти вопросы. Согласны ли вы с формой постановки этих вопросов? В любом случае аргументируйте ответ!
5. Каковы конкретные формы и методы развития (трансформации, эволюции) отношений собственности в переходной России?
6. Каковы стратегические, но конкретные задачи, решаемые в переходной России? К чему мы должны стремиться, чего избегать и почему? Обоснуйте.
7. Что понимается под экономической безопасностью страны и какова структура основных экономических угроз?

Раздел третий

МИКРОЭКОНОМИКА

Глава XIII
ФИРМА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Сколько будет произведено фирмой и по какой цене? На этот вопрос ответить нельзя, пока ничего не известно об издержках производства.
П. Самуэльсон

§ 1. Понятие фирмы и организационные формы ее функционирования

Предпринимательская фирма есть организационно-правовая форма предпринимательской деятельности граждан (физических лиц) и организаций (юридических лиц).

Физическое лицо — это гражданин, занимающийся предпринимательством в какой-либо его форме. Он занимается предпринимательством единолично, не претендует на статус «юридического лица» и регистрируется в органах государственной власти как индивидуальный предприниматель.

Юридическое лицо — это фирма, организация или учреждение, выступающее в качестве единого, самостоятельного носителя прав и обязанностей. Оно характеризуется следующими признаками:

1. Независимость его существования от входящих в его состав отдельных лиц.
2. Наличие имущества, обособленного от имущества участников.
3. Право приобретать собственность, пользоваться и распоряжаться ею.
4. Право осуществлять от своего имени экономические операции.
5. Право выступать в суде от своего имени в качестве истца или ответчика.
6. Самостоятельная имущественная ответственность. Юридическое лицо проходит государственную регистрацию и заносится в государственный реестр.

Различают следующие организационные формы предпринимательства:

1. Частная фирма — индивидуальное предприятие, принадлежащее гражданину (возможно, членам семьи на правах долевой собственности). Фирма или основана им, или приобретена в результате разгосударствления и приватизации. В настоящее время частная фирма — самая распространенная в мире форма предпринимательской деятельности. Частным фирмам присваивается наименование с обязательным указанием организационно-правовой формы, а также упоминается фамилия собственника.

2. Организация. Это объединения лиц, имеющие общую собственность, складывающуюся из паевых взносов участников организации. Взносы могут быть в виде денежных средств, имущества, определенных услуг и интеллектуальной деятельности. Предпринимательство ведется по общему согласию участников и в соответствии с уставом организации.

Организации бывают *простые, полные и смешанные.*

Простые организации, в свою очередь, подразделяются на организации с ограниченной и неограниченной ответственностью[1].

Организация с неограниченной ответственностью. Здесь все члены организации несут по обязательствам предприятия полную, неограниченную солидарную ответственность всем своим имуществом. Это значит, что участники товарищества рискуют не только своим вкладом в уставный капитал (паевым взносом), но и всем своим личным имуществом: банковским вкладом, квартирой, домом..., т. е. всей своей собственностью. Солидарная ответственность не предусматривает обязательную равную ответственность членов фирмы. Ведь у них собственность может быть разной. Критерием здесь выступает только размер обязательств фирмы — пока они не будут выполнены, ни один из ее участников не может быть спокоен за свое имущество.

Очевидно, что участниками такой организации могут быть люди, глубоко доверяющие друг другу. Поэтому такие организации иногда называют еще «товариществами на вере». Эта форма организации предпринимательства наиболее устойчивая, надежная. И государство в первую очередь поддерживает в условиях кризиса именно организации с неограниченной ответственностью. Формы существования — партнерства, кооперативы, коллективные предприятия, полные товарищества и акционерные предприятия.

Организация с ограниченной ответственностью. Широко популярная форма предпринимательской деятельности как у нас в России, так и на Западе. В России они обозначаются как «ООО», на Западе — Ltd (от англ. *Limited*), в Германии — GmbH. Ограниченная ответственность состоит в том, что каждый член товарищества отвечает по обязательствам фирмы только в пределах своей доли в общем капитале, что позволяет довольно точно определить степень финансовой и имущественной ответственности каждого собственника (участника) фирмы. Часто, и не без оснований, в России путают товарищество с ограниченной ответственностью с акционерным обществом закрытого типа, так как практически все ЗАО организованы именно в форме ООО.

Полное товарищество — это объединение как физических, так и юридических лиц. Полное товарищество само не является юридическим лицом, хотя в него и входят юридические лица. Оно может обладать только отдельными правами юридического лица. Полное товарищество чаще всего оформляется в виде товарищества с неограниченной ответственностью, из-за чего их иногда путают.

Смешанное товарищество отличается тем, что оно, во-первых, представляет собой объединение физических или юридических лиц; во-вторых, сочетает в себе черты и ООО, и ОНО. Одни участники этой фирмы являются действительными ее членами (комплементариями) и несут полную солидарную ответственность по обязательствам фирмы. Именно эта черта роднит ее с ОНО. Другие участники фирмы (коммандисты) несут по ее обязательствам только ограниченную ответственность, т. е. ответственность в пределах пая. Этим смешанное товарищество похоже на ООО. Однако эта форма организации хозяйственной деятельности — не простое смешение двух других форм.

Дело в том, что, во-первых, смешанное, или коммандитное, товарищество полностью является юридическим лицом. Во-вторых, действительные члены товарищества осуществляют всю полноту хозяйственной власти, а коммандисты участвуют в деятельности фирмы только своим вкладом.

В оговоренный в уставе срок коммандисты могут вообще изъять свой паевой взнос. Эта достаточно сложная и в правовом отношении запутанная организация предпринимательской деятельности является одной из «узаконенных» форм отмывания «грязных» денег.

3. Акционерные общества (корпорации). Акционерные общества — это предприятия, капитал которых формируется посредством продажи ценных бумаг — акций и облигаций. Капитал, вырученный таким образом, становится собственным капиталом акционерного общества и не подлежит ни возврату, ни дележу между участниками компании.

Акция — это ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее владельцем известного пая в уставный фонд компании. Акция дает право на получение дохода (дивиденда) в течение хозяйственного года. Уставным фондом, или капиталом, является определенная (конкретная) сумма денежных средств, необходимых и достаточных для функционирования компании в качестве субъекта хозяйственной деятельности в избранной ею сфере производства.

[1] На Западе каждый вид предпринимательской деятельности имеет строго очерченный экономический и правовой статус. Один какой-либо вид организации фирмы может отличаться от другого всего лишь небольшим нюансом. В России на формы организации предпринимательской деятельности наложил своеобразный отпечаток переходный характер экономики в целом, поэтому здесь складывается довольно оригинальная структура предприятий и фирм. Так, товарищества и акционерные предприятия слились, по существу, в некую объединенную форму организации хозяйственной деятельности. Однако их необходимо различать хотя бы по той простой причине, что акционерные общества — это общества, основанные на капитале от проданных акций, а товарищества создаются на основе вкладов, паевых взносов учредителей. Если первое, по существу, основано на заемном капитале, то второе — на капитале участников-учредителей товарищества. Те же самые товарищества называются «хозяйственными обществами», а под собственно товариществами подразумеваются их конкретные виды: полные и коммандитные (см.: *Современная* экономика. Под ред. О. Ю. Мамедова.— Ростов н/Д: Феникс, 1995.— С. 332–334).

Высший орган управления акционерного общества — собрание акционеров, которое определяет стратегию развития общества на следующий год и избирает совет директоров. Последний, будучи высшим органом управления АО между двумя годовыми собраниями акционеров, нанимает исполнительного директора компании.

Поскольку все решения на годовом собрании акционеров принимаются демократическим путем — простым большинством голосов, то участие акционера в собрании становится мощным рычагом управления обществом. Так возникает понятие «контрольного пакета акций», под которым подразумевается определенного размера пакет акций, дающий возможность физическому или юридическому лицу принимать единоличное решение на собрании. Иными словами — дает возможность управлять обществом.

Очень важно при этом иметь в виду возникающие отношения собственности. Акционерное общество является полновластным собственником всего своего имущества: фабрик и заводов, финансового капитала, ценных бумаг других обществ и т. д. Акционеры же, по существу, к этому имуществу никакого отношения не имеют. Они — собственники только акций, т. е. денежного выражения своей доли, пая. Они могут полностью распоряжаться своей долей, своими акциями, а обществом, его имуществом — нет. Зато акционеры имеют возможность через простые акции посредством голосования влиять на сам процесс использования имущества компании, на управление им в целом.

По форме организации акционерные общества бывают открытого и закрытого типа.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) — капитал рассредоточен среди некоторого числа собственников. Акции ЗАО не подлежат перепродаже. В основном разгосударствление собственности в России заканчивалось созданием ЗАО. Негибкая форма хозяйственной деятельности ЗАО, направленной в значительной степени на сохранение монополизации производства, не пользуется преимуществами биржевой торговли.

Открытое акционерное общество (ОАО) — акции распространяются по открытой подписке, а также на фондовой бирже. Самая демократическая форма функционирования капитала позволяет объединить неограниченное число собственников даже с самыми маленькими капиталами.

§ 2. Факторы производства и принцип их замещения

В современной экономической теории как факторы производства определяются: земля, труд, капитал и дух предпринимательства, или предпринимательский фактор.

Капиталисту все равно, чем является тот или иной фактор производства, так как без любого из них он не мог бы организовать производство. Они ему все в равной степени необходимы. Совершенно другой вопрос — в каком сочетании факторы производства могут быть наиболее эффективно использованы? Капиталист решает этот вопрос благодаря наличию четвертого фактора производства — предпринимательству. В этом смысле, когда ниже пойдет речь о принципе замещения факторов производства, будут иметься в виду только земля, труд и капитал. Предпринимательский фактор ничем заменить нельзя. Либо он есть, либо его нет. Результативность его у людей различна, и зависит он от личных свойств и качеств человека, данных ему природой.

Итак, предприниматель должен найти такое сочетание факторов производства, при котором его издержки были бы минимальными, а эффективность производства — максимальной. Поиск этих сочетаний идет постоянно, так как цены факторов производства столь же постоянно меняются. Если, например, подорожал труд (рабочая сила), а вслед за этим, естественно, выросли издержки производства, то предприниматель постарается заменить труд рабочих машинным трудом — капиталом, цена которого в данном случае должна быть ниже цены заменяемой им рабочей силы.

Чтобы понять принцип замещения факторов производства, время производства и его объем возьмем как величины постоянные. Например, можно одно и то же количество пирожков производить, используя один автомат и труд 30 человек, 2 автомата и труд 20 человек или 3 автомата и труд 10 человек и т. д. Если указанные различные сочетания труда и капитала изобразим на графике, то получим изокванту производства пирожков, на которой указанные сочетания факторов производства будут давать одинаковый результат. Но при этом гибкость и адаптивность производства будут повышаться с увеличением доли капитала.

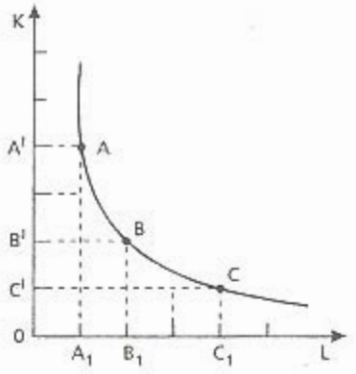


Рис. 25. Иллюстрация принципа взаимозамещения факторов производства

Площади трех прямоугольников (рис. 25) OA^1AA_1, OB^1BB_1, OC^1CC_1 будут равными, так как точки **A**, **B**, **C** означают производство равного количества пирожков при различных сочетаниях труда и капитала.

Принцип замещения факторов производства достаточно убедительно объясняется на основе теории предельных величин (маржинализма). Исходя из нее *фирма тогда достигнет минимума издержек производства, когда станет невозможным дальнейшее снижение издержек путем замены одного ресурса другим.*

Пусть известны бюджет фирмы, цены единицы труда и капитала. Тогда фирма, имея ограниченный бюджет и заданный объем товаров и услуг, будет заменять труд капиталом или, наоборот, капитал трудом — до тех пор, пока предельные продукты данных ресурсов в расчете на 1 р., потраченный на их приобретение, не сравняются. В этом случае выполняется равенство:

$$\frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L},$$

где MP_K и MP_L — предельные продукты капитала и труда; P_K и P_L — цены единицы капитала и труда соответственно.

Короче говоря, фирма всегда будет стремиться использовать больше относительно дешевого ресурса и меньше относительно дорогого.

§ 3. Классификация и структура издержек фирмы

Любое производство связано с издержками на него. Задача предпринимателя, как уже говорилось, состоит в минимизации издержек и максимизации доходов фирмы. Замещение факторов производства осуществляется исходя из этого принципа.

Издержки производства в наиболее общем виде представляют собой затраты на факторы производства (C + V) — по К. Марксу. Современная экономическая теория значительно углубила и конкретизировала, даже детализировала, анализ издержек производства. Согласно ей издержки (C) бывают следующие.

Постоянные издержки (FC) представляют собой затраты фирмы, не зависящие от количества производимой продукции (оплата административно-управленческого персонала, содержание зданий, сооружений, оборудования...). Естественно, *переменные издержки* (VC) есть затраты, непосредственно зависящие от количества производимой продукции (затраты на покупку сырья, материалов, электроэнергии, рабочей силы и т. д.).

Общие издержки (TC) представляют собой сумму постоянных и переменных издержек, или совокупные издержки фирмы, на приобретение всех факторов производства и организацию их функционирования (рис.26). Очень важно в динамике знать *средние издержки* (AC) фирмы — издержки на производство единицы продукции. Они исчисляются делением общих издержек на объем всей произведенной продукции (Q). Средние издержки конкретизируются в средние постоянные издержки (AFC) и средние переменные издержки (AVC), которые соответственно исчисляются: FC/Q и VC/Q.

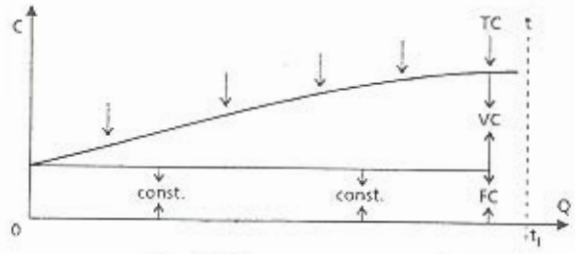


Рис. 26. Структура издержек фирмы

Предельные (маржинальные) *издержки* (MC) представляют собой дополнительные издержки, необходимые для обеспечения прироста продукции, иначе, дополнительные затраты на производство единицы дополнительной продукции. Их исчисление крайне важно, так как предприниматель обязан знать, с каким приростом издержек будет связан желаемый прирост продукции. Их сочетание дает ему сигнал, где необходимо остановить расширение производства. Предельные издержки записываются как $MC = \Delta VC/\Delta Q$, так как постоянные издержки не меняются с изменением выпуска продукции.

Трансакционные издержки — это издержки фирмы на поиск информации, ведение переговоров, представительские расходы и т. д. Главной отличительной чертой трансакционных издержек является то, что они как бы и не имеют отношения к непосредственному процессу производства. Но современная фирма не может обойтись без трансакционных издержек — они мощное средство в конкурентной борьбе.

Альтернативные издержки возникают в условиях ограниченности ресурсов, когда перед производителем неотвратимо встает проблема выбора. Всякий раз, выбирая производство какого-то одного продукта, предприниматель упускает возможность получить доход за счет производства другого продукта. Следовательно, альтернативные издержки в целом представляют собой фактические общие издержки непосредственно на производство плюс упущенные возможности. Например, это — не полученная главой семейной фирмы зарплата, которая могла бы быть выплачена наемному менеджеру; затраты труда членов семьи во внеурочное время; процент на капитал, который мог бы быть вложен в банк, а вместо этого вложен в семейную фирму, и т. д.

Альтернативные издержки играют большую роль в распределении капитала по отраслям экономики, так как он обычно устремляется в те отрасли, где эти издержки велики, стремясь превратить их в реальный доход. Таким образом, механизм рынка действует в направлении уравнивания реальных общих и альтернативных издержек, в результате чего устанавливаются одна и та же цена на один и тот же товар во всех сегментах рынка и одна и та же норма прибыли в различных отраслях.

Все издержки обычно рассматриваются в краткосрочном и долгосрочном периодах. *Краткосрочным считается период производства, в течение которого фирма не может изменить состояние сооружений, оборудования, количество машин. Долгосрочным же считается период, в течение которого все издержки, по существу, становятся переменными.* Здесь условия производства усложняются, поэтому поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах существенно различается и тактически, и стратегически.

Подразделяют издержки фирмы и в другом ракурсе — в различных аспектах деятельности фирмы. Выделим с этой точки зрения издержки

фирмы — *фактические и вмененные*. Фактическими издержками являются фактические затраты на производство в денежном исчислении (затраты на сырье, оборудование, зарплату, амортизационные отчисления, арендную плату). Вмененные издержки — это затраты, связанные с упускаемыми или упущенными возможностями фирмы. Издержки упущенных возможностей всегда связаны с проблемой *выбора*: выбирая один вариант производства или поведения фирмы, мы упускаем выгоды, связанные с использованием другого варианта. И только время впоследствии покажет, при каком варианте упущенных возможностей оказалось больше. Содержание вмененных издержек хорошо иллюстрируется примером: время или деньги. Можно выстоять 4 часа в очереди за билетом на концерт любимого певца и купить его за 200 рублей. Но можно купить его и за 800 рублей у спекулянта не теряя при этом своего времени. Наш покупатель оказался перед выбором. Если он выстоял 4 часа в очереди, то его экономия составит 600 рублей, но при этом потерял 4 часа своего времени. Если же он решил сэкономить время, то теряет 600 рублей. В зависимости от его решения 4 часа времени или 600 рублей является упущенными возможностями.

Эти рассуждения не так умозрительны, как может показаться на первый взгляд. Они обретают «плоть и кровь», когда фирма вырабатывает свое поведение в краткосрочном и долгосрочном периодах.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Что представляет собой фирма в экономическом отношении?
2. Охарактеризуйте различные формы организации фирмы, найдите между ними разницу.
3. Почему так важно для экономики рассматривать вопрос замещения факторов производства?
4. Приведите из своей жизни, практики другие примеры, отличные от изложенных в данном учебном пособии, которые бы характеризовали вмененные издержки.

Глава XIV
ФИРМА В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

«Совершенным конкурентом» является тот, кто может продать все, что он захочет, по существующей рыночной цене, но не в состоянии заметно влиять на нее в сторону повышения или понижения. В свою очередь «полностью конкурентной отраслью» является такая отрасль, которая состоит исключительно из многочисленных совершенных конкурентов. Такая отрасль может иметь определенного рода организованный механизм котировки или биржу, где устанавливаются цены (и где могут также устанавливаться рыночные цены для «будущих поставок товара в обусловленное время»).

П. Самуэльсон

§ 1. Модель рынка совершенной конкуренции

Понятие конкуренции было объяснено в гл. V. Проанализируем здесь конкуренцию более подробно. Все виды и формы ее, так или иначе, можно свести к двум кардинальным направлениям: ***совершенной*** и ***несовершенной***. В соответствии с ними различают и рынки: конкурентные и неконкурентные. На конкурентном рынке экономическую (рыночную) конъюнктуру формирует вся совокупность фирм, технологий, широчайшее разнообразие товаров и услуг и т. д., а следовательно, и само поведение фирмы. Цена товара или услуги на таком рынке определяется только соотношением спроса (**D**) и предложения (**S**). Чем больше рынок отвечает этим двум требованиям, тем более конкурентным он является, и наоборот.

На таком рынке конкуренция представляет собой регулирующую его силу. Она обеспечивает гибкость экономики в целом, помогает не только сохранять, но и повышать ее эффективность. Конкуренция вынуждает экономику адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологий и т. д. Она через установление соответствующих цен сигнализирует об изменениях в потреблении и вызывает надлежащую, адекватную реакцию производителей: сокращать производство или обновлять и расширять его. В результате действия закона стоимости внутриотраслевая конкуренция инициирует технический прогресс, заставляет переходить на самые эффективные технологии. Благодаря механизму межотраслевой конкуренции создается тождество (единство) частных и общественных интересов — через формирование средней прибыли. Стремление увеличивать свои доходы реализуется предпринимателями только при

удовлетворении общественных интересов. Такова вкратце роль совершенной (чистой) конкуренции в развитии рыночной системы. Любая фирма, находящаяся в такой системе (конкурентной среде), учитывает следующие три обстоятельства (правила):

1. Закон стоимости при совершенной конкуренции дает субъектам рынка «точку отсчета» общественно необходимых затрат труда, которые, так или иначе определяют величину и структуру издержек фирмы и подсказывают ей, что индивидуальные затраты не могут превышать общественно необходимые. Иначе фирма скоро прекратит существование.

2. Фирма имеет хорошие перспективы развития, если при достигнутом уровне производства ее общий доход (**TR**) устойчиво превосходит переменные издержки (**VC**). Если же TR будет равняться или, еще хуже, будет меньше **VC**, то фирма должна прекратить существование, так как в этом случае практически будет выполняться правило 1. Следовательно, движение фирмы к состоянию **TR** ≤ **VC** есть сигнал тревоги, подаваемый ей конкуренцией.

Это правило действует еще убедительнее, если общий доход **TR** соотносится не с переменными издержками **VC**, а с общими — **TC**. В таком случае можно говорить об оптимальном производстве в краткосрочном периоде. Здесь должно выполняться условие $P_r = TR - TC$, где P_r — прибыль.

3. Фирма не должна расширять производство, если предельный (дополнительный) доход **MR** равен предельным издержкам **MC**. Иначе говоря, фирма может продолжать расширять производство до тех пор, пока, как минимум, не будет выполняться условие **MR** = **MC**. В этом случае фирма максимально использует все имеющиеся у нее ресурсы, а производимый продукт приносит максимально возможный доход.

Данные три правила носят универсальный характер и действительны для любой структуры и модели рынка (табл. 5).

§ 2. Модели рынков несовершенной конкуренции

Модели рынков несовершенной конкуренции различаются весьма существенно. Критерием их различения являются основные характерные черты рынка, свойственные в той или иной степени всем четырем моделям из табл. 5. Это следующие черты:

1) количество фирм в отрасли и их размеры;

2) производят ли данные фирмы однотипные или разнородные товары. Иначе говоря, насколько сходны или различаются товары фирм, находящихся в одной отрасли;

3) степень легкости входа фирмы в отрасль или выхода фирмы из нее;

4) насколько доступна фирмам информация о рынке.

Таблица 5

Характерные черты четырех основных моделей рынка[1]

Характеристика	Модель рынка			
	Чистая (совершенная) конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Множество	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, но в довольно узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре	Значительный, диктует цены
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, торговые знаки, торговые марки и т.д.	Очень типична, особенно при дифференциации продукта	Главным образом реклама, связи фирмы с общественными организациями
Примеры	Сельское хозяйство	Рыночная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря, многих бытовых электроприборов	Местные предприятия общественного пользования

Исходя из приведенных характерных черт рынков, коротко остановимся на каждой из трех, еще не рассмотренных, моделей, которые объединяются в целом в рынок несовершенной конкуренции. Основной чертой несовершенной конкуренции является *возможность продавцов или покупателей в той или иной степени воздействовать на цену*, следовательно, здесь не могут выполняться условия совершенной конкуренции.

Модель монополистической конкуренции. Для этой модели рынка характерно наличие множества небольших фирм, выпускающих *однотипные, но все же не одни и те же товары*. Имеется в виду, что их продукция неоднородна. Число фирм не превышает 3–4 десятков, хотя в экономической литературе чаще всего используется термин «много». Однако много ли для экономики США 30–40 небольших предприятий? Ведь они все вместе должны составить отрасль национальной экономики и составляют ее.

Естественно, в этом случае отдельная фирма производит относительно небольшую часть общей продукции, а стало быть, имеет ограниченные возможности влиять на цену товара. Число фирм в отрасли таково, что практически делает невозможным сговор фирм-монополистов, в то

[1] *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. В 2 т.— М.: Республика, 2000.— Т. 2.— С. 66.

же время каждая фирма столь независима, что может не обращать особого внимания на реакцию других конкурирующих фирм на принимаемые ею решения.

Товары фирм-конкурентов весьма дифференцированы, однотипны, но все-таки товар одной фирмы чем-то отличается от товара другой фирмы.

Отличия эти, что очень важно, не только внешние. Например, множество российских и зарубежных фирм производят зубную пасту. В этом смысле они все производят один и тот же товар. Но любой из нас знает, сколь существенны различия между российской «Лесной» и болгарским «Поморином», между «Блендамедом» и «Колгейтом» и т. д. Следовательно, товары все же не одни и те же, а однотипны. Если читатель предпочитает чистить зубы «Колгейтом», то остальные фирмы не являются конкурентами фирме, выпускающей данную зубную пасту.

Вход в отрасль при монополистической конкуренции относительно свободен, поскольку небольшие фирмы не могут поставить серьезный барьер на пути входящему конкуренту. С другой стороны, и входящий в отрасль конкурент знает, что здесь существует равновесие, следовательно, чтобы выделить свой товар, ему придется затратить значительные средства на рекламу. Это тоже становится для него дополнительным барьером.

Доступ к рыночной информации несколько затруднен, но получить ее все же можно достаточно легко, так как цена устанавливается пока относительно свободно.

Модель олигополии. В отрасли находится несколько соперничающих фирм, конкуренция между ними приобретает ожесточенный характер, они несут огромные потери, но затем фирмы приходят к мысли, что им выгоднее сговориться и вести одинаковую политику цен, продаж и т. д. Стало быть, при олигополии каждая фирма может довольно значительно повлиять на цену, но все же их возможности в этом ограничены взаимной зависимостью.

В свете сказанного становится ясно, что цены на олигопольном рынке в течение определенного промежутка времени нечувствительны к изменениям рыночной конъюнктуры, точнее, они достаточно жесткие. Это потому, что, в известной степени, только общее решение фирм-олигополистов способно изменить цены — одна какая-либо фирма вряд ли рискнет пойти на такой шаг, чтобы не вызвать непредсказуемую реакцию со стороны других фирм.

Вход в отрасль весьма труден, так как члены олигополии выступают против входящего в отрасль единым фронтом, преодолеть который редко кому удается. Тем не менее, иногда это случается («Крайслер» — в отрасль автомобилестроения США).

Информация об олигополистическом рынке практически недоступна, так как цена устанавливается не по трудовой теории стоимости и не по теории предельной полезности. Фирмы стараются удержать цену в «жестких» рамках, предпочитая манипулировать объемами производства.

Олигополия может быть «жесткой», когда она практически контролирует 100% рынка продаж, но может быть и «мягкой», когда она контролирует от 70 до 80% рынка. Чаще всего встречается второй вариант, так как наличие в отрасли других,— возможно, многих, а значит, мелких — производителей позволяет членам олигополии достигать заметных результатов. Во-первых, они могут легче обходить антитрестовское законодательство, ибо формально в отрасли все же не 3—4 фирмы, а гораздо больше. Во-вторых, наличие других, значительно более мелких, фирм позволяет более крупным фирмам поддерживать высокие цены, так как, по их мнению (и это действительно так), понижение цен разорит мелкие фирмы. Это настолько выгодно олигополии, что часто она не дает разоряться мелким фирмам, помогает финансами, новыми технологиями и т. д. Работай, производи, действуй, только не уходи из отрасли. Высокие цены на продукцию впоследствии все эти издержки окупают.

Чистая монополия. Весь рынок товаров одной отрасли занят одним товаропроизводителем, монополистом, т. е. на рынке существует только один продавец данного вида товара.

У такого товара нет близких полноценных заменителей, и в этом смысле продукция уникальна. Очевидно, что цена на этот товар очень жесткая, меняется редко и незначительно. Притом цена устанавливается изначально по усмотрению самой фирмы, которая не воспринимает ее как нечто данное рынком, положенное. Естественно, что монополия полностью закрывает отрасль для входа в нее других фирм. Монополия столь могущественна, что на данном рынке отсутствует какая-нибудь конкуренция.

Поскольку монополия и отрасль тождественны, то кривая спроса на продукцию монополии совпадает с кривой спроса всей отрасли, а значит, кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста имеет ярко выраженный падающий вид. Таким образом, поскольку кривая спроса является убывающей, объем продаж удается увеличить только за счет снижения цены.

Информация о фирме монополии практически недоступна, и цена говорит очень мало, поскольку фирма ее устанавливает по своему усмотрению.

Очевидно, что при монополии, олигополии и чистой монополии конкуренция является несовершенной, и экономика теряет множество положительных, качеств, свойственных ей при совершенной конкуренции. В предлагаемой табл. 5 отрицательные черты монополистической конкуренции смягчены, смазаны. На самом же деле монополия, олигополия и чистая монополия немногим отличаются друг от друга по своим отрицательным последствиям на экономику. Ведь монополия означает власть одного, олигополия — власть нескольких, что не намного лучше[1].

[1] Определение монополии в западной экономической литературе страдает некоторой предвзятостью. Излишняя детализация различий, скажем, между монополией и олигополией отвлекает от главного. Для потребителя абсолютно все равно, господствует на рынке одно или три-четыре предприятия. Второе, в принципе, еще хуже, так как в первом случае работает антитрестовское законодательство, а во втором — существует конкуренция, которая скрывает сговор этих предприятий. При олигополии цены выше, чем при монополии, а господство олигополии более многообразно. Теория монополий значительно более фундаментально исследована в советской экономической литературе, нужно только отвлечься от ее идеологической подоплеки.

Если хорошо вникнуть в вышеизложенное, то необходимость антимонопольного регулирования экономики и разработки антитрестовского законодательства вряд ли нужно будет доказывать. Особенно актуальна данная проблема для России — она унаследовала практически на 100% монополизированное производство, которое упорно сопротивляется развитию других негосударственных форм собственности, следовательно, развитию конкуренции.

§ 3. Краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности фирмы

При анализе издержек фирмы были введены понятия краткосрочного и долгосрочного периодов деятельности фирмы. Различия между этими двумя периодами деятельности фирмы зависят от изменения ее производственных возможностей, т. е. от изменения соотношения постоянных и переменных факторов производства, а также постоянных и переменных издержек. В краткосрочном периоде фирма может увеличить производство только за счет улучшения использования постоянных факторов производства, но никак не за счет их расширения. Того же результата фирма может достигнуть и за счет увеличения переменных факторов производства или роста переменных издержек. В долгосрочном периоде фирма увеличивает производство за счет наращивания постоянных факторов производства или постоянных издержек. Например, за счет строительства нового цеха, приобретения новой технологической линии и т. д.

Рассматривая указанные два периода деятельности фирмы, необходимо помнить, что само это деление условно. Во-первых, для каждой конкретной фирмы и конкретной отрасли производства это деление различно и сугубо специфично. Все зависит от характера производства и, особенно, от технологического цикла. Время оборота фондов фирмы, например, кондитерской фабрики, может составить от одного дня до недели, максимум месяц, а судостроительного завода — до 4 лет. Очевидно, что деление деятельности указанных двух фирм на краткосрочный и долгосрочный периоды не может быть одинаковым. Оно индивидуально для каждой из них.

Различие двух периодов в деятельности фирмы имеет огромное значение при определении ее поведения (стратегии и тактики) в конкурентной среде. Например, поведение фирмы в краткосрочном периоде характеризуется сочетанием кривых, показанном на рис. 27. Это сочетание всегда подчинено конкретным экономическим закономерностям, когда фирма стремится к максимизации прибыли при минимизации издержек. Эти два момента определяют в целом одну и ту же конфигурацию кривых всех видов издержек.

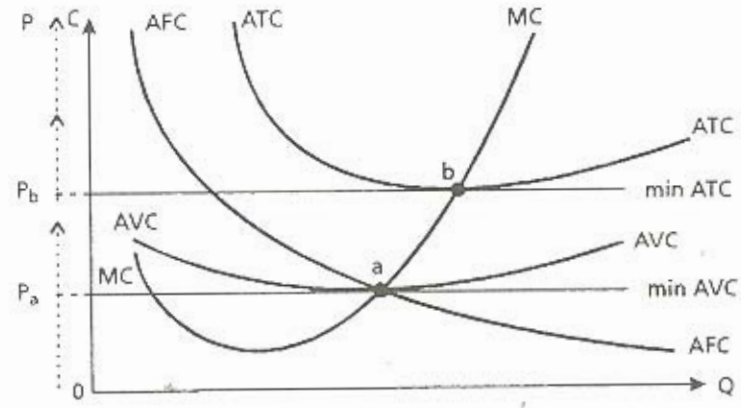


Рис. 27. Поведение фирмы в краткосрочном периоде

График подсказывает фирме ее поведение в конкурентной среде. Здесь: **AFC** — средние постоянные издержки; **AVC** — средние переменные издержки; **ATC** — средние общие издержки; **MC** — предельные издержки. Пунктирная вертикальная линия, параллельная оси ординат (**C** — издержки), характеризует динамику цены на продукцию фирмы (P_a, P_b). Кривые **AVC** и **MC** исходят из одной точки потому, что при бесконечно малых объемах производства (начало производства) они практически совпадают.

При увеличении производства средние постоянные издержки (**AFC**) падают, так как их абсолютная величина не меняется — главный аргумент удешевления продукции при росте производительности труда в целом. Средние переменные издержки (**AVC**) сначала тоже падают, доходят до минимума (точка пересечения с кривой предельных издержек — **MC**), после чего начинают возрастать. Рост их определяется законом убывающей отдачи. Обратите внимание, кривая средних общих издержек (**ATC**) сначала падает заметно резче, или быстрее, остальных кривых. Объясняется это тем, что здесь аккумулируются эффекты падения постоянных и переменных издержек.

Что же характеризуют точки **a** и **b**?

Положение фирмы в точке **a** весьма тревожно. Здесь цена на продукцию фирмы равна средним переменным издержкам, а следовательно, доходы фирмы не могут возместить средние общие издержки (**ATC**). В данном случае оптимальным решением будет прекращение деятельности фирмы. В точке **b** положение фирмы совсем иное. До точки **b** кривая предельных издержек (**MC**) меньше средних общих издержек (**ATC**). Это значит, что до этой точки средние общие издержки все время уменьшались. Следовательно, точка **b** характеризует минимум средних общих издержек (**ATC**). Отсюда уже пошло их возрастание. Но в самой точке **b** цена продукции фирмы равна средним общим издержкам, а значит,

фирма работает безубыточно. При падении цены ниже точки **b** предприятию выгоднее сократить производство. При росте цены выше точки **b** фирма будет иметь не только прибыль, но и сверхприбыль, а значит, она должна упрочить свои позиции на рынке. Однозначно — расширять производство.

В долгосрочном периоде поведение фирмы будет характеризоваться кривыми совсем иной конфигурации. Во-первых, из графика (рис. 28) исчезает кривая постоянных издержек, так как в долгосрочном периоде все издержки переменные. Ведь период потому и называется долгосрочным, что фирма может менять и величину постоянных факторов производства. На графике кривая средних общих издержек фирмы имеет сначала нисходящий, а затем, начиная от точки **D**,— восходящий вектор. Потому что с расширением мощностей фирма увеличивает производство в большем масштабе, следовательно, средние общие издержки снижаются. Так продолжается на этапах расширения производства в точках **A**, **B**, **C**, **D**. В точке **D** отрицательный эффект масштаба берет верх над положительным эффектом масштаба, и средние общие издержки начинают возрастать. Следовательно, каждая точка изменения масштаба производства после **D** для фирмы является дилеммой: расширять производство или сокращать. Однако у фирмы здесь есть пока и третье, самое безболезненное, решение. Остановиться на точке **D**. В таком случае фирма переходит на свою тактику поведения в краткосрочном периоде.

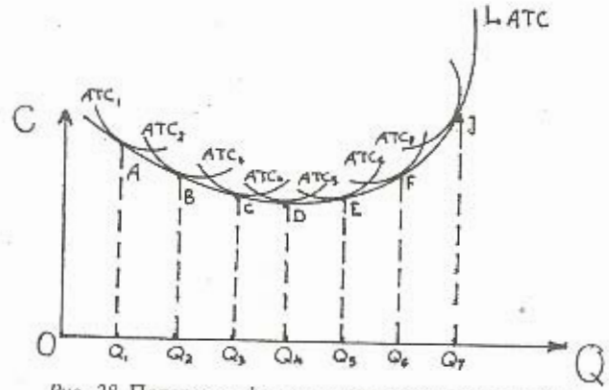


Рис. 28. Поведение фирмы в долгосрочном периоде

Обратите внимание! Средние общие издержки **ATC** после точки **D** возрастают более стремительно, чем падали до точки **D**. Это объясняется тем, что разрыв между положительным и отрицательным эффектами масштаба увеличивается в пользу последнего. **LATC** означает общую динамику средних общих издержек за весь долгосрочный период. $\mathbf{ATC}_{1...7}$ — этапы этого периода, соответствующие кривым краткосрочных средних издержек. При этом **LATC** огибает все кривые краткосрочных средних издержек, касается их, но не пересекает.

§ 4. Эффект масштаба

Эффект масштаба возникает в процессе деятельности фирмы в долгосрочном периоде. В нем непосредственно связаны величина средних издержек производства и масштабы производства. Суть этой связи заключается в том, что до определенного момента средние издержки падают по мере роста масштабов производства. Иначе, *эффектом масштаба называется эффект экономии ресурсов за счет роста масштабов производства.*

Эффект масштаба вытекает из того явления, что рост производства приводит к форсированному действию факторов, способствующих снижению издержек производства. Эти факторы следующие:

1. Специализация труда. Чем крупнее производство, тем меньше места остается рабочим широкой квалификации, так как вклад одного рабочего все более и более теряется в общем результате. Здесь уже требуются рабочие, которые бы квалифицированно и быстро выполняли определенную, какую-то сравнительно узкую, операцию, что значительно проще и легче. Естественно, от этого общая эффективность труда повышается.

2. Специализация управленческого персонала. Здесь, во-первых, *специализация реализуется в вертикальном разрезе.* Четкое, продуманное распределение управленческих кадров по низшему, среднему и высшему звеньям. Если управляющий высшего звена руководит средним звеном, а способный руководить средним звеном — низшим, очевидно, что управленческий персонал используется неэффективно. На крупных предприятиях больше простора и маневра для поиска наилучшего сочетания специализированных управленческих кадров.

Во-вторых, *специализация менеджеров осуществляется по горизонтальному принципу.* И здесь тоже очень важно сохранить принцип соответствия специализации. Например, на каждом предприятии существуют финансовый директор, директор по маркетингу, по связям с общественностью и т. д. Естественно, такая специализация управленческого персонала благоприятно сказывается на результатах работы предприятия.

3. Эффективное использование капитала. Чем крупнее фирма, тем больше у нее возможности привлекать финансовые и материальные ресурсы по льготным условиям, закупать дорогое оборудование, налаживать автоматические и даже роботизированные линии сборки. Поскольку в этом случае отпадают все издержки социального порядка, или они максимально снижаются, а производительность труда в целом повышается, очевиден рост эффективности производства. Маленькие или средние фирмы этого позволить себе не могут.

4. Преимущества в финансировании НИОКР — научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Разработка новой продукции обходится одинаково дорого и крупным, и малым фирмам. Но первая будет выпускать ее большими партиями, вторая — малыми. Следовательно, отдача будет разная, а значит, малая фирма вообще старается не заниматься НИОКР.

5. Преимущество в финансировании рекламы. Большой фирме, обслуживающей значительное количество населения, реклама на одного человека обходится значительно дешевле.

6. Преимущества в финансировании сбыта. Широкие маркетинговые исследования не по карману малому производству по тем же причинам, о которых шла речь в п. 5.

Таким образом, названные факторы позволяют в целом снижать издержки на единицу продукции, т. е. укрепляют конкурентноспособность предприятия.

Однако эффект масштаба имеет свои пределы роста. Начиная с известного момента, эффект масштаба замедляет свое действие и в конце концов достигает таких параметров, когда средние издержки в долгосрочном периоде перестают снижаться,— предприятие *достигает максимально эффективного масштаба производства*. Это значит, что дальнейший рост производства будет снижать его эффективность, и это может при увеличении масштабов производства привести к убыточности. Следовательно, возникает отрицательный эффект масштаба, когда издержки производства возрастают по мере увеличения масштабов производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает из-за своеобразного качественного перевоплощения вышеописанных факторов, вызывавших до того положительный эффект масштаба. Так, после определенной точки роста объемов производства резко начинают расти управленческие расходы. Кроме того, размеры предприятия перерастают творческие возможности управленческих кадров. Принятые решения долго доходят до исполнителей, притом в известной степени трансформируясь, искажаясь. Управление становится тяжелым и неповоротливым, следовательно, затрудняется контроль за исполнением управленческих решений. К тому же, в отдельных подразделениях по-своему начинают понимать интересы фирмы, отождествляя их со своими. Возникает конфликт интересов, который в любом случае, как бы он ни разрешался, снижает эффективность работы предприятия. В этом же направлении работает и рост издержек на передачу и обработку информации, на основе которой принимаются управленческие решения. Значительно вырастают трансакционные издержки.

Безусловно, надо иметь в виду, что эффект масштаба в своем положительном и отрицательном действии проявляется по-разному в различных отраслях: в машиностроении и сельском хозяйстве, судостроении и легкой промышленности. Эффект масштаба разнится и в отраслях с разной степенью монополизации.

Точка перелома (перегиба) в действии эффекта масштаба объясняется в экономической литературе по-разному. Большинство экономистов сходится на том, что, помимо факторов, вызывающих отрицательный эффект масштаба, в этой точке активнее начинает работать закон убывающей отдачи. Суть закона заключается в том, что с увеличением использования одного переменного ресурса при постоянном количестве

других отдача от него сначала резко растет, затем начинает падать. Это происходит при постоянном технологическом уровне производства. Очень важно заметить этот факт, так как введение новой технологии может дать (и дает) новую точку отсчета как эффекту масштаба, так и закону убывающей отдачи.

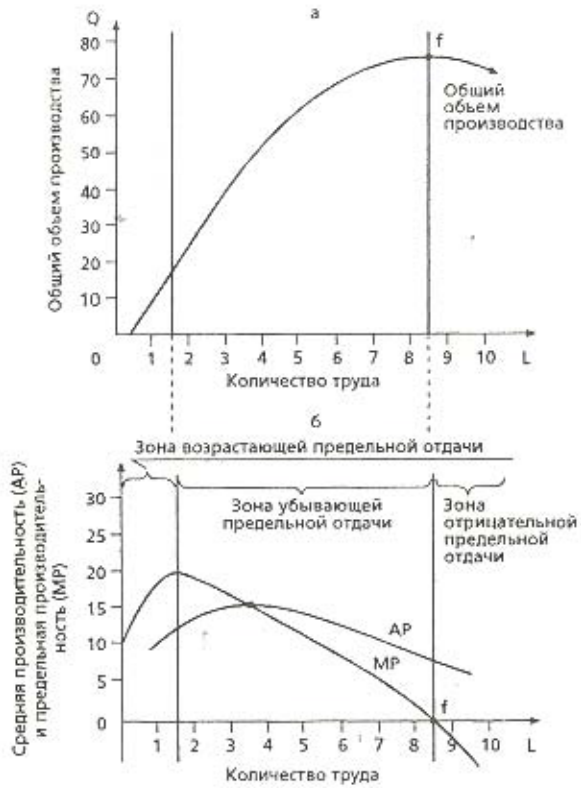


Рис. 29. Закон убывающей отдачи:
а — динамика общего объема производства: по мере роста количества труда объем производства возрастает, но убывающими темпами, пока в точке **f** не достигнет своего максимума, затем объем производства начнет уменьшаться — переменный ресурс **(L)** будет приносить убытки;
б — динамика предельной и средней производительности: хорошо видно, как изменяется общий объем производства с ростом труда на одну единицу (предельная производительность), пока в точке **f** не перейдет в отрицательные значения. Линия предельной производительности пересекает кривую средней производительности в точке максимального значения **AP**. Кривая предельной производительности характеризует угол наклона (убывающую отдачу) кривой общего объема производства — на рис. **а** отрезок кривой после **f**

Например, если число рабочих, обслуживающих постоянное количество средств производства, будет увеличиваться, то все равно будет рост отдачи, но происходить он будет все медленнее, пока не остановится совсем и не начнет понижаться – эффективность или отдача станет убывать относительно точки наибольшей эффективности f (рис.29).

Такой точки зрения придерживаются авторы учебников «Экономика»[1] и «Курс экономической теории»[2], а возражают им К. Макконнелл, С. Брю[3] и В. Ф. Максимова[4], замечая вполне резонно, что закон убывающей отдачи действует в краткосрочном периоде, когда только один ресурс переменный, остальные — постоянны. В долгосрочном же периоде все ресурсы переменны, а отдача снижается потому, что эффект масштаба перестает действовать, и рост масштабов производства приводит к росту издержек производства, особенно — на единицу продукции.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Где еще, в какой теме и почему анализировалось понятие «конкуренция»?
2. Повторите содержание совершенной конкуренции. Какова связь между совершенной конкуренцией и конкурентным рынком?
3. Повторите три универсальных правила поведения фирмы на рынке. Докажите, что указанные правила действительно универсальны.
4. Сравните модели рынка (конкуренции) и попробуйте расшифровать особенности каждой модели более подробно.
5. Проведите принципиальны различия между долгосрочным и краткосрочным периодами деятельности фирмы на рынке.
6. Проанализируйте рис.27. Разберитесь с поведением кривых. Обоснуйте примерно одинаковую их конфигурацию.
7. Почему на этом рисунке параллельно оси ординат проведена линия, характеризующая рост или падение цены? Подумайте, нельзя ли P и C совместить в одной оси ординат?
8. Охарактеризуйте положение фирмы на рынке в точках a и b (см. рис.27).
9. Почему в долгосрочном периоде деятельности фирмы отсутствуют постоянные издержки?
10. В чем отличие несовершенной конкуренции от чистой? Что выгоднее для экономики – чистая или несовершенная конкуренция? Как вы думаете, какая форма конкуренции установится в России при переходе к рыночной системе?

[1] *Экономика.* Под ред. А. С. Булатова.— М.: «Юристъ», 2000.— С. 86.

[2] *Курс* экономической теории. Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой.— Киров: АСА, 1999.— С. 64.

[3] *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. В 2 т.— М.: Республика. 2000.— Т. 2.— С. 49—50.

[4] *Максимова В. Ф.* Микроэкономика.— М.: Соминтек. 1996.— С. 141.

Глава XV
ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

При данном денежном доходе потребителя, который он полностью тратит на два товара со сложившимися ценами, линия возможностей потребления, по которой он может свободно перемещаться, представляет собой прямую. Крутизна этой линии зависит от отношения рыночных цен обоих товаров, а ее расстояние от начала координат — от размера дохода потребителя.

П. Самуэльсон

§ 1. Потребительский выбор и потребительское поведение

До сих пор мы анализировали рыночное равновесие: спрос, предложение, равновесные цены и производство и другие факторы в их взаимосвязи и взаимозависимости, но без одного очень существенного фактора — доходов потребителя. Да, производство в конечном итоге не имеет смысла без потребления. Первое служит второму. Но производство всегда ограничивается покупательскими возможностями людей, что, в свою очередь, упирается в ограниченность доходов населения. На земле практически нет человека, который не был бы ограничен в своих доходах. Можно назвать имена двух-трех десятков людей, которые имеют неограниченные возможности покупать. Но ведь их возможности ничем не ограничены с нашей точки зрения, при нашем уровне доходов. А если спросить их самих? Уверен, им тоже не хватает доходов, чтобы удовлетворить все их потребности. Потому что потребности имеют свойство быть неограниченными. Таким образом, *первым фактором, влияющим на потребительский выбор, является бюджетное ограничение, или бюджетное сдерживание.*

Второй по значимости фактор потребительского выбора — цены. Все товары поступают на рынок уже с определенными ценами, установленными с позиций издержек производства и добавленной стоимости. Однако для облегчения нашего анализа мы будем исходить из условий совершенной конкуренции, т. е. из того, что цены на продукты заданы, они постоянны, а следовательно, потребители и производители исходят из них как из чего-то данного, положенного.

Очень важным фактором потребительского выбора является субъективное восприятие товара потребителем, или потребительские предпочте-

ния. Человеку свойственно расставлять в определенном порядке свои альтернативные потребности в соответствии с уровнем получаемой полезности. Люди предпочитают именно этот порядок удовлетворения потребностей, так как, по их субъективному мнению, он принесет больше полезности. При этом данный порядок удовлетворения потребностей не вечен. Он может измениться. То есть он транзитивен.

Иначе говоря, полезность одного и того же товара разная для различных покупателей, что очень четко определяет их поведение на рынке. Одни предпочитают есть французский сыр рокфор, для других он — заплесневевший сыр и ничего более. Совершенно очевидно, какую роль могут сыграть в рыночной судьбе этого сыра те, кто потребительское предпочтение отдает ему (позитивная оценка), и, конечно же, те, кто от него отворачивается, даже не вынося его вида (негативная оценка). Значит, потребительский выбор зависит и от потребительского предпочтения.

Три элемента (фактора) определяют потребительский выбор. Здесь все логично и понятно. Названные факторы обусловливают такое поведение потребителя, при котором он должен извлечь максимальную пользу из своего ограниченного бюджета. Распределить расходы по своим потребностям так, чтобы удовлетворить их с максимальной отдачей, т. е. максимизировать совокупную полезность потребляемых товаров. Очевидно, раз потребитель имеет ограниченный бюджет, то и приобрести он может ограниченное количество продуктов. Но именно из этого ограниченного количества продуктов он и должен извлечь максимальную совокупную полезность. Иначе говоря, потребительское поведение представляет собой процесс формирования не какого-то мифического, абстрактного спроса, а самого реального и конкретного, который зависит от конкретных доходов потребителя, а следовательно, именно из этого спроса должен исходить производитель, планируя свою стратегию и тактику на рынке.

Безусловно, поведение людей на рынке субъективно. И потребитель, конечно же, не чертит кривую своего спроса на соответствующий товар. Но мы исходим из того, что средний потребитель — разумный человек, пытающийся наилучшим образом распорядиться своим доходом. В этом стремлении формируется нечто общее, свойственное среднему потребителю и отсекающее крайние индивидуальные особенности в потреблении.

На таких предпосылках и строится теория потребительского поведения, которая методологически исходит из теории предельной полезности. Потребитель покупает товары и услуги для удовлетворения своих потребностей, т. е. он хочет получить определенную полезность от них. Следовательно, полезность есть то удовольствие, которое потребители получают от покупаемых товаров или услуг.

Полезность отличается двумя свойствами. Ее в целом невозможно измерить количественно, в то же время в глазах потребителей она обладает свойством порядковой измеримости, т. е. различные полезности чисто субъективно могут быть расположены (ранжированы) в порядке их убывания. Эта двойственность полезности уже отмечалась выше, но для лучшего понимания потребительского поведения она требует более детального анализа.

Необходимо отличать совокупную (общую) полезность, которую получает человек от потребления определенного количества товаров и услуг, и предельную полезность, получаемую от потребления каждой дополнительной единицы товара (подробнее об этом см. в § 3). Предельная полезность, как уже говорилось, имеет свойство уменьшаться, в то время как общая — возрастать (рис. 30).

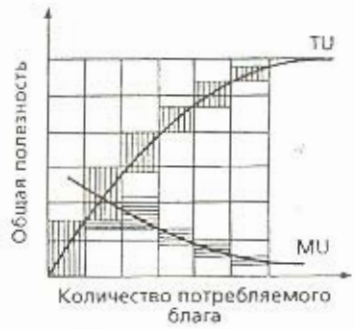


Рис. 30. Закон убывающей предельной полезности

Обратите внимание! Общая полезность (**TU**) от потребляемого блага возрастает (вертикальная штриховка), но в уменьшающихся масштабах, а предельная полезность (**MU**) падает (горизонтальная штриховка).

§ 2. Кардиналистская и ординалистская теории предельной полезности

В теории предельной полезности существуют два ее направления: **кардиналистская и ординалистская теории.**

В кардиналистской теории предельной полезности:

1) за исходный пункт экономического анализа принимаются потребности человека и законы их насыщения;

2) стоимость или ценность какого-либо блага определяется степенью важности той потребности, которая удовлетворяется, притом в субъективной оценке самого потребителя;

3) субъективная оценка какого-либо блага зависит от двух факторов: от степени редкости блага и от степени насыщения потребности в нем;

4) объективная общественная оценка блага, исходя из множества субъективных индивидуальных оценок, осуществляется по принципу равнодействующей оценки разных индивидов, которая складывается стихийно под воздействием стремления каждого участника обмена к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Весьма интересной особенностью кардиналистской теории предельной полезности является оценка ею средств производства как благ, которые самостоятельной субъективной ценностью не обладают, так как

находятся вне сферы личного потребления. Ценность средств производства определяется стоимостью или ценностью создаваемого с их помощью продукта — предметов потребления, а в конечном итоге — предельной полезностью этих предметов потребления.

Основателями данного направления теории предельной полезности были К. Менгер, Ф. фон Визер, Е. Бем-Баверк.

Ординалистская теория предельной полезности является более поздней разработкой двух экономистов — В. Парето и Дж. Хикса. Согласно данному направлению теории предельной полезности:

1) предельная полезность неизмерима;

2) субъект измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ;

3) субъект в состоянии измерить только порядок предпочтения наборов благ;

4) все наборы благ можно сгруппировать, распределив их по множествам на основе предельной полезности входящих в эти множества благ;

5) графически набор вариантов, обладающих равной предельной полезностью, изображается в виде набора кривых безразличия;

6) функция полезности заменяется индексными функциями;

7) теория предельной полезности предстает в целом как модель кривых безразличия[1].

Именно второе направление теории предельной полезности и ложится в фундамент потребительского поведения.

§ 3. Правило максимизации полезности

Как происходит в действительности максимизация полезности приобретаемого набора товаров? Вспомним вкратце главную идею маржинализма — теории предельной полезности.

В процессе потребления интенсивность потребности падает, так как человек насыщается. Вернемся к нашему примеру с земляникой. Первые 100 г мы съедим с огромной охотой, вторые — тоже, но все-таки с меньшей. Последние, десятые, 100 г мы, скорее всего, доедим с определенным безразличием (наелись), а может быть, предпочтем купить что-то другое. Ясно, что полезность каждых последующих 100 г земляники будет падать для нас как для потребителя.

Полезность этих последних 100 г и будет представлять собой предельную полезность. Это явление необходимо зафиксировать в сознании как *закон убывающей полезности*, который таким образом характеризует зависимость количества потребляемого блага и полезности от каждой потребленной дополнительной единицы блага.

[1] См.: *Протас В. Ф.* Микроэкономика: Структурно-логические схемы.— М.: ЮНИТИ, 1996.— С. 12—13.

Как известно, покупатель потребляет много продуктов, и для каждого из них действует вышеназванный закон. Совершенно очевидно, что потребитель будет приобретать в первую очередь товары, которые обладают большей полезностью. И так до тех пор, пока предельные полезности потребляемых им продуктов не сравняются. Если хотя бы у одного товара предельная полезность будет чуточку выше предельных полезностей других товаров, потребитель отдаст предпочтение ему. Когда же предельные полезности всех потребляемых им товаров сравняются, сложится как раз необходимая ему одному структура расходов. Ничто не сможет заставить его изменить структуру своих расходов, так как предельные полезности всех продуктов одинаковы, равны. *Сам же потребитель будет находиться в состоянии равновесия. Значит, условием равновесия потребителя является равенство предельных полезностей приобретаемых им продуктов.* А правило максимизации полезности, в соответствии со сказанным, заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносил бы одинаковую добавочную (предельную) полезность (К. Макконнелл, С. Брю). Вывести потребителя из состояния равновесия смогут теперь только изменения потребительских предпочтений, цены на продукты и размер доходов. Все вместе или каждый фактор в отдельности.

Поясним сказанное на примере. Наш доход, допустим, ограничен 350 р. Покупаем только два товара (для простоты анализа) — **X** и **Y**. Оценим предельные их полезности следующим образом (табл. 6). Наибольшую полезность принесло бы приобретение товара **Y**, но цена его такова, что в рамках нашего бюджета мы не можем себе этого позволить. Мы вынуждены комбинировать, т. е. считать, какую полезность каждый из товаров принесет на 1 р. затрат. Безусловно, соотношение полезностей двух товаров изменится. Из данных таблицы вытекает, что максимальную полезность принесет комбинация из трех единиц товара **X** и двух единиц товара **Y**. Любая другая комбинация товаров или не отвечает правилу максимизации их полезностей, или выходит за рамки наших бюджетных возможностей.

Таблица 6

Выбор сочетания товаров X и Y, максимизирующего полезность

Количество, шт.	Предельная полезность товара X (цена 50 р. за шт.)		Предельная полезность товара Y (цена 100 р. за шт.)	
	MU	на 1 р.	MU	на 1 р.
1	5	0,10	9	0,09
2	4	0,08	6	0,06
3	3	0,06	5	0,05
4	2	0,04	3	0,03
5	1	0,02	1	0,01

Равновесие потребителя достигается, как уже отмечалось выше, когда отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам выравниваются:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_n}{P_n}, \qquad \frac{3x}{50} = \frac{2y}{100} = 0{,}06^1.$$

§ 4. Эффект дохода и эффект замещения. Товары Гиффена

Равновесие потребителя нарушается, если изменяются цены на товары и услуги или меняется величина его дохода. Очевидно, при падении цен на товары при неизменной величине дохода потребителя он будет покупать больше этих товаров. И не только. Если, согласно его индивидуальным оценкам, полезности товаров, на которые цены были снижены, равны, ему нет необходимости увеличивать их потребление, он может увеличить потребление других товаров, цены на которые остались прежними. За счет высвобождения части его доходов от снижения цен. Ведь данное снижение цен означает то же, что и увеличение его доходов, хотя доходы номинально и не выросли. Однако увеличение доходов столь же реально, как и в случае повышения заработной платы, например. *Способность потребителя покупать больше товаров и услуг за счет снижения цен на них называется эффектом дохода.*

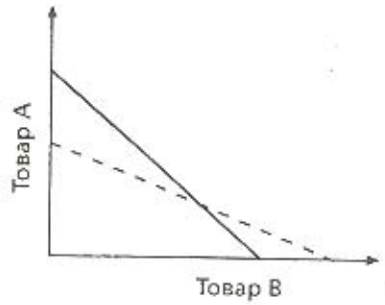


Рис. 31. Иллюстрации эффекта замещения

С другой стороны, потребитель, если не хочет увеличения потребления подешевевших товаров, может перейти на потребление аналогичных, но более качественных и дорогих товаров. *Эффект дохода вызывает в этом случае эффект замещения (субституции).* Эффект замещения будет иметь место и тогда, когда потребитель начнет покупать больше товаров, на которые снизились цены, и заменять ими товар, на который цены постоянны или даже выросли (рис. 31). Особенно в последнем случае, когда качество потребления снижается, но бюджетные ограничения заставляют потребителя идти

[1] См.: *Экономика.* Под ред. А. С. Булатова.— М.: «Юристъ», 2000.— С. 71.

на это. Так, например, хотя за годы реформы цены на хлеб выросли почти в 8 раз, потребление его растет постоянно, но в то же время значительно снизилось потребление хлебобулочных и кондитерских изделий, на которые цены выросли еще больше. Здесь работает эффект замещения.

Этот эффект впервые описал английский экономист Р. Гиффен. Он обратил внимание на странное, с точки зрения теории рынка, поведение кривой спроса на хлеб. Чем больше росла цена на хлеб, тем больше его покупали английские бедняки. Парадокс! Но все объясняется просто. Поскольку бюджет английских бедняков был очень скуден, как и у большинства населения в современной реформируемой России, они вынуждены были покупать хлеб в больших количествах, чтобы выжить. Естественно, при этом сокращалось потребление других товаров. Указанное явление получило название «эффекта Гиффена», который весьма характерен для бедных стран. А товары, для которых данный эффект работает, называются «гиффеновскими» товарами (хлеб, лекарства и т. д.).

Обратите внимание! В отличие от кривой спроса на обычные товары, кривая спроса «гиффеновских» товаров имеет восходящий вид (рис. 32).

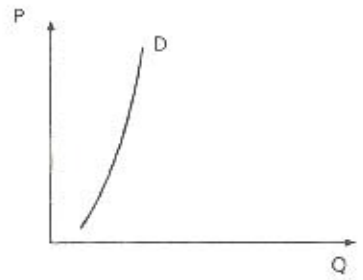


Рис. 32. Кривая спроса на «гиффеновские» товары

Как было сказано выше, при максимизации общей полезности от потребления предельная полезность на 1 р. продукции одинакова для всех продуктов. В этом случае цена продукции отражает ее предельную полезность, и, стало быть, наступает равновесие потребителя при неизменной покупательной способности денег. Именно при этих условиях возникает понятие излишка потребителя.

Излишек потребителя представляет собой разницу в денежном выражении между максимальной ценой, которую потребитель заплатил бы за необходимый ему товар, и ценой, которую он действительно платит за него. Рассмотрим это явление подробнее (рис. 33). Например, Евгений очень любит бананы. На оси ор-

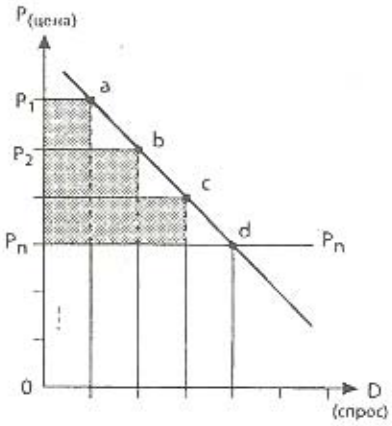


Рис. 33. Потребительский излишек

динат расположим цену на 1 банан, а на оси абсцисс — потребление бананов Евгением.

Проведем через точки **a**, **b**, **c**, **d** линию, характеризующую спрос Евгения на бананы. Точка P_1 — максимальная цена, которую он может и готов заплатить за первый банан. Это предельная цена банана. Окажись она выше P_1, Евгений вообще не стал бы покупать банан. Но на уровне P_1 он готов платить. За второй банан Евгений готов заплатить P_2 (закон убывающей полезности) и т. д. Реальная же цена бананов на рынке равна P_n. Следовательно, покупая первый банан, Евгений получает потребительский излишек в размере P_1-P_n, покупая второй,— в размере P_2-P_n и т. д. В целом при потреблении бананов Евгений имеет излишек, соответствующий всей заштрихованной части графика. Этот излишек Евгений готов израсходовать на что угодно, даже на то, чтобы цена на бананы вообще не поднималась. В таком случае, даже с меньшими доходами, Евгений может не уменьшать своего потребления.

Значение потребительского излишка гораздо больше, чем может показаться на первый взгляд. Особенно на уровне всего общества.

Кто задумывался над вопросом: какими благами материального и духовного порядка мы пользуемся по очень низкой цене, а то и бесплатно, хотя их производство обходилось и обходится весьма и весьма дорого. Так, например, россияне очень любят отдыхать на Байкале. Уникальные вода и природа! А во сколько обходится обществу сохранение этого уникального озера? Многие ли сейчас помнят или знают, что для сохранения Байкала государству пришлось временно закрывать крупнейший в стране целлюлозно-бумажный комбинат, строительство которого обошлось в более чем 10 млрд. деноминированных рублей.

Студент учится в вузе. А задумывается ли он над тем, во сколько обошлись государству подготовка его преподавателей, оплата их труда и содержание вуза в настоящее время? Если студенту придется оплачивать эти расходы — высшее образование станет уделом немногих избранных. Оглянемся вокруг и увидим, что мы все время имеем потребительский излишек, пользуясь благами, созданными не нами — другими людьми, а то и предыдущими поколениями, — и доставшимися нам в готовом виде: дороги, выдающиеся творения зодчества, ваяния, живописи, парки, девственные уголки природы и многое другое, все это — яркие примеры получения потребительского излишка.

Чтобы оценить величину потребительского излишка и значение его в повседневной жизни человека, достаточно прикинуть в первом приближении, сколько бы мы затратили на производство тех благ, которые мы имеем в готовом виде и по минимальной цене.

§ 5. Бюджетные линии

Выше уже говорилось о том, что склонность потребителя предпочитать отдельные товары наталкивается на весьма существенные преграды: цену товара и доходы самого потребителя, его бюджетные возможности. Остановимся на последней более подробно. Примем определенные условия:

1) пусть месячный бюджет Евгения — 1200 р.;
2) на рынке присутствуют только два товара — одежда и продукты;
3) цены на оба вида товара не меняются — они постоянны;
4) не меняется по величине и личный доход (бюджет) Евгения;
5) цена единицы одежды — 120 р., а единицы питания — 30 р.

Нанесем эти данные на график (рис. 34).

Евгений, как видно на рисунке, может приобрести 10 единиц одежды, но тогда ему придется быть голодным. Ибо ни одной единицы питания он не сможет купить. Он может приобрести 40 единиц питания, но тогда он будет раздет. Я специально взял эти два крайних случая, чтобы показать, что наш Евгений — разумный средний потребитель, и у него нормальное потребительское поведение: он купит и то, и другое — столько-то одежды и столько-то еды.

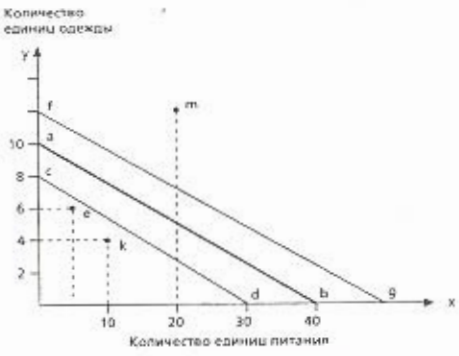


Рис. 34. Бюджетная линия

Проведем через указанные крайности (**a** и **b**) линию, которая и будет называться бюджетной линией Евгения. Любая точка на этой линии характеризует определенную комбинацию одежды и питания, которую предпочтет приобрести Евгений на свои 1200 р.

Обратите внимание на точки вне бюджетной линии: точки **e** и **k** для Евгения достижимы, но в этом случае из своего дохода он не извлечет максимума полезности, а стало быть, они менее предпочтительны. Безусловно, точка **m** обладает большей предпочтительностью, но она при 1200 р. дохода Евгению недоступна.

Поведение бюджетной линии подчиняется определенным закономерностям. Если доходы Евгения снизятся, бюджетная линия параллельно смещается вниз в сторону начала осей координат (линия **cd**). И наоборот — если доходы Евгения повысятся, его потребительские возможности также повысятся, и он сможет покупать больше. Бюджетная линия сместится параллельно вверх от начала осей координат (линия **fg**). Как понял читатель, *расстояние бюджетной линии от начала осей координат зависит от величины дохода потребителей.*

Выше речь шла о влиянии доходов Евгения на положение его бюджетной линии. Теперь посмотрим, как она будет вести себя при изменении цен на оба товара.

Первый случай: цены на оба товара пропорционально возросли, т. е. увеличились в одинаковое число раз. В таком случае потребительские возможности Евгения уменьшаются и бюджетная линия его смещается параллельно вниз к центру осей координат (соответствует нашему примеру с линией **cd**).

Второй случай: цены на оба товара пропорционально уменьшились, что будет означать рост потребительских возможностей Евгения (эффект дохода), и линия его бюджета сместится параллельно вверх от начала осей координат (соответствует линии **fg**).

Если же цены и доходы Евгения одновременно возрастут или упадут, то положение бюджетной линии Евгения не изменится. Отсюда вывод: *смысл индексации доходов в том и состоит, чтобы государство могло обеспечить (как минимум) пропорциональное смещение цен и доходов с целью недопущения снижения уровня жизни населения.* Поэтому политика социальной защиты состоит прежде всего в том, чтобы рост цен не опережал роста доходов.

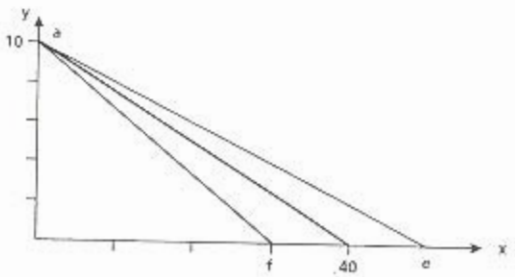


Рис. 35. Иллюстрация третьего случая поведения бюджетной линии

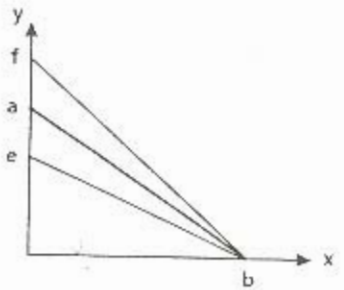


Рис. 36. Иллюстрация четвертого случая поведения бюджетной линии

Третий случай: произошло изменение цен товаров относительно друг друга. Цена одежды осталась прежней, питание же подешевело (рис. 35).

В таком случае Евгений сможет купить больше единиц питания без ущерба для одежды — линия **ae**. Здесь работает эффект дохода. Если же цена питания возросла, то Евгений без ущерба для своей одежды сможет купить меньше единиц питания — линия **af**.

Четвертый случай: цена питания осталась прежней, но изменилась цена одежды. Здесь рассуждения те же, только в отношении одежды (рис. 36).

Бюджетная линия показывает, что может купить Евгений на свои 1200 р. при постоянных ценах или их определенном изменении.

§ 6. Кривые безразличия

Изучая спрос Евгения на одежду и питание, мы должны учитывать не только то, что он может купить, но и то, что он предпочитает. Предпочтения потребителей изучаются с помощью кривых безразличия. Допустим, Евгений располагает некоторым доходом, что позволяет приобрести в различных сочетаниях одежду и питание. К этим сочетаниям у нас будет только одно требование. Они должны давать одну и ту же максимальную полезность для Евгения. Тогда у него появится определенное безразличие к этим сочетаниям, раз они ему все равно приносят одинаковую максимальную полезность (табл. 7).

Таблица 7

Альтернативные сочетания одежды и питания

Комбинация	Одежда, единицы C	Питание, единицы F
a	10	5
b	7	10
c	5	20
d	4	30
e	3	40

Перенесем эти данные на рис. 37. Кривая **J** представляет собой кривую безразличия, каждая точка которой показывает определенные комбинации одежды и питания, дающие Евгению одинаковую полезность, и стало быть, одинаковое удовлетворение.

Характер кривой безразличия имеет нисходящий вид — отрицательный наклон. Потому что соотношение одежды и питания имеет обратную связь (вспомните кривую спроса). Ведь для увеличения потребления продуктов питания с 5 до 10 необходимо отказаться от потребления 3 единиц одежды.

Так возникает понятие *предельной нормы замещения (вспомните эффект замещения), которая указывает, от скольких единиц одного товара потребитель должен отказаться ради приобретения дополнительной единицы другого товара.* Разберем более подробно рис. 37.

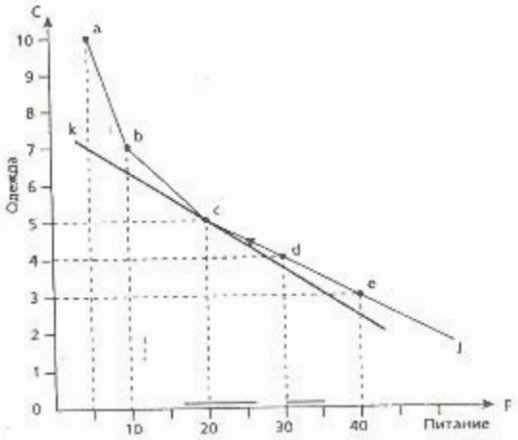


Рис. 37. Кривая безразличия

Чтобы купить дополнительную единицу одежды — 5 вместо 4, Евгению необходимо отказаться от 10 единиц питания. Комбинация должна сместиться от точки **d** до точки **c**.

В данном случае предельная норма замещения:

$$\mathbf{MRS} = \frac{\Delta \text{ одежда}}{\Delta \text{ питание}} = \frac{+1}{-10} = -0{,}1.$$

То же самое, если комбинация сместится из точки **e** в точку **d**.

Обратите внимание! **MRS** является всегда отрицательной величиной, так как одно прирастает за счет другого. По той же причине, по какой кривая безразличия имеет отрицательный наклон,— между анализируемыми величинами существует обратная связь.

Предельная норма замещения постепенно уменьшается с движением ее по самой кривой вниз-вправо: −0,1; −0,066; −0,015 и т. д., потому что с каждым разом потребитель все с меньшей охотой идет на замещение товара, именно по этой причине концы кривой загибаются, стремясь идти параллельно осям координат.

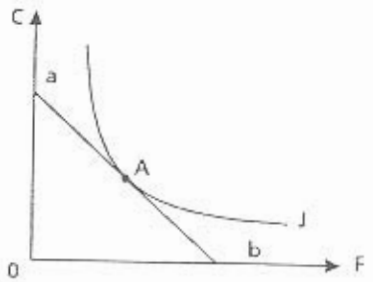


Рис. 38. Равновесие потребителя (точка **A**)

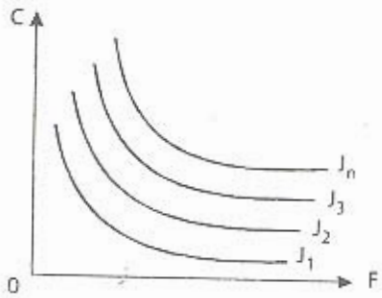


Рис. 39. Карта кривых безразличия

Если мы совместим кривую безразличия и бюджетную линию, то они разместятся на графике следующим образом (рис. 38).

Точка **A** характеризует ту комбинацию одежды и питания, которая принесет Евгению наибольшее удовлетворение. Именно эта точка отражает состояние равновесия потребителя.

Весьма интересна и полезна для производителя карта кривых безразличия (рис. 39).

Каждая кривая, находящаяся выше и правее предыдущей, предлагает такую комбинацию одежды и питания, которая дает большую полезность, чем на предыдущей кривой. Скажем, любая комбинация товаров на кривой $\mathbf{J}_n$ дает больше полезности, чем их же комбинация на кривой $\mathbf{J}_3$, на $\mathbf{J}_3$ — больше, чем на $\mathbf{J}_2$, и т. д.

Карта кривых безразличия говорит о том, чего может достичь потребитель, увеличив свой доход. Производителю же эта карта подсказывает, что в обществе существуют люди с разными уровнями доходов, соответственно, с разным уровнем потребления и спроса. Следовательно, построив для них карту кривых безразличия с их бюджетными линиями (рис. 40), он может получить информацию о совокупном спросе и потом более точно планировать стратегию и тактику своего поведения на рынке. Линия, соединяющая точки касания кривых безразличия с бюджетными линиям, и называется линией «доход — потребление».

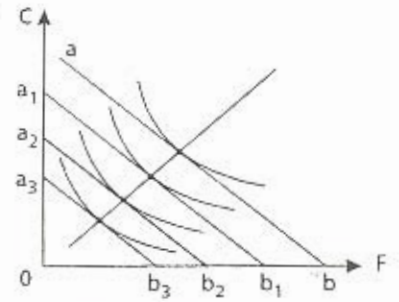


Рис. 40. Линия «доход — потребление»

Опираясь на законы построения кривых безразличия и поведения бюджетной линии, производитель легко может построить кривую спроса на собственный товар, манипулируя ценой на него (рис. 41). Если последовательно снижать цену на товар (**F**), то сложатся следующие сочетания кривых безразличия и бюджетных линий. Соединив между собой точки равновесия потребителя (**A**, **B**, **D**, **E**), образующиеся после каждого понижения цены, мы получим линию «цена — потребление» (**а**). Отразив их соответственно на стандартном графике спроса, получим кривую спроса на интересующий нас товар (**б**).

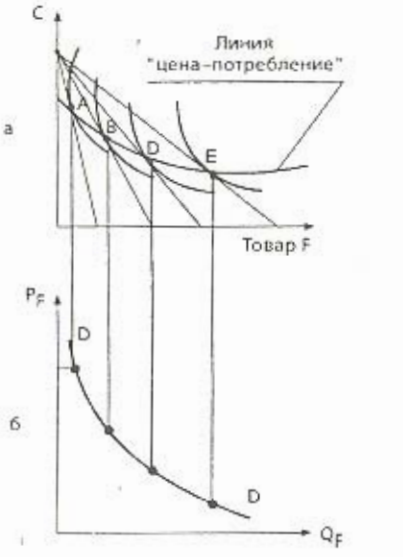


Рис. 41. Построение кривой спроса индивидуального потребителя на основе кривых безразличия и бюджетной линии, меняющейся с изменением цены на товар (**F**)

Таким образом, карты кривых безразличия дают возможность:

1) построить кривую индивидуального спроса;

2) рассчитать совокупный спрос при наличии сведений о доходах различных групп людей;

3) увидеть общую динамику спроса при различных комбинациях дохода, цены и потребительских предпочтений;

4) построить стратегию и тактику поведения фирмы при совершенной и несовершенной формах конкуренции.

Подводя итог сказанному, еще раз напомню, что кривые безразличия:

1) имеют отрицательный наклон, так как невозможно увеличить потребление одного блага, не уменьшая потребления другого блага;

2) не пересекаются;

3) вогнуты, если смотреть на них от начала координат, потому что предельная норма замещения — **MRS** к концам кривой несколько уменьшается;

4) имеют наклон, уменьшающийся по мере продвижения вдоль кривой вправо-вниз;

5) расположенные выше соответствуют более высокому уровню доходов и более высокому уровню полезности;

6) могут быть построены для любой корзины товаров.

Набор кривых для одного потребителя и одной пары благ представляет собой карту кривых безразличия. Крутизна же наклона кривой в любой точке — есть отношение предельной полезности блага **A** (на оси **X**) к предельной полезности блага **B** (на оси **Y**).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Где еще, в какой теме и почему анализировалось понятие «конкуренция»?
2. Повторите содержание совершенной конкуренции. Какова связь между совершенной конкуренцией и конкурентным рынком?
3. Повторите три универсальных правила поведения фирмы на рынке. Докажите, что указанные правила действительно универсальны.
4. Сравните модели рынка (конкуренции) и попробуйте расшифровать особенности каждой модели более подробно.
5. Проведите принципиальные различия между долгосрочным и краткосрочным периодами деятельности фирмы на рынке.
6. Проанализируйте рис.27. Разберитесь с поведением кривых. Обоснуйте примерно одинаковую их конфигурацию.
7. Почему на этом рисунке параллельно оси ординат проведена линия, характеризующая рост или падение цены? Подумайте, нельзя ли P и C совместить в одной оси ординат?
8. Охарактеризуйте положение фирмы на рынке в точках a и b (см. рис.27).
9. Почему в долгосрочном периоде деятельности фирмы отсутствуют постоянные издержки?
10. В чем отличие несовершенной конкуренции от чистой? Что выгоднее для экономики – чистая или несовершенная конкуренция? Как вы думаете, какая форма конкуренции установится в России при переходе к рыночной системе?

Глава XVI
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Каждый человек в течение всей своей жизни ежедневно сталкивается с проблемой, как получить доход, как израсходовать сбережения так, чтобы в наибольшей степени обезопасить себя от превратностей судьбы.

П. Самуэльсон

§ 1. Сущность заработной платы

Заработная плата является одной из наиболее сложных экономических категорий, из-за содержания которой до сих пор ломают копья экономисты — представители различных экономических школ. Вся проблема в том, что предприниматель, выплачивая рабочему заработную плату — эквивалент стоимости его необходимого продукта, оставляет у себя стоимость прибавочного продукта, или прибавочную стоимость. Предмет споров — обоснованность и правомерность присвоения этой части. По этому поводу я уже высказал свою точку зрения, следовательно, не буду повторяться и не стану вступать здесь в идеологические и прочие дискуссии, а просто изложу сложившуюся столетиями систему отношений между работодателями и наемными рабочими.

Работник, нанимаясь, продает свою рабочую силу — совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает его организм и которые пускаются в ход всякий раз, когда он производит какие-либо материальные блага или услуги.

Рабочая сила неотделима от человека. Она есть особое свойство человека. Поэтому, естественно, предприниматель покупает не человека, а его рабочую силу — способность трудиться. И он оплачивает труд человека, не очень задумываясь, что за этим стоит. Реально же выстраивается такая логическая линия: человек — рабочая сила — труд. Несложно подсчитать, что если бы капиталист действительно оплачивал труд рабочего, то при господствующем на рынке эквивалентном обмене ему бы ничего не доставалось, никакой прибыли. Но на практике, по существу, складывается так, что заработная плата есть цена труда, за которой стоит цена, или стоимость, рабочей силы, определяемая ценой, или стоимостью, средств существования человека. По А. Смиту, зарплата включает в себя стоимость жизненных средств человека, чтобы он мог «работать». А. Маршалл в «насущные жизненные средства» включа-

ет уже средства, «чтобы работать» и «чтобы жить». К. Маркс величину зарплаты определил стоимостью необходимого продукта.

Итак, на поверхности явлений зарплата выступает как цена труда. Сумма денег, которую рабочий получает за свой дневной, недельный, месячный труд, называется номинальной заработной платой. Исторически номинальная зарплата имеет тенденцию расти. Например, за период со 2 января 1992 г. по 1 июля 2000 г. средняя номинальная зарплата в России выросла в 10–12 раз. За это же время цены на товары и услуги выросли в 40–45 раз. Читателю очевидно, что реальный жизненный уровень упал более чем в 4 раза, поскольку номинальная зарплата тесно связана с динамикой цен. Уровень цен, их повышение или понижение, прямо и непосредственно определяет покупательную способность номинальной заработной платы, а значит, и ее реальное содержание, наполнение, т. е. реальную заработную плату. Реальная заработная плата представляет собой совокупность материальных, духовных благ и услуг, которые можно приобрести за номинальную зарплату. *Величина реальной зарплаты, таким образом, прямо пропорциональна номинальной и обратно пропорциональна уровню цен.*

§ 2. Рынок труда и занятость. Равновесие на рынке труда

На рынке труда объектом купли-продажи становится специфический товар — функция рабочей силы — труд. Указанная функция реализуется на практике в таком же многообразии, сколь разнообразны по своим талантам и способностям сами люди. Тем не менее, труд можно свести по его количественным и качественным характеристикам к следующим видам (формам): квалифицированный и неквалифицированный; простой и сложный; мужской, женский и детский. По уровню оплаты все они строго дифференцируются. Такой же дифференциации оплата труда подвергается по национальному и территориальному признакам. Рабочие одной квалификации — немец и турок оплачиваются по-разному в Германии, так же как и рабочие-металлурги на Крайнем Севере и в Магнитогорске — в условиях России.

Всем названным категориям труда соответствуют и рынки, где они покупаются-продаются. Кроме того, различают рынки труда территориальные: местный, локальный, общегосударственный, общий для нескольких государств (например, ЕЭС).

Однако необходимо все же понимать, что рынок труда имеет свои особенности. Он специфичен, своеобразен, как специфичен и своеобразен сам товар — труд (рабочая сила), являющийся функцией живого человека, реализацией его духовных, творческих способностей. Так, например, если на рынке всех остальных товаров основными взаимодействующими факторами являются спрос, предложение, издержки производства и другие факторы микро- и макроэкономики, то на рынке труда

к ним добавляются факторы социального, национального и социально-психологического порядка. И не всегда можно однозначно сказать, какие из них именно сегодня выходят на первый план по силе своего воздействия на динамику рынка труда.

На рынок труда серьезно влияют и демографические процессы. Войны, кризисы, катастрофы могут иметь прямое, сиюминутное, а затем и отдаленное, часто повторяющееся, воздействие на него. Сейчас в России, впервые за последние 100 лет, в мирное время смертность населения превышает его рождаемость. Эта тенденция, к сожалению, устойчиво сохраняется уже в течение десяти лет. Указанное явление скажется на рынке труда через 18–20 лет, когда родившиеся сегодня дети будут вступать в трудоспособный возраст, а также через 40–45 лет, когда дети нынешних детей, в свою очередь, придут на рынок труда.

Рынку труда своеобразность придает и половозрастная структура населения, определение трудоспособного возраста населения и т. д. Например, в России активным трудоспособным считается возраст от 16 до 54 лет для женщин и 16–59 лет для мужчин, после чего они уходят на заслуженный отдых. В США эти временные границы другие: 16–59 для женщин, 16–64 для некоторых категорий мужчин и 16–69 для остальных. Очевидно, безработный американец 65 лет не будет считаться безработным в России, ибо здесь он будет уже пенсионером, а следовательно, никакого воздействия на рынок труда не сможет оказать.

Эти особенности рынка труда четко проявляются в различных фазах промышленного цикла. Скажем, в фазе кризиса в разряд безработных попадает и весьма высококвалифицированная рабочая сила, а в фазе подъема, наоборот, и неквалифицированная рабочая сила довольно легко находит себе работу.

На закономерности функционирования рынка труда существенно влияет уровень занятости женщин и детей в производстве, где их доля в условиях научно-технического прогресса постоянно возрастает.

Во многих странах достаточно весомым фактором рынка труда является баланс (соотношение) эмиграции-иммиграции рабочей силы. Например, в США, Англию, Францию, Германию ведут интенсивные иммиграционные потоки рабочей силы. И, наоборот, из Турции и Балкан идут столь же интенсивные эмиграционные потоки. Ко второй группе стран в настоящее время присоединилась и Россия.

Имея в виду указанные выше особенности, мы в дальнейшем будем рассматривать рынок труда как общую экономическую категорию в целом.

Равновесие на рынке труда. На рынке труда, как и на любом другом, цена труда (зарплата) зависит от соотношения спроса на него и его предложения. Чем выше спрос на труд, тем выше заработная плата и, естественно, чем выше его предложение, тем ниже зарплата, и так далее, в соответствии с законами рынка вообще. Казалось бы, все в порядке — рынок труда действует, на нем «играют» спрос и предложение рабочей силы, следовательно, рынок четко осуществляет свою ре-

гулирующую функцию. Однако труд — товар весьма специфический. Равновесная цена, когда спрос на труд и его предложение уравновешиваются, устанавливается довольно часто, а полной занятости рабочей силы в экономике нет. Иначе говоря, существует безработица, и ее средняя величина перманентно возрастает даже при равновесной цене на рынке труда.

Вся проблема заключается в особенностях самого товара — труда. Рыночная система ограничивает действие своих же законов установления равновесия в его (труда) отношении. Прежде всего тем, что верхняя и нижняя границы цены труда устанавливаются иначе, чем на все остальные товары. Верхняя граница цены труда определяется величиной всей вновь созданной стоимости (**V + M**), по Марксу. Если цена труда сравняется с нею, более того, поднимется выше нее, капиталист теряет интерес и к труду, и к производству, так как никакого прироста его капиталы не могут дать. Поэтому капитал прекращает деятельность, а сама рыночная система разрушается.

Нижняя граница цены труда упирается в стоимость товара — рабочей силы. Если цена падает ниже этого показателя, рабочая сила начинает хиреть, разрушаться, что тоже не в интересах рабочего и капиталиста (вот где совершенно четко проявляется разница между «ценой труда» и «ценой рабочей силы»).

С другой стороны, установлению равновесной цены труда при достаточно высокой безработице объективно способствуют процесс накопления капитала, научно-технический прогресс в целом[1]. Притом, безработица становится такой болезненной проблемой рыночной экономики, которая превращается в «центральную проблему современного общества» (П. Самуэльсон) и является «наиболее значительным пороком общества» (Дж. М. Кейнс). К решению проблемы безработицы вынуждено подключаться государство.

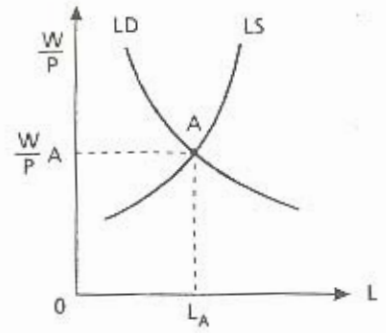


Рис. 42. Равновесие на рынке труда

С учетом сказанного рассмотрим равновесие на рынке труда. Кривые спроса на труд и предложения труда ведут себя точно так же, как и кривые спроса и предложения других товаров (рис. 42).

Здесь точка **A** — пересечение кривых **LD** и **LS** — характеризует точку равновесия на рынке труда (**L** — англ. *labour* — труд). Ей соответствуют определенный уровень реальной заработной платы $\left(\frac{W}{P}A\right)$ и заданное этой зарплатой предложение

[1] См. подробно об объективных причинах возникновения безработицы и ее роста: *Маркс К.* Капитал.— М.: Политиздат, 1961.— Т. 1.— Гл. 23.

труда — L_A. Равновесие на рынке труда означает, что спрос на труд удовлетворяется полностью, а предприниматели готовы платить соответствующую заработную плату — $\left(\frac{W}{P}A\right)$. Поэтому точка A определяет точку полной занятости[1]. Естественно, любые отклонения от равновесной точки будут являться отклонениями от состояния полной занятости. Чаще всего эти отклонения бывают в сторону уменьшения полной занятости, что свидетельствует о том, что предложение труда в целом устойчиво превышает спрос на него, а следовательно, устойчиво сохраняется в рыночной системе безработица.

Виды безработицы. Безработица бывает структурной, фрикционной, циклической, добровольной, вынужденной. *Структурная безработица* связана с неравномерностью развития отраслей народного хозяйства и регионов страны. Например, во Франции избыток рабочих и инженеров — специалистов электротехнической промышленности, в Германии — металлургической. В России в условиях перехода к рыночной системе наблюдается явный излишек специалистов-экономистов, чьи знания устарели, однако устойчиво растет спрос на бухгалтеров. С другой стороны, структурная безработица возникает в результате несоответствия качества рабочей силы сложности выполняемой работы. Так, в Англии число безработных в последние 5–7 лет устойчиво составляет 1,5 млн. человек, в то же время незанятых мест около 1,2 млн.

Фрикционная безработица связана со сменой рабочими места жительства, работы, с повышением квалификации, учебой и т. д. Они то увольняются с работы, то возвращаются на работу и все — добровольно. Этот вид безработицы естествен по своему содержанию.

Циклическая безработица тесно связана с фазами общественного воспроизводства, с промышленным циклом. Такая безработица резко возрастает в период спада, а затем стремительно снижается в фазе подъема. В целом же циклическая безработица различна во всех фазах цикла.

Вынужденная безработица возникает в условиях установления заработной платы выше равновесной точки — в результате государственного регулирования, борьбы профсоюзов. В этом случае предприниматели вынуждены уменьшать найм рабочей силы по причине высокого уровня зарплаты. Необходимость уменьшения количества наемной рабочей силы вытекает из конкурентной борьбы — диктуется потребностями снижения издержек.

Добровольная безработица существует, как правило, при наличии незанятых мест. Это значит, что рабочих не устраивает или величина зарплаты, или сам труд — непрестижный, тяжелый, грязный, т. е. рабочих не устраивают условия труда.

[1] Полной занятостью в современной экономической теории считается занятость 95–97% трудоспособного населения. Из 100% рабочей силы исключаем всех, кто относится к добровольным безработным (см. ниже), и еще ряд других категорий не занятых трудом людей.

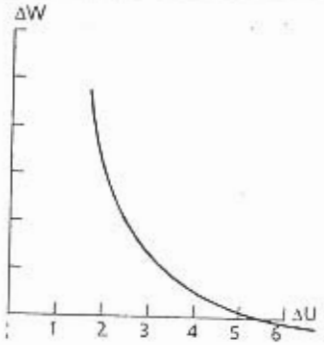


Рис. 43. Кривая Филлипса

Как видно из изложенного, безработица и величина заработной платы тесно связаны друг с другом. Эту связь хорошо иллюстрирует кривая Филлипса.

Кривая Филлипса. Если на графике на оси ординат отметить прирост заработной платы (**ΔW**), а на оси абсцисс — прирост безработицы (**ΔU**), то взаимозависимость и взаимообусловленность безработицы и величины зарплаты выразятся следующим образом (рис. 43).

Э. Филлипс обнаружил на основе анализа большого статистического материала (на примере Великобритании) две интересные закономерности:

1) чем медленнее растет заработная плата, тем быстрее увеличивается безработица;

2) существует определенный уровень безработицы, при котором заработная плата стабильна.

Из п. 1 вытекает, что с возрастанием безработицы зарплата понижается. Следовательно, с сокращением безработицы заработная плата возрастает, а вслед за этим, естественно, растут цены. По Филлипсу, выходит, что увеличение безработицы является эффективным средством борьбы с инфляцией.

Действительно, существует зависимость динамики заработной платы от изменения размеров безработицы, а цен — от динамики зарплаты. Здесь приписывание Филлипсу открытия этих закономерностей — достаточно сомнительная вещь с научной и этической точек зрения. Любознательный читатель найдет анализ связи заработной платы с безработицей в первом томе «Капитала» К. Маркса в VII отделе, в теории накопления, где он подробнейшим образом исследовал и описал эти закономерности еще в 1867 г., за сто лет до их «открытия» Филлипсом.

Однако действительное достижение Э. Филлипса заключается в возможности определений для каждой страны, на основе анализа ее конкретного фактологического материала, *естественной нормы безработицы*, т. е. того ее уровня, при котором зарплата будет стабильной. По Филлипсу, для Англии этот уровень равен 5,5%. Для России, по мнению ученых Института экономики РАН, этот показатель равен 3–4%. Как видно на графике, при 5,5% безработицы прирост зарплаты равен 0, а при дальнейшем росте безработицы (падение кривой ниже точки пересечения ею оси абсцисс) зарплата будет понижаться от естественного уровня (равновесной точки). И наоборот, чем выше на кривой находится точка, характеризующая безработицу, тем выше заработная плата. На основе анализа кривой Филлипса, наряду с учетом других факторов, государство вырабатывает политику занятости и антиинфляционные меры.

§ 3. Механизм социальной защиты населения

Существование безработицы выдвигает на первый план проблему социальной защищенности населения, которой в настоящее время во всем мире уделяется огромное внимание. Ведь в рыночной системе совершенно отсутствуют гарантии постоянной занятости рабочей силы. И дело вовсе не в том, что «ученые еще не придумали» механизма этих гарантий. Безработица — имманентное рынку явление. В то же время и сами работники, занятые на производстве, иногда болеют, учатся, более того — рожают и воспитывают детей. С другой стороны, наемная рабочая сила, получая достойную оплату за свой труд, имеет разный количественный состав семьи, жилищные условия и т. д., что даже при соблюдении принципа «равная оплата за равный труд» ставит людей в совершенно различные условия.

Сказанное объективно обусловливает возникновение и формирование развитой компенсационной системы, или системы социальной защиты. И такую систему создает государство. Оно же гарантирует эффективное ее функционирование. О значении системы социальной защиты говорит тот факт, что в индустриально развитых странах население через социальные выплаты получает почти треть своих личных доходов. Через социальные (о них см. ниже) фонды — четверть. Таким образом, система социальной защиты практически обеспечивает уровень доходов населения, превышающий 50% их общего объема.

Как правило, на Западе государством формируются три степени социальной защиты: *социальное страхование, государственное вспомоществование и система «универсального обеспечения»*. Все эти системы формируются за счет государства, предпринимательских фирм и самих работников. Из этих фондов выплачиваются пенсии, пособия по безработице, по старости, по уходу за детьми, на медицинское обслуживание, малообеспеченным семьям на детей, на содержание временно нетрудоспособных граждан и т. д.

В России, например, в фонд *социального страхования* отчисляются налоги с заработной платы в размере 1%, с фонда заработной платы юридических лиц — до 28%. Естественно, необходимую долю в фонд добавляет и государство.

Система социальной защиты многообразна в индустриально развитых странах. В целом, первыми такую систему начали формировать в Германии в 1883 г. и Англии — в 1911 г. Только «великая депрессия» заставила Конгресс США заняться этим вопросом и принять в 1935 г. закон о социальной безопасности населения. Особых успехов эта система достигла в скандинавских странах: Норвегии, Финляндии, Швеции. В Финляндии, например, пожилые люди могут получать три вида пенсий одновременно: по старости от государства, от фирмы или государства — бывшего места работы и от пенсионного фонда, в формировании которого участвовал сам пенсионер. В Швеции же система и структура фон-

дов социального страхования просто уникальна. На долю взносов лиц, получающих пенсию, приходится всего 1% активов пенсионного фонда, а остальные 99% исходят от государства (27%), местных органов власти (31), предпринимательских фирм (41%).

На Западе в последнее время достаточно часто практикуется воркфер, предусмотрение в системе социального обеспечения мер, обязывающих людей, получающих различные пособия, искать работу. В наиболее благополучных странах достаточно большое число безработных или живущих ниже черты бедности довольствуются тем, что получают указанные пособия. Возникает довольно неожиданный результат высокого уровня социальной защиты — демотивация к труду и даже социальный паразитизм.

В переходной России система социальной защиты, естественно, носит переходный характер — находится в процессе становления. Создан единый пенсионный фонд страны. У нас самый низкий в мире возрастной ценз получения пенсии: для женщин — 55 лет, для мужчин — 60 при 25-летнем трудовом стаже. Если же трудовой стаж больше установленного законом срока, то к пенсии добавляются соответствующие суммы денег по специальным коэффициентам. В среднем в России размеры пенсий колеблются от 12 до 75% средней заработной платы.

Государственное вспомоществование (полностью формируется за счет госбюджета) оказывается лицам, официально признанным людьми без средств к существованию, т. е. находящимися за чертой бедности. Черта бедности для каждой страны определяется сугубо индивидуально, исходя из ее конкретных социально-экономических и исторических условий.

«Универсальное обеспечение» гарантируется абсолютно всем гражданам, достигшим пенсионного возраста, независимо от того, где, сколько и кем работал человек и какие доходы имел. Формируется за счет специального налога на работающих.

Однако в условиях реформируемой России сказанное не обеспечивает, тем более не гарантирует приемлемую эффективность и безопасность системы социальной защиты. Необходимо сделать социальную защиту более адресной для конкретных, наименее защищенных групп населения. Адресность достигается через развитую, строго дифференцированную систему дотаций, льгот и специальных выплат.

Крайне важно в современной России изыскать резервы и хотя бы обозначить временные границы для реализации программы компенсации сбережений граждан в Сбербанке РФ. Такие разработки уже ведутся по соответствующему указу Президента РФ.

Для создания эффективной социальной защиты граждан России в ближайшее время (8–10 лет) необходимо:

1) переломить тенденцию к обнищанию населения, создать условия для роста реальных доходов трудящихся темпами, близкими и даже равными ожидаемому темпу роста ВВП;

2) предотвратить дальнейшее углубление имущественной дифференциации населения, обеспечить прожиточный минимум для всех;

3) преодолеть тенденцию к усилению роли нетрудовых факторов в формировании доходов населения, повысить долю заработной платы в доходах населения до 60–65% против 35–40% в настоящее время;

4) поддерживать высокий уровень занятости и использования трудового потенциала, не допуская, чтобы показатель среднего уровня безработицы (рассчитанный по методологии Международной Организации Труда— МОТ) превышал 5–6%, с ориентацией на постепенное его снижение до естественной для России нормы — 3–4% экономически активного населения;

5) устанавливать уровень минимальной заработной платы не количественно, а исходя из прожиточного минимума, постепенно сведя их к одной величине.

Эффективная социальная защита населения — важнейший показатель уровня социально-экономического развития страны, где каждый гражданин может рассчитывать на поддержку общества, сограждан в неблагоприятных для него социально-экономических условиях. Особенно он должен быть уверен в обеспеченной старости.

Важное место в организации социальной защиты занимают профсоюзы, чья роль в переходной российской экономике резко изменилась. Из послушных проводников идей партии они превращаются в настоящих борцов за повышение уровня заработной платы, улучшение условий труда, совершенствование пенсионного обеспечения и т. д. Профсоюзы от имени трудовых коллективов заключают коллективные договоры с работодателями, защищают интересы трудящихся во всех возникающих аспектах социальных и экономических противоречий в обществе.

§ 4. Особенности рынка труда в России

Рынок труда в России находится на стадии формирования. Этим определяются основные его особенности.

Первой особенностью рынка труда в России является установившаяся тенденция обесценивания квалифицированной рабочей силы, которая становится самой дешевой на рынках экономически развитых стран по отношению к уровню ее производительности. Данная тенденция имеет огромное отрицательное влияние в целом на российские реформы, так как ведет к свертыванию наукоемких, высокотехнологичных производств. Теряется стимул к внедрению трудосберегающих технологий, и перед Россией встает реальная угроза повторения опыта экстенсивного экономического развития. В то же время низкая заработная плата не позволяет ослабить социальную напряженность в России, грозящую взрывом. Этот же процесс ведет к постоянному нарастанию «утечки мозгов» из страны и переливу наших наиболее квалифицированных научных, исследовательских, педагогических кадров за рубеж. Правда и в том, что

такая дешевая высококвалифицированная рабочая сила может привлечь иностранный капитал в Россию, ибо она придаст ему (капиталу) дополнительную конкурентоспособность из-за снижения издержек производства.

Вторая особенность рынка труда в России — его несбалансированность в профессиональном, квалификационном, демографическом, региональном, отраслевом... аспектах. Например, уровень населенности и размещение производства по территории России не соответствуют друг другу. Юг России, Северный Кавказ, относительно бедные природными ресурсами, а также крупные города являются трудоизбыточными районами, а такие, буквально начиненные ресурсами и производством, районы, как Западная и Восточная Сибирь, Приморье,— трудонедостаточными, не говоря уже о Крайнем Севере и Дальнем Востоке. Очевидно, что процент безработицы или показатели полной занятости будут столь разными в этих регионах, что в условиях России их «средний уровень» никакой социально-экономической информации не даст, а скорее дезинформирует исследователя.

Третья особенность рынка труда в России заключается в том, что его формирование еще не закончилось, т. е. подлинно свободной купли-продажи рабочей силы пока нет. Этому препятствуют такие реликты командно-административной системы, как институт прописки (с 1995 г. регистрации), наличие целого ряда административных, правовых ограничений, мешающих образованию единого рынка труда в России и не позволяющих окончательно сформулировать, например, статус безработного.

Рынок труда в России не имеет еще законченного правового оформления. Не отработаны в этом аспекте регулирование трудовых отношений в случаях длительного сокращения производства, условия компенсационных выплат, меры и условия переподготовки кадров в период вынужденной приостановки работ и т. д.

Не отработано юридически и новое трудовое законодательство. Не отработаны и не могут быть введены в действие законы: о порядке разрешения коллективных трудовых споров, о коллективных договорах и соглашениях, о защите заработной платы...

Российский рынок труда является быстроразвивающимся, тем не менее на него должно быть обращено особое внимание Правительства, Министерства труда, других заинтересованных государственных организаций и учреждений, так как именно здесь решаются основные, наиболее острые противоречия социального, политического, национального и, конечно, экономического порядка переходной, а значит, весьма нестабильной российской экономики. Становлению и стабилизации российского рынка труда будет способствовать активная политика государственных и местных властных структур. Совсем не лишним, с этой точки зрения, может оказаться изучение опыта США во времена «великого кризиса», когда относительно грязная и неблагоустроенная страна превратилась в

гигантскую садово-парковую зону благодаря общественным работам и другим формам занятости.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Что означает потребительский выбор и каковы факторы, его определяющие?
2. Как вы поняли проблему «максимизации полезности»?
3. На чем базируется формирование потребительского поведения?
4. Докажите друг другу, что вы поняли содержание эффекта дохода и эффекта замещения.
5. Проверьте себя, правильно ли вы поняли содержание потребительского излишка.
6. Начертите бюджетную линию для себя! На каком расстоянии она расположится от начала осей координат и почему (см. эпиграф)?
7. Опишите поведение бюджетной линии при изменении факторов, его определяющих (четыре случая).
8. Почему кривая, характеризующая определенные комбинации двух благ, называется кривой безразличия? Почему именно *безразличия?*
9. Что такое предельная норма замещения? Определите ее для своих бюджетной линии и кривой безразличия.
10. Почему предельная норма замещения уменьшается постепенно, сдвигаясь по кривой безразличия? Почему ее величина всегда отрицательна?
11. Каково экономическое значение карты кривых безразличия: для производителя, для потребителя?

Глава XVII
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Цена свиньи, пожалуй, высока,
Ведь дело в том, что для нее корма
Стоят недешево:
Ведь дорого обходится земля,
С которой мы снимаем урожай.
Все это так, но почему же
Столь высока цена земли?
Причина здесь ясна:
В цене земли
Должны мы оплатить
Выращиванье дорогих кормов,
Рост поголовья дорогих свиней.

Х. Дэвенпорт (по П. Самуэльсону)

В предыдущей главе мы рассмотрели один из видов доходов населения — заработную плату. Однако проблема распределения доходов значительно шире — она охватывает все социальные слои населения: промышленников, земельных собственников, торговцев, банкиров и т. д. Наша задача в этой главе — рассмотреть доходы всех социальных групп и формы их получения.

§ 1. Предпринимательский доход и определение прибыли предприятия

Предприниматели, в какой бы отрасли экономики они ни функционировали, получают на вложенный капитал предпринимательский доход, или прибыль. Прибыль выступает в качестве мотивирующей, движущей силы предпринимательства. И чем больше ее величина, тем охотнее предприниматель функционирует в данной отрасли. Напомню, что самой характерной чертой «чистого» капитализма, или рынка с совершенной конкуренцией, является стремление каждого хозяйствующего субъекта к получению максимума прибыли.

Каковы источники и природа этой прибыли? Источником любого дохода в конечном итоге является стоимость прибавочного продукта (см. гл. IV, § 3). Это реально, осязаемо, зримо. Тем не менее многие российские экономисты[1] — сторонники неоклассической экономической теории — вместе с авторами «западных» учебников по экономике «путают» две вещи: источник появления предпринимательской прибыли и экономическую, юридически-правовую обусловленность, если можно так выразиться,— законность присвоения капиталистом этой прибыли. Подменяются понятия двух совершенно разных, хотя и взаимосвязанных вопросов.

[1] См.: *Курс* экономической теории. Под ред. М. Н. Чепурина, Е. Л. Киселевой.— Киров: АСА, 1999.— С. 251, 266.

Еще древние греки доказали, что ничто из ничего не возникает, а физиократы гениальнейшим (очень простым) образом опровергли меркантилистов в том смысле, что при эквивалентном обмене в обществе (а это факт) прибавочный продукт в торговле возникнуть не может. Вроде все ясно и просто. Когда еще жили физиократы (XVIII в.) — и какой гигантский шаг вперед сделала экономическая теория! Тем не менее читаешь в популярнейших учебниках, что источником прибыли предпринимателя является его деятельность в условиях неопределенности, его риск, что она результат «предпринимательского ожидания» (А. Маршалл), «плод способности предпринимателя к новаторству» (И. Шумпетер) и т. д. Очевидно — ни риск, ни какие-либо ожидания, ни дух предпринимательства, ни что-то другое не могут произвести прибыли, если она предварительно не создана работником в процессе производства благодаря деятельности самого предпринимателя.

И совсем другое дело, что предприниматели имеют право на получение этой прибыли, поскольку они владеют средствами производства, организуют само производство, двигают технический прогресс, рискуют и т. д. То есть как собственники фактора производства (капитала) предприниматели вполне справедливо получают свой доход в виде прибыли, точно так же, как и рабочий, получающий заработную плату за свой труд, землевладелец — свою земельную ренту. Игнорирование производства прибавочного продукта и его распределения есть результат идеологического и политического подходов западных экономистов к этой важнейшей проблеме, а вслед за ними и большинства современных российских.

Что же на самом деле представляет собой прибыль с точки зрения предпринимателя или фирмы? Прежде всего прибыль есть порождение *всех капитальных факторов* производства — без любого из них произвести ее невозможно. Количественно прибыль равна стоимости всех продаж за вычетом издержек производства, куда входят: затраты предпринимателя на заработную плату персонала фирмы, приобретение сырья и материалов, арендную плату, топливо и энергоресурсы, амортизацию, комплектующие изделия, налоги, проценты по кредитам, формирование различного рода резервов и т. д. Перечисленные выше издержки в экономической теории называются *явными*. Если из всей выручки фирмы вычесть явные издержки, то получим *бухгалтерскую прибыль*.

Однако издержки фирмы не исчерпываются указанными явными. Фирма несет и *неявные*, или вмененные, издержки, которые по своей величине весьма значительны и входят в состав бухгалтерской прибыли.

Таким образом, вычтя из последней неявные издержки, мы получим *экономическую прибыль* предприятия.

Суть неявных издержек заключается в том, что некоторую часть прибыли фирма получает как доход на использованные факторы производства, находящиеся в собственности совладельцев фирмы или собственно фирмы. Скажем, арендная плата, которую они должны были бы уплатить за землю, оборачивается прибылью, так как предприятие располагается на собственной земле. В данном случае издержки на арендную плату неявные.

Предприниматель работает в поте лица, чтобы запустить новую линию, установить в кратчайший срок новый сверхпроизводительный станок. Заработная плата, которую фирма выплатила бы менеджеру в этом случае, занимайся этим он,— другой пример неявных издержек.

На постановку психологической службы на предприятии тратятся огромные средства. Если же один из совладельцев фирмы — психолог, то такая служба организуется изначально.

Таким образом, затраты на арендную плату, зарплату менеджеру за установку станка, на организацию психологической службы являются неявными издержками, которые превращаются в *неявный доход*. Неявный доход — отличный пример альтернативных издержек, под которыми понимаются издержки производственных факторов, находящихся в собственности владельцев фирмы или самой фирмы.

В целом норма прибыли исчисляется отношением совокупного дохода ко всем издержкам производства. По Марксу, это —

$$P' = \frac{M}{C + V} \cdot 100\%.$$

Далее она детализируется, уточняется или под бухгалтерскую, или под экономическую прибыль в соответствии с методикой подсчета издержек фирмы.

В связи с техническим прогрессом, с возрастанием капиталоемкости производства и убывающей производительности капитала (ограниченность ресурсов) норма прибыли имеет тенденцию к понижению (К. Маркс). Иначе говоря, уровень дохода на капитал имеет свойство понижаться (А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл).

В условиях совершенной конкуренции, свободного перелива капитала из отрасли в отрасль (межотраслевая конкуренция) норма прибыли в отраслях выравнивается и превращается в среднюю прибыль. Тем самым в процессе капиталистической конкуренции вырабатывается «естественная» (средняя) норма прибыли — размер прибыли, при котором капиталист будет функционировать в данной отрасли и не будет постоянно стремиться в любую другую, поскольку и там в среднем установилась такая же норма прибыли. Так, по данным немецкого журнала «Вирт-шафтвохе», средняя прибыль от капитальных вложений в такие разные и вроде бы не связанные друг с другом отрасли предпринимательской деятельности за последние 20 лет равнялась: в старую живопись — 12,3%, в акции, в китайский фарфор — 11,6, в золото — 11,5, в бриллианты — 10,5% и т. д.

Монополия вносит свои коррективы в механизм образования и получения прибыли, притом такие, что противопоставляет себя всему немонополизированному предпринимательству, так как монопольная прибыль в основном есть результат перераспределений общей прибыли в ущерб предпринимателям и в пользу монополий.

§ 2. Ссудный капитал и ссудный процент

Объективная необходимость и возможность возникновения ссудного капитала вытекает из формулы кругооборота капитала вообще:

$$Д - Т < \begin{matrix} Рс \\ Сп \end{matrix} \ldots П \ldots Т' - Д' .$$

Дело в том, что капитал в разных отраслях оборачивается с различной скоростью. Поэтому фазы кругооборота в каждый данный момент совершенно различны: одни отрасли находятся на фазе авансирования денег, другие — на фазе производства, а третьи — на фазе реализации.

В ходе процесса производства капиталисты получают прибыль, формируют амортизационный фонд, держат фонд заработной платы. Собственники земель накапливают ренту, а рабочие откладывают часть своей заработной платы и т. д. Таким образом, в обществе, с одной стороны, накапливаются свободные денежные средства, которые временно не обращаются, с другой — согласно вышеприведенной формуле — возникает острая потребность в них. Складывается картина, когда у одних есть денежные средства, но в данный момент они им не нужны, другим же эти деньги крайне необходимы, но они ими не располагают. Естественно предположить, что в такой ситуации первые предоставляют свои денежные средства вторым в определенной организационно-правовой форме на определенный срок за плату — под процент. Очевидно, что деньги, лежавшие временно без применения, в таком случае начинают приносить дополнительные деньги, тем самым превращаются из просто денег в капитал, а точнее — в ссудный капитал. Следовательно, *ссудный капитал представляет собой денежные средства, предоставляемые в долг на определенный срок на условиях возвратности и с уплатой процента.*

Ссудный капитал — товар особого рода, отличается от других товаров тем, что «продается» не насовсем, а на определенный срок. Платят за этот товар процентом, который выступает в качестве цены ссудного капитала и исчисляется, как правило, за год. При этом цена (процент) ссуд-

ного капитала многократно (заведомо) ниже его стоимости — в данном случае его номинальной величины. Например, берут в ссуду 1 млн. р. на 6 месяцев с уплатой 20%. Через полгода возвращают саму занятую сумму денег с добавлением 200 тыс. р. Как видно из примера, 200 тыс. р. (проценты) выступают ценой 1 млн. р. Конечно же, 200 тыс. р. получатель ссуды платит не за 1 млн. р., а за его использование в течение полугода, но это в сущности, а на поверхности явлений процент есть цена ссудного капитала.

Организационно-правовой формой движения и функционирования ссудного капитала является кредит.

Цена ссудного капитала (процент), как и всех остальных товаров, регулируется соотношением спроса на него и его предложением и проявляется в норме (ставке) процента, которая исчисляется как отношение годового дохода, получаемого в виде ссудного процента, к величине предоставленного кредита:

$$t = \frac{R_A}{K} \cdot 100\%,$$

где t — ставка ссудного процента, R_A — годовой доход, K — сумма кредита. На величину ставки ссудного процента влияют следующие факторы.

1. Риск. Чем больше опасений у кредитора, что возможно невозвращение ссуды, тем выше ставка процента. И наоборот.

2. Срок ссуды. Чем на больший срок предоставляется ссуда, тем больше упущенных (альтернативных) возможностей у кредитора. И риска невозврата. Поэтому кредитор компенсирует и то и другое повышением ставки процента. И наоборот. Однако ставки процента при долгосрочном кредитовании могут быть и ниже, если ссуда направлена на новое строительство, обновление техники и т. д. На такие цели банки предоставляют льготный кредит, да и государство поощряет такое кредитование.

3. Размер ссуды. При прочих равных условиях ставка процента выше на ссуду меньшего размера, так как административно-управленческие расходы одинаковые при любых размерах ссуды.

4. Налогообложение. Поскольку некоторые формы кредита, а следовательно, и доходы кредиторов облагаются налогом, то кредитор указанный налог просто включает в состав процента, из-за чего последний возрастает.

5. Степень монополизации рынка ссудного капитала. Чем меньше банков функционирует на данной территории (в регионе), тем выше ставка процента, и наоборот. Здесь монополия подавляет конкуренцию и диктует свои условия кредитования.

Очень важной стороной движения ссудного процента является его дисконтирование — приведение к одному общему знаменателю величин ссудного капитала в начале и в конце срока кредитования. Чтобы

предоставить ссуду, особенно на длительный срок, мы должны рассчитать сегодняшнюю стоимость будущей суммы денег (дохода) или сопоставить сегодняшние затраты и будущие доходы. Иначе говоря, необходимо учесть уровень инфляции. Формула дисконтирования имеет такой вид:

$$V_p = \frac{V^t}{(1+r)^t},$$

где V_p — сегодняшняя стоимость будущей суммы денег, V^t — будущая стоимость сегодняшней суммы денег (сумма предоставленного кредита плюс процент на него), t — число лет, r — ставка процента. Таким образом, номинальную ставку процента поправляем на величину предполагаемой инфляции и получаем реальную его ставку. Иначе кредиторы могут понести убытки. Однако не весь ссудный процент является доходом ссудного капиталиста. Он представляет собой сумму из трех компонентов. Первый — это учетная ставка или ставка рефинансирования, по которой Центробанк финансирует коммерческие банки. Второй — процент, обеспечивающий безубыточное функционирование банка, и третий — банковский процент, выплачиваемый вкладчикам банка. Эти три компонента и объединяются в понятие ссудного процента, но действительным доходом банка является только вторая часть.

Ссудный процент и его величина (ставка) играют огромную роль в развитии предпринимательской деятельности, экономики в целом. При доступной ставке процента растут инвестиции, особенно в капиталоемкие производства, строительство, расширяются масштабы производства в целом. При высоком проценте страдает вся экономика, особенно отрасли машиностроения, металлургия, строительство. По существу, во втором случае выгоду извлекают только сами банки. Наглядный пример — современная Россия. Ставки процента достигали в 1993 и 1994 гг. 240% в год. И только в 1995 г. постепенно, с падением темпов инфляции, достигли уровня 100–140%, что тем не менее в 8–10 раз было выше международного стандарта. Какое производство возьмет в кредит 1 млн. р., чтобы в конце года возвратить 2,4 млн. р.? Коммерческие, торговые организации, где оборот капитала быстрый, еще могут себе позволить брать кредит на таких условиях. Производство же, пока окупит себя, уже окажется в собственности кредитора[1]. И только в 1997 г. Центробанку жесткой последовательной политикой удалось сбить ссудный процент до 60%, а на 1 июля 2000 г. он составлял 48%.

[1] О финансово-кредитном механизме экономики см. более подробно в гл. XXI.

§ 3. Сущность ренты и рентные отношения

Экономические отношения в сельском хозяйстве отличаются тем, что они возникают по поводу естественно невоспроизводимых факторов производства. Кроме того, земля, природные ресурсы являются ограниченными по своей сути. Капитал, рабочая сила как факторы производства тоже ограниченны, но их можно накопить, производить и воспроизводить, а землю, природные ресурсы — нет. Воспроизводство земель исключено по причине естественного их происхождения.

Другая особенность экономических отношений в сельском хозяйстве заключается в том, что они возникают между собственниками земли (землевладельцами), предпринимателями (земледельцами) и наемными работниками. Очень важно здесь различать землевладельцев и земледельцев, землевладение и землепользование. Землевладелец сдает землю в аренду предпринимателю, который организует на этой земле производство. Конечно, сельскохозяйственным производством заниматься может и сам землевладелец. В таком случае землевладелец и земледелец едины в одном лице[1] и экономические отношения упрощаются.

Еще одна особенность сельскохозяйственного производства заключается в формировании стоимости и цены продукции аграрного сектора. Поскольку земли ограничены абсолютно везде, в хозяйственный оборот вовлекаются и худшие из них по плодородию, так как общество без них не может экономически обойтись. А раз так, то общество обязано возмещать производителям издержки производства и на худших землях. Следовательно, в сельском хозяйстве стоимость (ОНЗТ) и цена продукции заведомо формируются по индивидуальным условиям производителей на худших участках, т. е. иначе, чем на все остальные (промышленные) товары. Естественно, на средних и лучших землях цена единицы произведенной продукции будет значительно ниже рыночной, следовательно, предприниматели на этих землях будут получать больше дохода при прочих равных условиях, в том числе при одинаковых затратах капитала. Возникает вопрос: а кому этот избыточный доход должен принадлежать — землевладельцу или земледельцу? Из отношений собственности (право присвоения) вытекает, что землевладельцу. Земля — его собственность, избыток продукции является результатом не труда предпринимателя или наемного рабочего, а естественного свойства земли — она более плодородна. Значит — ему!

Поскольку указанный доход — результат различий в плодородии земель, его называют в экономической теории разностным доходом, или дифференциальной рентой (ДР).

[1] Это явление особенно широко распространено в США — наиболее молодой из развитых капиталистических стран. Здесь удельный вес обрабатываемой собственниками земли составляет 33%. В странах Западной Европы этот показатель значительно ниже, а в Англии не превышает 10%.

Механизм производства дифференциальной ренты показан в табл. 8.

Таблица 8

Механизм производства дифференциальной ренты

Участки земли	Затраты капитала	Продукция, ц	Цена производства 1 ц		ДР с 1 ц	Цена производства всей продукции		Общая ДР
			индивидуальная	общественная		индивидуальная	общественная	
1	500	40	10	54	0	540	540	0
2	500	40	12	54	9	540	648	108
3	500	40	15	54	18	540	810	270

Из таблицы видно, что собственники земель с наименьшим плодородием дифференциальную ренту не получают. Выходит — они землю сдают в аренду из любви к человечеству? Конечно же, нет. Во-первых, они получают арендную плату за землю и использование хозяйственных построек на ней, оросительной и других систем. Во-вторых, в силу более низкого технического, энерго- и другого вооружения труда в сельском хозяйстве, вовлечения в хозяйственный оборот худших по плодородию земель (роста издержек производства) и других факторов общественная цена производства сельскохозяйственной продукции значительно выше, чем индивидуальная цена производства[1]. Это дает фермеру возможность выплачивать ренту собственникам и худших земель.

Для вящей убедительности приводим иллюстрацию коэффициента ценового паритета на сельскохозяйственную продукцию в США. «Вся история сельскохозяйственного производства США — это постоянное повышение производительности труда и непрерывный технологический прогресс. Однако эти позитивные явления не принесли стабильного процветания аграрному сектору экономики... такие проблемы привели к организации системы государственных субсидий и дотаций фермерским хозяйствам. Диаграмма "дрейфа" цен на сельскохозяйственную продукцию (рис. 44 — *В. Б.*) представлена в единицах так называемого

[1] В связи с этим практически во всех без исключения индустриально развитых, не говоря уже об остальных, странах сельскохозяйственное производство дотируется государством. В Германии субсидии селу со стороны государства составляют 12,7%, в Японии — даже 36,7, а в России — только 4,8% от всех издержек на сельскохозяйственное производство. Во всех странах национальный доход перераспределяется в пользу (на поддержку) сельского хозяйства в целом. Зная это, удивляешься, когда крупные государственные деятели и средства массовой информации в России предлагают наше сельское хозяйство отдать на волю рыночной стихии — мол, свободный фермер, труженик нас накормит. В Германии, Франции, США, Японии и в других странах без помощи государства он не кормит, а в суровых климатических условиях России — да! Интересно бы понять их логику.

коэффициента ценового паритета, то есть отношения среднего уровня цен на сельхозпродукцию к среднему уровню затрат фермерских хозяйств»[1].

Обратите внимание! Коэффициент ценового паритета заходит за 100%, так как в качестве базисного взят период с 1910 по 1914 г.— время относительного процветания фермерских хозяйств. Тем более показателен приведенный пример.

На рис. 44 ясно виден размер дотаций и субсидий фермерским хозяйствам — вся незакрашенная его часть. Если сельхозпродукция (даже в США) будет продаваться по системе: издержки производства плюс средняя прибыль, то чуть ли не половина населения стран с развитой рыночной системой сядет на голодный паек. Только система государственной помощи сельскому хозяйству делает доступной ее продукцию широким слоям населения.

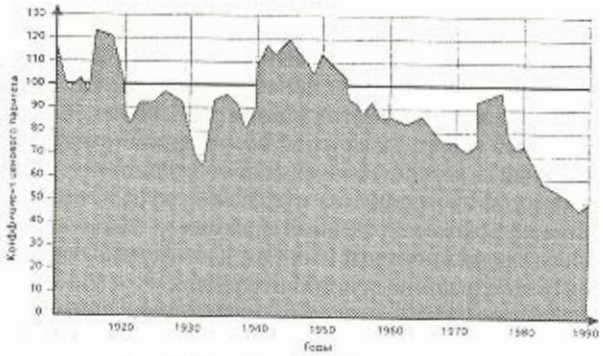


Рис. 44. Коэффициенты ценового паритета на сельскохозяйственную продукцию в США

Дифференциальная рента возникает и по причине местоположения участков земель. В этом случае худшими считаются земли, расположенные дальше других земель от рынков сбыта. Кроме того, поскольку земельная рента является результатом использования естественного и невоспроизводимого фактора производства, она возникает везде, где такой фактор присутствует: в строительстве, в добывающих отраслях промышленности и т. д.

В рыночной системе любой фактор, приносящий определенный доход,— это товар. Так и земля, хотя она и не является продуктом труда, продается и покупается. Товар она, конечно, в известной степени иррациональный, в принципе покупается не сама земля, а доход (рента), который она приносит. Именно исходя из этого и определяется цена земли:

[1] *Долан Э., Линдсей Д.* Рынок: Микроэкономическая модель.— СПб.: Автокомп, 1992.— С. 74–75.

$$V_p = \frac{R_n}{\text{Банк. \%}} \cdot 100\%,$$

где V_p — цена земли, R_n — земельная рента. Например, если ежегодная рента с 1 га земли равна 50 р., а банковский процент равен 25, то цена 1 га земли равна 200 р. Это значит, что, если покупатель земли вложит в банк свои 200 р., он будет получать тот же доход, что и землевладелец. Землевладелец тоже продает землю только на этих условиях. Сделка устраивает обоих. Первый надеется на повышение земельной ренты, которая к тому же постоянно, не снижаясь, выплачивается, второй же надеется увеличить свои доходы, но уже в банковском деле.

Земельная рента, как стало ясно, определяет цену земли, а значит, уравновешивает спрос на землю и ее предложение. Поскольку земля является исключительно неэластичным товаром (как бы ни вырос спрос на нее — предложение ее не меняется), кривая ее предложения **SS** будет иметь вид вертикальной линии (рис. 45). Цена земли в данном случае будет зависеть только от колебания спроса и ренты, поскольку предложение земли неизменно. Однако подлинная ценность — не цена — земли заключается в ценности тех благ, продуктов, которые производятся на ней. Именно поэтому во все времена земля была и остается сегодня непреходящей ценностью.

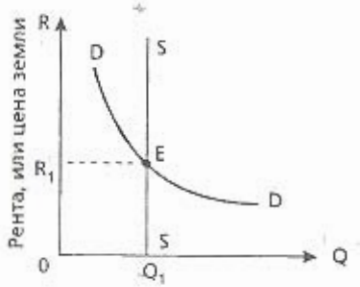


Рис. 45. Равновесие рынка земли:
DD – кривая спроса на землю;
E – уровень арендной платы, или ренты R_1, уравновешивающей спрос и предложение

Наибольший вклад в развитие теории земельной ренты внесли Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Милль, П. Самуэльсон.

[1] Здесь нужно ***обратить внимание*** читателя на одно странное заблуждение наших экономистов. Определяя цену земли и курс акций, подавляющее их большинство в знаменателе формулы ставит вместо банковского процента *ссудный*, что принципиально неверно. Ссудный процент получает банк за предоставленный кредит. В банке он распадается на три составные части: учетную ставку, или ставку рефинансирования, отчисляемую в Центробанк; процент, обеспечивающий банку его собственную прибыль; банковский процент, который получают вкладчики банка. Четко должно быть зафиксировано: *банковский процент получает вкладчик, а ссудный процент — банк*. Если владелец земли или акций захочет их продать, то он согласен отдать их, а покупатель взять за такую сумму денег (цену), которая, будучи вложена в банк, даст ему тот же доход. Этот доход обеспечит ему (им) банковский процент как вкладчику. Ведь, по существу, продаются не акции или земля, а доход (дивиденд, или рента), который они приносят. Стало быть, в знаменателе соответствующих формул должны стоять банковские проценты. Не говоря уже о том, что в противном случае мы как минимум занижаем цену земли и курс акции в три раза.

§ 4. Какая форма собственности на землю должна быть в России?

Вопрос собственности на землю вечен, как вечно само человечество. Земля — необычный объект собственности. Необычный в том смысле, что земля дана природой, поэтому ни прибавить ее нельзя, ни произвести. Кроме того, земля представляет собой (см. гл. I и III) еще и пространственно-географический фактор. Территория, площадь, на которой располагаются и функционируют все и вся. Естественно, обладать землей всегда, во все времена, хотел каждый. Отсюда и все сложности с определением формы собственности на землю. Недаром в реформируемой России приватизация в негарном секторе экономики идет весьма быстрыми темпами, а в аграрном секторе пока что сохраняется статус-кво — сложившееся положение вещей. Даже до сих пор не принят Земельный кодекс Российской Федерации. И то, что в России образовались фермерские хозяйства, а многие колхозы и совхозы превратились в акционерные компании, принципиально сути аграрных отношений не изменило.

От общественной собственности на землю в России отказаться не так-то просто, а самое главное — нужно ли? И дело тут вовсе не в социалистическом или коммунистическом синдроме. Это все — политика. Общественная собственность на землю предполагается априори, потому что земля естественный, природный дар. Это означает, что земля изначально принадлежит всем в одинаковой степени. Если в действительности такого положения и нет нигде, то чувства справедливости и равенства как принципы существования человеческого общества, как общечеловеческие ценности в значительной степени связываются с общественной собственностью на землю. Так сложилось исторически. И если легко убедить человека в том, что предприятия, средства производства должны принадлежать частным собственникам, то убедить его в том же в отношении земли значительно сложнее.

Очевидно, сельскохозяйственное производство, основанное на общественной собственности, в историческом и экономическом соревновании явно проиграло аграрному производству, основанному на частной собственности. Так, в СССР и в США имелись примерно одинаковые земельные площади, занятые под сельскохозяйственное производство: 210 млн. га в СССР и 195 — в США. В СССР в сельском хозяйстве был занят 21 млн. человек, в США — 5 млн. В то же время в СССР за 20 лет (до 1991 г.) производилось в среднем 65—70% сельскохозяйственной продукции США, притом СССР все время стремился увеличить это производство, а США — тормозить его рост. Один колхозник в СССР кормил 13 человек, один фермер в США — 65 человек, следовательно, производительность труда в сельском хозяйстве США была в 5 раз выше, чем в СССР.

Безусловно, известное влияние на эти результаты в пользу США оказывали благоприятные природно-климатические условия — в США все земли (кроме Аляски) располагаются южнее Киевской параллели. Это очень существенно, но самой тенденции не меняет. Например, природный фактор никак не объясняет тот факт, что из произведенной 1 т картофеля на стол американской хозяйки попадало 950 кг, а советской — 450. Остальное — потери.

Очевидно одно: гораздо меньшим числом занятых, но значительно лучше организованных экономически, более вооруженных техникой и технологией, энергоносителями и перерабатывающей промышленностью, транспортом и хранилищами, американские фермеры не только кормят себя, всю страну, но и ищут внешние рынки сбыта.

Имея в виду эти и подобные им показатели, сторонники быстрых темпов радикальных рыночных реформ выступают за отмену общественной и чуть ли не насильственное введение частной собственности на землю. Российское правительство четко и ясно сформулировало свою позицию в пользу частной собственности на землю, что зафиксировано и в Конституции Российской Федерации, и в ее Гражданском кодексе. Вопрос же заключается в том, необходимо ли так однозначно выбирать какую-то одну конкретную форму собственности на землю? А почему, в самом деле, многонациональная Россия с богатейшими национальными, историческими, религиозными традициями, сформировавшими образ мышления россиянина, в том числе и крестьянина, должна выбирать форму собственности и уже в который раз? Это опять эксперимент и опять субъективное начало, волюнтаризм. А экономика развивается ведь по объективным законам, не зависящим от воли и сознания людей. И, может быть, нужно просто дать правовую, законодательную возможность крестьянину самому выбрать и форму собственности, и формы организации сельскохозяйственного производства и создать условия для их экономической реализации.

Россия — это ведь не только богатство народов, традиций, обычаев, но и разнообразие природно-климатических условий, где суровое начало превалирует, где реализуется так называемое рискованное земледелие. И где один, пусть даже фермер, не всегда элементарно «потянет». В то же время надо учесть сложившиеся национальные черты россиянина: чрезвычайно уважительное отношение к государству и общинный характер мышления, что влияет и на производство. Не учесть — значит поторопиться и... ошибиться.

Нельзя, исходя лишь из опыта СССР, отвергать общественную (колхозы) и государственную (совхозы) собственность на землю. Нельзя по той простой причине, что плановая экономика не просто мешала работать нашему крестьянину, она не давала реализовать потенциальные возможности общественной собственности из-за:

а) всеохватной и повальной бюрократизации управления сельским хозяйством;

б) уравниловки в распределении по труду и фондировании сырья и материалов. Принцип распределения по труду в сельском хозяйстве даже не декларировался до июля 1966 г.;

в) практической ликвидации реальной материальной заинтересованности производителя в результатах своего труда.

Экономический же потенциал, заложенный в колхозной системе, огромен. Потому что, во-первых, она соответствовала традиционной системе сельскохозяйственного производства в общинной России, во-вторых, использовала все преимущества, вытекающие из кооперации труда и производства.

Свидетельством гигантских возможностей колхозов является то, что в 30-е годы финансовым источником индустриализации страны на две трети было сельскохозяйственное производство. Многие победу советского народа в Великой Отечественной войне тоже связывают в огромной степени с колхозным производством. Развитие науки, культуры, образования, здравоохранения, обороны — все в подавляющей степени шло и реализовывалось за счет ограбления сельскохозяйственного, колхозного производства. По существу, социализм всеми возможными способами не давал развиваться колхозному строю. Так стоит ли «винить» колхозный строй в отставании нашего сельского хозяйства, если колхозники обыкновенные деньги в качестве вознаграждения за свой труд впервые официально получили во второй половине 1966 г.— через 50 лет после Октябрьской революции?

В то же время в России и для частной собственности нет пока нормальных, экономически и законодательно, условий функционирования. Из более чем 300 тыс. фермеров почти половина, получив землю в частную собственность, не обрабатывает ее. Ждут благоприятного момента, чтобы ее перепродать. Стоит ли *искусственно* создавать класс земельных собственников, которые на земле работать не будут? Праздный класс — даже по оценкам западных экономистов. Стоит ли возрождать абсолютную ренту, чтобы огромные суммы денег изымались у тех же фермеров или арендаторов в пользу земельных собственников, которые не будут вкладывать эти деньги в развитие сельскохозяйственного производства, а станут праздно потреблять, роскошествовать. А фермер и сегодня не имеет техники, энергоносителей, кредитов, следовательно, у него нет пока реальных возможностей — материальных, технических, финансовых, чтобы организовать эффективное фермерское хозяйство. Да и социальная атмосфера после нескольких лет радикальных реформ пока складывается не в его пользу. Единственное, но очень существенное, что у него есть и отнять нельзя,— это его реальный осязаемый частнособственнический интерес к результатам хозяйствования. Рано или поздно это свойство частника возьмет верх. Но в таком случае стоит ли искусственно крушить колхозно-совхозную систему, которая тоже оказалась в новых рыночных условиях?

А может, дать все-таки экономическую и законодательную возможность двум формам собственности, двум системам хозяйствования развиваться параллельно, соревнуясь, приходя к противоречиям и разрешая их только улучшением результатов хозяйствования на селе? Пусть реальная хозяйственная практика покажет, какая из них эффективнее в специфических условиях России. Но для этого не нужно мешать колхозам и совхозам, разрушать их, как не стоит и искусственно форсировать фермерское производство.

России не нужна унифицированная форма собственности. Россия сыта ею по горло. Ей нужно многоукладное сельскохозяйственное производство на основе эволюции всех его форм, в их взаимосвязи. Сказанным проблемы развития аграрных отношений в России не исчерпываются, они гораздо глубже и шире. Главная цель перестройки и реформирования сельского хозяйства — дать импульс к развитию агропромышленного комплекса в такой степени, чтобы, как минимум, достичь в России самообеспечения всеми необходимыми сельскохозяйственными продуктами.

Реформа аграрных отношений должна развиваться в следующих направлениях:

1. Завершение преобразования земельных отношений, формирование институтов земельного рынка, введение мер по контролю за уменьшением земельных ресурсов в сельскохозяйственном производстве, за их целевым и эффективным использованием.

2. Развитие товарно-денежных отношений сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности со своими партнерами путем отказа от практики товарного кредита и перехода к прямому банковскому кредитованию организаций агропромышленного комплекса на покрытие сезонного недостатка средств; разработка необходимой законодательной базы и создание необходимых условий для сезонного кредитования сельскохозяйственных предприятий.

3. Становление и развитие многоукладности на селе, поддержка в равной мере всех сельскохозяйственных товаропроизводителей независимо от их организационно-правовых форм.

4. Поддержка создания и деятельности производственных, перерабатывающих, снабженческо-сбытовых, агросервисных, кредитных, страховых и других кооперативов.

5. Создание сети кооперативных банковских структур, облегчающих сельскохозяйственным товаропроизводителям доступ к кредиту.

6. Развитие аграрной рыночной инфраструктуры, формирование оптовых продовольственных рынков.

7. Усиление адресной финансовой поддержки государственных мероприятий, федеральных и региональных программ, осуществление инвестиционной политики, направленной на реализацию высокоэффективных проектов.

8. Стимулирование частных и иностранных инвестиций прежде всего в перерабатывающую агропромышленность и инфраструктуру АПК.

9. Осуществление залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией и землей, развитие системы фьючерсных и форвардных контрактов.

10. Применение минимальных закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и сырье, закупаемые для федеральных нужд.

11. Повышение уровня таможенной защиты отечественных сельскохозяйственных производителей.

12. Улучшение условий жизни на селе, повышение покупательной способности сельского населения.

13. Совершенствование системы управления АПК, сокращение степени административного государственного воздействия на деятельность сельскохозяйственных производителей.

Сказанное выше может быть выполнено при условии тщательной разработки земельного кадастра России, экономической оценки земли во всей стране. Только тогда аграрные отношения встанут на твердую товарно-денежную основу. При этом рентные указатели должны аккумулироваться у государства, субъектов Федерации, органов местной власти с тем, чтобы максимально эффективно использовать накапливаемые средства, направляя их только на развитие сельскохозяйственного производства, его инфраструктуры.

В то же время изначальная, априори убыточность сельского хозяйства как отрасли производства, которое для России, как для никакой другой страны имеет стратегическое значение, заставляет, во-первых, искать дополнительные источники финансирования этой отрасли и, во-вторых, усиливать роль государства в регулировании товарных отношений между промышленностью и сельским хозяйством. Последнее не может развиваться устойчиво эффективно там, где один литр бензина стоит дороже одного литра молока, а, стало быть, сельское хозяйство остается и сегодня источником финансирования других отраслей народного хозяйства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Какие виды доходов существуют и каковы их источники?
2. Опираясь на ранее пройденный учебный материал, опишите взаимоотношения предпринимателя и наемного рабочего, предпринимателя и землевладельца, предпринимателя, землевладельца и наемного рабочего, предпринимателя, землевладельца и банкира.
3. Как вы понимаете природу прибыли, заработной платы, ссудного процента, земельной ренты? Учитывая источники прибыли и форму их получения, какой деятельностью на рынке предпочитаете заниматься и почему? Обоснуйте.
4. Почему норма прибыли имеет свойство понижаться? Какие факторы это свойство определяют?
5. Каков механизм образования средней нормы прибыли?
6. Назовите источники образования ссудного капитала. Объясните природу и экономическое значение процента.
7. Какие факторы влияют на величину ставки ссудного процента?
8. В чем заключается экономическое содержание дисконтирования?
9. В чем заключаются особенности сельскохозяйственного производства?
10. Опишите процесс и схему образования дифференциальной ренты.
11. Является ли земля как объект купли-продажи обычным товаром? Если нет, то в чем заключаются ее особенности?
12. Нарисуйте график равновесной цены земли и прокомментируйте.

Раздел четвертый

МАКРОЭКОНОМИКА

Глава XVIII

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ И ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Система национальных счетов... позволяет держать руку на экономическом пульсе страны... позволяет нам измерять объем производства в конкретный момент времени... построить кривую, характеризующую функционирование экономики в долгосрочной перспективе... является основой для формирования государственной политики. Без таких расчетов экономическая политика базировалась бы на интуиции.

К. Макконнелл, С. Брю

§ 1. Измерение национального продукта и структура системы национальных счетов

До недавнего времени макроэкономические показатели в каждой стране были национально особенными, но все же походили друг на друга, поскольку отражали одни и те же экономические процессы.

Однако после образования ООН, особенно когда она начала подводить ежегодные итоги экономического и социального развития стран, в нее входящих, стало очевидно, сколь необходимы единые стандартизованные показатели развития экономики во всем мире. С другой стороны, настоятельная необходимость их разработки диктовалась быстрым развитием современного всемирного хозяйства, усилением его интегративных тенденций.

Создателями современной системы национальных счетов (СНС) являются американский экономист С. Кузнец и англичанин Р. Стоун (Нобелевская премия за эти разработки в 1984 г.).

Национальные счета представляют собой балансовые построения: доходы — расходы, использование конечного продукта и национального дохода, ресурсы — их использование.

Национальные счета — это прежде всего следующие шесть счетов:

1) счет благ;
2) счет услуг и производства;
3) счет дохода и потребления;
4) счет накопления;
5) счет создания стоимости вне производства (переоценки);
6) открывающий и закрывающий балансы.

Все эти счета в конечном итоге объединяются в сводную экономическую таблицу (СЭТ), на основе которой составляется межотраслевой баланс, т. е. таблица «затраты — выпуск».

Все показатели СНС между собой корреспондируют в виде равенств. Например, национальный доход, или, что то же самое, совокупная добавленная стоимость, равен всем факторным доходам: заработной плате, прибыли всех видов и ренте до уплаты налогов (см. подробнее ниже).

Национальное счетоводство — это прежде всего объективная оценка экономического прошлого государства, на основе которой можно вырабатывать действенную экономическую политику как сегодня, так и для будущего[1].

СНС основана на принципе двойной записи, означающей, что каждая операция, имея плательщика и получателя, показывается в реальном (ресурсном) и финансовом (использование) аспектах. СНС включает в себя сводный материально-финансовый баланс народного хозяйства в виде системы корреспондирующих счетов и баланс труда (трудовых ресурсов). ООН рекомендует СНС просчитывать на двух уровнях: на уровне движения макроэкономических показателей: ВНП, ВВП, НД, общего объема инвестиций — сводный счет, и на уровне движения доходов, их распределения и перераспределения, потребления, в целом межотраслевых связей — детализированный счет. Такой системой национальных счетов в настоящее время пользуются более 100 стран, входящих в ООН. Нетрудно увидеть, насколько облегчаются международные сравнения, различные сопоставления, торговля, взаимные расчеты и многое другое, когда существует единая стандартизованная СНС.

В СССР в 60-е годы проводились работы по составлению сводного материально-финансового баланса, но в то время им не придали должного значения, так как методология его составления пришла в противоречие с международным стандартом. Уже в 1987 г. в СССР было принято решение об использовании методологии ООН при расчете СНС, а в 1989 г. в отчете Госкомстата ВНП был показан в исчислении по этой методологии. Реально СНС международного образца в России начали использовать только в 1991 г. Это тем более обидно, ведь первая в мире экономическая работа в этом направлении вышла именно в России — еще в конце XVIII в. Речь идет о работе И. Ф. Германа «Статистическое изображение России в отношении населения, свойств земли, качества продуктов, сельского хозяйства и горного дела, мануфактуры и торговли».

Основные макроэкономические показатели СНС

Валовой национальный продукт — ВНП (*Gross National Product — GNP*) — важнейший показатель в этой системе. Он определяется как вся совокупная рыночная стоимость товаров и услуг, произведенных в течение года с использованием только внутренних ресурсов. То есть в ВНП учитывается стоимость товаров и услуг, произведенных лишь гражданами данной страны как у себя дома, так и за рубежом.

[1] См.: *Экономическая* теория (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.— С. 22.

С другой стороны, ВНП измеряется совокупностью доходов населения, предприятий и фирм, полученных ими в материальном производстве и сфере услуг (заработная плата, прибыль, рента, процент). В ВНП включают и амортизационные отчисления, так как они представляют собой часть стоимости используемого оборудования (станки, машины...), а следовательно, и стоимости готовой продукции.

ВНП измеряется также суммированием всей добавленной стоимости во всех отраслях народного хозяйства. Ведь по существу мы реально производим саму добавленную стоимость, все остальное в стоимости ВНП — издержки производства. Таким образом, величина добавленной стоимости достаточно объективно характеризует производство ВНП.

Кроме этого, ВНП можно измерять и расходами — расходами индивидов, предприятий и государства на приобретение всей произведенной продукции. При этом первые приобретают товары повседневного спроса и услуги, вторые — основные фонды и оборотные средства, а третьи — товары и услуги для функционирования органов государственного управления.

Валовой внутренний продукт — ВВП (*Gross Domestic Product — GDP*) представляет собой модифицированный показатель ВНП и равняется сумме стоимостей всех товаров и услуг, произведенных в *данной* стране отечественными и зарубежными производителями. Если к показателю ВВП прибавить доходы граждан данной страны за рубежом и вычесть доходы иностранцев, работающих в этой же стране, то мы получим показатель ВНП. Для большинства стран эта разница не превышает ±1%. Но для таких стран, как, например, Швейцария, Люксембург, страны Персидского залива и некоторые другие, разница между ВНП и ВВП достигает более 10%.

Общедоступным критерием различия между ними служит то, что ВНП представляет собой стоимость продукции, являющейся собственностью граждан данной страны, где бы они ни находились и ни функционировали.

Если внимательно вчитаться в сказанное выше, то легко понять, что ВВП может быть получен либо как сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей экономики, либо как сумма первичных доходов всех институциональных секторов экономики, либо как сумма расходов на конечное потребление, накопление и поступление от чистого экспорта. В каждом случае речь идет об одной и той же сумме, но на практике итоги, как правило, несколько различаются, что связано с особенностями информационной базы и применяемых методов счета. Расчет ВВП всеми тремя методами и увязка полученных итогов между собой составляет основное содержание СНС. Помимо прочего, такой подход позволяет рассмотреть ВВП как бы с разных сторон и получить цельную картину функционирования экономики[1].

[1] См.: Экономист.— 1996.— № 4.— С. 4.

Теперь нетрудно представить себе структурно ВНП по доходам (см. выше) и по расходам. В то же время надо помнить, что в рамках страны доходы одних являются расходами других.

Итак, ВНП включает:

1) расходы населения на товары и услуги, или потребительские расходы — **C** (*consumption spending*);

2) производственные частные инвестиции — **Ig** (*Investition*);

3) затраты государства на производство и закупку товаров — **G** (*Governement*);

4) чистый экспорт — разность между экспортом и импортом — X_n.

$$\text{ВНП} = C + Ig + G + X_n.$$

Наглядно два подхода (по доходам и расходам) к структуре ВНП можно представить в таблице кругооборота национального производства (рис. 46).

Очень важно в измерении ВНП различать его номинальную и реальную величины. Особенно необходимо это делать при исчислении действительной величины ВНП и ее динамики. Номинальным ВНП является стоимость вышеуказанного продукта в ценах именно этого года. Реальный ВНП представляет собой стоимость того же объема производства, приведенного к стоимости базисного (базового) года. Речь идет о поправке в измерении ВНП на уровень инфляции. Например, в 1985 г. ВНП СССР приблизился к 1 трлн. р. В 1991 г. СССР перестал существовать, а в 1998 г. ВНП только одной России превысил уровень 400 трлн. р., хотя общеизвестно, что падение производства в России составило тогда 54%.

Чтобы показать реальную величину ВНП, нивелировать уровень инфляции при сравнении производства двух конкретных периодов, используется дефлятор ВНП. Он устраняет все ценовые (инфляционные) искажения величины ВНП.

$$\text{Дефлятор ВНП} = \frac{\text{Индекс цен текущего года} - \text{Индекс цен базового года}}{\text{Индекс цен базового года}} \cdot 100\%,$$

или

$$\text{Дефлятор ВНП} = \frac{\text{Уровень цен в данном году}}{\text{Уровень цен в базовом году}} \cdot 100\%,$$

что то же самое.

Чистый национальный продукт — ЧНП (*Net National Product — NNP*) измеряется вычитанием из ВНП амортизационных отчислений. Критерием его измерения считается объем потребляемого продукта без сокращения материальной базы будущего производства. Амортизационный фонд ($A_ф$) является своеобразным НЗ — неприкосновенным запасом в народном хозяйстве. Этакая гарантия будущего производства и его рос-

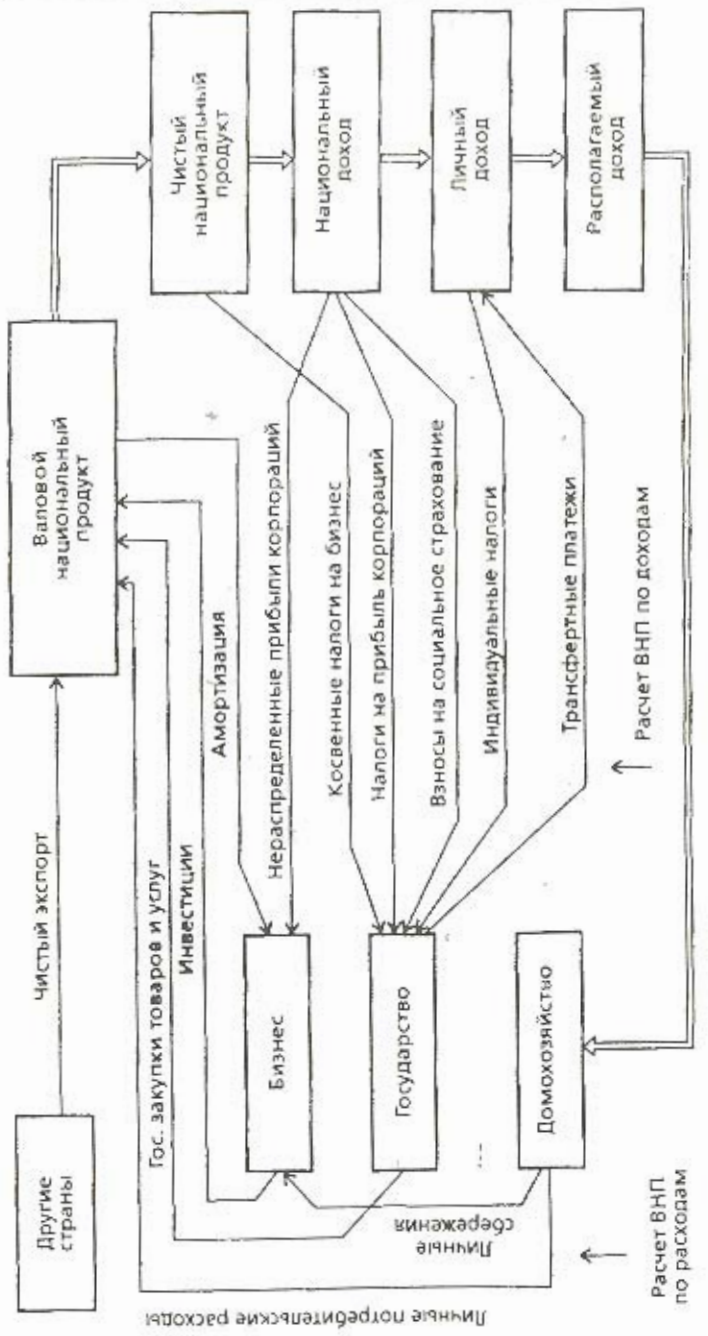


Рис. 46. Кругооборот национального производства (по: М. Н. Чепурину, Е. А. Киселевой)

та. Кроме $А_ф$, весь остальной ВНП можно потреблять, но теперь этот продукт будет представлять собой ЧНП — чистый национальный продукт, т. е. доходы собственников факторов производства: капитала, земли, рабочей силы, предпринимательских способностей.

Национальный доход — НД (*National Income*) есть ЧНП за вычетом всех косвенных налогов, выплачиваемых предпринимателями. Таким образом, НД выступает как совокупный доход собственников всех факторов производства (ресурсов): заработной платы, прибыли, ренты, процента, и отражает степень участия каждого вида собственника в национальном производстве, его долю.

Взаимосвязь показателей системы национальных счетов хорошо иллюстрируется рис. 47.

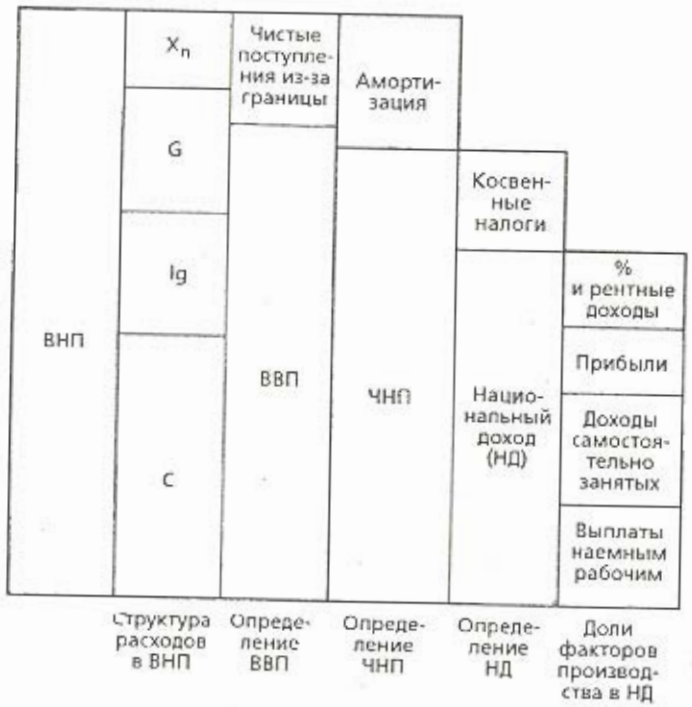


Рис. 47. Взаимосвязь показателей СНС

Для более точного, объективного знания социальной и экономической ситуации страны, ее благосостояния необходимо исчислять все проанализированные показатели СНС не только в совокупности, но и ***на душу населения.***

§ 2. Понятие добавленной стоимости и исключение повторного счета

Очень важно при исчислении ВНП исключить двойной счет, иначе искажается реальная экономическая картина. Имеется в виду выполнение принципа — *товары и услуги, произведенные в данном году, должны учитываться в ВНП только один раз.* Очевидно, что одни и те же продукты могут в течение года продаваться не раз, и если каждый оборот на рынке будет прибавлять к величине ВНП уже один раз учтенную величину стоимости, то реальный результат окажется многократно ниже декларируемого. Например, из железной руды производят чугун, из чугуна сталь, из стали — прокат, а из проката уже готовую продукцию. Стоимость руды может быть учтена в данном случае пять раз. Ясно, что в ВНП надо учитывать только конечную продукцию, под которой понимаются товары, приобретаемые для конечного использования. Они перепродаже уже не подлежат, как и дальнейшей переработке. Технологическая цепочка заканчивается. Следовательно, производство руды, чугуна, стали, проката является производством промежуточным, не дающим конечной продукции.

Нужно ли это положение понимать так, что промежуточные производства не создают ВНП? Конечно же, нет. На каждом промежуточном этапе к стоимости первоначального продукта добавляются заработная плата, амортизационные отчисления и прибыль данного предприятия. Например, к стоимости железной руды добавляются зарплата, амортизация и доход чугунного производства, на эту увеличенную стоимость накладываются аналогичные расходы сталелитейного производства, далее тождественно — на прокатном производстве и наконец, к примеру, то же самое — на автомобильном заводе. Но стоимость произведенной железной руды в этом случае учитывается только раз.

Таким образом, ВНП в окончательном варианте есть стоимость конечной продукции, к которой добавляются конкретные величины стоимостей (зарплата, $А_ф$, Р) на промежуточных производствах.

Следовательно, добавленная стоимость представляет собой разницу между стоимостью всех продаж фирмы и стоимостью сырья и материалов, купленных ею для производства продукции: вторые вычитаются из первых. Иначе говоря, добавленная стоимость есть разница между стоимостью конечной продукции и промежуточных товаров и услуг. Структурно добавленная стоимость включает в себя заработную плату, прибыль предприятий, ренту, процент на ссудный капитал, косвенные налоги, так как последние автоматически включаются фирмой в цену продукции. Безусловно, материальным содержанием добавленной стоимости является прибавочный продукт. Ведь на каждом промежутке продукция не только перерабатывается, но и приращивается. Именно таков механизм производства и приращения национального богатства, коего ВНП, ВВП, НД, ЧД и другие показатели — всего лишь формы проявления.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Чем обусловлена необходимость существования единой международной стандартизованной системы национальных счетов?
2. Какие способы и методы подсчета ВНП вы изучили в данной главе? Перечислите! Какой способ исчисления ВНП вам более понятен и почему?
3. То же самое, что в п.2, но для ВВП!
4. Попробуйте обосновать включение производственных частных инвестиций в ВНП.
5. Вглядитесь внимательно в схему на рис.46 «Кругооборот национального производства». Можно ли на основе этой схемы представить себе структуру ВНП, ВВП, НД, ЧД и т.д.?
6. Вы хорошо поняли содержание показателя «чистого экономического благосостояния»? Как вы думаете, каким он является для России сегодня? Для вашего региона?
7. Докажите друг другу, что вы поняли содержание такой экономической категории, как добавленная стоимость. Свяжите этот вопрос с проблемой производства прибавочного продукта и прибавочной стоимости.

Глава XIX
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ

Нет ничего страшнее вида бегущего капиталиста.
К. Маркс

§ 1. Понятие цикла

Цикличность является социальной и экономической формой выражения неравномерности развития общественного воспроизводства и в этом своем качестве выступает выражением циклического развития природы в целом. Но в отличие от природных циклов, где их смена происходит ритмично и неотвратимо, цикличность в обществе носит менее ярко выраженный и значительно более противоречивый характер[1].

Рыночная экономика, вероятно, как и любая другая, склонна к повторению одних и тех же явлений. Это значит, что глубинные экономические процессы развиваются по определенному кругу, точнее, спирали. Капитал стремится к постоянному расширению производства, преодолению собственных размеров, к экспансии вглубь и вширь. При этом он совершенно не считается с возможностями потребления. В итоге рыночная (капиталистическая) экономика регулярно сталкивается с перепроизводством товаров и услуг, т. е., оказывается в состоянии кризиса.

Впервые природу и причины периодически повторяющихся экономических кризисов раскрыл К. Маркс. Он же показал их неизбежность.

Циклический характер развития капиталистической экономики означает, что быстрый рост производства через определенный промежуток времени сменяется столь же быстрым его падением. По всеобщему признанию, классический цикл имеет четыре фазы: кризиса (рецессии, спада), депрессии (стагнации), оживления (экспансии), подъема (бума, пика). Следовательно, экономический цикл — это процесс прохождения рыночной экономики от одной фазы до следующей такой же. Например, от кризиса до кризиса или от подъема до подъема (рис. 48).

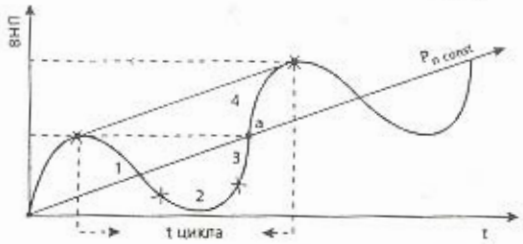


Рис. 48. Схема промышленного цикла:
1 — кризис; 2 — депрессия; 3 — оживление;
4 — подъем

[1] См.: *Экономическая* теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.— С. 185.

§ 2. Причины циклического развития общественного производства

Экономисты по-разному объясняют циклическое развитие и кризисы. Очевидно, причины возникновения тех или иных экономических процессов надо искать в экономической же деятельности людей. И нигде более. Чем и занимались К. Маркс, М. Туган-Барановский, Э. Хансен, Дж. Кейнс, А. Шпитгоф и др.

Так, по Кейнсу, причиной кризисов является избыток сбережений у населения — и отсюда недостаток инвестиций в производство (рис. 49). Хотя Кейнс при обосновании причин экономических кризисов открыл основной психологический закон (склонность к сбережению), все же указанный закон вытекает из повседневной экономической деятельности людей — из самих производственных отношений. Следовательно, в нашем анализе мы остаемся в сфере экономических процессов. И в этом смысле мы не противоречим Кейнсу, который признавал, что экономические кризисы не только неизбежны при капитализме, но и вытекают из его внутреннего содержания.

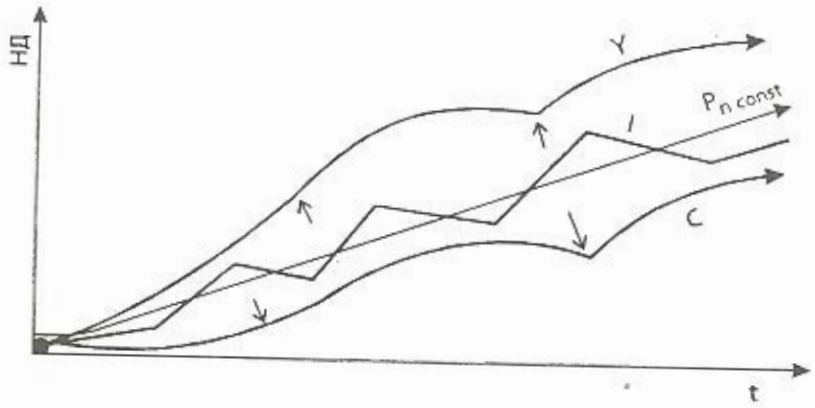


Рис. 49. Причина кризиса, по Дж. Кейнсу:
C – потребление; I – инвестиции; P_n – тренд.
Разница между **Y** и **C** есть сбережения, которые люди откладывают на «потом»

По Туган-Барановскому и Шпитгофу, причина повторения экономических кризисов заключается в превышении производства средств производства над производством предметов потребления. Эта причина в условиях плановой системы превращает экономику в самоедную, когда она начинает функционировать ради производства средств производства, а не предметов потребления. Человек оказывается помехой производству ради производства (пример СССР). По Хансену, причины циклов — экспансия банковского капитала (кредита) в экономике в целом и движение учетной ставки.

Здесь я не буду разбираться в том, кто из них более прав, а кто — менее. Правы все. Только каждый из этих экономистов делает упор на какую-то одну конкретную причину. На самом же деле все указанные причины действуют вместе, дополняя друг друга. В то же время причины кризисов вышеназванными далеко не исчерпываются. К ним я должен добавить те из них, которые были открыты Марксом, и сегодня, как правило, нигде не приводятся.

1. Противоречие между производством и потреблением. Дело в том, что капитал стремится к безграничному расширению, чему способствуют конкуренция, капиталистическая инициатива, введение в производство новых технологий, снижение издержек на производство единицы товара, в целом — рост производительности труда. Все эти факторы в совместном, увязанном действии имеют кумулятивный эффект в расширении производства. Потребление тоже расширяется, возрастает, и достаточно интенсивно, однако его рост совершенно объективно отстает от роста производства, а в итоге наступает момент, когда масса произведенных продуктов не поглощается потреблением. Налицо перепроизводство товаров.

2. Изначально второй причиной циклического развития было противоречие между жесткой, великолепной организацией производства на отдельных капиталистических предприятиях и нерегулируемым, стихийным действием рыночной системы в целом. Действовало это противоречие в сторону быстрого роста производства, что приводило опять же через определенное время к перепроизводству. Эта причина столь прозрачна и лежит на поверхности экономических явлений, что государство первым делом занялось именно ею. В нейтрализации (ослаблении) действия этой причины государство добилось наиболее ощутимых результатов.

3. Физический срок службы основного капитала. Каждые 10–12 лет в XIX в. и каждые 7–8 лет в XX в. основной капитал обновляется. Технический прогресс неостановим, постоянен. Следовательно, в указанные сроки основной капитал физически, а особенно морально, устаревает, и его необходимо заменять. Замена средств производства как раз и совпадает с фазой оживления в производстве. Именно периодическое обновление капитала задаст временной параметр экономического цикла.

К этим основным причинам можно добавить еще несколько:

1. Разность во времени кругооборотов капитала в разных отраслях и их взаимосвязь.

2. Продажа товаров и услуг в кредит, что имеет широчайшую практику.

3. Рост военных расходов: милитаризация экономики отвлекает большие массы финансов от гражданских отраслей производства.

Перечисляя причины цикличности капиталистической экономики, нельзя делать упор на какую-то одну из них. Конечно, они неравнозначны, но, тем не менее, природу циклов и кризисов можно объяснить только ими всеми. При этом значение той или иной причины может оказаться более весомым сегодня, при данном кризисе, в следующий раз на острие циклического развития может оказаться другая.

§ 3. Динамика экономических показателей в фазах цикла

Наиболее сокрушительной и критической фазой промышленного цикла является кризис. Прежде всего из-за его неожиданности.

До этого момента экономика находилась в фазе подъема (бума), когда она процветала во всех отношениях. Неожиданностью кризиса обусловливается его разрушительность. Просто предприниматели, как правило, не бывают к нему готовы, поэтому протекание фазы кризиса носит взрывной, обвальный характер. Нарушается равновесие не в какой-нибудь одной отрасли, а во всей экономике.

Рынок оказывается переполненным товарами, спрос стремительно уменьшается, а производство продолжается, хотя товарные запасы опасно растут. Естественно, следует стремительное падение цен, разрушается механизм кругооборота капитала. Возникают кризис неплатежей и гигантский дефицит наличных денег. Производство хотя и запоздало, но быстро сворачивается. Курс ценных бумаг падает, они обесцениваются, векселям уже никто не верит. Начинается период крахов, ликвидации предприятий. В первую очередь «лопаются» банки и кредитные учреждения, поскольку невозврат кредитов носит массовый характер. Естественно, резко возрастает ссудный процент. Возрастает безработица, достигая критической черты, а заработная плата падает. Очевидно, когда прибыли падают даже у крупнейших предприятий, никто не думает о капитальных вложениях — их масштабы падают. Такую нерадостную картину представляет собой фаза кризиса.

Фаза депрессии следует за кризисом. Для нее характерно «замораживание» экономики в том состоянии, в котором она оказалась в итоге кризиса. Эта фаза носит продолжительный характер, иногда бывает самой длительной по времени. При депрессии стремительно меняется на фоне общего застоя только величина ссудного процента. Она падает, так как у «выживших» капиталистов появляются свободные денежные средства в результате низких издержек производства. Ведь заработная плата застыла на самой низкой точке.

Диалектика экономического развития заключается в том, что факторы кризиса становятся в фазе депрессии факторами перехода экономики на третью фазу — оживления. Дело в том, что в состоянии депрессии стабилизируются товарные запасы, цены. Низкие цены стимулируют потребление, спрос. И не только на предметы потребления. Кризис показал технологическую и техническую несостоятельность основного капитала. Начинается его замена — обновление капитала, которое означает, что началась фаза оживления и производство берет медленный разгон.

Фаза оживления характеризуется прежде всего расширением производства средств производства. Следовательно, импульс оживления начинается с предприятий, производящих оборудование, элементы основного капитала. Далее медленно, но верно прорисовывается картина, обратная кризисной: производство расширяется вслед за ростом спроса, уменьшается безработица, растет заработная плата. Экономика берет стремительный разбег и переходит в фазу подъема. Критерием перехода экономики от оживления к подъему является достижение предкризисного уровня производства. Именно за ним начинается подъем (см. рис. 48, точка **а**).

Подъем характеризуется расцветом всех форм капитала, ростом кредитов, ссудного процента и т. д. Экономика стремительно движется через развитие факторов кризиса — к кризису.

Я описал протекание классического цикла (см. рис. 48). Хотя в наше время оно в известной степени изменилось, это не меняет положительной роли кризисов в рыночной экономике. Да! Кризисы играют в ней огромную позитивную роль. Конечно, они становятся трагедией для многих фирм, мелких производителей, особенно — для простых людей. В этот период, например, резко возрастает число самоубийств. Однако, с точки зрения макроэкономики, кризисы означают: гибель мелких товаро-производителей, т. е. технологически слабых, неэффективных и негибких производств; выживание сильнейших, наиболее конкурентоспособных, с отличной организацией производств, предприятий; оздоровление капиталистической экономики и восхождение ее на новый технико-технологический и организационный уровень; достижение пропорциональности экономического развития на новом, более высоком уровне.

§ 4. Виды циклов

В экономике наблюдаются самые разные колебания, носящие объективный характер. А именно:

1. Периоды обновления отдельных элементов капитала.
2. Колебания, связанные с обновлением основного капитала.
3. Колебания, связанные с обновлением частей зданий, сооружений.
4. Колебания, связанные с демографическими процессами и сельскохозяйственным производством.

В связи с указанными колебаниями выделяют циклы Китчина продолжительностью в 3 года 4 месяца — их связывают с колебанием мировых запасов золота. Э. Хансен циклы Китчина связывает с неравномерностью воспроизводства оборотного капитала, а У. Митчелл — с колебаниями денежного обращения.

Циклы, связанные с обновлением основного капитала, являются главным предметом нашего анализа в данной главе. Их продолжительность 8–12 лет. На Западе их еще называют циклами Жугляра, который, правда, считал, что причина их возникновения — изменения в денежном обращении и кредите. (Здесь все помнящий и почитающий Запад элементарно проигнорировал Маркса.)

Строительные циклы связаны, по мнению С. Кузнеца, с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений. Продолжительность строительных циклов — 18–25 лет.

И наконец, циклы Кондратьева продолжительностью в 45–50 лет.

Н. Кондратьев в своих больших циклах выделял две фазы — повышательную и понижательную. Он показал, что перед повышательной фазой происходит своеобразный взрыв в научно-техническом прогрессе, затем на стадии хозяйственного подъема — широкое внедрение в экономику «продуктов» этого взрыва. В зависимости от адаптации каждой страны именно к данной длинной волне происходит и трансформация расстановки сил на мировой арене.

Кондратьев обозначил следующие большие циклы:

1-й цикл — с начала 90-х годов XVIII в. до середины XIX в.;

2-й цикл — с середины XIX в. до 1890–1896 гг.;

3-й цикл — с 1896 по 1940–1945 гг.

И если продолжить его логику, то конец четвертого цикла приходится на 1990–1995 гг., а следовательно, возникает определенная надежда, что Россия находится в начале нового экономического взлета. Кондратьев объяснил существование больших циклов различными сроками функционирования разных хозяйственных благ, на производство которых тоже необходимо потратить разное время. Особенно — чтобы накопить капитал на их создание. Так, большие циклы возникают на основе накопления капитала для создания новой инфраструктуры. На эту главную причину накладываются другие, вторичные. Суть колебаний в том, что инфраструктура экономики должна находиться в равновесии со всеми остальными ее параметрами, свойственными ей именно на данном уровне развития. Нарушение данного равновесия означает начало цикла. Частоту повторения (45–50 лет) Кондратьев определил на основе анализа статистического материала. К таким же выводам самостоятельно чуть позже пришел и французский экономист Ф. Семьян. Теория длинных, или больших, циклов имеет особое значение, так как дает возможность прогнозировать развитие рыночной системы далеко вперед, в перспективе, и, следовательно, увеличить ее адаптивность, амортизируя будущие потрясения.

Австрийский экономист И. Шумпетер связывает длинные волны с научно-техническим прогрессом, который регулярно получает новый импульс посредством внедрения в экономику базовых нововведений.

Все виды циклов и волн, их взаимосвязь хорошо видны на рис. 50.

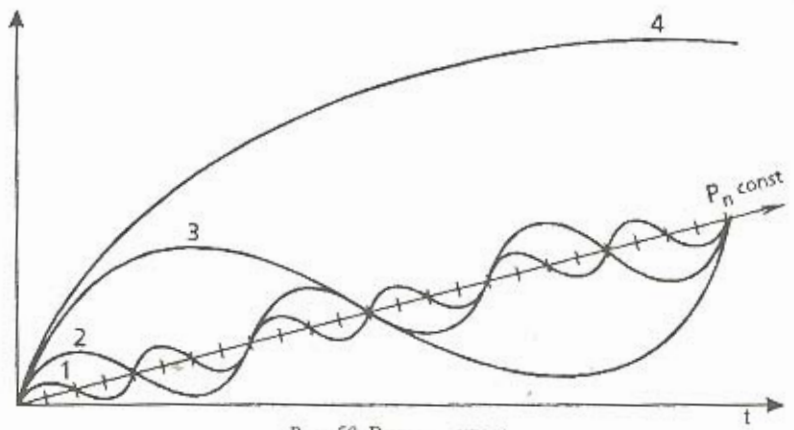


Рис. 50. Виды циклов:
1 – Китчина; 2 – Кузнеца; 3 – Маркса-Жугляра; 4 – Кондратьева

§ 5. Государственное антициклическое регулирование

Регулярность повторения циклов, их дестабилизирующее воздействие на экономику в целом определили необходимость государственного антициклического регулирования. Против этого не возражают даже самые рьяные противники государственного вмешательства в экономику. Теоретически очень важно признание того, что государство *может* сглаживать циклические колебания и... государство *должно* сглаживать эти колебания.

Экономисты расходятся только в перечислении допускаемых методов регулирования циклического развития экономики, в степени интенсивности этого регулирования. Господствуют два подхода: неокейнсианский и неоконсервативный. Первый опирается на регулирование государством совокупного спроса, второй — совокупного предложения. Естественно, различаются и мероприятия, и формы регулирования.

Каковы бы ни были методы регулирования государством циклических колебаний, *все они сводятся к противодействию* (К. Эклунд). Все мероприятия должны быть направлены против хода колебания в каждый данный момент. В период кризиса и депрессии — низкая рыночная конъюнктура, и государство всеми средствами старается активизировать хозяйственную деятельность, а в период оживления, особенно подъема, оно старается сдержать деловую активность, чтобы экономика не «перегревалась».

Так, например, безработица, деловая активность регулируются увеличением государственных расходов и снижением налогов в период спа-

да и повышением налогов с понижением этих расходов в период бума. Кроме того, государство широко использует свой бюджет, закупая произведенную продукцию, и т. д. Государственному регулированию в целом посвящена следующая глава. Здесь я должен только констатировать, что государственное антициклическое регулирование осуществляется столь успешно, что оно модифицирует сам цикл и его прохождение (рис. 51).

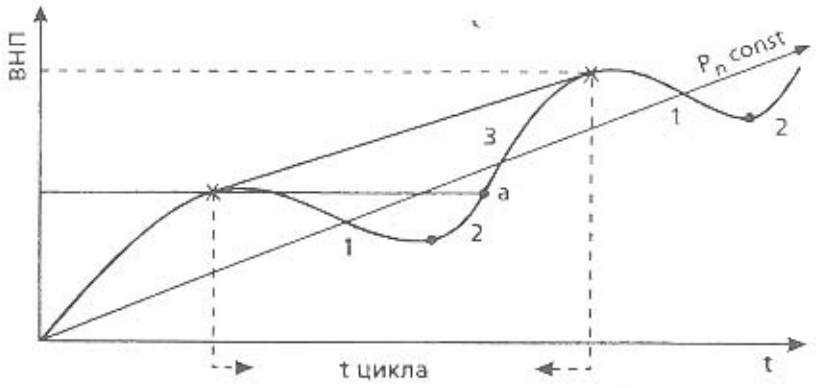


Рис. 51. Модификация циклов:
1 – кризис; 2 – оживление; 3 – подъем

На рисунке видно, что фаза кризиса перестала быть разрушительной, ибо она уже не носит обвального характера. Государство просчитало, когда наступит эта фаза, и приняло соответствующие контрмеры. Поэтому экономика теперь не проваливается в кризис, а «вползает» в него, а сам кризис проявляется только в падении темпов роста. Исчезла депрессия — самая продолжительная фаза цикла. Антициклическое регулирование выводит экономику из фазы кризиса, который значительно увеличился во времени, сразу в фазу оживления и т. д.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Фаза кризиса характеризуется:
   а) падением цен, переполнением рынка товарами;
   б) резким сокращением объемов производства;
   в) массовым банкротством и гибелью множества предприятий;
   г) ростом безработицы и снижением заработной платы;
   д) паникой на фондовой бирже и массовым падением курса акций;
   е) кризисом кредитной системы, массовым банкротством банков и резким ростом ссудного процента.
   Охарактеризуйте поведение каждого приведенного здесь показателя в фазах депрессии, оживления и подъема. Обоснуйте свои ответы.

2. В плановой экономике государство планирует все производство, фондирует (снабжает) предприятия ресурсами, у их продукции гарантированный сбыт и т.д. В рыночной же системе каждый сам по себе отдан стихии рынка. Много предприятий гибнет во времена кризиса, да и в ходе цикла в целом. В первой системе все согласовано, определено, соотнесено. Во второй – сплошные противоречия и взлеты, падения, банкротства тысяч предприятий.
   В чем же тогда заключается причина проигрыша плановой системы в экономическом соревновании с рыночной системой? Притом проигрыша глобального – исчезла сама система. Обоснуйте свой ответ, не прибегая к политическим и идеологическим факторам – они вторичны.
   Поможет ли вам в ответе на вопрос напоминание о том, что плановая система тоже развивается циклически?

Глава XX

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Человек сегодня уже не руководствуется тем соображением, что «лучше всего регулирует то государство, которое меньше всего регулирует». Постепенно, несмотря на продолжающуюся оппозицию, методы А. Гамильтона начали применяться для достижения целей Томаса Джефферсона.

П. Самуэльсон

Анархия плюс констебль.
Дж. Карпайль

В предыдущей главе было показано, что, несмотря на отлично отлаженный механизм рыночной системы, ее саморегулирующие потенции, он достаточно часто, регулярно дает сбои, притом такого масштаба, что экономика достаточно долго приходит в нормальное равновесное состояние. Многолетний спор между экономистами о роли государства в рыночной системе бесплоден хотя бы потому, что экономисты до сих пор спорят, а государство все интенсивнее и решительнее вмешивается в экономические процессы.

Вообще-то, экономическая роль государства всегда была видна на поверхности явлений. В самом деле, трудно было не заметить и не знать, что еще феодальное государство стояло на страже земельной собственности феодалов, а также четко, законодательно и экономически, регулировало и определяло обязанности и феодалов, и крестьян, и ремесленников как по отношению друг к другу, так и, в первую очередь, по отношению к государству, к центральной власти.

Особенно велика была роль государства в переходные и переломные моменты истории. Имеются в виду в основном переходные периоды от одних экономических систем к другим. Вспомним хотя бы кровавое законодательство ныне самого богатого демократическими традициями английского правительства. Когда началось «огораживание земель», английское правительство издает законы о бродяжничестве, направленные явно, неприкрыто против экспроприированных крестьян в пользу укрепления земельной собственности лендлордов (XVI–XVIII вв.). Можно аналогичным образом охарактеризовать законы и преобразования Петра Великого в России, «Кодекс» Наполеона Бонапарта во Франции.

Как никогда, роль государства в рыночной экономике выросла накануне и после первой мировой войны. Империалистическое противостояние государств и защита интересов национальных монополий на чужих территориях, вплоть до применения армии, а затем и раскол мира на

две социальные системы, не говоря уже об углублении экономических кризисов, сделали особенно наглядной необходимость невиданной ранее концентрации ресурсов в руках государства и под его контролем. Так постепенно возникает государственная собственность и основанный на ней госсектор экономики.

Таким образом, пришло понимание того, по существу неоспоримого, факта, что рыночный механизм развития экономики не может справиться с множащимися проблемами свободной рыночной системы и что государственное регулирование ограничивает вовсе не свободу этого свободного рынка, а его анархию и стихию. Возник своеобразный симбиоз рыночной системы и государства на основе признания факта, что рынок, как и любая хозяйственная система, далеко не идеальный механизм. Весьма остроумно эту мысль высказал У. Черчилль: «Свободная экономика — это плохая, несовершенная экономика. Но все остальные системы еще хуже». Чем же так несовершенна свободная рыночная система, что ей «вменяется» в вину?

§ 1. Причины вмешательства государства в экономику

Как бы ни восхваляли мы рыночную систему, особенно в период перехода России к ней, она несовершенна и весьма далека от приписываемой ей гармонии и способности все и вся регулировать самой. Рыночной системе внутренне присущи недостатки, которые острее и негативнее проявляются с развитием экономики количественно и качественно.

Несовершенство рыночной системы вытекает из того, что она оказывается во многих случаях несостоятельной (см. подробно с. 107—108), в то же время рыночная система промышленно развитых государств характеризуется насыщенностью товарами массового производства и строгой направленностью на удовлетворение потребностей определенных групп покупателей. Ей присуще, с одной стороны, гибкое и адаптивное производство, способное отвечать самым сложным запросам потребителей. С другой стороны, она не «справляется» иногда с жизненно важными проблемами, возникающими перед обществом. Кроме того, неспособность рынка решать нижеперечисленные проблемы совершенно объективно обусловливает исключительную необходимость внешнего воздействия государства на рыночную систему. И вот почему[1].

[1] *Случаи* несостоятельности рынка являются внешними факторами, определяющими высокую роль государства в экономике. Они не вписываются в механизм действия рынка, не срабатывает механизм мотивации рынка. Поэтому случаи несостоятельности рынка становятся по определению, изначально объектами государственного регулирования рыночной экономики. *Причины* же государственного регулирования экономики являются внутренними факторами, вписанными в механизм рынка. Рынок должен был их решать и решал, но на определенном уровне своего развития стал неспособным это делать.

1. *Научно-технический прогресс* резко увеличил масштабы производства, накоплений и укрепил международные экономические связи. НТП столь многогранен и требует таких капитальных вложений, с которыми «справиться» не могут отдельные, даже самые крупные предприятия. Контроль политический, финансовый, экономический и социальный за ходом НТП имеет стратегическое для страны значение. Кроме того, существует целый ряд производств, которые частному бизнесу просто доверить нельзя (атомное производство, биологические исследования и т. д.).

2. *Концентрация производства в условиях НТП* привела к образованию монополий, гигантских предприятий, которые по своему существу отрицают конкурентную экономику, хотя и являются ее порождением. Они лишают экономику ее гибкости, адаптивности и расхищают, растрачивают общественное богатство. Государство вынуждено заниматься антитрестовским законодательством и антимонопольным регулированием.

3. *Циклическое развитие рыночной экономики* приводит к периодическим взрывам социальной и экономической напряженности. Только государство может через свои механизмы — политические, экономические, законодательные — стабилизировать равновесие или способствовать восстановлению равновесия.

4. *Государство только тогда может эффективно вести политику — внутреннюю и внешнюю, когда способно заставить прислушаться к себе, если оно само располагает не зависящей ни от кого экономической мощью, а точнее — собственностью.* На этой основе государство организует свое производство, которое в целом крупнее, устойчивее, мощнее и гибче, чем любое другое производство. Государство само становится субъектом экономики. Следовательно, у него развиваются отношения с фирмами других форм собственности не только по линии госбюджета, но и на уровне субъектов экономической деятельности.

5. *В условиях современного НТП не только выросли масштабы производства, но и возникли его внешние эффекты* — негативные по своему характеру: загрязнение окружающей среды, опасность отдаленных последствий для здоровья людей различных производств (атомного, подземного, горячего и т. д.). В целом возникает опасность экологической катастрофы, так как предприниматели неохотно финансируют экологически чистые производства, которые приносят одни расходы. Государство, и только оно, может встать на защиту экологического здоровья страны.

6. *Государство сильно своей социальной политикой, как и экономикой.* Оно регулирует распределение и, особенно, перераспределение материальных благ. Обеспечивает равенство граждан перед законом, их личную и экономическую свободу. Борется против различных форм дискриминации и т. д.

Какие же цели ставит перед собой государство в политике регулирования экономики? Это прежде всего:

1) поддержание сбалансированного общественного производства;
2) стимулирование роста производства;
3) обеспечение полной занятости;

4) повышение эффективности общественного производства;
5) справедливое распределение дохода;
6) стабильность цен, а следовательно, недопущение инфляции;
7) сохранение природной и окружающей среды и т. д.

Но эти цели могут быть достижимы лишь в сопряжении. Так, стимулирование роста производства и повышение его эффективности хотя и можно ставить в качестве цели, но второе не обязательно предполагает первое. С другой стороны, *между целями могут возникать конфликты.* Например, между повышением эффективности производства и сохранением окружающей среды. Вот тут-то и возникает еще одна цель государственного регулирования — нивелирование противоречий между целями экономической политики, снятие конфликтов между ними.

Как уже говорилось, государство может ставить перед собой любые цели. Но, чтобы их достичь, оно должно располагать средствами, ресурсами материального и нематериального порядка, которые явились бы гарантом достижения целей, т. е. государство должно иметь возможности в случае необходимости «нажать». А подобных случаев бывает много. Такими средствами нажима являются *государственный бюджет, государственная собственность, законодательное творчество, информация, внешняя торговля, силовые структуры* и т. д.

И наконец, государство вырабатывает определенные методы регулирования. В зарубежной экономической практике сложились следующие методы государственного регулирования: *управление государственной собственностью, государственное потребление, социальные программы, бюджетная политика, налогообложение* и т. д. Все эти формы и методы в целом укладываются в рамки трех обобщающих функций государства: корректирующей, стабилизационной, распределительной (регулирование распределения и перераспределения).

§ 2. Корректирующая и распределительная функции государства[1]

Эти функции государства широко и интенсивно проявляются в разных областях экономики. Прежде всего там, где особенно слабо работают рыночные механизмы, не увязывая и не корректируя взаимные интересы. Государство здесь исходит из соблюдения и гарантий имущественных прав и прав человека, обеспечивая в первую очередь социальную и экономическую свободу граждан.

Особо нужно отметить **корректирующую функцию** государства в бурно развивающихся международных экономических отношениях. В последние 30–40 лет мировая торговля, научно-техническое сотрудничество

[1] Из-за краткости изложения материала невозможно рассмотреть подробно все три функции.

развиваются значительно быстрее, чем сам процесс производства. От интенсивного развития международных экономических отношений приходится иногда защищаться таможенными барьерами, поддерживать баланс во внешнеторговом обороте, особенно поддерживать курс национальной валюты и защищать ее от экспансии других валют. Эти проблемы тесно связаны с поддержанием «домашнего», внутреннего, курса валюты — главного гаранта нормального экономического развития.

Рыночные механизмы не работают там, где им не гарантируется прибыль. Капитал туда не идет. Это касается так называемых общественных благ, если хотите, товаров. Их достаточно много: фундаментальные научные исследования, искусство, литература, культура в целом, народное образование на всех уровнях, оборона, управление, дороги. Эти блага служат всем и каждому. Кроме того, их производство не зависит от благосостояния отдельных граждан, от количества потребителей благ. Например, через реку надо строить мост независимо от того, сколько людей воспользуется им. Надо содержать суды независимо от количества рассматриваемых ими дел. Чтобы скорректировать вклад тех или иных граждан в производство названных общественных благ, государство берет на себя расходы по производству этих благ, а с граждан взимает налоги независимо от того, воспользуются ли они когда-нибудь данными общественными товарами. *Необязательно должно совпадать потребление общественного блага индивидом с его налоговым вкладом в госбюджет.*

Корректирующая функция государства теснейшим образом связана с его фискальной политикой, направленной на формирование государственного бюджета — самого мощного рычага регулирования рыночной экономики, так как в нем сосредоточиваются все денежные ресурсы страны, которыми располагает и распоряжается правительство. В то же время госбюджет нужно рассматривать как годовой план государственных доходов и расходов, и в этом аспекте задача правительства заключается в достижении баланса госбюджета, выражающегося в равенстве его расходной и доходной частей. Государственный бюджет в итоге выражает всю совокупность финансовых отношений между государством, физическими и юридическими лицами при создании единого централизованного денежного фонда страны и его расходовании.

Безусловно, как доходная, так и расходная части представляют собой процесс государственного регулирования не только экономики, но и политической, и социальной жизни. Уже сам сбор налогов есть целый комплекс рычагов регулирования. В то же время государственные расходы четко направляют страну, ее экономику в необходимое русло развития. И то и другое объединяется в так называемую дискреционную фискальную политику.

Дискреционная фискальная политика — это политика правительства, направленная на регулирование налоговой системы и государственных расходов с целью воздействия на промышленное производство, инфляцию, занятость и т. д. Хорошим примером, иллюстрирующим дискреционную фискальную политику, является анализ знаменитого «кейнсианского креста» (гл. XXII, § 2, рис. 60), где особенно четко показано влияние государственных расходов на формирование совокупного спроса для достижения макроэкономического равновесия.

Таким образом, очевидно, что фискальная политика государства означает формирование госбюджета через систему налогообложения, с одной стороны, и осуществление определенной экономической политики посредством распределения финансовых средств — с другой. Имеется в виду, что фискальная политика есть и политика налогообложения, и политика расходования собранных средств. Сама же корректирующая функция государства проявляется и в первом, и во втором случаях.

Распределительная функция государства в основном направлена на уменьшение социального неравенства. Конечно, очень важно выдерживать принципы горизонтального (находящиеся в равном положении рассматриваются одинаково) и вертикального (кто больше получает, тот больше и платит) равенства. Однако здесь можно и перестараться. В СССР — оплоте социализма — попирался самый главный принцип социалистического распределения: «от каждого — по способностям, каждому — по труду». Независимо от того, как и сколько трудился рабочий, конструктор, были установлены верхние пределы заработной платы, выше которых работник получить не мог, что очень быстро привело к уравниловке.

В рыночной системе те же социальные выплаты безработным заключают в себе громадный потенциал снижения уровня или интенсивности мотивации труда. И чем развитее система социальной защиты, тем сильнее этот потенциал. К тому же социальные выплаты прямо и непосредственно уменьшают возможности страны в области капитальных вложений. По некоторым подсчетам — до 50%.

§ 3. Налоги в системе государственного регулирования экономики

Налоги платить необходимо. Ведь они представляют собой «взносы граждан, необходимые для содержания... публичной власти» (К. Маркс). Следовательно, размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на исполнение минимума его функций: управление, оборона, суд, охрана порядка и т. д. Очевидно, чем больше функций выполняет государство, тем больше налогов необходимо ему собирать. Таким образом, налоги выражают обязанность всех юридических и физических лиц, получающих доходы, участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Следовательно, налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые органами государственной власти всех уровней с физических и юридических лиц в качестве основного источника средств, поступающих в государственный бюджет в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами.

Аксиомой стали четыре принципа налогообложения, выработанные А. Смитом: простые, ясные, недвусмысленные, понятные.

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого положения или пренебрежение им приводит к так называемому равенству или неравенству обложения.

2. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определенно для плательщика и для всякого другого лица.

3. Каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его.

4. Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства[1].

Роль налогов в экономическом и социальном развитии страны чрезвычайно велика. Это хорошо видно из присущих налоговой системе функций:

1) регулирования — от товарно-денежных отношений, рыночного механизма до национальной экономики в целом;

2) стимулирования — путем предоставления льгот некоммерческим организациям, предприятиям социальной сферы, образованию, науке, молодежным организациям и т. д.;

3) распределения — через концентрацию средств, направление их на реализацию различных социально-экономических программ;

4) фискальной — изъятие части доходов предприятий и граждан на содержание государственного аппарата, оборону, социальные программы и т. д.

Система налогообложения бывает прогрессивной, регрессивной, пропорциональной. Прогрессивная система означает рост налоговой ставки вместе с ростом доходов и падение этой ставки с уменьшением доходов. При этом ставки налогов растут быстрее доходов, зато и падают быстрее с уменьшением доходов.

Регрессивная система формируется при косвенном налогообложении и акцизах. Косвенные налоги — это налоги, так или иначе включаемые в цену продукта, и таким образом налогом облагается не доход, а потребление. Регрессивность означает, что, чем беднее человек, тем выше его налоговое бремя. Он потребляет больше, чем сберегает, а потребляет больше дешевых продуктов, на которые косвенные налоги выше. Сравните, читатель, как поднялись цены на хлеб и молоко. В Новосибирске за несколько лет реформ цена хлеба выросла почти в 8 раз. А молоко для некоторых слоев населения просто стало недоступно. Доля же акцизов в цене хлеба высока.

[1] *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов.— М.: Соцэкгиз, 1962.— С. 588—589.

Пропорциональная система налогообложения основана на прямом соответствии темпов роста налоговых ставок росту доходов и понижению их с падением доходов.

Надо помнить, что государство облагает налогом то, что ему легче подсчитать. Ему легче контролировать доходы — оно в основном их и облагает налогом. Если что-то тут оно не может учесть — налог будет установлен, на первый взгляд, на производство. Например, НДС — налог на добавленную стоимость — налог на производство. Хотя государство понимает, что производитель включит НДС в свои издержки, а следовательно, платить его будет потребитель. Безусловно, налоги надо платить, хотя они в принудительной форме сокращают доходы населения. Налоговая система позволяет государству, по мере возможности, равномерно распределять его затраты на все общество. Именно это обстоятельство ставит заведомо вне рамок закона тех, кто скрывает свои доходы от налогообложения. К сожалению, в России эта практика имеет место везде — это следствие неразберихи переходного состояния самой России. А вот на Западе самым суровым уголовно наказуемым преступлением после убийства и выпуска фальшивых денег является сокрытие доходов от налогообложения, оценивается оно как преступление против основ государственного строя.

Налоговая политика — это не только политика формирования госбюджета. Варьируя налоговые ставки, государство либо стимулирует производство тех или иных товаров и услуг, либо заставляет уменьшать их производство. Таким образом, государство как бы косвенно принуждает свободных товаропроизводителей менять инвестиционную политику. С другой стороны, оно, оперируя теми же налоговыми ставками, пытается скорректировать уровень жизни населения, увеличивая подоходный налог с больших доходов и развивая за этот счет систему социальной защиты наименее оплачиваемых работников.

Корректирующая и регулирующая функции государства особенно наглядно проявляются в расходовании госбюджетных средств, в операциях с ценными бумагами, субвенциях, структурной политике и политике социальной защиты.

Посредством скупки и продажи ценных бумаг государство увеличивает или уменьшает банковские резервы, следовательно, повышает или понижает ставку процента и, стало быть, проводит политику «дорогих» или «дешевых» денег. Регулирует доступность кредита и в целом корректирует инвестиционную политику.

Субвенции (поддержка) государство, как правило, оказывает отраслям производства, отстающим в развитии от общего уровня. Такие отрасли имеют слабый потенциал накопления, экономике они крайне необходимы, но своими силами равняться в развитии с остальными отраслями, конкурировать с ними не могут. И, чтобы капитал не покинул отрасль, исходя из общих интересов, государство регулярно делает в них финансовые вливания безвозвратного характера. Эти отрасли: сельское хозяйство, добывающие отрасли, кроме нефтегазовой. Особенно нуж-

даются в этом горнодобывающие отрасли. Получателем субвенции может быть отдельное предприятие, и не обязательно из указанных отраслей.

Структурная политика означает поддержку и содействие развитию тех отраслей, которые отстают на общем фоне. Сегодня это могут быть одни отрасли, завтра – другие. Указанная политика может проводиться в отношении отдельных регионов и территорий страны. После войны, например, в США была принята специальная программа развития Аппалачей (бывший каменноугольный бассейн страны). В 1989, 1993 гг. в СССР и России были приняты программы развития северных территорий, населенных малочисленными народами. Названная политика касается и инфраструктуры: транспорта, связи, образования, энергетики. О социальной защите шла речь выше.

§ 4. Налоговая система России. Кривая Лаффера

Налоговая система России только зарождается, поэтому у нее много недостатков. И чаще всего по причине некомпетентности ее составителей и отсутствия у них опыта такого законотворчества. Хотя ими и учитывается мировая практика налогообложения.

Налоговая система предусматривала взимание 32% налога с прибыли предприятий, с дивидендов на ценные бумаги — 15% и с доходов инвестиционных организаций — 45%. Но вот как складывается реальная картина. Налоговая система России, как и везде, имела три уровня. Однако принимались многочисленные поправки и изменения в системе налогообложения, которые делали ее громоздкой.

В целом российские предприятия выплачивали до 85–90% своей прибыли. Какую же здесь функцию выполняло государство? Тормозящую? Безусловно, российская налоговая система в стремлении пополнить дефицитный бюджет государства набрасывала налоговую петлю на шею производства, лишив его возможности накопления, а следовательно, и инвестиций. А ведь кривая Лаффера, показывающая зависимость доходов госбюджета от налоговых ставок, отчетливо говорит, что высокие налоги снижают доходы бюджета (рис. 52).

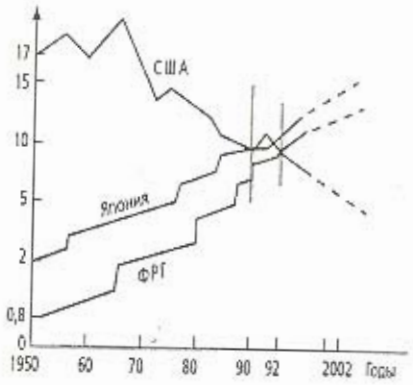


Рис. 52. Кривая Лаффера

На графике на оси ординат откладываем доходы госбюджета, на оси абсцисс — налоги. Хорошо видно, что при определенном высоком уровне налогов предприниматели лишаются возможности эффективного накопления, расширения производства, а следовательно, и стимула делать это. Производство сокращается, сокращаются прибыли, а вслед за этим сокращается и база налогообложения, и доходы госбюджета уменьшаются.

Если же налоговые ставки сократить, то произойдет уменьшение доходов госбюджета только в кратковременном периоде. Но через год-два из-за быстрого расширения базы налогообложения при тех же налоговых ставках доходы госбюджета быстро возрастают, а главное, они будут гарантированными и прогнозируемыми.

Обратите внимание! В точке **c** доходы государства максимальны. На графике она соответствует ставке налога примерно в 45%. А вот в точках **a** и **b** доходы госбюджета будут одинаковыми. В точке **b** ставка налога соответствует примерно 60%, но в силу названных выше причин доходы государства соответствуют точке **a**, где ставка налога примерно 35%. По замыслу налогового управления, при ставке налога b_1 доходы государства должны соответствовать уровню доходов **b'–b**, на самом же деле находятся на уровне **a'**. Отрезок **a'–b"** на оси ординат характеризует потери государства от недополучения налогов, которым соответствует сокращение производства с точки b_1 до точки a_1 на оси абсцисс — потери производителей и потребителей.

Очевидно, что налоговая система России перегружена недостатками законодательного, экономического и организационного порядка. А именно: нестабильность, дублирование налогами друг друга, предоставление большого количества неоправданных льгот, множественность и дробленность, неравномерное распределение налогового бремени... Следовательно, назрела крайняя необходимость ее скорейшего реформирования. В интересах более быстрого успеха российских реформ, изыскания внутренних финансовых ресурсов. И такая работа — по реформированию налоговой системы — идет. Новая налоговая система должна была вводиться с 1 января 1998 г., но реально она введена с 1 марта 1999 г. Однако и она в настоящее время пересмотрена. Президент и Государственная дума определили ввести с 1 января 2001 г. единый налог на доход в размере 13%. Это уже значительный шаг вперед, который позволит российским предпринимателям направить огромные средства на оживление производства.

Прежде всего новая налоговая система должна быть законодательно безупречна и основательно проработана таким образом, чтобы могла стимулировать процесс перехода страны к рынку, а не тормозить этот переход.

Важнейшими элементами новой налоговой системы должны стать:

1. Упрощение налоговой системы путем сокращения количества налоговых сборов, в том числе объединением налогов и платежей, имеющих одинаковую налоговую базу. Необходимо вообще отменить нерыночные целевые налоги.

2. Переход на международные стандарты в области бухучета и аудита в России, в том числе разработка с участием авторитетных зарубежных

экспертов нормативных актов прямого действия до вступления в силу в полном объеме Налогового кодекса России.

3. Общее снижение налогового бремени на производителей товаров и услуг, смещение акцентов в налогообложении с текущих доходов на имущество, рентные платежи и доходы граждан.

4. Внесение изменений в механизм амортизации, облегчающих ускоренную амортизацию и обеспечивающих накопление инвестиционных ресурсов предприятий.

5. Снижение уровня косвенных налогов, включая социальные, с целью предотвращения экономически необоснованного расширения налично-денежного оборота и связанных с ним криминальных явлений.

6. Максимальное сокращение индивидуальных налоговых льгот.

7. Повышение собираемости налогов путем более широкого применения методов взыскания на имущество неплательщиков.

8. Приведение уровня налогообложения банков в соответствие с налоговыми нормами, действующими в отношении предприятий. Установление федеральным законом верхнего предела налогообложения банков и предприятий в субъектах Федерации и в целом по стране.

9. Дифференциация налоговых ставок.

10. Усиление стимулирующего воздействия на экономику.

11. Совершенствование законодательной и нормативной базы.

В таком варианте налоговая система будет работать на реформы в России, а не против них.

В чем же должна состоять роль государства в этот тяжелый и в то же время животворный период перехода к рыночной экономике?

1. В разработке и утверждении «правил игры» для предприятий и населения на рынке. Должно быть четко, недвусмысленно определено юридическое, правовое обеспечение предпринимательства, включая важнейшую его сторону — конкуренцию. Указанное правовое обеспечение должно четко предусматривать три аспекта: поощрение и стимулирование предпринимательства и конкуренции, в случае необходимости их ограничение и, конечно же,— защита предпринимательства и конкуренции. Хозяйственное законодательство должно исходить из принципа: «Что не запрещено — разрешено» и тем самым предоставлять предпринимателям широкое поле деятельности, реализуя на деле свободу предпринимательства.

Законодательная сфера деятельности государства заключается, по большому счету, в неукоснительном соблюдении «договора об общественном согласии», тем самым обеспечивая обществу стабильность, политике — предсказуемость, а правительству — ответственность перед страной и ее гражданами. Так создается благоприятная социальная среда для предпринимательства, способствующая эффективному функционированию рыночной системы.

2. В определении приоритетов макроэкономического развития (в том числе, структурный аспект развития); в поддержке или стремлении поддерживать, на каком бы этапе развития ни находилась страна, равновесия между **AD** и **AS** с целью наиболее эффективного функционирования рыночного механизма. В определении народно-хозяйственных пропорций, а также того, что наиболее необходимо для экономики и населения именно сегодня, сколько и каких потребуется ресурсов, как быстро все это даст отдачу и, самое главное, каковы будут социальные, экологические, мирохозяйственные последствия наших действий.

3. В реализации социальных программ, организации социальной защиты. Здесь ориентиром являются недопущение понижения уровня жизни народа, как задача минимум, и обеспечение процветания страны, нации — как программа максимум. Безусловно, реализация и далее просто разработка наших программ создадут заведомо благоприятные социальные и экономические условия предпринимательству.

Государство обязательно должно в вышеуказанном аспекте особое внимание уделить перераспределению доходов и богатства. Совершенствовать систему трансфертных платежей.

Государство напрямую должно регулировать экономическую деятельность с целью достижения поставленных задач перед национальной экономикой. Данное регулирование должно не подменять собой рыночный механизм, а дополнять его. Критерием в решении этого вопроса является регулирование равновесия между **AD** и **AS** — совокупным спросом и совокупным предложением. Использоваться должны такие формы и рычаги, как регуляторы, стабилизаторы, социальные компенсаторы, госстандарты жизни, экологические стандарты — практически любые формы государственного регулирования в их совокупности и раздельно.

4. В корректировке распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта. Крайне необходимо, во-первых, создать новый машиностроительный комплекс, во-вторых, увеличить долю производства предметов потребления и, соответственно, уменьшить производство средств производства, в-третьих, уменьшить степень милитаризации экономики в пользу гражданских отраслей, в-четвертых, создать максимально благоприятные условия для развития сельского хозяйства, в-пятых, создать мощную и широко разветвленную сеть социальной и экономической инфраструктуры.

5. В стабилизации экономики, в контроле за уровнем занятости и недопущении ее уменьшения. Необходима разработка показателя полной занятости для России как критерия определения безработицы — высокая она или низкая, и какую социально-экономическую политику надо вести в этом направлении.

6. Важнейшей задачей государства является борьба против инфляции, понижение ее темпов и доведение ее до 3–4% в год. Без сведения темпов инфляции к указанной величине невозможен экономический рост, так как ни местный национальный капитал, ни иностранный не заинтересованы в инвестициях в производство из-за угрозы вообще потерять эти инвестиции. Экономическое развитие становится при инфляции непрогнозируемым, неустойчивым, а следовательно, непривлекательным для инвесторов. Государство в любом случае, в целом, долж-

но обеспечить более или менее устойчивую экономическую конъюнктуру и т. д.

В таком же ключе можно долго перечислять задачи и проблемы, стоящие перед государством,— с точки зрения формирования рыночной системы и перехода к ней России. Однако и перечисленного достаточно, чтобы понять, сколь важна роль для Российского государства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Подумайте над материалом преамбулы только что изученной главы и попробуйте доказать, что государство не может не вмешиваться в экономику.
2. То же самое – отдельно – для России.
3. Повторите причины вмешательства государства в экономику и найдите им дополнительное обоснование. Или, наоборот,— докажите, что приведенные причины еще не аргумент для государственного регулирования экономики.
4. Прочитав материал данной главы и экстраполировав его на реальную российскую действительность, не считаете ли вы необходимыми более жесткие методы регулирования экономики со стороны Российского государства?
5. Какие цели преследует государство, вмешиваясь в экономическую действительность?
6. Расскажите друг другу, в чем состоят корректирующая, стабилизационная и регулирующая функции государства. Дайте оценку действиям российского правительства по реализации этих функций у нас в стране.
7. Охарактеризуйте системы налогообложения. Убедитесь, что вы поняли в деталях разницу между прогрессивным, пропорциональным и регрессивным налогообложением.
8. Проанализируйте кривую Лоренца для России и попробуйте ее нарисовать сами. Используйте данные периодической печати и научных публикаций.
9. То же самое – для кривой Лаффера. Покажите, что высокие ставки налогов ни для кого не являются благом.
10. Очень важно, чтобы вы поняли особенности России с точки зрения государственного регулирования экономики. Подумайте, может, автор упустил какие-то российские особенности, ее специфику. Подумайте и дополните.

Глава XXI
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Финансы и кредит... Краеугольные камни, без которых немыслимо возведение стройного здания рыночной экономики. Финансы и кредит — суровая ежедневная реальность, перед некоторыми событиями которой меркнут самые невероятные фантазии.

М. В. Лычагин

§ 1. Финансово-кредитная политика, ее задачи и инструменты

Финансово-кредитную систему экономики обычно называют ее кровеносной и нервной системой, желая подчеркнуть особое значение анализируемой проблемы.

Деньги не должны лежать мертвым грузом в сундуках скупых рыцарей, а должны постоянно быть в обороте. Только так они выполняют свои общественные функции, более того, приносят своим владельцам дополнительные доходы.

О возможности появления свободных денег я уже писал в гл. XVII. Здесь же исхожу из того факта, что кредит существует и у него в экономике есть свои задачи и функции.

Конкретно кредитно-денежная политика государства заключается в:

1) определении количества денег, необходимых в обращении. Иначе говоря, в регулировании денежной эмиссии;

2) определении кредитной политики. Какими будут процентные ставки, резервная норма и т. д.

Главной целью кредитно-денежной политики является помощь экономике в достижении такого уровня производства, который характеризуется полной занятостью и отсутствием инфляции (К. Макконнелл, С. Брю). Исходя из этого, кредитно-денежная политика в периоды циклических спадов вызывает рост денежного предложения, поощряет его расходование, следовательно, поддерживая уровень цен, содействует оживлению и росту производства. Естественно, в периоды оживления инфляционных процессов кредитно-денежная политика стремится ограничить предложение денег с тем, чтобы сохранить прежний уровень цен или не дать ему слишком высоко вырасти. Так или иначе, финансово-

кредитная система стремится привести в соответствие уровень производства, занятость, инфляцию, цены. Конечно же, в определенные периоды та или иная проблема может стать во главу угла — стать целью стратегической. Все зависит от фазы промышленного цикла, характера ее протекания.

Объективно экономические функции кредита в рыночной экономике заключаются в следующем:

1. В расширении производства за рамки суммарного капитала всех предпринимателей благодаря привлечению свободных денежных ресурсов остальных членов общества и предоставлению их в распоряжение предпринимателей.

2. В перераспределении личных доходов, прибылей предприятий и фирм, государства и его организаций и учреждений в наиболее прибыльные сферы народного хозяйства, а также в сферы, нуждающиеся в финансовой поддержке.

3. В экономии издержек обращения (карточки, безналичный расчет, взаимный зачет своим клиентам объемов их операций и т. д.).

4. В ускорении концентрации и централизации капитала. В ходе конкурентной борьбы часто получение кредита означает выживание предприятия. Неполучение же кредита равносильно разорению. Кредитные учреждения побуждают мелкие, средние и даже крупные предприятия объединяться, сливаться для взаимного развития и оздоровления экономики. В таком случае кредиты предоставляются, а производство укрупняется и совершенствуется.

Хотя о кредите я говорю как о едином и целостном явлении в экономике, существует многообразие его форм. В этих разных формах принципы и функции кредитования проявляются аналогично, возможны лишь определенные смещения акцентов. Различают следующие формы кредита.

Коммерческий кредит предоставляется предприятиями, организациями, учреждениями друг другу в товарной форме. В основном он выглядит как отсрочка платежей. Именно отсрочка определяет срочность кредитования со всеми вытекающими последствиями. В России, в частности, кризис неплатежей особенно болезненно ударил по коммерческому кредиту, дискредитируя саму эту идею. Достаточно сказать, что неплатежи за 1993–1995 гг. составили 89 трлн. р., а это практически 90% от всей произведенной промышленной продукции 1995 г. До сих пор неплатежи имеют двухлетнее отставание. По существу, все материальное производство функционирует в кредит.

Банковский кредит предоставляется специализированными кредитно-финансовыми учреждениями (банками, различными фондами...) всем хозяйственным субъектам, нуждающимся в нем (подробнее об этой форме кредита говорится ниже).

Потребительский кредит предоставляется физическим лицам на приобретение товаров длительного пользования. На срок до трех лет. Процент за кредит — самый низкий по сравнению со всеми другими формами кредита, если он предоставляется через различные магазины. Если же через банки, то самый высокий, так как, по сути, становится кредитом на оборотные фонды или на реализацию продукции.

Ипотечный кредит связан с недвижимостью, под которую он и предоставляется. В XIX в. он широко практиковался в России. В настоящее время ипотечные банки возрождаются, но значительно менее интенсивно, чем другие банки, хотя материальная основа для них в России самая мощная.

Межхозяйственный кредит предоставляется субъектами рыночной экономики друг другу продажей-скупкой акций, облигаций и других видов ценных бумаг. Как правило, предоставляется предприятиями, имеющими между собой хорошо налаженные хозяйственные связи.

Государственный кредит предоставляется населением страны своему правительству (государству) путем покупки государственных облигаций внутреннего займа. Государство занимает деньги у населения, когда все другие экономические пути и методы покрытия государственного долга не дают положительного результата.

Международный кредит предоставляется странами друг другу в денежной, товарной, валютной формах. Он может быть предоставлен и фирмами, банками и другими учреждениями, но по разрешению правительства, которое выступает в качестве гаранта сделки.

§ 2. Монетарная политика Центрального банка[1]

Кредитно-денежную политику осуществляют субъекты кредитно-денежной системы: Центральный банк, коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые учреждения.

Система банков современного образца появилась еще в XV в. в Генуе. А в 1694 г. основывается Первый Английский банк. Он известен тем, что стал первым в мире Центральным банком, вокруг которого разворачивается национальная банковская система. В каждой стране обязательно существует свой Центральный банк. Называться он может как угодно: Первый Английский, Федеральная резервная система или просто Центральный банк РФ и т. д., но его функции одни и те же везде. Центральный банк осуществляет:

1) эмиссию денег;

2) хранение золотовалютных резервов страны;

[1] В § 2 и 3 данной главы использован конкретный материал по банкам, любезно предоставленный В. М. Бетановым — экономистом, специалистом в области банковского дела.

3) хранение резервов других банков и кредитных учреждений;
4) обеспечение инкассации чеков и других ценных бумаг;
5) кредитование коммерческих банков;
6) проведение расчетов и переводных операций;
7) клиринговые расчеты и операции;
8) финансирование правительства и проведение его денежно-кредитной политики;
9) контроль за деятельностью других банков и определение резервной нормы (см. ниже);
10) и как итог всему сказанному — финансово-кредитное регулирование экономики.

Остановимся более подробно на некоторых из этих функций.

Эмиссия денег. Выпуск билетов, например, Банка России является наиболее важной функцией Центрального банка. От правильного определения количества денег, необходимых в обращении, зависит здоровье национальной денежной единицы, а следовательно, здоровье всей экономики. Россиянам эту проблему легко понять, так как даже в условиях инфляции они испытывают огромную нужду в наличных деньгах, а кризис неплатежей из-за отсутствия наличных денег стал характерной чертой кризиса российской экономики.

Хранение резервов других банков и кредитных учреждений. В Центральном банке хранятся резервы коммерческих банков в размере, соответствующем резервной норме. Эти деньги и становятся орудием проведения конкретной денежно-кредитной политики (см. ниже) Центробанком.

Кроме того, Центробанк является официальным хранителем золотовалютных резервов страны.

Финансирование правительства и проведение его денежно-кредитной политики. Государство не может хранить свои финансовые и денежные ресурсы в коммерческих банках. Указанные ресурсы накапливаются в государственном бюджете, который хранится в Центробанке на специальном счете и расходуется под его контролем. Надо заметить, что Центробанк обслуживает государство — от его парламента до низовых государственных учреждений и организаций.

Центробанк также ведет операции с государственными ценными бумагами, аккумулирует доходы государства, а в случае необходимости кредитует его на общих основаниях. Кроме того, от имени правительства Центробанк проводит операции с иностранной валютой и золотом (продает-покупает их).

Главными орудиями кредитной политики любого Центробанка являются: операции на открытом рынке, изменение и установление резервной нормы и изменение учетной ставки (монетарная политика).

Операции на открытом рынке осуществляются покупкой-продажей ценных бумаг. Цель такой политики — регулирование кредитных ресурсов коммерческих банков. Центробанку законодательно отводятся исключительные права для осуществления тех задач, которые были приведены чуть выше. Поэтому он в интересах сохранения или восстановления равновесия в экономике иногда навязывает свою политику остальным банкам. Так, он, желая сократить кредитные ресурсы коммерческих банков и не допустить тем самым понижения ставки процента, продает им ценные бумаги. Коммерческие банки не могут их не покупать. Следовательно, часть резервов коммерческих банков быстро перекачивается в Центральный банк. Но если коммерческие банки испытывают затруднения с ликвидными и кредитными ресурсами, Центробанк также быстро выкупит обратно у них свои ценные бумаги, тем самым увеличивая финансовые возможности коммерческих банков (под «своими ценными бумагами» здесь понимаются ценные бумаги, которыми располагает Центробанк, собственные ли они, государственные или других любых предприятий и фирм, в том числе и ценные бумаги самих коммерческих банков).

Изменение учетной ставки. Учетная ставка — это ставка процента, по которой Центробанк кредитует коммерческие банки или скупает либо учитывает их ценные бумаги. Центробанк своей учетной ставкой определяет нижнюю границу ставки ссудного процента. Потому что коммерческим банкам надо рассчитываться и с Центробанком (по учетной ставке), и с вкладчиками (физическими и юридическими лицами). Банки предоставляют клиентам кредит под процент, куда входят учетная ставка, процент вкладчикам банка и процент, обеспечивающий банку собственную прибыль. Центробанк, меняя вверх-вниз учетную ставку, напрямую воздействует на величину кредитной ставки банков.

Изменение резервной нормы. Резервная норма — это установленный Центробанком минимум депозитных обязательств (ликвидных средств), который в любой момент должен находиться в коммерческом банке. Дело в том, что основными источниками банковских фондов являются сберегательные и чековые депозиты (вклады). Клиенты не только вкладывают деньги в банк, но и в любое время могут их снять, а банк эти операции должен обеспечить. Таким образом, в банке всегда должна находиться определенная сумма денег, достаточная для обслуживания своих вкладчиков. Она ни в коем случае не может быть предоставлена в кредит. Указанная сумма определяется Центробанком: устанавливается резервная норма в процентах к активам банка. Остальные активы банка могут быть использованы как кредитные ресурсы.

Очевидно, резервная норма (**rr**), помноженная на всю сумму депозитов, даст нам резервный фонд банка (**RR**). Банк не имеет права использовать этот фонд в качестве кредитного ресурса. В мировой практике банковского бизнеса он предназначен для использования в случаях, когда банк оказывается в сложном положении. Поправив свои дела, банк вновь образует резервный фонд в размере не менее 10% (или даже выше —

по усмотрению самого банка)[1]. Стало быть, резервный фонд банка определяет степень ликвидности его ресурсов. Если из суммы всех депозитов вычтем резервный фонд (**RR**), останется избыточный резерв (**ER**), или кредитный ресурс, банка.

Резервная норма (**rr**) в настоящее время в США равна 12%. Ее как раз хватает на нормальное обслуживание вкладчиков банка. Следовательно, банковские кредитные ресурсы (**ER**) составляют 88% вкладов. Таким образом, любой вклад, скажем, в 1000 долларов, автоматически распадается на две части: 120 долларов, согласно резервной норме (**rr**), идут в резервный фонд (**RR**), 880 долларов идут в избыточный фонд и составляют кредитный ресурс банка. Банк только в исключительных случаях может «залезть» в резервный фонд, но риск очень большой, поэтому всегда страхуется Центральным банком, с чьего ведома (и только так) используется часть резервного фонда.

В настоящее время в России резервная норма устанавливается каждый год — это редчайшее явление в рыночной экономике. Так, в 1992 г. она равнялась 20%, 1993 г.— 18, а в 1994–1996 гг.— уже 15%. Конечно, такие резкие сбросы резервной нормы связаны с переходными процессами в экономике России. Тем не менее нетрудно догадаться, что даже 15% резервной нормы — это очень высокая ставка, ограничивающая кредитные ресурсы банков, а следовательно, кредит в России все еще остается дорогим удовольствием, хотя тенденция изменения резервной нормы обнадеживает.

[1] В странах с развитой рыночной экономикой государство не заинтересовано в банкротстве банка, так как за этим следует осложнение социальной обстановки. Хотя совсем предотвратить банкротства коммерческих банков практически невозможно, государство, тем не менее, старается им помочь. Например, правительство США в 1979 г., стремясь предотвратить банкротство ряда коммерческих банков, *рекомендовало* им повысить размеры собственных капиталов посредством выпуска дополнительных ценных бумаг. Был принят закон, который освобождал банки от уплаты налога на прибыль, а также ряда других видов налогов при условии, что они будут отчислять от прибыли необходимые средства для пополнения собственного капитала. В России ни один из развалившихся коммерческих банков не смог воспользоваться своим резервным фондом, который по законодательству составляет 20% — для вновь образованных банков и 15% — для уже устоявшихся, известных банков. Банковское законодательство России запрещает использование резервного фонда до признания банка банкротом и отзыва лицензии на право осуществления банковской деятельности (обнаружить здесь логику трудно).

Разблокированный Центробанком резервный фонд после отзыва лицензии используется:

1) для погашения долгов по налогам с пеней (в бюджет государства);

2) для погашения задолженности по межбанковским кредитам без начисленных процентов (номинал);

3) для погашения депозитов юридических лиц без начисленных процентов (номинал);

4) из остатков, после всех выплат, погашаются долги по вкладам населения, но не полностью — 50–70% от номинала и без процентов.

Расходование части резервного фонда в принципе недопустимо, так как его размеры упадут ниже установленного минимального уровня (**rr**). В этом случае у банка есть три выхода:

1) продать часть своих ценных бумаг и таким образом пополнить свои денежные (ликвидные) средства;

2) поскольку коммерческий банк использовал резервный фонд с ведома Центробанка, последний может оказать ему помощь льготным кредитом;

3) коммерческий банк может занять деньги у другого банка под свои будущие прибыли.

Так или иначе, но резервный фонд должен быть восстановлен. Это еще и вопрос контроля над денежной массой в стране со стороны Центрального банка. Теперь очевидно, что, уменьшая или увеличивая резервную норму, Центробанк проводит политику удешевления-удорожания кредита, дешевых или дорогих денег.

Сказанное осуществляется не так просто и однозначно. Центробанку просто необходимо учитывать, что кейнсианский мультипликатор работает не только в производстве[1], но и в финансово-кредитной сфере. Если не учитывать эффект банковской мультипликации (табл. 9), то в один момент непродуманным изменением резервной нормы можно расстроить собственную денежную систему.

Таблица 9

Банковский мультипликатор

Банки	Депозиты	Резервный фонд (RR)	Избыточный фонд (ER)
1	10000	1200	8800
2	8800	1056	7744
3	7744	929	6815
4	6815	817	5998
5...	5998	719	5279
Все остальные	43977	5277	38700
Итого:	83333	10000	73333

Обратите внимание! Расхождение итоговых сумм на 1–3 единицы объясняется округлением десятых долей до единицы, но закономерности это расхождение изменить не может.

В таблице для большей убедительности каждая вновь вкладываемая сумма относится в другой банк. Хотя никакого значения это не имеет. Результат был бы тем же, если бы все суммы денег вкладывались в один банк. Главное в эффекте мультипликации, напомним: расход одного субъекта рынка составляет доход другого. Так, первоначально вложив в банк 10 тыс. долларов, клиент создает банку кредитный ресурс в 8800 долларов, которые выдаются в кредит другому лицу. Израсходовав

[1] См. более подробно о мультипликаторе в гл. XXII, § 3.

свой кредит, это самое другое лицо образовало доходы третьего лица на эту же сумму. Третий клиент свой доход в 8800 долларов вкладывает в банк, где они распадаются на 1056 долларов, идущие в резервный фонд, и 7744 доллара, идущие в избыточный (кредитный) фонд второго банка, который указанную сумму в 7744 доллара выдает в кредит, и т. д., пока сумма, выдаваемая в кредит, не потеряет экономического значения.

Таким образом, 1 доллар, вложенный в банковскую систему, дает кредитных ресурсов в 8,3 доллара. Следовательно, прирост денег **MS** увеличивается по формуле: $\Delta MS = \Delta ER \cdot$ Bank mult. Это теоретически, так как мы допустили, что весь доход всякий раз вкладывается в банк. На самом же деле из каждого вклада надо отнять сумму согласно **MPS** — предельной склонности к сбережению. Следовательно, реальный мультипликатор меньше теоретического и намного. Например, для США в 1990 г. он равнялся 2,7. Теперь уже легко просчитать, что, если в стране для поддержания равновесия необходимо увеличить кредитные ресурсы банков, скажем, на 10 млрд. долларов, то в действительности их нужно увеличить только на 3,66 млрд. долларов (10 млрд. долларов : 2,7 Bank mult).

Банки, таким образом, регулируют предложение денег, денежное обращение в стране, кредитные отношения, что в целом и представляет собой их монетарную политику. Безусловно, коммерческие банки сами не могут подняться до столь высокого понимания проблем национальной экономики. Это прерогатива и удел Центробанка, который, хорошо зная деятельность коммерческих банков, направляет ее прямо или косвенно в нужное экономическое русло.

§ 3. Банковские операции

Банк — обобщающее понятие, под которым понимается место сбора и сосредоточения данных о каком-либо явлении. В данном случае речь идет о месте сосредоточения денег, которое мы и называем банком в привычном нам понимании. Следовательно, банк — это организация, занятая выполнением функций, связанных с деньгами.

Одной из важнейших задач банка является аккумуляция денежных средств при помощи пассивных операций, результаты которых отражаются на пассивных счетах баланса. В балансе (итоговый бухгалтерский документ) банка они сгруппированы в разделе «пассив» (лат. *passivus* — недеятельный). ***Пассив банка — это совокупность долгов и обязательств банка, которые образуются путем соответствующих операций по привлечению средств.*** В практической деятельности банка пассивные операции выглядят следующим образом:

1) вместе с созданием банка формируется его собственный капитал (уставный и другие обязательные фонды), который дает первые оборотные средства для функционирования банка. Собственный капитал банка изначально служит лишь резервным фондом, обеспечивающим гарантию возврата привлеченных средств. За счет прибыли банк может обзавестись недвижимостью, транспортом и другим капиталом, что и будет дополнять собственный капитал банка и обеспечивать те же гарантии;

2) банк привлекает временно свободные денежные средства юридических и физических лиц. Через некоторое время, обусловленное заранее, банк обязан будет вернуть привлеченные средства заимодавцам с соответствующей оплатой (процент) за предоставленное право и возможность пользоваться их деньгами.

Собственный капитал банка является лишь основным, к которому постепенно в соответствии с нормативами присоединяются чужие капиталы. Общая сумма собственного капитала и привлеченных средств (итог пассивных операций) составляет кредитные ресурсы (за минусом отчисления в резервный фонд), являющиеся выражением живой силы банка.

Важнейшей задачей банка является размещение аккумулированных денежных средств, т. е. для привлеченных средств банку необходимо найти производительное применение. Это уже активные операции банка, которые в балансе сгруппированы в разделе «актив» (лат. *activus* — деятельный). Самыми значительными активными операциями являются:

1) кредитная — ссуды торгово-промышленным предприятиям за определенную плату (процент);

2) ссуды под залог имеющихся у ссудополучателей товаров, ценностей, которые произведены, но пока не реализованы;

3) учет долговых обязательств, которые предприниматели получили за фактически отгруженную потребителям, покупателям, но пока не оплаченную продукцию. Это наиболее надежный и совершенный банковский кредит, поскольку он обеспечен реализованным товаром и имущественной ответственностью предпринимателей, участвовавших в его реализации.

Приведенные три формы кредита, оказываемые банком предпринимателям, составляют основные активные банковские операции. Все прочие операции являются лишь их видоизменениями, остроумными комбинациями, изобретенными практикой банковского бизнеса. Они фиксируются в уставе банка, утверждаемом Центробанком либо его территориальными государственными управлениями (ГУ) на местах, и в лицензии на право ведения банковских операций, которую банк получит при регистрации в ЦБ или его территориальном ГУ.

Коммерческие банки занимаются кредитными и комиссионными операциями. Кредитные операции направлены на мобилизацию сбережений населения и сосредоточение их в банках (пассивные операции) и предоставление собранных кредитных ресурсов в ссуду предпринимателям и фирмам (активные операции). На балансе банка эти операции отражаются как его Пассивы и Активы.

Пассивные операции делятся на две категории: срочные и до востребования. Последние тоже бывают двух видов — бессрочные и текущие. Срочные вклады делаются на заранее оговоренный срок, по истечении которого деньги могут быть изъяты. По ним выплачиваются более высокие проценты, так как определенное время банк может ими распоряжаться по своему усмотрению. Чем выше удельный вес срочных вкла-

дов, тем меньше давление резервной нормы (**rr**) и резервного фонда (**RR**) на деятельность банка.

Главное функциональное назначение пассивных операций — сбор и мобилизация свободных денежных средств физических и юридических лиц. По существу, пассивные операции банка представляют собой получение ссуды самим банком у названных лиц. Так формируется фонд активных операций банка.

Финансово-кредитная система не исчерпывается одной банковской структурой. Ссудный капитал имеет такое многообразие форм, которое не укладывается только в банковскую систему. Существуют так называемые специализированные кредитно-финансовые институты, которые дополняют банковские структуры и заполняют те экономические ниши, которые не находятся в сфере действия банковского капитала. К ним относятся:

1) инвестиционные банки, занимающиеся долгосрочным кредитованием и финансированием крупных субъектов рынка, а также размещением ценных бумаг (в России их пока реально не существует);

2) сберегательные учреждения, занимающиеся сбором и хранением мелких доходов и сбережений, которые только в совокупности превращаются в капитал. Это сберегательные банки (взаимносберегательные, фондовые сберегательные, гарантийно-сберегательные, ссудно-сберегательные), кредитные союзы (кооперативы групп населения), страховые компании, пенсионные фонды.

Специализированные финансовые компании выдают ссуды прежде всего своим вкладчикам, помогают в приобретении товара, строительстве домов и т. д. Самое главное в деятельности финансовых компаний заключается в расширении границ кредита вообще и коммерческого в частности. С другой стороны, в их капиталах львиную долю занимают мелкие сбережения населения, а в целом суммы, которыми они оперируют, не уступают банковскому капиталу. Банки сами являются частыми клиентами специализированных финансово-кредитных институтов по межхозяйственному, банковскому и коммерческому кредиту.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Назовите задачи кредитно-денежной политики и принципы кредитования.
2. Каковы формы кредита? Что о них вам известно, кроме того, что прочитали в данной главе? Поняли ли вы, что означает ипотечный кредит и каковы перспективы его развития в России?
3. Охарактеризуйте функции Центрального банка и попробуйте их расшифровать более подробно.
4. Каковы взаимоотношения Центрального и коммерческих банков?
5. Докажите друг другу, что вы поняли содержание резервной нормы и ее значение в денежной политике Центробанка.
6. Охарактеризуйте действие банковского мультипликатора.
7. Охарактеризуйте виды банковских операций и раскройте более подробно их содержание.
8. Каковы особенности организации банковской системы в России? Как вы думаете, почему такая положительная черта всего и вся, как универсальность, является отрицательным моментом для банковской системы?

Глава XXII
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Высочайшая дань уважения, которая может быть выражена экономисту, заключается в том, чтобы признать, что экономическую теорию невозможно представить без него. Не правда ли, в отношении Кейнса это верно?

М. Блауг

§ 1. Понятие равновесия на макроуровне. Базовая модель

Метод равновесного анализа, использованный в гл. VI, повторим здесь на макроуровне. Если раньше мы его применили в отношении отдельных рынков товаров, труда, капитала, земли, то здесь равновесный анализ должен охватить все товары и услуги в совокупности. Безусловно, такой анализ значительно сложнее, так как для одного конкретного товара относительно легко просчитать факторы спроса на него и его предложения. На уровне же макроэкономики аналогичный анализ возможен, если все товары и услуги (созданный национальный доход) объединить в совокупное предложение, а возможности общества использовать этот национальный доход — в совокупный спрос.

Таким образом, *совокупное предложение* (**AS**) *есть количество товаров и услуг, предлагаемое в масштабах общества при данном уровне цен. Совокупный же спрос* (**AD**) *показывает всю массу товаров и услуг, на которую общество предъявляет спрос при данном уровне цен.*

Соотношения совокупного спроса и совокупного предложения (**AD**–**AS**) дают характеристику величины национального дохода при данном уровне цен, а в целом — равновесие на уровне общества.

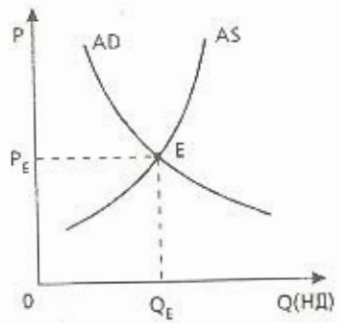


Рис. 53. Макроэкономическое равновесие

Макроэкономическое равновесие графически изображается точно так же, как и для отдельного товара (рис. 53).

Эта модель макроэкономического равновесия является базовой. Однако равновесие на уровне всей экономики в корне отличается от такового на рынке отдельного товара. Поведение кривых совокупного спроса — **AD** и совокупного предложения — **AS** точно такое

же, как и для отдельного товара, но факторы, определяющие это поведение для обеих кривых на микроуровне, совершенно другие. Так, кривая спроса имеет тот же нисходящий вид с отрицательным наклоном (рис. 54). Факторами же, обусловливающими нисходящую траекторию кривой спроса, являются:

1) эффект процентной ставки;

2) эффект богатства, или эффект кассовых остатков;

3) эффект импортных закупок.



Рис. 54. Кривая совокупного спроса (**AD**)

Эффект процентной ставки проявляется опосредованно, через влияние на поведение кривой уровня цен. Если взять денежную массу постоянной, то повышение уровня цен автоматически повышает спрос на деньги, а значит, повышается процентная ставка. Повышение же последней экономически объективно сокращает инвестиции и потребление товаров длительного пользования.

Эффект богатства, или реальных кассовых остатков, проявляется в негативном влиянии инфляции на доходы населения. Богатство людей в виде фиксированных доходов при инфляции уменьшается в обратно пропорциональной зависимости. Это срочные счета, облигации, заработная плата, рента, пенсии, пособия. *Остаточная покупательная способность физических и юридических лиц и называется реальными кассовыми остатками.* Урезая свои потребительские расходы таким образом, они напрямую влияют на совокупный спрос в сторону его понижения.

Эффект импортных закупок, увы, россиянам хорошо знаком. Если уровень цен у нас выше, то мы будем больше приобретать импортных товаров, что уменьшит совокупный спрос на отечественные товары, и наоборот, если цены на отечественные товары ниже при прочих равных условиях, то совокупный спрос окажется выше. Влияние эффекта импортных закупок очевидно, притом оно тем больше, чем больше удельный вес импорта в производстве и потреблении товаров и услуг.

Обратим внимание на то, что действие последнего фактора явно расходится с российской действительностью. Цены на товары отечественных производителей ниже, но за счет импорта мы удовлетворяем наш спрос на 54%. Импорт товаров и услуг в таком объеме объясняется тем, что наша экономика находится на самом дне фазы кризиса и в стране элементарно не хватает своих товаров.

Кроме названных факторов, действующих на совокупный спрос, существуют так называемые неценовые факторы, влияющие на **AD**. Эти факторы следующие:

1. Изменения в потребительских расходах:
   а) благосостояние потребителя;
   б) ожидания потребителя;
   в) задолженность потребителя;
   г) налоги.
2. Изменения в инвестиционных расходах:
   а) процентные ставки;
   б) ожидаемые прибыли от инвестиций;
   в) налоги с предприятий;
   г) технология;
   д) избыточные мощности.
3. Изменения в государственных расходах.
4. Изменения в расходах на чистый объем экспорта:
   а) национальный доход в зарубежных странах;
   б) валютные курсы[1].

Эффект процентной ставки, эффект богатства и эффект импортных закупок оказывают свое влияние на совокупный спрос через цены, поэтому точка **AD** под их воздействием сдвигается по самой кривой. Такую же динамику совокупный спрос имеет в результате изменений реального объема производства.

Под влиянием всех неценовых факторов кривая **AD** сдвигается вправо-влево в зависимости от направления действия фактора (рис. 55). (Если читатель хорошо усвоил законы кривых спроса и предложения в материале гл. VI данного учебника, то ему несложно будет понять эти логические рассуждения.)

Кривая совокупного предложения имеет сложный рисунок восходящего вида. Сложность ее кривизны зависит от изменений издержек производства на единицу продукции, под которыми понимается частное от деления стоимости всех использованных ресурсов на общий объем продукции. Исходя из этого кривая совокупного предложения имеет три участка (рис. 56):

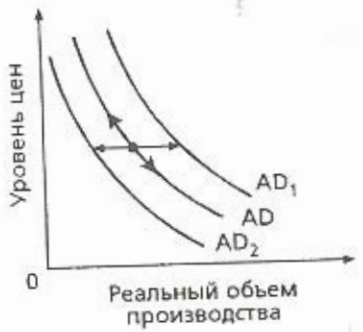


Рис. 55. Изменения совокупного спроса (**AD**)

1) горизонтальный, или кейнсианский;

2) промежуточный, или восходящий;

3) вертикальный, или классический.

Поскольку совокупному предложению нужен большой вре-

[1] *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. В 2 т.— М.: Республика, 2000.— Т. 1.— С. 178.

менной отрезок для приспособления к совокупному спросу, оно оказывается теснейшим образом связанным с общим воспроизводственным циклом в экономике. То есть кривая предложения, по существу, характеризует динамику экономического развития в определенный, достаточно длинный, промежуток времени.



Рис. 56 Кривая совокупного предложения (**AS**). Отрезки: 1 — горизонтальный, или кейнсианский; 2 — промежуточный, или восходящий; 3 — вертикальный, или классический

Таким образом, *первый участок кривой предложения — кейнсианский* — говорит о том, что экономика находится в состоянии спада, кризиса, следовательно, большое количество ресурсов не задействовано. Когда же, наконец, экономика начинает разгоняться, все ресурсы постепенно вовлекаются в оборот: и техника, и рабочая сила. Предложение стремительно растет, но оно удовлетворяет отложенный спрос, экономика движется к нормальному состоянию, и никаких факторов, вызывающих дополнительное повышение или понижение **AS**, не возникает. Иначе говоря, можно при высоком уровне безработицы на этом отрезке увеличивать производство, не увеличивая средних издержек, а значит, цены останутся прежними, фиксированными. Именно по этим причинам первый отрезок кривой называется кейнсианским (см. § 2 этой главы).

Промежуточный, или восходящий, участок характеризуется тем, что изменение реального объема производства соответственно вызывает изменения цен (см. гл. VI). Значит, на этом участке в производство вовлекаются дополнительные ресурсы, притом менее эффективные, поэтому средние издержки увеличиваются, и, стало быть, цены растут. Мы наблюдаем здесь нормальную реакцию предложения на любой его определяющий фактор.

Классический, или вертикальный, участок свидетельствует о достижении в экономике естественного уровня безработицы, все ресурсы задействованы, а производство находится на границе своих возможностей. Короче говоря, как бы ни повышались цены, предложение увеличиться не может, поэтому его кривая принимает вид вертикали.

Очевидно, что точка совокупного предложения **AS** сдвигается слева направо по своей кривой при соответствующих сочетаниях цен, средних издержек и объема производства. Следовательно, все остальные факторы будут сдвигать кривую совокупного предложения вправо-влево (рис. 57).



Рис. 57. Изменения совокупного предложения (**AS**)

Эти остальные факторы — аналогично факторам спроса — называются неценовыми. Они следующие:

1. Изменение цен на ресурсы:

а) внутренние ресурсы (земля, труд, капитал, предпринимательские способности);

б) внешние ресурсы — импортные;

в) господство на рынке.

2. Изменения в производительности труда.

3. Изменения правовых норм[1].

Совершенно очевидно, что все эти неценовые факторы действуют на поведение кривой совокупного предложения опосредованно — через издержки производства. Поэтому анализировать их не имеет смысла в ограниченных рамках данного учебника (читатель, который изучил уже три части курса, легко сделает такую экономическую связку между любым из названных факторов, издержками производства и предложением).

Перенеся кривые **AD** и **AS** на совмещенный график, мы получим базовую модель макроэкономического равновесия. Точка **E** — точка равновесия — характеризует равновесный уровень национального производства и равновесный уровень цен (см. рис. 53).

Обратите внимание! Базовая модель неоднозначна, она отражает много проблем и нерешенных задач, поэтому требует дальнейшего, более тщательного исследования. Ниже (§ 2 и 3) дается несколько вариантов анализа макроэкономического равновесия.

Теперь возможен анализ макроэкономического равновесия на более конкретном уровне. На графике (см. рис. 53) точка **E** характеризует равновесное состояние реального национального продукта, или равновесный уровень производства. Следовательно, равновесие на макроэкономическом уровне означает такой объем производства, при котором совокупные расходы достаточны для реализации данного продукта. Иначе говоря, общее количество произведенных товаров точно соответствует общему количеству закупленных товаров: **НД = C + In**, где **C** — потребление; **In** — инвестиции (ведь они тоже потребление, только производительное). Любое превышение общих расходов над общим объемом производства приведет к росту самого производства, так как создается стимул к расширению (рис. 58).

[1] *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. В 2 т.— М.: Республика, 2000.— Т. 1.— С. 183.

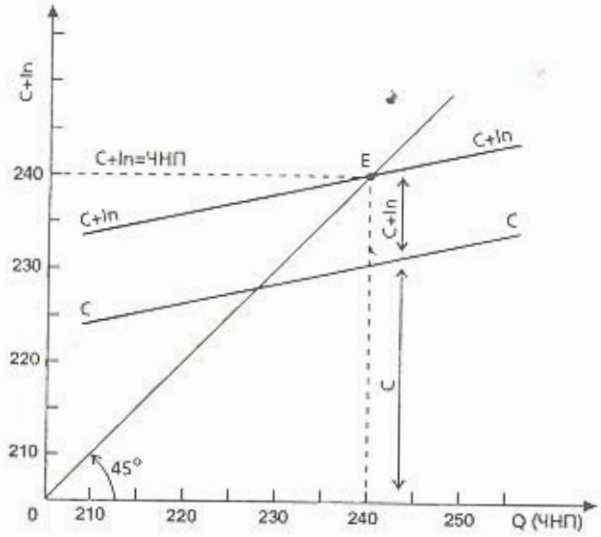


Рис. 58. Равновесный уровень производства

Равновесный уровень производства **ЧНП (НД)** достигается при такой его величине, которая соответствует пересечению графика совокупных расходов (**C + In**) с биссектрисой. Биссектриса говорит о том, что в любой ее точке совокупные доходы равны совокупным расходам, т. е. **AD = AS**. Поэтому, где бы линия совокупных расходов ни пересекла биссектрису, она будет означать равновесный уровень производства (**ЧНП**).

Линия совокупных расходов (**C + In**) получается добавлением инвестиций **In** к отлого поднимающейся линии потребления (**C**). Таким образом, равновесный уровень **ЧНП** зафиксируется в точке **E**, где линия (**C + In**) пройдет через биссектрису (240 млрд). Любые колебания в равновесии легко просматриваются на графике, особенно на конкретном материале.

§ 2. Кейнсианский анализ макроэкономического равновесия

Классическая теория макроэкономического равновесия базируется на идее Ж. Б. Сэя о том, что рынок располагает внутренним механизмом саморегулирования. Сэй считал, что предложение товаров создает свой собственный спрос, поэтому произведенный объем продукции автоматически обеспечивает получение таких доходов, которых хватает на покупку этих товаров. На макроуровне сумма товарных стоимостей = = сумме совокупных доходов. Нетрудно увидеть абсурдность этого мни-

мого равенства: сумма товарных стоимостей есть **C + V + M**, по Марксу, а сумма всех доходов — **V + M**, т. е. меньше на всю сумму израсходованных средств производства, сырья, материалов, энергии и т. д. Но почему-то Ж. Б. Сэй предполагал, что весь полученный доход обязательно тратится на покупки.

Впоследствии классическая теория была усовершенствована предположениями о гибкости процентной ставки, которая имеет собственную равновесную точку, как и заработная плата, и рента. Поскольку каждый фактор производства имеет свою равновесную точку на рынке, то рынок может обеспечить равновесие и в целом в экономике, а следовательно, всегда способен выправить ее состояние неравновесия, периодически возникающее по тем или иным причинам. Этим, в частности, капиталистическая идеология и обосновывала ненужность государственного вмешательства в экономику.

Дж. М. Кейнс посмотрел на циклические колебания рыночной экономики несколько с другой точки зрения. Диалектически. Не как на временные отклонения от равновесной точки, а как на состояние развития рыночной системы, как на неотъемлемую черту этой системы. Тем более, что уже был дан анализ экономических циклов К. Марксом. Дж. М. Кейнс пришел к следующим малоутешительным для классической теории выводам.

1. При капитализме не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость.

2. Экономика может достичь точки равновесия и держаться ее и при значительном уровне безработицы и соответствующей ему инфляции.

3. Капиталистическая экономика не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию.

4. Нельзя связывать циклические колебания экономики только с внешними факторами (засуха, последствия холодной весны, стихийные бедствия, война...). Причины их надо искать внутри самой экономики — в безработице, инфляции, в соотношении сбережений и инвестиций.

5. Любые негативные явления в экономике в первую очередь влияют на цены и заработную плату в сторону их понижения, что непосредственно предшествует нестабильности и предполагает ее.

6. Автоматического регулирования ссудного процента, прибыли, заработной платы нет, хотя соответствующие им рынки существуют.

Вывод отсюда был совершенно закономерный: капиталистическую экономику необходимо регулировать, точнее — рыночной системе надо помогать поддерживать равновесие на макроуровне, и сделать это может только государство. А как оно это будет делать, на какие рычаги ему нужно нажимать, Дж. М. Кейнс указал в названии своей главной работы: «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

Каковы же исходные позиции кейнсианского экономического анализа?

«Основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изуче-

ния прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход»[1]. Если в этом мы убедимся сами, остальное понять будет относительно несложно.

1. Субъекты сбережения и инвесторы – в значительной степени разные группы людей. Сберегают, как правило, все люди без исключения, а инвесторы представлены корпорациями, государственными организациями, фирмами, индивидуальными субъектами и т. д. *Следовательно, не все сбережения превращаются в инвестиции.*

2. Мотивация сберегателей и инвесторов различна. Первые хотят делать покупки, иметь запас денег на завтра, на старость, на случай безработицы, на страхование и т. д. Вторыми руководит необходимость реновации производства, начать или расширить дело, перейти на новую технологию, осуществить экспансию на новый рынок и т. д.

В итоге сбережения и инвестиции (**S** и **In**) не соответствуют друг другу, и поэтому — как следствие их различных сочетаний — происходят колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен. Таким образом, Дж. М. Кейнс в центре макроанализа ставит склонности людей к потреблению и сбережению. Различают средние и предельные их величины.

Средняя склонность к потреблению (**APC**) определяется как отношение потребляемой части дохода населения к доходу:

$$APC = \frac{C}{Y}$$

Средняя склонность к сбережению (**APS**) определяется как отношение сберегаемой части дохода населения к доходу:

$$APS = \frac{S}{Y}$$

Нетрудно убедиться в том, что **APC + APS = 1**.

Предельная склонность к потреблению (**MPC**) исчисляется как отношение прироста потребления к приросту дохода. Она характеризует зависимость прироста потребления от прироста доходов и записывается как

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Предельная склонность к сбережению, соответственно, характеризует зависимость величины прироста сбережений от прироста доходов и записывается как

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

[1] *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. // Антология экономической классики. В 2 т .— М.: Эконов, 1992.— Т. 2.— С. 211.

Очевидно, что и **MPC + MPS = 1**, так как сумма прироста дохода будет или потреблена, или сбережена. Но скорее всего, в соответствии с основным психологическим законом, будет распределена между **C** и **S**. В любом из трех случаев она равна единице так же, как и **C + S = 1**; **APC + APS = 1**. То же самое: **C + S = Y**, а $\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1$.

Эти несложные вычисления можно проследить по данным табл. 10[1].

Таблица 10

Иллюстрация кейнсианского «основного психологического закона»

Месяц	Доход, Y	Расходы на потребление, C	$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$	Расходы на сбережения, S	$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$
Январь	1000	1000	–	0	–
Февраль	1100	1090	90/100 = 0,9	10	10/100 = 0,1
Март	1200	1170	80/100 = 0,8	30	20/100 = 0,2
Апрель	1300	1240	70/100 = 0,7	60	30/100 = 0,3
Май	1400	1290	50/100 = 0,5	110	50/100 = 0,5

Обратите внимание! Условие **MPC + MPS = 1** выполняется везде.

Таким образом, по мнению Дж. М. Кейнса, равновесие нарушается из-за склонности людей к сбережению. Сберегая, люди не возвращают деньги в производство, значит, на сумму сбережений товары оказываются нереализованными. Рассмотрим эту ситуацию на рис. 59.

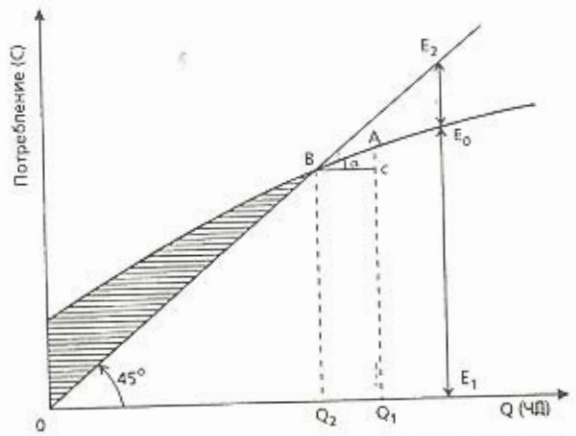


Рис. 59. Характеристика склонности к потреблению

[1] *Курс* экономической теории. Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой.— Киров: АСА, 1999.— С. 309.

На оси ординат откладываем расходы людей на потребление. Здесь я напомню, *что расходы одних на потребление являются в то же время доходами других*, на чем и основывает свои рассуждения Кейнс. На оси абсцисс откладывается чистый доход — доход после уплаты налогов. Как уже говорилось выше, биссектриса характеризует в любой своей точке совпадение доходов с расходами, а стало быть, равновесие на уровне народного хозяйства. Однако в действительности расходы людей на потребление оказываются меньше (склонность к сбережению), и, следовательно, кривая потребления будет отклоняться от биссектрисы, предварительно пересекая ее в точке **B**. На графике отражены интересные закономерности. Кривая потребления, находясь выше биссектрисы до их пересечения в точке **B**, говорит о недопотреблении, о низких производственных возможностях экономики. Люди живут в долг, их расходы больше доходов на величину заштрихованной площади. Правда, в таком случае создается стимул к расширению производства, что и происходит. Кривая потребления медленно, но верно, отлого поднимается. В точке **B** потребление совпало с доходами, а на макроуровне достигнута точка равновесия. Но экономика имеет большие резервы инерционного развития, тем более именно в данный момент она находится в зоне своего максимального благополучия. Направо от точки **B** начинается процесс сбережения, и, чем выше становятся доходы людей, тем больший их удельный вес сберегается.

Обратите внимание! Отрезок E_1E_2 — совокупный доход населения. Величина E_1E_0 потребляется, а E_0E_2 сберегается.

Обратим внимание и на треугольник **BcA**. Он характеризует предельную склонность к потреблению (**MPC**), которая означает прирост дополнительного потребления в зависимости от прироста дополнительного дохода. На графике величина **MPC** характеризуется наклоном кривой потребления. Чем круче наклон кривой, тем больше **MPC**, и наоборот, чем положе наклон кривой, тем меньше величина **MPC**. Крутизна кривой потребления, характеризующая величину **MPC**, измеряется tg угла **a**, следовательно, нам необходимо знать величину **Ac** и **cB** (tga = **Ac/cB**). Нетрудно убедиться, что чем круче будет подниматься кривая потребления — при высоком **MPC**, тем она ближе будет располагаться к биссектрисе и тем устойчивее и долговременнее будет равновесие на макроуровне. И наоборот, чем положе кривая потребления — при малом **MPC**, тем далее от биссектрисы будет располагаться она, а значит, равновесие носит кратковременный характер.

Равновесный уровень производства национального дохода можно определить и с точки зрения потребления, учитывая, что инвестиции тоже являются потреблением, только производительным. Иначе эта модель называется «национальный доход — совокупные расходы», и именно она получила название «кейнсианского креста» (рис 60).

Мы уже знаем, что национальный доход (совокупный доход) распадается на личное (**C**) и производительное (**I**) потребление: **Y = C + I**. При невысокой деловой активности **S** сбережения будут стремиться к

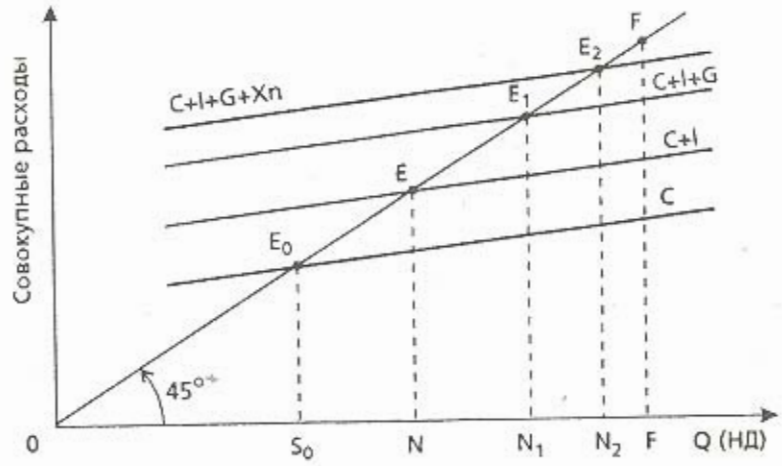


Рис. 60. «Кейнсианский крест»

нулю. Равновесное производство дохода установится на этом уровне. Чтобы активизировать экономику, личного потребления мало, да это и нерсально. Добавим к нему инвестиции **I**. Производство **НД** сместится от S_0 к **N**, а равновесная точка — от E_0 к **E**. Поскольку механизм рыночного равновесия дает сбои, его саморегулирующие потенции не всегда срабатывают, государство вкладывает деньги в производство, стимулируя его оживление. Государственные расходы выразим буквой **G**. Равновесная точка сдвинется от **E** к E_1, а производство **НД** увеличится до N_1. Как видно на графике, уровень расходов увеличивается, а вместе с ними и производство национального дохода, достигая равновесия на все более высоком уровне и постепенно приближаясь к линии полной занятости. К ней мы приблизимся еще больше, если к общим расходам добавим сумму дохода от чистого экспорта X_n. На графике это E_2, которому соответствует производство **НД** на уровне N_2. Экономика может не достичь **FF**, но будет стремиться к этому благодаря государственному вмешательству, а точнее — регулированию экономики. Приближение к полной занятости в большей мере достигается эффектом мультипликации от инвестиций, где автором «первоначального толчка» выступает опять-таки государство. Заметим, что и государство, и предприниматели стремятся действительно только приблизиться к состоянию полной занятости, а не достичь ее, так как полная занятость способствует снижению мотивации к трудовой деятельности.

§ 3. Мультипликатор

Понятие «мультипликатор»[1] впервые ввел в экономическую теорию английский экономист Р. Кан в 1931 г.[2] Говоря в эпоху «великой депрессии» о необходимости общественных работ, он объяснил их пользу так. Выполнение общественных работ даст первичную занятость. Во-первых, часть людей уже не являются безработными, что само по себе хорошо. Во-вторых, они получают заработную плату, которую тратят и поддерживают тем самым спрос на товары и услуги. В-третьих, и это самое главное, создавая спрос, они дают работу производителям товаров и услуг. Таким образом, государство финансирует общественные работы, благодаря которым через потребление создается возможность финансирования производства товаров и услуг. Производители последних, в свою очередь, тратя заработанное, создают дополнительные возможности финансирования (исходя из того, что расходы одних есть доходы других) и дополнительные рабочие места. Так можно проследить за первичной, вторичной, третичной занятостью, которая создается первичным, вторичным, третичным финансированием.

Под мультипликатором понимается коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций. В нем рассматривается взаимодействие факторов, влияющих на производство национального дохода, т. е. механизм влияния переменных совокупного спроса (потребления) на кратное изменение занятости и дохода в целом.

По кейнсианской теории, оптимальный размер национального дохода, при котором экономика достигает равновесия, способствует тому, что при определенном росте инвестиций значительно растет национальный доход. Он растет кратно, так как первичные инвестиции приводят к мультипликационному (нарастающему, умноженному) эффекту через первичные, вторичные... инвестиции. Безусловно, имеется в виду влияние затрат в одной отрасли на расширение производства и занятости в других.

Допустим, предельная склонность к потреблению **MPC** = 2/3, следовательно, предельная склонность к сбережению **MPS** = 1/3. Мы уже знаем, что **MPC** + **MPS** = 1 и равна приросту дохода. Дополнительно

[1] См. также о банковском мультипликаторе (гл. XXI, § 2).

[2] На практике явление, получившее впоследствии название мультипликатора, широко использовал один из замечательных российских реформаторов С. Ю. Витте, инициировав строительство Транссибирской железнодорожной магистрали. Строительство железной дороги разовьет металлургию — надо варить металл и прокатывать рельсы, машиностроение — надо строить паровозы, добывающую промышленность — нужен уголь для паровозов. К тому же каждое названное звено само дает мультипликационный эффект, размещая заказы по цепочке. О значении же демографического, политического, социального, военного и других эффектов в экономике можно писать целые исследования. И они есть. Воплощенная в жизнь идея Витте дала огромный мультипликационный эффект. К сожалению, реформатор не описал и не обосновал этот эффект в какой-нибудь статье по политической экономии или экономике, иначе бы идею мультипликатора не относили к Кану и Кейнсу. Обидно!

при этом вложили в производство 12 тыс. долларов. Наняли дополнительную рабочую силу, купили средства производства и т. д. Так как **MPC** = 2/3, то люди потратят 8 тыс. долларов на приобретение предметов потребления (хлеб, масло, одежда...), а 4 тыс. долларов сберегут. В этом случае **C** = 8 тыс. долларов, **S** = 4 тыс. долларов, где **C** — потребление — то же самое, что инвестиции **I** — в те отрасли, чью продукцию сами инвесторы потребляют. Те, в свою очередь, из 8 тыс. долларов 2/3 направят на потребление (**C**), а 1/3 — на сбережение (**S**), и так далее уже по известному сценарию (табл. 11).

Таблица 11

Эффект мультипликатора

Отрасль	MPC	Y
1	12000	1 • 12000
	+	
2	8000	2/3 • 12000
	+	
3	5332	$(2/3)^2$ • 12000 или 2/3 • 8000
	+	
4	3554	$(2/3)^3$ • 12000 или 2/3 • 5332
	+	
5	2368	$(2/3)^4$ • 12000 или 2/3 • 3554
	+	
6	–	$(2/3)^5$ • 12000 или 2/3 • 2368
	–	
7	36000	–

Так будет продолжаться до тех пор, пока расходуемые суммы на потребление **C** не сведутся к нулю. В нашем примере первичные инвестиции в сумме 12 тыс. долларов вызвали цепную реакцию вторичных, третичных и тому подобных инвестиций и в итоге привели к увеличению национального дохода до 36 тыс. долларов. Это явление и называется эффектом мультипликации.

Коэффициент мультипликации $\mathbf{MP} = \frac{\text{НД}}{\Delta \mathbf{I}} = \frac{36 \text{ тыс. долларов}}{12 \text{ тыс. долларов}} = 3$.

Известно, что $\mathbf{MPC} = \frac{2}{3}$, а $\mathbf{MPS} = \frac{1}{3}$.

Поскольку $\mathbf{MPC} + \mathbf{MPS} = 1$, то $\mathbf{MP} = \frac{1}{1 - \mathbf{MPC}}$, или $\mathbf{MP} = \frac{1}{\mathbf{MPS}}$, следовательно, $\mathbf{MP} = \frac{1}{1/3} = 3$.

Коэффициент мультипликации **MP** является величиной, обратной **MPS**, следовательно, $\Delta\text{НД} = \frac{1}{\mathbf{MPS}} \cdot \Delta \mathbf{I}$.

Таким образом, чем выше величина потребления, тем больше коэффициент мультипликации, а следовательно, приращение национального дохода при данном объеме приращения инвестиций. Отсюда, чем больше величина сбережений (дополнительных), тем меньше величина мультипликатора, а следовательно, приращения **НД** при данном объеме приращения инвестиций. Рассмотрим данные выводы графически (рис. 61).

На графике видно, что точка **E** является точкой равновесия при постоянных инвестициях в 20 млрд. долларов. Если мы дополнительно вложим $\Delta I = 10$ млрд. долларов, то точка равновесия переместится к E_1.

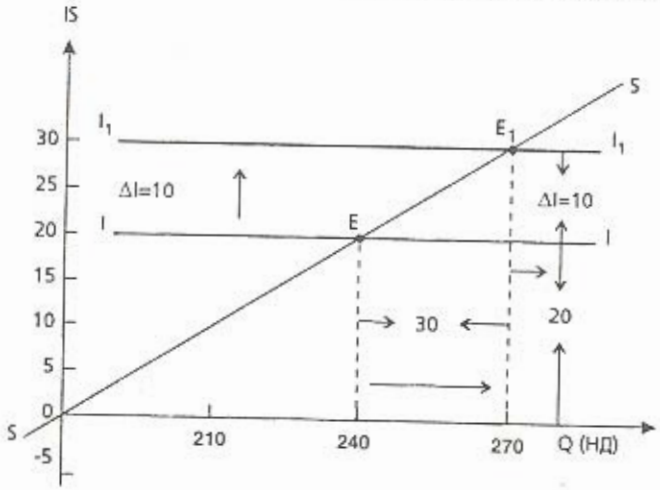


Рис. 61. Эффект мультипликации

При этом производство национального дохода вырастет на 30 млрд. долларов. Разница между приростом национального дохода (**ΔНД**) и приростом инвестиций (**ΔI**) равна вторичным потребительским расходам (30 млрд. − 10 млрд. = 20 млрд. долларов), полученным за счет мультипликационного эффекта.

Очевидно, что при **MPC** = 2/3 суммы в 30 млрд. долларов **НД** распадется на 20 **C** и 10 **S**. Если при **ΔI** = 10 прирост **НД** = 30, то макроэкономическое равновесие в точке E_1 четкое. Из проведенного анализа очевидно:

1. Потребление, сбережения, инвестиции — чрезвычайно тесно взаимосвязанные экономические категории.
2. Инвестиции — более активный элемент во всей этой совокупности, так как именно они оказывают мультипликационный эффект.
3. Кейнсианская теория мультипликатора показывает, что крупные расходы правительства (государства), фирм, частных лиц (потребление) положительно сказываются на объеме и масштабах производства национального дохода.

Важно уяснить, что мультипликатор имеет и прямое, и обратное воздействия на национальное производство, т. е. он имеет как умноженный положительный эффект при приросте инвестиций, так и умноженный отрицательный эффект при их сокращении. Нарушение равновесия между инвестициями и сбережениями приводит к двум отрицательным результатам в экономике: инфляционному и дефляционному[1] разрывам. Первый эффект имеет место, когда инвестиции больше сбережений: **I > S**, т. е. инвестиции устойчиво превышают размеры сбережений, которые соответствуют состоянию полной занятости. Это означает, что потребности в инвестициях есть, а соответствующего объема сбережений, чтобы реально осуществить инвестиции,— нет. Большая часть сбережений идет на потребление, создается спрос, а, чтобы его удовлетворить, не хватает инвестиций. Очевиден рост цен, т. е. инфляционное давление на них вверх. Второй эффект вызывается положением, когда сбережения больше инвестиции (**S > I**). Это значит, что сбережения, соответствующие состоянию полной занятости, устойчиво превышают потребности в инвестициях. Поскольку сбережения большие, потребление уменьшается, спрос следует за ним, определяя спад промышленного производства и увеличение безработицы. Здесь мультипликационный эффект проявляется в том, что спад производства в одних отраслях ведет к тому же явлению в других — так же, как рост безработицы в одних отраслях вызывает ее рост в других. Те же вторичные, третичные эффекты в экономике.

Инфляционный и дефляционный разрывы наглядно можно показать графически (рис. 62).

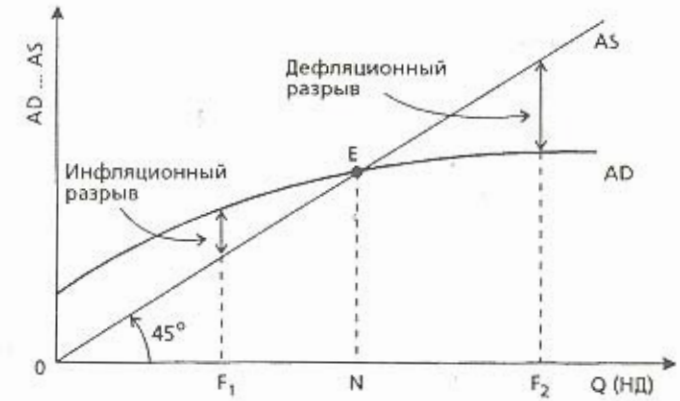


Рис. 62. Два случая отсутствия равновесия

[1] Дефляция — это метод преодоления, нейтрализации отрицательных последствий инфляции. Совокупность экономических, финансово-кредитных и других мероприятий государства, направленная на повышение покупательной способности национальной валюты, ее курса по отношению к иностранным валютам, чаще всего к СКВ.

На графике биссектриса, как всегда, характеризует в любой своей точке состояние экономического равновесия. В данном случае величина национального дохода представляет собой совокупное предложение (**AS**) и совпадает с биссектрисой. А совокупный спрос (**AD**) выражается, как обычно, **C + I**. Естественно, точка **E**, точка пересечения совокупного спроса и совокупного предложения, выражает уровень равновесного производства национального дохода.

Очевидно, что линия полной занятости (**F**) может проходить как слева, так и справа от точки **E** в зависимости от того, в какую сторону нарушается равновесие национального дохода.

Обратите внимание! Если уровень производства национального дохода соответствует полной занятости $\mathbf{0F_1}$, то совокупный спрос (**AD**) больше совокупного предложения (**AS**) на величину инфляционного разрыва. Повышенный совокупный спрос инициирует повышение цен. Население будет стремиться покупать больше, чем произведено в стране. Когда же величина **НД** остановится на уровне $\mathbf{0F_2}$ (второй случай с полной занятостью) очевидно явное превышение совокупного предложения над совокупным спросом. Население начало сберегать значительно больше, потребление равно **C + I**, что не обеспечивает равновесного производства **НД**. Ясно виден дефляционный разрыв равновесия. Характер расширения разрывов и слева и справа подтверждает мультипликационный (умноженный) эффект от нарушения равновесия. Восстанавливается равновесие благодаря усилиям государства (см. рис. 60).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. В чем отличие равновесия на макроуровне от равновесия на рынке отдельного товара?
2. В чем Дж.Кейнс не согласен с Ж.-Б. Сэем? Обоснуйте возражения Кейнса Сэю по-своему.
3. Чем отличается критика капитализма Кейнсом от критики его Марксом?
4. Обоснуйте взаимосвязи категорий: потребление, сбережения, инвестиции.
5. Покажите на графике модели равновесия IS взаимосвязь категорий: инвестиции, сбережения, норма процента.
6. Начертите «кейнсианский крест» и охарактеризуйте его. Почему график строится вокруг биссектрисы? Почему линии, характеризующие инвестиции, сдвигаются вверх строго параллельно? Охарактеризуйте равновесные точки на графике: E_0, E, E_1, E_2.
7. Покажите на конкретном примере, что вы поняли содержание мультипликатора. Начертите график, демонстрирующий эффект мультипликации.
8. В чем проявляются в реальной действительности инфляционный и дефляционный разрывы?
9. Покажите на конкретных примерах из экономики принцип: расход одного человека есть доход другого.
10. Докажите друг другу, что вы поняли содержание парадокса бережливости.

Глава XXIII
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне.

К. Макконнелл, С. Брю

§ 1. Измерение экономического роста и его факторы

Проблемы экономического роста встали перед человеком в последние 200 лет, особенно в XX в. Это вовсе не означает, что экономический рост раньше никого не волновал. До начала XIX в. он был заметен только в течение десятков лет. А до XVIII в.— и в течение сотен лет. Из экономистов даже саму проблему экономического роста прежде никто не ставил. Впервые о нем заговорили меркантилисты, и то лишь косвенно. Более или менее предметно эту проблему поставил физиократ Ф. Кенэ.

Какова основная проблема экономического роста? Каким образом можно увеличить производство валового национального продукта или национального дохода и на сколько? Это центральный вопрос, решаемый любой страной в наше время. Он сам по себе чрезвычайно важен, но в условиях формирования единого мирового хозяйства приобретает особую остроту, так как связан, во-первых, с более или менее равномерным развитием структуры этого хозяйства, во-вторых, с большей или меньшей болезненностью вхождения в него той или иной страны.

Экономический рост измеряется двумя способами. Выбор зависит от того, какая проблема анализируется или с какой целью она анализируется:

1) как увеличение реального производства валового национального продукта или национального дохода;

2) как прирост и того и другого на душу населения.

Чтобы почувствовать разницу в этих показателях, достаточно привести такой пример. Темп роста валового национального продукта в Китае составляет за последние 7–10 лет в среднем 8–11%. Один из самых высоких в мире. Этот же показатель в США равен 2–3% в год. Но если в США производство НД на душу населения увеличивается практически пропорционально приросту населения и даже обгоняет этот прирост, то в Китае прирост НД на душу населения еле заметен. Слишком велико население этой страны — 1,2 млрд. человек. Именно поэтому в Китае уже в течение 15 лет методично и планомерно выдвигается лозунг: «Одна семья — один ребенок». За рождение второго ребенка надо платить.

Очевидно, что экономический рост измеряется годовыми темпами в процентах.

Необходимо различать темпы роста *возможные* и *фактические*. Возможные темпы роста — это те, которые общество может достичь на границе своих производственных возможностей, т. е. когда он строго и экономически, и организационно претворяет в жизнь принципы «минимум издержек — максимум производства».

Фактические темпы роста могут быть ниже возможных по причине недоиспользования всех производственных возможностей, особенно из-за принятия ошибочных управленческих решений.

Что дает экономический рост, почему он является главным показателем экономического развития страны? Во-первых, он ведет к росту объема реального материального продукта и услуг, а следовательно, и к повышению реального уровня жизни; во-вторых, *экономический рост позволяет более эффективно решать проблемы образования, экологии, бедности и многие другие без снижения уже достигнутого уровня жизни*; в-третьих, реальный экономический рост означает, что общество снижает издержки производства и повышает производительность труда.

Каждая страна в современный период решает следующие проблемы экономического роста:

1. Определение тенденции и источников (факторов) роста.
2. Обеспечение устойчивости экономического роста в долгосрочной перспективе.
3. Определение последствий, которые может иметь страна, выбирая ту или иную модель технологического развития.
4. Определение темпов роста и сроков для установления новой структуры народного хозяйства.
5. Измерение конкретного действия факторов экономического роста, их результативности.

Более подробно остановимся на факторах роста. Они следующие:

1. Наличие природных ресурсов в количественном и качественном аспектах.
2. Количество трудовых ресурсов и их качественное состояние (образовательный и квалификационный аспекты).
3. Объем основных производственных фондов (капитала) и их техническое состояние (изношенность, производительность, надежность).
4. Технология (ее новизна, внедряемость, быстрота ее смены, результативность, окупаемость).

Указанные четыре фактора называются факторами предложения, так как именно их предложение делает экономический рост физически возможным.

5. Степень полноты и эффективности использования природных, производственных и трудовых ресурсов.
6. Эффективное и справедливое распределение растущего объема ресурсов и растущего объема реальной продукции.



Рис. 63. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Чтобы представить общее действие факторов экономического роста, можно использовать кривую производственных возможностей (рис. 63). Напомним, что эта кривая показывает максимальный объем производства двух и более продуктов. Общество определяет предпочитаемую комбинацию продуктов. Ограниченность природных и трудовых ресурсов делает невозможной любую комбинацию в точке, находящейся вне кривой. Точки наиболее оптимального сочетания производства находятся на самой кривой. Любая же точка внутри кривой свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов. Эта кривая достаточно наглядно показывает наибольшее число вариантов производимой продукции, которая может быть выпущена при данном качестве и количестве природных и трудовых ресурсов, состоянии основного капитала и при данном уровне развития технологии.

Как видно на рис. 63, усиление положительного влияния любого из факторов роста смещает кривую производственных возможностей вправо. Но общество никогда не использует на все сто процентов свои возможности, так как ему приходится решать не только вопрос максимального использования факторов роста, но и порождаемые ими социальные и экономические противоречия. К тому же общество не всегда готово к использованию вдруг резко увеличившего свое воздействие фактора. Например, у нас в России идут мощные процессы компьютеризации высшего образования, но профессорско-преподавательский состав не готов пользоваться всеми благами от внедрения компьютеров.

В целом наиболее упрощенно экономический рост можно представить как результат воздействия двух обобщенных факторов вместе и каждого в отдельности. Это, во-первых, вовлечение большего количества ресурсов и, во-вторых, более эффективное их использование. И тогда экономический рост предстает как результат умножения затрат труда на его производительность.

Из рис. 64 совершенно очевидно, что повышение производительности труда как синтетического показателя является самым важным, самым главным для экономического роста. Конечно, можно говорить о влиянии каждого фактора в отдельности, но особое значение имеют затраты капитала (обеспечивают в среднем 15–20% прироста национального дохода) и уровень образовательной и профессиональной подготовки (12–15% прироста). Здесь весьма уместно заметить, что страны, не заботящиеся об образовании и о науке, рискуют надолго распрощаться с

экономическим ростом. Правительства, не ведающие о таком значительном факторе экономического роста, как наука, не заботятся о своей стране. По мнению экономистов, если страна расходует на образование и науку менее 3% НД, она не имеет роста. Сравните, в США на эти цели расходуется 6%, у нас в России — 0,75%.

Чтобы представить в целом влияние факторов экономического роста на его динамику (см. рис. 64), используем понятие производственной функции. Речь идет, естественно, о макроэкономической функции, представляющей собой функцию равновесного состояния выпуска продукции и определяющих его факторов производства (капитал, земля, труд, технический прогресс).



Рис. 64. Факторы, определяющие динамику производства реального продукта

Математическое изображение производственной макроэкономической функции достаточно просто:

$\mathbf{X = F(a_1, a_2, \ldots, a_n)}$ — общее и $\mathbf{Y = f(L, N, K)}$ — частное,

где **X** и **Y** — объемы продукции; **F**, **f**— характер функции; $\mathbf{a_1}$, $\mathbf{a_2}$, ..., $\mathbf{a_n}$ — факторы производства и роста; **L** — труд; **N** — земля; **K** — капитал.

Здесь нет возможности давать оценку вкладу в развитие теории экономического роста различных ученых, тем более приводить их модели роста. Отмечу лишь, что выдающийся вклад в этот раздел экономической науки внесли Дж. М. Кейнс, В. Леонтьев, Г. Кобб, П. Дуглас, Р. Солоу, Р. Харрод, Дж. Хикс...

§ 2. Показатели экономического роста[1]

Важнейшим показателем экономического роста во все времена была производительность общественного труда, притом труда живого. Измеряется она отношением выпуска продукции (в масштабах страны — национального дохода) к затратам живого труда: $\frac{Y}{L}$.

Производительность труда наиболее концентрированно, комплексно характеризует экономический рост. О чем бы мы в дальнейшем ни говорили, как бы ни рассуждали о маркетинге, менеджменте, НТП — все они в конечном итоге должны отразиться и отражаются на экономическом росте.

Обратный ему показатель: $\frac{L}{Y}$ — трудоемкость продукции, по нему судят о том, сколько необходимо обществу затратить труда, чтобы произвести единицу продукции (см. § 1 данной главы).

Показатель $\frac{Y}{K}$ характеризует производительность капитала, или более знакомую нам фондоотдачу. Обратный ему показатель $\frac{K}{Y}$ — капиталоемкость продукции. Оба эти показателя проявляют себя достаточно сложно, поскольку предельная производительность капитала имеет тенденцию к снижению, а на производство единицы товара, следовательно, необходимо затрачивать больше капитала.

Показатель $\frac{Y}{N}$ — отношение произведенного продукта к затратам природных ресурсов. Характеризует отношение человека к природным ресурсам, то, насколько производительно, рационально используются ограниченные ресурсы. В связи с этим достаточно напомнить, что человек при современной передовой технологии, перерабатывая 100 т природных ресурсов, производит только 1 т готовой продукции. Остальные 99 т возвращаются природе в искалеченном виде. Таким образом, обеспечивая экономический рост, люди обязаны совершенствовать экономические процессы, характеризуемые указанными показателями.

Показатели экономического роста, основанные на линии «фактор производства — доход», являются показателями частными, т. е. характеризующими только двухполюсные связи. Однако есть более синтетические показатели, в которых концентрируются все вышеприведенные

[1] Принципиальная схема изложения данного параграфа взята из книги «Политическая экономия». Под ред. В. В. Радаева.— М.: Изд-во МГУ, 1992.— С. 319.

показатели и ряд других, например: $\frac{K}{L}$ — отношение капитала к затратам труда. В нем отражаются и технический прогресс, и концентрация капитала, и его централизация, и интенсификация производства, и т. д. Этот показатель нам хорошо знаком в своем более традиционном названии — органическое строение капитала. Он является наиболее общим выражением и производительности труда. В среднем за последние 100 лет показатель $\frac{K}{L}$ возрастал на 1,5–1,7% в год.

С точки зрения маржинального анализа (предельные показатели), очень важными являются показатели предельной производительности факторов производства, которые характеризуют зависимость прироста национального дохода от прироста соответствующего фактора ($\frac{\Delta Y}{\Delta L}$; $\frac{\Delta Y}{\Delta K}$; $\frac{\Delta Y}{\Delta N}$). Общий вклад факторов производства национального дохода в этом случае будет выглядеть так:

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta L} \cdot L + \frac{\Delta Y}{\Delta K} \cdot K + \frac{\Delta Y}{\Delta N} \cdot N .$$

Следовательно, объем произведенного национального дохода равен сумме произведений величины каждого фактора на его предельную производительность.

§ 3. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

Нарастить производство можно только двумя путями: или увеличением затрат факторов производства, или улучшением технологии. С этими двумя путями экономического роста тесно увязаны стратегические направления экономического развития в целом: экстенсификация и интенсификация производства.

Экстенсивный экономический рост представляет собой увеличение масштабов производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства:

1) увеличения числа занятых работников без повышения их квалификации;

2) расширения потребления материальных факторов производства: сырья, материалов, топлива, земельных угодий без увеличения эффективности их использования;

3) роста капитальных вложений без соответствующего улучшения технологии.

Интенсивный экономический рост представляет собой рост производства за счет более эффективного (интенсивного) использования наличных факторов производства:

1) расширения производства материальных благ и услуг за счет внедрения новых, более эффективных технологий, посредством обновления основных фондов (средств производства). Иначе говоря, за счет внедрения в производство достижений научно-технического прогресса;

2) улучшения организации производства (новая структура хозяйственных связей, управления, маркетинга, кооперации) и, как результат, повышение его эффективности;

3) совершенствования использования основных и оборотных фондов, ускорения их оборачиваемости, ускоренной амортизации и т. д.;

4) постоянного роста квалификации рабочей силы и совершенствования научной организации труда.

Таким образом, экстенсивный тип экономического роста заключается в простом количественном увеличении факторов производства, а интенсивный тип — в качественном улучшении их использования, совершенствовании техники и технологии.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Что вы понимаете под экономическим ростом?
2. Какое значение имеет экономический рост в современных условиях?
3. С какими показателями экономического и социального развития имеет тесную связь экономический рост?
4. Какие социальные и экономические проблемы приходится решать обществу с экономическим ростом? Объясните, почему эти проблемы возникают.
5. Объясните связь экономического роста с кривой производственных возможностей общества.
6. Объясните простейшую производственную функцию, характеризующую экономический рост.
7. Как связаны между собой факторы экономического роста и его показатели? Охарактеризуйте подробно каждый показатель экономического роста.
8. В чем заключается принципиальная разница между экстенсивным и интенсивным экономическим ростом? Охарактеризуйте подробно, в чем конкретно реализуется каждый из них.
9. Охарактеризуйте подробно разницу между состояниями S >I и I>S и экономические последствия, к которым они приводят.
10. Как вы думаете, почему равновесие, устанавливаемое в экономике, называется динамическим?
11. Каковы требования к состоянию динамического равновесия? Объясните их содержание.

Глава XXIV
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Логически невозможно, чтобы одна страна была эффективнее другой в производстве всего.
П. Хейне

Каждая страна в конечном итоге потребляет больше, чем она могла бы произвести в одиночку.
П. Самуэльсон

§ 1. Сущность мирового хозяйства[1]

Современный мир, несмотря на глубокие противоречия и коренные различия между государствами, взаимосвязан, взаимозависим и представляет собой определенную целостность. Это обусловлено:

1) интернационализацией мирохозяйственных связей;
2) всеобщностью научно-технической революции;
3) принципиально новой ролью средств массовой информации и коммуникации;
4) состоянием ресурсов планеты;
5) общей экологической опасностью;
6) острыми социально-экономическими проблемами развивающихся стран и мира в целом;
7) возникновением проблемы физического выживания человеческого рода.

Эти факторы определили формирование всемирного хозяйства как некоей целостности, состоящей из весьма различных по своему социально-экономическому содержанию подсистем, которые, однако, достаточно тесно взаимосвязаны, непрерывно взаимодействуют и влияют друг на друга. Таким образом, всемирное хозяйство представляет собой внутренне противоречивое единство национальных экономик мирового сообщества.

В целом единое мировое хозяйство скрепляется следующими фундаментальными экономическими категориями:

1) международным разделением труда;
2) международной торговлей;
3) научно-технической и производственной кооперацией;

[1] Автор не проводит здесь различий между всемирным и мировым хозяйствами, поэтому термины взаимозаменяются.

4) кредитно-денежными отношениями;
5) системой транспорта и связи.

Одна из центральных черт всемирного хозяйства — существование различных форм собственности как социально-экономической основы его составных частей. Что касается в целом всемирного хозяйства, а не его составляющих, то здесь существуют все известные человечеству формы собственности на всех этапах развития человеческой истории. Следовательно, во всемирном хозяйстве такое же разнообразие производственных отношений, как и в национальном, а значит, мы вправе сделать вывод еще об одной очень важной черте всемирного хозяйства — о многоукладности его экономики.

Из сказанного выше вытекает, что основным законом развития всемирного хозяйства является *интернационализация производительных сил.*

Мировое хозяйство не могло бы так успешно развиваться без быстрого развития его «кровеносной» системы — мировой инфраструктуры. Она состоит из:

1) мировой транспортной системы — морской, воздушной, речной, железнодорожной, автомобильной и трубопроводной. Притом каждый вид транспорта имеет свои общемировые стандарты, единые требования. Рост стандартизации — один из важнейших показателей развития мирового хозяйства;
2) мировой сети массовой информации и коммуникации: радио, телевидение, пресса, связь, в том числе и космическая;
3) единой системы коммерческой информации;
4) единой системы научно-технической информации;
5) единой системы метеорологической службы и информации;
6) формирования унифицированной статистической службы.

Все перечисленные составные части мировой инфраструктуры, вместе взятые, несмотря на большие трудности и противоречия, прогрессируют. В известном смысле можно сказать, ***что степень развития мировой инфраструктуры непосредственно указывает на степень развития всемирного хозяйства***, так как развитая мировая инфраструктура является предварительным и обязательным условием его прогресса.

Развитие капиталистического производства исторически сформировало соответствующий мировой капиталистический рынок. Особенностью этого рынка является формирование на нем интернациональных издержек производства, стоимости и цен.

Со временем развитие производительных сил и дальнейшее углубление международного капиталистического разделения труда, процессы капиталистического обобществления производства, в целом экономические отношения, постепенно выходя за рамки национальных хозяйств, формируют международную систему капиталистических производственных отношений. Таким образом, совокупность международных экономических взаимосвязей и взаимоотношений национальных хозяйств капиталистических стран представляет собой мировую капиталистическую систему хозяйства (МКСХ). Очевидно, что формирование МКСХ проходило в двух аспектах:

1) развитие капитализма вглубь — рост и совершенствование капиталистического производства, производственных отношений, приспособление его к быстро меняющимся экономическим и социальным условиям и т. д.;

2) развитие капитализма вширь — за счет распространения его экономической системы на все новые и новые страны, как развивающиеся, так и бывшие социалистические.

Основные черты МКСХ те же, что и у всемирного хозяйства. Потому что и то и другое до 1917 г. развивалось как единый мирохозяйственный процесс, который был восстановлен в конце 80-х годов, после развала мировой социалистической системы. Очевидно, что бывшие социалистические страны не скоро станут экономически равноправными членами мирового хозяйства, для этого требуется достаточно много времени — 20–25 лет. Потому что невозможно перестроить экономический, социальный, национальный, психологический и другие типы мышления (менталитет) столь быстро, как это обещали в начале рыночных реформ в этих странах, особенно в России. Однако препятствием для образования единого мирового хозяйства они перестали быть.

Главные формы проявления мирохозяйственных связей: вывоз капитала, международная торговля, валютно-финансовые отношения, миграция рабочей силы, международная экономическая интеграция.

Усиливающийся рост интернационализации капиталистического хозяйства приводит к росту мирового рынка ссудных капиталов, особенно евровалютных. Если в начале 60-х годов операции на евровалютном рынке составляли 2 млрд. долларов, в 1970 — уже 78 млрд., в 1975 — 258, в 1983 — 970, то в 1988 г.— 1,2 трлн. долларов. Заметим, что 70% операций на евровалютном рынке осуществлялось в долларах и только 30% — в ЭКЮ, в коллективной денежной единице стран «Общего рынка». Однако доля ЭКЮ в торговых и валютных операциях возрастала, и в 1990 г. она достигла 40–45%. В дальнейшем доля ЭКЮ должна была быстро возрастать согласно Маастрихтскому соглашению. Но интеграционные процессы шли так быстро и плодотворно, что ЕЭС (Европейское экономическое сообщество) пришло к единственно правильному решению — созданию единой для всех стран — членов ЕЭС валюты евро. Единая валюта знаменует новый, и качественно и количественно, этап интеграции этих стран в единое экономическое сообщество. Евро в межгосударственные расчеты введена с 1 января 1999 года, а в наличное обращение – с 1 января 2002 года.

Экономическая интеграция порождается интернационализацией хозяйственной деятельности, более высоким уровнем развития производительных сил, обобществления производства. Объективно возникнув как явление экономической жизни, интеграция сама начинает воздействовать на ускорение процессов интернационализации.

Образовалось много районов экономической интеграции: США — Канада — Мексика, Центрально-Американский общий рынок, Япония — Южная Корея — Тайвань — Сингапур и т. д. Классическим примером

экономической интеграции считается «Общий рынок» или Европейское экономическое сообщество. В настоящее время чаще его называют «Европейское сообщество».

ЕЭС имеет торговые соглашения более чем со 120 странами, поддерживает связи с ООН. В самом ЕЭС интеграция идет не только вширь (все новые страны включаются в него — сейчас их 12), но и вглубь, распространяясь на новые области взаимодействия государств, все более вторгаясь в сферу национального суверенитета. ЕЭС была поставлена задача создания единого внутреннего рынка в 1992 г., для этого требовалось:

1) устранить все препятствия для передвижения в пределах ЕЭС товаров, капиталов, услуг, граждан;

2) отменить таможенные формальности, контроль на границах;

3) унифицировать стандарты;

4) унифицировать налоговое законодательство;

5) создать единый рынок услуг в сфере банковских и страховых операций, транспорта, информации;

6) взаимно признавать дипломы об образовании;

7) вести единую сельскохозяйственную политику и т. д.

В силу определенных противоречий, возникших между членами ЕЭС, реализация этого проекта (Маастрихтское соглашение) осуществлена только в феврале 1994 г., но теперь это реальный фактор в мировом хозяйстве.

Перечислим (только!) более подробно движущие факторы интеграции в Европе, подразделяя их на экономические и политические.

Экономические:

1) потребности развития производительных сил, перерастающих национальные рамки;

2) быстрый рост международного разделения труда;

3) рост взаимозависимости национальных хозяйств;

4) сближение национально-экономических и политических структур;

5) складывающийся региональный хозяйственный комплекс;

6) быстрый рост транснациональных корпораций (ТНК) и более тесное переплетение национальных финансовых капиталов;

7) НТР и обусловленная ею структурная перестройка экономики, которую каждая страна в отдельности не может осуществить;

8) резкое обострение конкуренции со стороны японских и американских ТНК;

9) возросшая нестабильность международной валютной системы;

10) экологический кризис во всем мире, особенно болезненно сказывающийся в условиях географической тесноты в Западной Европе;

11) конкретно-историческая особенность этих стран — острое противоречие между высоким уровнем развития производительных сил и узкими рамками их внутренних рынков.

Политические:

1) возможность положить конец взаимным претензиям в Европе после второй мировой войны;

2) социальная напряженность, связанная с массовой безработицей;

3) региональные конфликты в районах, с которыми члены Сообщества тесно связаны экономически.

Перечисленные экономические и политические факторы интеграции — это те неоспоримые движущие силы экономического и социального прогресса, которые были забыты или проигнорированы бывшими союзными республиками СССР, ныне суверенными государствами. Пример Европы показывает, насколько ошибочен путь правительств новых государств, поставивших мнимо понимаемые национальные интересы выше экономического и социального прогресса. Пример Европы показывает также, что даже несравненно более высокоразвитые, чем наши бывшие республики, индустриальные державы (Германия, Англия, Франция...) не могут более или менее эффективно справиться с экономическими, социальными и политическими трудностями в одиночку. И именно по причине вышеперечисленных факторов интеграции. Настоящий национальный интерес — в экономической интеграции, а не в развале и разрыве единого экономического пространства бывшего СССР. Экономическое и социальное состояние ныне суверенных государств, очень близкое к коллапсу, лучшее тому доказательство.

В 60—70 гг. процесс интернационализации мирового хозяйства органически переходит в транснационализацию как более высокую ступень своего развития. Появляются ТНК — транснациональные корпорации и ТНБ — транснациональные банки. Их особенности заключаются в исключительной экономической и финансовой мощи, превышающей возможности многих государств. ТНК и ТНБ становятся основным фактором развития международной конкуренции, которая разворачивается как между самими корпорациями, так и между ТНК и отдельными странами.

В последние 10—15 лет экономисты и политики заговорили уже о совершенно новом явлении в мировом хозяйстве — процессе его глобализации.

Глобализация, по сути своей, представляет процесс создания единой мировой экономики с гораздо большим, чем в наше время, охватом экономических, социальных и политических отношений на более высоком организационном и интеграционном уровнях и на гораздо больших территориях.

Это касается и международных экономических отношений во всем их многообразии, международной торговли, научно-технического сотрудничества, обмена информации и особенно важно — финансовой системы.

Необходимо учитывать — независимо от аргументов её сторонников и противников — что глобализация имеет глубокую объективную экономическую и материальную основу — международное разделение труда и всеобщий научно-технический прогресс. Следовательно, процесс глобализации объективен, необходим и неотвратим.

Вопрос для каждой страны заключается только в том, как быстро, безболезненно и органично она может войти в процесс глобализации и какой экономический и социальный эффект она может оттуда извлечь.

Противники глобализации указывают, что она в известной степени лишает страны самостоятельности в решении многих вопросов экономического и социального порядка. Но она же и устанавливает на мировом уровне «правила игры», внося определённый порядок в их разрешении. Например, ВТО — всемирная торговая организация — выступает в качестве наднациональной организации, чьи решения обязательны к исполнению для всех стран, входящих в неё. Но именно она и контролирует формы и условия конкуренции, таможенные пошлины и тарифы, условия свободной торговли, исключение демпинга и т. д.

Глобализация, будучи новым, более высоким этапом развития мировой экономики требует к себе более пристального внимания, её необходимо всесторонне изучать с тем, чтобы Россия не оказалась в стороне от неё, а приняла самое активное участие не только в ней самой, но и в разработке её «правил игры».

Однако процесс интеграции в мировом хозяйстве весьма противоречив. Он далек от идиллии. Одновременно нарастают противоречия между центрами экономической интеграции. Возник своего рода экономический треугольник, характеризующий эти противоречия.

Цифры характеризуют торгово-экономические отношения между указанными центрами. В конкурентной борьбе США и Канада проигрывают в последние 20—25 лет и Японии, и Западной Европе, а последняя — Японии. Во взаимной торговле между Японией и США и Канадой японский экспорт в эти страны превышает импорт оттуда в разные годы на 25—55 млрд. долларов, между Японией и Западной Европой — на 20—25 млрд. долларов в пользу первой. Западная Европа, в свою очередь, на такую же сумму «отыгрывается» на США и Канаде. Однако эта динамика экономических отношений подкрепляется и интенсивностью развития, и объемом внешнеторгового оборота, например, США, Японии и ФРГ с третьими странами. На рис. 65 изображены векторы развития внешней торговли указанных стран.

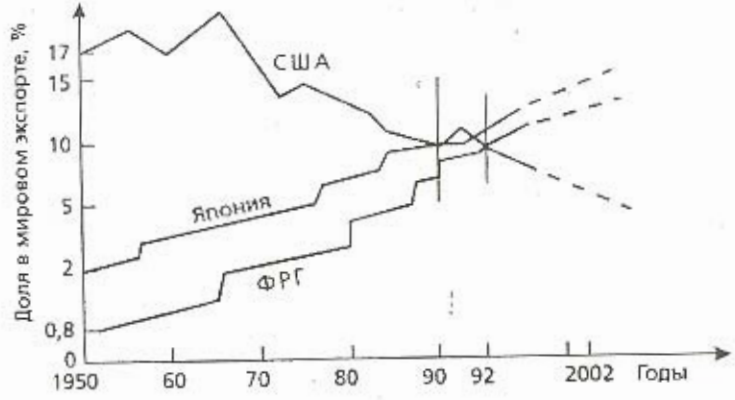


Рис. 65. Динамика экспорта трех ведущих капиталистических стран в послевоенный период

Обратите внимание! Япония в объеме внешней торговли в целом обошла США в 1990 г. (380 млрд. долларов), а ФРГ — в 1992 г. (392 млрд.). Если сравнить численность населения указанных стран, наличие природных ресурсов, территорий в чисто пространственно-географическом аспекте, то очевидно, что все эти факторы складываются в пользу США, но именно США проигрывают в жесткой конкуренции национальных моделей производства (о причинах речь пойдет в гл. XXV).

Именно поэтому между указанными центрами постоянно вспыхивают торговые войны — то стальная, то рыбная, то текстильная, то винная или автомобильная. Особенно остро протекала война ставок ссудного процента в 80-е годы, которая длилась три года. В ходе ее США, повысив поэтапно ссудный процент с 10—12 до 22, перекачали в свою экономику до 400 млрд. долларов из стран Западной Европы. Тем не менее, безусловно, противоречия экономической интеграции бесконечно ничтожны экономически по сравнению с теми выгодами, которые она дает каждой стране.

§ 2. Международная торговля: основные понятия

Международная торговля является одной из форм международных экономических отношений и исходит из двух фундаментальных экономических категорий:

1. Международного разделения труда и вытекающей из него специализации стран на производстве каких-нибудь товаров, а следовательно, повышения производительности труда и увеличения объемов производства.

2. Из формирования интернациональных издержек производства, которые лежат в основе формирования мировых цен. Если издержки производства, например, пшеницы в одной стране ниже, чем интернациональные, то данной стране выгодно продавать пшеницу. Из разницы между национальными и интернациональными издержками различные страны извлекают огромную выгоду. Это результат действия на мировом рынке принципа «невидимой руки» А. Смита, или закона стоимости. В западной экономической мысли он называется принципом сравнительных преимуществ. Действие его легко иллюстрируется следующим примером. США обеспечивают до 65% мирового производства кукурузы — это основной хлеб населения латиноамериканских стран. В последних — наиболее благоприятные условия для скотоводства и выращивания кофе. США экспортируют кукурузу в Латинскую Америку и импортируют оттуда мясо и кофе. Поскольку издержки на производство кукурузы в США наименьшие в мире, точно так же, как издержки на производство мяса и кофе в Латинской Америке (Бразилия, Уругвай), то обе стороны вместе снижают общие издержки и на кукурузу, и на мясо, и на кофе. Выигрыш от разделения труда и специализации очевиден. Он равен разнице между национальными издержками на производство данной конкретной продукции и мировыми ценами. Принцип сравнительных преимуществ гласит, *что совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже издержки на его производство.* Надо ясно понять, что специализация, основанная на таких сравнительных преимуществах, теснее любых цепей связывает мировую экономику воедино, так как оборотной стороной ее являются обмен, торговля.

Япония обладает сравнительными преимуществами в производстве радиоэлектроники, США — пшеницы, Бразилия — кофе, Италия — медикаментов и т. д. Активно торгуя друг с другом названными товарами, каждая страна остается в выигрыше. Конкретная величина выигрыша зависит от спроса и предложения данных товаров на мировом рынке.

Однако воздействие принципа сравнительных преимуществ на экономику значительно больше, чем сказано выше. Главное содержание указанного принципа в соотношении затрат на различные виды продукции не столько в разных странах, что очень существенно, сколько внутри самой страны. Это второй, более сложный и глубинный, аспект принципа сравнительных преимуществ. Поясню на примере.

Допустим, в России на производство 1 т стали и 1 т пшеницы расходуется по 500 часов труда (цифры условные). Национальные затраты труда на указанные продукты соотносятся как 1 : 1. Допустим, в США эти показатели такие: 1 т стали стоит 400 часов труда, а пшеницы— 100 часов (хотя цифры и условные, они вполне соответствуют природно-климатическим особенностям этих стран), т. е. соотношение затрат труда 4 : 1. Согласно первому аспекту принципа сравнительных преимуществ России невыгоден экспорт стали, так как в ее производстве США обладают сравнительными преимуществами. Потери России от каждой экспортированной тонны стали составляют 100 часов (500—400). США также обладают сравнительными преимуществами и в производстве пшеницы. Однако анализ соотношения затрат на два продукта (второй аспект принципа сравнительных преимуществ) делает экспорт более дорогой стали выгодным как России, так и США. В самом деле, ведь в России 1 т пшеницы стоит 1 т стали, а в США 1 т стали стоит 4 т пшеницы. Следовательно, экспортируя в виде 1 т стали 500 часов труда, мы импортируем в виде пшеницы 2000 часов труда. Прямая выгода от экспорта стали и закупки пшеницы очевидна. Россия выигрывает 1600 часов на импорте пшеницы (2000—400). В России 2000 часов труда стоили бы 4 т пшеницы, которые мы закупили в США, но там они стоят 400 часов. Таким образом, 1 т стали, экспортируемая из России в США, приносит нам 4 т пшеницы. Соотношение национальных затрат труда на анализируемые два продукта в России 1 : 1 превращается в интернациональное соотношение 1 : 0,25, т. е. оборачивается четырехкратным выигрышем (4/1 США : 1/1 Россия = 4, 0).

Вообще-то, по этому поводу много и красиво пишут, особенно в западных учебниках. Однако еще А. Смит сформулировал этот принцип

предельно просто: *«Основное правило каждого здравомыслящего главы семьи* (читай: фирмы, государства.— *В. Б.*) *— никогда не пытаться сделать дома то, что дешевле купить, нежели произвести самому»*.

Эта мысль А. Смита, лежащая в основе принципа сравнительных преимуществ, убеждает и в необходимости свободной торговли. Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния (К. Макконнелл, С. Брю). Она якобы стимулирует конкуренцию и ограничивает монополии. Теоретически все так. Но что может дать, например, свободная торговля во взаимных отношениях между США и Ганой? А что дала свободная торговля российской табачной отрасли промышленности? Ответ очевиден — полный ее развал или подавление. Дело в том, что *принцип сравнительных преимуществ экономически целесообразен, но взаимную выгоду от него могут иметь страны, близкие по уровню экономического развития и структуре экономики.* Если же сравнительные преимущества одной стороны слишком велики, то выгода может оказаться или неравной, или односторонней. «Каждый стекольщик мечтает, чтобы ежедневно шел град»,— писал К. Маркс. Весьма сомнительно, чтобы американские табачные компании дали возможность подняться нашей табачной промышленности. И чтобы расставить точки над i, рассмотрим некоторые аспекты свободный торговли.

Каждая страна, исходя из принципа сравнительных преимуществ, старается вывозить те товары, издержки на производство которых в ней ниже, чем интернациональные, и ввозить, наоборот, те товары, чье производство у себя в стране дороже, чем в других странах. На этом принципе формируется торговая политика любой страны. Безусловно, любая страна покупает и ту продукцию, которую она вообще не производит. Но это аксиома, ситуация сама собой разумеющаяся. Вывоз (экспорт) и ввоз (импорт) в совокупности представляют внешнеторговый оборот страны. Считается, что чем удельный вес внешнеторгового оборота в ВНП страны выше, тем более развита национальная экономика, тем больше сравнительных преимуществ она имеет. И это действительно так.

Учитывая исключительное значение внешней торговли, каждая страна проводит свою торговую политику, направленную на упрочение своих позиций в мировой торговле и на повышение эффективности и полезности этой торговли для собственной страны. Торговая политика реализуется через налоговую систему, торговые пошлины или тарифы, квотирование ввоза или вывоза либо даже просто ограничение экспорта или импорта.

Пошлины. Таможенная пошлина бывает как экспортная, так и импортная. Экспортная пошлина устанавливается в тех случаях, когда государство стремится ограничить вывоз из страны определенных видов продукции, например, сырья и материалов. Или драгоценных и цветных металлов, высоких технологий и т. д. Каждый раз такая пошлина устанавливается с целью проведения конкретной экономической политики. Например, США в 60-е годы установили высокие экспортные пошлины на вычислительную технику, вывозимую в СССР, а потом и вовсе запретили это делать. Пошлины обеспечивают налоговые поступления в государственный бюджет, особенно импортные. В зависимости от их величины пошлины могут быть введены для пополнения госбюджета или ограничения импорта. Например, советские «Волги» никогда не запрещали продавать в США, но пошлина составляла 120% цены машины. Такой пошлиной «Волга» сразу же лишалась конкурентоспособности. А ведь «Волга-21» не уступала лучшим образцам западных автомобилей в 50—60-е годы. Таким образом, указанная пошлина на «Волгу» является протекционистской, а для пополнения госбюджета используются фискальные пошлины.

Кроме того, необходимо очень четко и ясно представлять экономические последствия введения тарифов на экспорт или импорт. Например, если поднять пошлины на ввозимые товары настолько, что импортируемая продукция станет дороже своей, национальной, то цены в стране на данную продукцию вообще станут выше. Это хорошо с одной стороны, так как высокие цены стимулируют производство. С другой стороны — сокращается спрос на данную продукцию. Таким образом, к повышению-понижению тарифов нужно относиться очень осторожно. Можно нанести непоправимый ущерб национальной экономике. Например, в России низкими импортными тарифами был нанесен колоссальный удар по отечественной табачной промышленности и производству безалкогольных напитков. Оправятся ли они от этого мощного демпингового удара, вопрос весьма спорный. Скорее всего нет, так как импортные товары указанного назначения значительно дешевле и часто — качественнее. Здесь российскому правительству необходимо было проводить протекционистскую торговую политику (см. ниже).

Импортные квоты. Квота — доля. Импортная квота устанавливает долю какой-нибудь страны завозить товары данного вида. В США, например, завозят индийскую, бразильскую, японскую и немецкую стали. Каждая страна имеет на внутреннем рынке стали США свою квоту, которую она превысить не может, не нанося ущерба другим. Если же, опираясь на идеалы свободной торговли, скажем, Япония увеличит завоз стали в США, последние могут прибегнуть к протекционистским пошлинам, которые сделают японскую сталь неконкурентоспособной. Таким образом, квоты представляют собой ограничение импорта, придают ему количественную определенность. По мнению авторов учебника «Экономика», ограничение импорта существенно ослабляет положительное влияние конкуренции с иностранными монополиями[1].

Государство охотно занимается политикой квотирования, так как это его внутреннее дело. Между тем пошлины, особенно импортные, регулируются международными соглашениями.

---

[1] *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика.— М.: Дело, 1994.— С. 704.

США, так активно декларирующие принципы свободной торговли со странами, слабее них экономически, весьма часто устанавливают жесткие квоты на ввоз продукции из развитых стран. Так, в начале 80-х годов была установлена квота на ввоз японских автомобилей, а в конце 80-х — на японскую радио- и видеотехнику. Позорной страницей американской политики свободной торговли является развязывание в середине 80-х годов настоящей экономической и дипломатической войны против японского концерна «Тошиба». В результате объем продажи продукции этой компании на американском рынке сократился с 23 млрд. долларов в год до 0,1 млрд. Практически до нуля.

Другой, весьма интересной, стороной импортных квот являются добровольные экспортные ограничения. Чтобы не доводить торгующие стороны до состояния торговой войны, некоторые фирмы добровольно (сохраняя рынок) или под давлением своих правительств ограничивают свой экспорт. Не превышают своей квоты. Сами себе ставят барьер. Это сравнительно новое явление в мировой торговле. Китай ограничивает экспорт текстиля в США, Япония — автомобилей и т. д.

Квоты иногда устанавливаются и на экспорт. Это бывает в двух случаях. Когда конкурирующие фирмы экспортируют продукцию на один и тот же рынок и когда слишком большой экспорт конкретной продукции приводит к заметному росту цен на нее в своей стране.

Протекционизм — это защита национальной экономики от иностранной экономической экспансии. Наиболее крайней формой протекционизма была введенная после Октябрьской революции монополия государства на внешнюю торговлю. Введение протекционизма обычно аргументируется необходимостью:

1) обеспечения обороноспособности страны или задачами национальной безопасности;

2) достижения более современной структуры экономики, ее диверсификацией;

3) защиты молодых или слаборазвитых отраслей национальной экономики;

4) защиты национальной экономики от демпинга (сброса избыточной продукции по низким ценам в другую страну), подрывающего основы той или иной отрасли промышленности. Ведь демпинг есть продажа товара по ценам не просто низким. Их уровень устанавливается ниже себестоимости. Демпинг — государственная политика, так как именно государство субсидирует предприятие, осуществляющее демпинг;

5) защиты национального образа жизни;

6) защиты интересов армии наемных рабочих от импорта дешевой иностранной рабочей силы. Этот пункт вызывает часто ожесточенные дискуссии между сторонниками и противниками его. Да, он неоднозначен, но, тем не менее, часто применяется развитыми странами, так ратующими за свободную торговлю.

Что же касается России в условиях перехода ее к рынку, то, безусловно, она не должна дать задохнуться многим отраслям нашей экономики, находящимся в весьма трудном экономическом положении и, естественно, являющимся достаточно легкой добычей для иностранных компаний. Так, отечественные кондитерские и шоколадные фабрики производили самые качественные конфеты и шоколад в мире. Нет возражений, «сникерсы» и «марсы» качественный товар, но им весьма далеко до наших бывших «Гвардейских», «Сказок Пушкина» и т.д. Кондитерская промышленность выдержала натиск, но в целом свободная торговля, хотя экономически и выгодна, в нашем теперешнем состоянии может, без преувеличения, нокаутировать нашу экономику.

Протекционизм может реализоваться на практике и более мягкими способами, направленными на ограничение закупок иностранных товаров. Приведу примеры.

1. В 1983 г. премьер-министр Великобритании Маргарет Тэтчер была вынуждена бросить клич: «Покупайте все английское». Явно дискриминационный лозунг, направленный против японских товаров.

2. Вводятся определенные стандарты для оборудования и машин. Например, в выхлопе автомобиля не должно быть выше установленного процента свинецсодержащих газов. Импортный самолет не должен иметь при взлете уровень шума выше определенного количества децибелов. Разумеется, если известно, импорт чьих самолетов необходимо ограничить, то и стандарт устанавливается в соответствии с этими целями. Эти приемы в 70-е годы сработали в Западной Европе против СССР.

3. Устанавливаются определенные санитарные и технологические нормы для импортируемой продукции. Только жестокий экономический кризис, дефицит товаров широкого потребления заставили российское правительство завозить мясные и колбасные изделия из Европы и США. По нашим стандартам — в них ни вкуса, ни запаха. И не мудрено. Предельно низкое содержание мяса по европейским стандартам в колбасных изделиях — 30%. Со временем наши стандарты могут стать серьезным препятствием для экспорта Западом мясных изделий в Россию.

Так же устанавливаются санитарные нормы на сухие вещества в пиве, фреона в аэрозолях и т. д. Установление санитарных норм позволяет вести очень гибкую торговую политику, которая может быть сегодня одной, а завтра — совершенно противоположной.

Россия находится в состоянии тяжелого социального, экономического и политического кризиса. Резко изменились ее экономические ориентиры и в международной торговле. С экономикой, попавшей в крутое пике своего падения, с государственной собственностью, находящейся в процессе быстрой приватизации, с потерянным и развалленным единым экономическим пространством и другими негативными факторами, Россия активно вступила в ряды стран, придерживающихся принципов свободной торговли. В итоге российская национальная экономика стала легкой добычей несравненно более опытных в конкурентной борьбе западных и других экономических акул. Читатель может обвинить меня в преувеличении опасности сложившейся ситуации. Но вот что

заставляет задуматься. Несколько лет назад Австрия подала заявку на предмет ее принятия в ЕЭС. На Совете Европы ей установили семилетний срок адаптации к европейским стандартам производства и потребления — для более легкого и безболезненного вхождения этой страны в данную организацию. Россия рвется в Европу и мировое хозяйство, а ей диктуется то одно, то другое условие, делающее ее более ранимой и слабой — зато все менее конкурентоспособной. Вот тут-то и нужно использовать все рычаги и приемы, применяемые в соответствии с международным законодательством во внешней торговле. Потому что России необходимо защищаться в процессе вхождения ее в мировое хозяйство.

И определенная работа в России ведется. Например, уже с 1995 г. все экспортируемые товары сырьевого направления проходят экспертизу со стороны независимых фирм на предмет соответствия этих товаров контрактным условиям. Это довольно эффективная система борьбы с традиционным занижением цен на российские товары. Ведется также законодательная проработка внешнеторговой политики России. К примеру, в области комплексного развития экспорта, особенно готовых промышленных изделий, не уступающих по качеству мировым стандартам: тяжелое машиностроение, энергетическое машиностроение, химия, черная и цветная металлургия, кондитерское производство и т. д.

Россия делает все от нее зависящее, чтобы стать членом ВТО — всемирной торговой организации. Тогда ей будет значительно легче, в рамках международного же законодательства, защищать свои национальные экономические интересы. Ведь ВТО и было создано для содействия развитию международных торговых отношений, которое достигается посредством устранения любых форм дискриминации в международной торговле, либерализации международных торговых отношений (политика свободной торговли), ликвидации всех таможенных ограничений и углубление внешнеторгового урегулирования по основной массе товаров (ликвидация протекционизма в его наиболее крайних формах), роста темпов и объемов торговли.

По требованию ВТО в перспективе в практике международной торговли могут остаться только импортные пошлины в их фискальном аспекте (до 4%). Она также настойчиво добивается принятия единых требований в области экологии и стандартов труда и трудовых отношений.

Поскольку ВТО в своих действиях исходит из принципов защиты отечественных производителей, ликвидации таможенных тарифов, использования режима наибольшего благоприятствования в международной торговле и исключения в ней любых форм дискриминации, оно расширяет свое влияние на весь спектр международных экономических отношений: от торговли товарами к торговле капиталами, интеллектуальной собственностью, от торговли услугами до совершенствования национального законодательства. Ею регулируются принципы и формы стимулирования экспорта, государственного страхования и т.д.

Совершенно логично, что России необходимо ускорить процесс вступления в ВТО с тем, чтобы в ходе рыночных реформ максимально использовать все преимущества международного разделения труда, научно-технического сотрудничества и кооперации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Что из себя представляет всемирное хозяйство и каковы причины его образования?
2. Проанализируйте различные группы причин образования всемирного хозяйства и определите их взаимосвязь.
3. Что вы понимаете под инфраструктурой? Каково ее значение в развитии мирового хозяйства? Докажите, что без развитой инфраструктуры мировое хозяйство не достигло бы современных экономических высот.
4. Оцените действие экономических и политических факторов европейской интеграции и сравните с факторами распада СССР и потерей пятнадцатью странами единого экономического пространства. Дайте сравнительный анализ результатов экономической интеграции в Европе, с одной стороны, и развала СССР – с другой.
5. Как вы поняли принцип сравнительных преимуществ в международной торговле? Приведите свои примеры использования странами указанного принципа.
6. Докажите необходимость проведения политики протекционизма в условиях свободной торговли. Попробуйте аргументировать конкретными примерами.

Глава XXV
СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Ни одна проблема международных финансов не имеет такого большого значения, как реальный и денежный аспекты движения капитала и понимание его воздействия на промышленное развитие страны.

П. Самуэльсон

§ 1. Содержание и структура валютной системы

Международные экономические отношения (МЭО) — чрезвычайно важная сторона экономической и хозяйственной деятельности любого государства. Однако эти отношения немыслимы без кровеносной и нервной системы всемирного хозяйства — валютно-финансовой системы. Потому что вся совокупность МЭО сопряжена с платежами — движением денег в той или иной форме из одних стран в другие, т. е. с системой международных расчетов.

Международная валютно-финансовая система (МВФС) является продолжением и развитием денежного обращения национальной денежной системы каждой страны, его интернационализацией. Она представляет собой некий общий итог национальных денежных систем, моделей денежного обращения. И в этом своем качестве МВФС опирается на международное разделение труда и постоянно совершенствующиеся производительные силы. Будучи средством связи последних, МВФС, в свою очередь, стимулирует их развитие.

В основе функционирования МВФС лежит пятая функция денег (мировые деньги), и она обслуживает все виды МЭО — мировую торговлю, вывоз капитала, научно-техническое сотрудничество, туризм, помощь иностранным государствам и т. д. В этом аспекте МВФС в целом есть рычаг, притом очень эффективный, регулирования общественного воспроизводства на международном уровне. Именно на основе МВФС и благодаря ей формируются интернациональные ОНЗТ и мировые цены.

Таким образом, главная функциональная роль международной валютно-финансовой системы — обеспечение воспроизводства капитала (совокупного общественного продукта, валового продукта) в рамках мирового хозяйства.

Наиболее общим денежным выражением международных экономических отношений любой страны является ее платежный баланс, который есть сводный баланс платежей по всем статьям расходов и обязательствам страны (импортные операции) по поступлениям от экспортных операций, фрахта судов, страхования, туризма, продажи лицензий, прочих услуг, неторговых переводов, капиталовложений за границей и т. д. Он имеет АКТИВную и ПАССИВную части, соответствующие экспорту и импорту страны. Но не только в части торговли — во всей совокупности МЭО.

Статьи платежного баланса группируются следующим образом:

а) счет текущих операций — совокупность операций за текущий период, дающая общее представление о внешней торговле страны (экспорт и импорт товаров и услуг, доходы от инвестиций, денежные переводы);

б) счет движения капитала, который отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных и финансовых активов;

в) уравнивающие счета, учитывающие куплю-продажу золота и валютных резервов.

Если страна имеет активный платежный баланс, то спрос на ее национальную валюту на мировых рынках устойчиво высокий с заметной тенденцией к росту. Доверие к валюте равнозначно признанию экономической устойчивости государства, и хозяйствующие субъекты, стремясь обезопасить свои капиталы от рыночной конъюнктуры, скупают данную валюту, тем самым подтверждая ее высокий курс. В то же время в данной стране спрос на иностранную валюту падает.

При пассивном платежном балансе доверие к национальной валюте страны падает; страна постепенно уступает позиции на мировом рынке, проигрывая в конкурентной борьбе. Естественно, падает и спрос на ее валюту, и наоборот, спрос в данной стране на иностранную валюту постоянно растет. Притом падение курса национальной валюты и рост курса иностранной валюты — обратно пропорциональные величины. Следовательно, динамика платежного баланса страны лежит в основе колебаний спроса и предложения на валюту (национальную и иностранную) и определяет движение валютных курсов.

Вообще-то, любая страна всегда стремится иметь как можно больше иностранной валюты, и не только конвертируемой. Ведь, как правило,

товары в экспортирующей их стране дешевле, так как принцип сравнительных преимуществ говорит о том, что товары вывозятся туда, где они будут стоить дороже. Следовательно, имея иностранную валюту, а именно валюту этой страны, независимо от ее конвертируемости, мы всегда сможем купить товары значительно дешевле. На доллары дешевле, выгоднее покупать в США, на рубли — в России, а на иены, соответственно, в Японии.

Что, собственно, представляет собой валюта? Valuta, value — с итальянского буквально переводится как «стоимость», «ценность», «благо». Это в совокупности национальная денежная единица (рубль, доллар, марка), банкноты, векселя, облигации, депозиты и другие учтенные обязательства, которые и объединяются в понятие «валюта». Естественно, все эти платежные документы продаются-покупаются на валютном рынке. А раз они — «платежные документы», то ими можно расплачиваться по любым сделкам. Совершая международную торговую сделку, всегда нужно оговаривать, в каком из видов валюты будет эта сделка оплачена или в какой валютной структуре.

Международная валютно-финансовая система (МВФС) стала столь совершенной в своей инфраструктуре (банковская система, средства связи и транспорт), что перевод платежей в валюте может быть мгновенным в любую точку земного шара.

Сердцевиной валютной системы страны является национальная денежная единица, так как, во-первых, все остальные составляющие валюты тоже выражаются в ней, во-вторых, она в основном определяет ценность самой валюты. Хотя, как стало ясно, национальная денежная единица и национальная валюта — это далеко не одно и то же.

Национальная валютная система включает в себя:

1) собственно национальную валютную (денежную) единицу;
2) золотовалютные резервы страны;
3) условия обратимости (конвертируемости) национальной валюты;
4) режим рынка валют;
5) режим рынка золота.

В совокупности, исходя из этих пяти компонентов национальной валютной системы, можно определить паритеты валют (паритет — равенство, равновесие). То есть именно ими определяется в долгосрочном развитии курс валют. *Валютный курс представляет собой складывающуюся на международном рынке цену одной национальной денежной единицы (валюты) в другой, в других.* Например, 1 доллар США равен 28,5 р. Обыденными стали публикации валютных курсов в средствах массовой информации.

МВФС как форма организации МЭО не может быть отдана на откуп рыночной конъюнктуре. Тогда сильные, или твердые, валюты

экономически удушат более слабые. Поэтому международная валютно-финансовая система юридически регулируется и укрепляется (фиксируется) международными соглашениями. Эти соглашения определяют:

1. Резервные валютные единицы (национальные и коллективные), которыми может оплачивать страна свои международные обязательства.

2. Международные ликвидные активы (валютные средства, резервы золота и других благородных металлов или редкие ресурсы), т. е. платежные ресурсы страны, если у нее отсутствует указанное в п. 1. Определяются характер ликвидных активов, обеспеченность ими структурно в процентном отношении.

3. Объем валютных ограничений или квоты продаж или закупок валюты для каждой страны, а также обязательства стран поддерживать свою и чужие валюты в определенных курсах. Имеются в виду обязательства страны не допускать падения курса своей валюты ниже определенного уровня и не предпринимать интервенции или экспансии в отношении других валют и поддерживать их курс.

4. Формы и сроки международных расчетов.

5. Режим работы и организации валютных рынков и рынков золота. Определяются квоты каждой страны на этих рынках. Например, Россия и ЮАР имеют право продавать на мировом рынке золота по 100 т в год (цифры условные). Другие страны — меньше. Но доля каждой страны определена. Отсюда устанавливается цена золота на рынке. Если Россия вывезет 110 т, чтобы выручить больше валюты, то цена золота упадет (предложение превысит спрос), и другие страны понесут потери.

6. Статус международных валютных организаций: МВФ — международного валютного фонда, МБРР — международного банка реконструкции и развития (мировой банк) и т. д.

Для того чтобы понять современную МВФС, обратимся к истории валютных систем. Человечеству известны три валютные системы. С XVIII и до начала XX в. господствовал *золотой*, или *золотомонетный, стандарт*. Основными его чертами являлись:

1. Свободное обращение валют отдельных стран в золото внутри страны.

2. Регулирование валютных курсов притоком и оттоком золота.

3. Установление твердого золотого содержания национальной валюты. Отсюда — устойчивость национальных валют. Согласно международным соглашениям устанавливались «золотые точки» — предельно допустимые отклонения валютных курсов от золотого паритета — содержания золота в валюте.

При этой валютной системе международная торговля велась на крепкой материальной базе, и внешняя торговля была точным и самым

верным индикатором состояния экономики страны. Однако в конце XIX и начале XX в. золотому стандарту непримиримую борьбу объявили империалистические державы (державы-метрополии): Великобритания, США, Франция, Германия, Россия. Главной причиной этой борьбы было то, что добыча золота не поспевала за быстрорастущей международной торговлей и тормозила ее развитие. Кроме того, все расширяющийся вывоз капитала ломал привычный механизм золотого стандарта. Следовательно, борьба против золотого стандарта имела объективную основу. Она не могла не закончиться победой, так как указанные страны осуществляли 90% мировой торговли. С 1 сентября 1939 г.— с начала второй мировой войны — она фактически перестала существовать.

24 июля 1944 г. будущие державы-победительницы собрались в американском городке Бреттон-Вудс и положили начало новой международной финансовой системе – *золотовалютной*, или, как чаще она называлась, *Бреттон-Вудской*.

Центральной идеей Бреттон-Вудской системы была следующая: «Паритет валюты каждой страны-члена будет выражен в золоте, как общем знаменателе, или в американских долларах веса и пробы, существовавших на 1 июля 1944 г.». Страны – учредительницы данной валютной системы – исходили из крепости, или твердости, американской валюты и крушения их собственных национальных валют.

Согласно Бреттон-Вудсу, 1 тройская унция золота (31,2 г) продавалась за 35 долларов. Только на этом условии считалась равноценной обеспеченность национальной валюты золотом или долларами.

США, используя Бреттон-Вудскую валютную систему, превратились в самую сильную в экономическом отношении державу, пустив в ход печатный станок.

За 26 лет цена 1 тройской унции выросла в 10 раз и в 1970 г. составила 350 долларов, а в 1974 г. США прекратили обмен золота на доллары, т. е. перестали выполнять основное условие успешного существования и функционирования золотодолларового стандарта. Стал очевидным крах этой системы. История возникновения и краха золотодолларового стандарта дает нам, россиянам, «благое поучение»: *делая ставку на чужую валюту, можно временно выручить страну из кризиса, но к устойчивому экономическому развитию ее может привести только укрепление своей собственной национальной валюты.*

По ходу утверждения золотодолларового стандарта постепенно проявлялись и черты его кризиса:

1) «демонетаризация» золота приводит к обесценению валют;
2) отменяется разменность бумажных денег на золото;
3) расстройство платежных балансов становится хроническим;

4) столь же хроническим становится падение курсов множества национальных валют;
5) активно используется эмиссионная политика и стимулируется инфляция.

Все сказанное в совокупности приводит объективно к росту и усилению государственного вмешательства в сферу международных расчетов, с одной стороны, и постепенному огосударствлению золотовалютных ресурсов страны — с другой. Государство усиливает политику девальваций, растет роль государственных банков, различных валютных ограничений и т. д.

В 1976 г. на Ямайке мировое сообщество положило конец Бреттон-Вудской валютно-финансовой системе и утвердило новую, получившую название *«Ямайской системы»*, по месту проведения встречи.

Ямайская система действует и сегодня. Именно она является современной мировой валютно-финансовой системой. Чем же она отличается от предыдущих?

1. Отменой официальной цены золота.
2. Отменой всякого золотого обеспечения национальных валют. Деньги потеряли собственную внутреннюю стоимость, так как оторвались от своей золотой основы.
3. Использованием золота в расчетах только в условиях войны, когда оно переводится в виде золотых займов и для пополнения резервов денег, кроме того, золотом компенсируется пассив платежного баланса страны в конце года.
4. Окончательным огосударствлением золотовалютных ресурсов.
5. Ростом весомости в международных экономических отношениях неэкономических факторов. Таких, как дипломатическое давление, провокации, политические потрясения, эмбарго, санкции и т. д.
6. Ростом значения ТНК — транснациональных корпораций в международной валютно-финансовой системе. Их товарооборот оценивался в 1998 г. в 3 трлн. долларов, и эти деньги кочуют из страны в страну, и в случае «необходимости» ТНК могут раздавить буквально любую национальную валюту.
7. Ростом инфляционного потенциала всех валют без исключения. Теперь инфляция является избытком денег не над количеством золота, а над количеством товаров, когда производство полностью зависит от рыночно конъюнктуры. Лишние бумажные деньги целиком ложатся на левую чашу весов равенства:

$$\Sigma\text{цен} = \Sigma\text{товарных стоимостей},$$

обесценивая сами себя, так как ничем, кроме товаров, они не обеспечены.

8. Появлением «плавающих» курсов валют. Если раньше курсы валют были устойчивыми долгие годы, теперь они могут меняться каж-

дую неделю или даже каждый день. Чтобы исключить выигрыш одной стороны от игры на разнице курсов валют, Центральный или Федеральный банк автоматически повышает-понижает курс своей валюты в зависимости от изменения курсов иностранных валют. Как известно, при одновременном росте или падении курсов валют их паритет сохраняется.

9. Появлением ничейных «нейтральных» денег, за которые отвечает группа стран (коллективно), но ни одна страна конкретно не несет за них ответственности. Например, уже упоминавшиеся европейское ЭКЮ[1] или евро.

10. Появлением полицентризма в международной валютной системе. Существуют зона влияния доллара, зоны влияния иены, марки, фунта стерлингов и т. д., что приводит к известному их противостоянию, а в целом к усилению неустойчивости современной международной валютно-финансовой системы.

В то же время повысилась необходимость координации экономической политики ведущими промышленными державами. МВФ стал более жестко проводить согласование валютной политики стран — членов этой организации.

Развивающийся мир, а это две трети человечества, бьется в тисках финансовых долгов, выхода из которых в рамках действующей Ямайской системы нет. Следовательно, в целом современная валютная система исключительно ранима и ненадежна, а значит, недолговечна.

[1] С 1979 г. в ранг настоящей валюты (реальных денег) встало ЭКЮ (ECU — *European Current Unit*) — европейская счетная единица, созданная странами Европейского содружества. Оценка ее покупательной способности осуществлялась на базе курса валют всех стран — участниц ЕЭС. Но что особенно важно в контексте нашей темы, в ее основу было положено 2800 т золота. Согласно Маастрихтскому соглашению, к 2000 г. все расчеты между странами Европейского экономического сообщества должны были осуществляться в ЭКЮ (появились уже реальные образцы самих денег, так что они становились не только счетными деньгами). ЭКЮ превращалось в настоящую евровалюту и даже участвовало в рынке ссудных капиталов. С 1 января 1999 г. ЭКЮ трансформировалось в новую валютную единицу — евро.

Существует еще ряд коллективных валют как счетных денежных единиц. Это арабский расчетный динар (Арабский валютный фонд), андское песо (Андский пакт), французский франк — денежная единица группы африканских стран, входящих в его зону (КФА). Можно с уверенностью предположить, что эти коллективные валюты, хотя и в форме счетных денег, являются провозвестниками единой национальной валютной системы, сердцевиной которой будут единые мировые деньги.

Будущая, обновленная валютно-финансовая система должна отвечать, по моему мнению, следующим требованиям:

1. Сердцевиной ее должна стать новая международная наднациональная валюта, система которой управлялась бы и регулировалась бы всем мировым сообществом.

2. Такая валюта должна быть обязательно привязана к золоту. Как, в каком отношении или в какой степени, определит будущее, но привязанность к золоту — обязательна.

3. В свою очередь, национальные валюты должны стать привязанными к чему-то одному (общему знаменателю): золоту ли, международной валюте ли, неважно. Плавающие курсы, дестабилизирующие валютные расчеты между странами, должны исчезнуть.

4. Новая валютная система должна избавить развивающиеся страны от тисков финансовой задолженности.

5. Она должна быть выгодной всем субъектам международных экономических отношений, а не только тем, кто имеет сильные валюты.

§ 2. Проблемы конвертируемости валют

Как убедился читатель из материалов гл. XXIV и XXV, современная мировая валютная система объективно обусловливает сочетание политики свободной торговли и различных вариантов протекционизма. Политику полной свободы в международных экономических отношениях не может позволить себе никто, ни одна страна, тем более постоянно. Даже США часто использовали манипулирование учетной ставкой, валютной интервенцией и другие методы для поддержания, а затем и подъема курса доллара, когда он катастрофически начал терять доверие мирового сообщества. Последний раз весьма напористо и даже агрессивно такая политика была использована в 1980–1983 гг. при президенте Р. Рейгане. Именно манипуляции с учетной ставкой и стали сердцевиной знаменитой экономической политики США, получившей название «Рейганомики».

Таким образом, идея полной либерализации внешней торговли есть не что иное, как провокация против той или иной национальной валюты. Особенно внимательными и осторожными должны быть в этом отношении страны, переходящие от плановой системы к рыночной.

Во-первых, потому, что у них в течение длительного времени была замкнутая экономическая система без каких-либо признаков свободной торговли, которую они знали только теоретически. Следовательно, у

них наблюдается полное отсутствие практического опыта в свободной торговле, который крайне необходим.

Во-вторых, национальные валюты этих стран являются неконвертируемыми в силу проведения или исключительно односторонней протекционистской политики, или политики валютных ограничений (политика протекционизма в валютной сфере). *Как раз степень конвертируемости национальной валюты и определяется сочетанием политики свободной торговли и валютных ограничений.*

Под конвертируемостью валюты понимдется способность одной национальной валюты свободно обмениваться на другие национальные валюты без всяких ограничений. Часто конвертируемость валют называют обратимостью. Хотя речь идет, по существу, об одном и том же экономическом явлении, все же разница между ними есть, и значительная.

Обратимость национальной валюты — это прежде всего характеристика степени ее покрытия товарной массой, а содержанием обратимости в этом случае становится возможность на внутреннем рынке покупать любые товары, в любам количестве и по любой цене. При выполнении данных условий национальная денежная единица становится обратимой внутренне. Если же товаров на внутреннем рынке недостаточно, возникает экономическая необходимость их импорта для обеспечения внутренней обратимости национальной валюты. Вот когда национальная валюта соприкасается с иностранными валютами непосредственно, тогда же автоматически возникает и проблема конвертируемости валют. Следовательно, обратимость валюты изначально является необходимой предпосылкой, предварительной ступенькой достижения ею состояния конвертируемости. Теперь уже очевидно, что конвертируемость представляет собой ту же обратимость, но обратимость и в другие национальные валюты, а не только в товары и не столько в товары.

Конвертируемость национальной валюты — очень важное ее свойство.

1. Она свидетельствуст о том, что национальная экономика включена в мировую, является ее частью и развивается вместе с нею.

2. Дает полную возможность использовать в международных экономических отношениях принцип сравнительных преимуществ. Ведь конвертируемость означает, по существу, торговлю на внешних рынках на свою национальную валюту. Без крайней необходимости в данном случае не нужно накапливать и расходовать иностранную валюту; все можно приобрести на свою.

3. Она дает возможность, что вытекает из пп. 1 и 2, во всей полноте использовать преимущества международного разделения труда.

4. Создаст исключительно благоприятную экономическую почву для миграции международных капиталов, особенно для их миграции в собственную экономику, так как конвертируемость валюты есть уже определенная степень доверия к ней, а следовательно, и к экономическим возможностям страны.

Конвертируемость валюты имеет три степени развития: неконвертируемая, частично конвертируемая и полностью конвертируемая валюта. Последняя больше известна под названием СКВ — свободно конвертируемой валюты.

Неконвертируемой является валюта той страны, которая в международных экономических отношениях широко практикует запреты или ограничения по всем видам международных операций: ввозу, вывозу, покупке, продаже, обмену национальной валюты на иностранную, или наоборот. Такими валютами обладают большинство развивающихся стран, страны СНГ, в том числе, до июня 1996 г., и Россия.

Частично конвертируемой является валюта той страны, которая осуществляет частичное регулирование числа операций с валютами и их масштабов, форм, видов. Например, физические или юридические лица этой страны имеют возможность заключать сделки с внешними партнерами на иностранную валюту, покупать или продавать ее в неограниченном количестве. Естественно, физические и юридические лица могут заключать сделки на иностранную валюту и внутри страны, между собой. Однако масштабы сделок регулируются государством. Эта практика особенно часто имеет место при инфляции.

В таком случае возникает угроза долларизации, иснизации, франкизации... экономики страны, что является прямой интервенцией против и так уже ослабленной инфляцией национальной денежной единицы. Так, в России возникла прямая угроза долларизации экономики в 1994—1995 гг., из-за чего правительство вынуждено было запретить операции с иностранной валютой внутри страны. Описанное явление частичной конвертируемости валюты означает, что она обладает внутренней обратимостью. Внешняя обратимость национальной валюты означает возможность любых операций с нею в любом объеме на иностранные валюты, но иностранными же гражданами и юридическими лицами. Таким образом, если валюта обладает или внутренней обратимостью, или внешней — она является частично конвертируемой. Такой валютой обладают более 90 стран мира.

Полностью конвертируемой является валюта той страны, которая никак законодательно не ограничивает количество, объем и масштабы заключения валютных сделок ни в торговле, ни в сфере движения капиталов как своими физическими и юридическими лицами, так и иностранными. То есть полная конвертируемость предполагает наличие и внутренней, и внешней обратимости национальной валюты. Такой

способностью обладают валюты почти всех стран — членов ОЭСР — Организации экономического сотрудничества и развития (24 наиболее развитых в экономическом отношении страны). Однако их валюты, будучи полностью конвертируемыми, не все являются СКВ — свободно конвертируемыми.

Вероятно, тут вступает в действие экономическая мощь страны, ее удельный вес в международной торговле, в международной миграции капиталов, стабильность экономического и социального развития и т. д.

Переход от неконвертируемой валюты к конвертируемой, тем более к свободно конвертируемой,— это целая экономическая революция, требующая от той или иной страны огромных усилий не только в экономике, но и в социальной, политической и культурной сферах.

Россия осуществляет этот революционный переход к рыночной системе, а значит, и к конвертируемости своей национальной валюты. В июне 1996 г. совместным заявлением Центробанка России и ее Правительства российский рубль объявлен частично конвертируемой валютой. Этот первый результат российских реформ как-то незаметно проскочил мимо внимания специалистов, хотя это эпохальное событие, означающее полное включение российской экономики в мировое хозяйство. Формальным основанием для такого исключительно важного акта явился стабильный рост внешнеторгового оборота России последние восемь лет, притом в последние два года экспорт устойчиво превышал импорт. Валютные же запасы России составляют 16,5 млрд. долларов, что более чем в 3 раза превышает объем ее месячного импорта. (Оказывается, есть и такое обязательное условие для декларации конвертируемости национальной валюты.) Реальным же основанием для такого акта послужили, естественно, проводимая в последние годы политика либерализации внешней торговли России и снятие практически всех законодательных ограничений в ней. Однако после событий 17 августа 1998 г. положение российского рубля снова сильно осложнилось.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Расскажите, как вы поняли содержание валютно-финансовой системы.
2. Что такое платежный баланс и какова его структура?
3. Зачем нужна стране иностранная валюта?
4. Какие компоненты включают в себя понятие валюты?
5. Что включает в себя национальная валютная система?
6. Как вы поняли термины: паритет валют и валютный курс. Чем они друг от друга отличаются?

7. Назовите достоинства и недостатки различных валютных систем: золотого стандарта, золотовалютного стандарта, валютного стандарта.
8. Каковы экономические последствия принятия Бреттон-Вудской системы для США, для мирового хозяйства?
9. Что такое «плавающие курсы» валют? Явление это положительное или отрицательное в валютной системе?
10. Исходя из недостатков Ямайской системы, определите, какими заданными характеристиками должна отличаться будущая валютная система.
11. Что такое конвертируемость валют, почему страны стремятся сделать свои валюты конвертируемыми?

Глава XXVI
ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

Какое правительство самое лучшее? То, которое учит человека управлять самим собой.

И. В. Гете

По мнению современных экономистов — как западных, так и российских — огромное значение в социально-экономической жизни общества приобретает теория общественного выбора[1]. Считается, что подобно тому, как могут существовать и существуют несостоятельные предприятия, так могут существовать и «несостоятельные правительства». Это действительно так — россиянам не нужно никаких доказательств этого тезиса, достаточно им напомнить, что деятельность Правительства России с 1987 по 2000 г. характеризовалась не иначе, как «паралич власти». С точки зрения теории общественного выбора, «несостоятельность правительства» должна анализироваться в аспекте успешного или неудачного решения им общественно-экономических вопросов: совершенствования налоговой системы, бюджетного финансирования, системы трансфертов, социальной защиты, антимонопольного регулирования и т. д., а также всей хозяйственной деятельности объектов государственной собственности в условиях конкуренции.

В 1997 г., возможно, чувствуя определенные сомнения относительно той же мысли, что высказана мной выше, выдающийся экономист современности П. Самуэльсон, идя на компромисс сам с собою, попытался соединить разорванную нить логики экономической науки, назвав теорию общественного выбора экономической теорией политики[1].

Впервые идею теории общественного выбора выдвинул австрийский экономист И. Шумпетер в работе «Капитализм, социализм и демократия» (1942). В 50-х годах К. Эрроу подвел под теорию общественного выбора математическую базу, подтвердив идеи Шумпетера с помощью математики. Поворотным пунктом в развитии теории общественного выбора становится выход в свет работы Э. Даунза «Экономическая теория демократии» (1957). Центральная идея ее заключается в доказательстве тезиса о том, что «политики формируют экономическую политику таким образом, чтобы обеспечить себе победу на выборах». Этот тезис вряд ли является проблемой, относящейся к экономической теории, тем не менее еще один экономист — Дж. Бьюкенен — в 1986 г. за работу в области теории общественного выбора «Исчисление согласия» становится Нобелевским лауреатом и опять же по экономике. Основная идея работы — единодушные решения никого ни к чему не принуждают и поэтому не вызывают никаких затрат, а следовательно, единодушие необходимо использовать в принятии политических решений.

Согласно теории общественного выбора в принятии политических решений участвуют избиратели и политики в соответствии с утвержденной Конституцией избирательной системой. К избирателям и политикам активно подключаются «заинтересованные группы», пытающиеся воздействовать на избирателей, особенно на политиков, принуждая их принять решение в своих интересах.

Следовательно, теория общественного выбора описывает, каким образом правительство принимает решения относительно налогов, расходов, регулирования и других политических вопросов. Подобно рыночным играм, политические игры должны уравновешивать спрос населения на коллек-

[1] Общественный выбор является важнейшей проблемой в жизни народа любой страны. Как правительство принимает решения? — вот основной вопрос теории общественного выбора. Возможно, это вопрос демократического устройства страны, парламентаризма, наконец, Конституции. Но от того, что эта теория имеет важнейшее значение в жизни страны, становится ли она предметом экономической теории? Да, она тесно связана с государственной политикой в бюджетной сфере и в целом в экономике, со всеми вытекающими отсюда социальными и экономическими последствиями. Но если следовать такой логике, то предметом экономической теории может оказаться любая общественная проблема, так как в обществе вообще никаких проблем, в той или иной степени не связанных с экономикой, не существует.

Напомню читателю, что предметом экономической теории является круг экономических законов, отражающих и характеризующих повседневную деятельность человека в условиях ограниченности ресурсов, или, иначе, совокупность производственных отношений людей. Именно ***экономических законов***, которые носят объективный характер, действуют вопреки нашему желанию, хотим мы этого или нет, нравится нам это или нет. Они не являются ни хорошими, ни плохими, нравственно высокими или аморальными. В этом суть объективности экономических законов. Это аксиома, и ни один экономист не решится ее оспорить.

Предметом же теории общественного выбора являются вопросы: как правительство принимает решения относительно уровня налогов, каковы доли трансфертов, оборонных расходов, общественного потребления и т. д. Такие законы принимаются в каждой стране конституционным порядком, в большей или меньшей степени демократическим путем. Эти законы разрабатываются, совершенствуются, принимаются и отменяются людьми, пусть даже самыми умными и талантливыми. Следовательно, эти законы ***субъективны***. Характер и сроки их действия определяем мы. Если они не нравятся большинству — их отменяют или дорабатывают. В конце концов их можно и не выполнять. (Подходящий пример — амнистия, объявленная Государственной думой РФ 8 апреля 2000 г. Поскольку под нее подпадали люди, имеющие правительственные награды, на воле оказались и матерые преступники, совершившие тяжкие преступления, но имевшие правительственные награды). Но можно ли отменить закон стоимости, разоряющий десятки и сотни предпринимателей в каждой отрасли, законы спроса и предложения, часто делающие недоступными товары первой необходимости большинству населения? Можно ли отменить действие этих и многих других экономических законов только из-за того, что они кому-то «перешли дорогу»? Конечно же, нет! Потому что они ***объективны***!

Следовательно, я не считаю теорию общественного выбора частью экономической теории, как бы важна она ни была. Тем не менее я излагаю ее в своем учебнике, подчиняясь Госстандарту высшего образования, требующего ее изучения. Но излагаю эту тему в том виде, в каком она дается в западной экономической литературе, не привнося в нее ничего своего, авторского, кроме стиля изложения.

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика.— М.: Бином-Кнорус, 1998.— С. 323.

тивные блага и способность экономики их удовлетворять. Главное различие заключается в том, что центральные политические фигуры — политики — озабочены в основном тем, чтобы победить на выборах, а центральные фигуры рынка — фирмы — стремятся получить прибыль[1].

Общественный выбор представляет собой сведение индивидуальных, частных предпочтений в коллективные решения таким образом, чтобы из миллионов мнений сложить одно решение. Именно одно. Не может быть двух и более политик в отношении национальной обороны, как и в области экологии, социальной справедливости и т. д. Следовательно, важнейшей характеристикой коллективного решения является его неделимость, так как затрагиваются интересы всех. Оно становится обязательным для всех и в случае необходимости — принуждают его выполнять, независимо от того, совпадает ли данное решение с чьим-то личным или нет.

Коллективное решение (общественный выбор) является единственным решением по данному конкретному вопросу.

Результаты коллективного выбора могут мобилизовать общество на решение значительных и весьма важных задач, которые были бы не под силу даже крупнейшим монополистическим объединениям. Однако если решение принято неверное, а это случается, тогда общество отстает в своем развитии, деградирует, отступает назад, и, говоря экономическим языком, государство не использует все свои производственные возможности.

Экономисты постоянно ставят вопрос об эффективности общественного выбора.

Насколько он помогает обществу решать свои проблемы или насколько он наносит вред в случае неудачного решения? С этой точки зрения общественный выбор предполагает три вида решения: вредоносное, перераспределяющее и эффективное.

Вредоносные — это те решения, которыми правительство наносит вред (естественно, не специально) обществу или которые могло бы принять, но не принимает. Скажем, решение американского конгресса развернуть новую систему противоракетной обороны делает беднее всех, кроме компаний военно-промышленного комплекса, занятых именно в этом проекте. Или когда президент страны, называемый сувереном, символизирует самим своим существованием единство и целостность страны, но ничего не делает для этого единства, что равнозначно поощрению развала страны. Наиболее полно этот случай характеризуется ситуацией в Чечне с 1991 по 1999 г. Не говоря уже о том, что этот суверен — Б. Н. Ельцин — в 1991 г. призвал 89 субъектов Российской Федерации «брать суверенитета столько, сколько они могут проглотить», тем самым поощрив центробежные политические силы на развал страны. Более яркого примера принятия вредоносного решения в России не сыскать, разве что только Беловежское соглашение, приведшее к развалу Советского Союза.

[1] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика.— М.: Бином-Кнорус, 1998.— С. 324.

Перераспределяющие решения касаются, например, совершенствования налоговой системы в пользу бедных слоев населения, социальной защиты, трансфертов, бюджетных работников, обороны, фундаментальных наук, изменения тарифов и квот в международной торговле.

Эффективные решения — это те, что поднимают уровень общественного благосостояния, по Парето. Последствия и результаты этих решений таковы, что значительная часть населения повышает свой уровень жизни, но при этом ни у кого в стране уровень жизни не понижается. Например, решения по освоению экономического пространства, особенно в части метеослужбы, космической связи, телевидения и т. д., а также ежегодные наступления на грипп, полиомиелит, клещевой энцефалит и т. д.

Указанные три типа решений можно принимать по «правилу большинства» и по «правилу единодушия». Первый случай характеризует, конечно же, демократию. Но, во-первых, он не гарантирует рост общественного благосостояния, по Парето, во-вторых, возникает опасность эффекта «тирании большинства», когда интересы меньшинства совершенно легитимно (законно) не будут учитываться. Правило большинства, по мнению К. Эрроу, имеет серьезнейшие недостатки в связи с так называемым парадоксом голосования, когда ни одна программа, как бы совершенно она ни была разработана, не может получить большинства голосов по отношению к другим программам. Следовательно, не существует системы общественного выбора, основанной на правиле большинства, гарантирующей эффективное действие каждый раз. Реализации потенциала правящего большинства мешают два важных сопутствующих явления: повестка дня и нестабильность существующих коалиций. Часто принятие решения зависит от расстановки вопросов в повестке дня, и всякий раз, когда идет голосование, должна быть учтена расстановка коалиций. Блестящий пример, подтверждающий данную ситуацию общественного выбора, любознательный читатель может привести из повседневной практики наших думских заседаний.

Второй случай — принятие решений на основе единодушия, по мнению большинства западных экономистов, гарантирует рост общественного благосостояния, по Парето. Это утверждение нам придется принять на веру, так как совершенно невозможно добиться единодушного одобрения решения народом, следовательно, единодушными могут быть его избранники. Например, принятие Государственной думой Российской Федерации закона о повышении жалованья депутатам и гарантиях после истечения срока депутатства. Но можно ли ручаться, что депутаты — народные избранники — точно выполняют волю своих избирателей? И уже действительно ничего, кроме веры громким именам Дж. Бьюкенена и П. Самуэльсона, нам не остается, ибо, по их мнению, «избирательная система, основанная на единодушии, будет гарантировать, что все принятые решения будут представлять собой улучшения, по Па-

рето, и не принесут никому вреда. Кроме того, так как каждый избиратель *должен быть согласен* с любым принятым решением, при такой системе не будет принуждения меньшинства большинством»[1]. Я выделил курсивом три слова выше, так как они очень четко показывают в цитируемом тексте, что избиратель *должен* быть согласен. П. Самуэльсон считает, что в такой формулировке нет принуждения, а раз это так, то любое решение считается принятым действительно единодушно. А если избиратель не согласен с решением, тогда — это его личные проблемы. Только в таком случае можно согласиться, пишет дальше П. Самуэльсон, с центральной мыслью о единодушных решениях: при управлении по принципу единодушия вероятно сохранение равновесия независимо от того, благоприятно оно или нет.

Подводя итог изложенному, повторю, что теория общественного выбора помогает, и это действительно так, правительству принимать соответствующие решения, а различным политическим силам влиять на экономический, социальный и политический климат в стране через избирательную и законодательную сферы совершенно легитимно (на законных основаниях). А будут ли эти решения приняты по правилам большинства или по правилу единодушия, никакого значения не имеет. Во всяком случае для избирателя.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ПОВТОРЕНИЯ:

1. Согласны ли вы с рассуждениями автора о месте проблемы общественного выбора в экономической теории?
2. Проведите различия между правилами «единодушия» и «большинства». Разрешимы ли, на ваш взгляд, их внутренние противоречия?
3. Какой принцип принятия решения более соответствует, на ваш взгляд, современной России?

[1] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика.— М.: Бином-Кнорус, 1998.— С. 326.

ЛИТЕРАТУРА

Отечественная учебная литература

Аникин А. В. Юность науки.— М.: Политиздат, 1979.

Бункина М. К., Семенов В. А. Макроэкономика.— М.: АО ДИС, 1996.

Голиков А. Н. и др. Сборник задач по экономической теории.— Киров: (МГИМО), 1994.

Гусейнов Р. М. История экономических учений.— Новосибирск: НГАС, 1996.

История экономической мысли. Под ред. Ф. Я. Полянского, И. А. Удальцова.— М.: Изд-во МГУ, 1961.

Курс экономики. Под ред. Б.А. Райзберга.— М.: «Инфра-М», 2000.

Курс экономической теории. Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселева.— Киров: АСА, 1999.

Максимова В. Ф. Микроэкономика.— М.: Соминтек, 1996.

Политическая экономия. Под ред. В. В. Радаева.— М.: Изд-во МГУ, 1992.

Протас В. Ф. Микроэкономика: Структурно-логические схемы.— М.: ЮНИТИ, 1996.

Райзберг Б. А. Рыночная экономика.— М.: Деловая жизнь, 1995.

Рыночная экономика. В 5 т.— М.: Соминтек, 1992.

Современная экономика. Под ред. О. Ю. Мамедова.— Ростов н/Д: Феникс, 1995.

Учебник по основам экономической теории. Под ред. В. Д. Камаева.— М.: Владос, 1994.

Экономика. Под ред. А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко, А. К. Большакова.— М.: Проспект, 1998.

Экономика. Под ред. А. С. Булатова.— М.: «Юристъ», 2000.

Экономика. Под ред. А. Г. Грязновой, И. П. Николаевой, В. М. Кадыкова.— М.: «Единство», 2001.

Экономика переходного периода. Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина.— М.: Изд-во МГУ, 1995.

Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.

Экономическая теория (Политическая экономия).— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1997.

Экономическая теория. Под ред. Камаева В. Д.— М.: «Владос», 2001.

Переводная учебная литература

Антология экономической классики. В 2 т.— М.: Эконов, 1992.
Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.— М.: Дело, 1994.
Гайер Линвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика.— М.: «Инфра-М», 1996.
Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: Микроэкономическая модель.— СПб.: Автокомп, 1992.
Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег — М.: Наука, 1978.
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. В 2 т.— М.: Республика, 2000.
Маркс К. Капитал. В 3 т.— М.: Политиздат, 1961.
Менкью Н. Г. Макроэкономика.— М.: Изд-во МГУ, 1994.
Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. В 2 т.— М.: Прогресс, 1976.
Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2 т.— М.: Прогресс, 1985.
Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения.— М.: Политиздат, 1955.
Робинсон Дж. Теория несовершенной конкуренции.— М.: Экономика, 1986.
Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика.— М.: Бином-Кнорус, 1998.
Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов.— М.: Соцэкгиз, 1962.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика.— М.: Дело, 1994.
Хейне П. Экономический образ мышления.— М.: Новости, 1991.
Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции.— М.: Соцэкгиз, 1959.
Экономическая теория. Ховард и др.— М.: «ЮНИТИ», 2000.
Chase S. The Tyranny of Words.— N. Y., 1938.— P. 280.

СОДЕРЖАНИЕ

Слово к читателю 3

Раздел первый
ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ 5

Глава I
ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКС, ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ИЛИ ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ? . 7
§ 1. Определение предмета общей экономической теории 7
§ 2. Метод исследования общей экономической теории и ее функции 12
§ 3. Экономические законы развития общества 15
§ 4. Понятие ограниченности ресурсов. Что? Как? Кому? 16
§ 5. Экономическая теория позитивная и нормативная 19
§ 6. Кривая производственных возможностей общества 20

Глава II
ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ 24
§ 1. Развитие экономической мысли до меркантилистов 24
§ 2. Вклад меркантилистов и физиократов в экономическую науку 26
§ 3. Классическая политическая экономия: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо 28
§ 4. Марксизм в истории экономических учений 31
§ 5. Маржинализм. Двойственный характер теории предельной полезности 33
§ 6. Современные экономические теории 40

Раздел второй
ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ 45

Глава III
ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ 47
§ 1. Содержание отношений собственности 47
§ 2. Характеристика экономических систем 53

Глава IV
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА . . 59
§ 1. Виды хозяйства и их особенности 59
§ 2. Товар и его свойства. Понятия полезности и ценности 61

§ 3. Производство прибавочного продукта и его значение . . . 64
§ 4. Сущность и функции денег . . . 67
§ 5. Бумажные деньги и инфляция . . . 69
§ 6. Виды денег . . . 71
§ 7. Деньги и денежные агрегаты . . . 73
§ 8. Спрос на деньги и предложение денег . . . 74

Глава V
КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОК . . . 77
§ 1. Сущность конкуренции как экономической категории . . . 77
§ 2. Функции конкуренции . . . 80
§ 3. Виды конкуренции . . . 83
§ 4. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция . . . 87
§ 5. Другие виды конкуренции . . . 89

Глава VI
МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ . . . 91
§ 1. Понятия рынка и рыночной системы. Законы спроса и предложения . . . 91
§ 2. Рыночное равновесие и равновесная цена . . . 98
§ 3. Понятие эластичности. Перекрестная эластичность. Применение эластичности в рыночной экономике . . . 101
§ 4. Достоинства и недостатки рыночной системы . . . 107

Глава VII
ВИДЫ РЫНКОВ . . . 109

Глава VIII
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ . . . 115
§ 1. Механизм ценообразования . . . 115
§ 2. Виды и функции цен . . . 117
§ 3. Другие виды цен . . . 119

Глава IX
ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ . . . 123
§ 1. Понятие общественного благосостояния. Оптимум Парето . . . 123
§ 2. Что и как определяет уровень общественного благосостояния? Уровень благосостояния в России . . . 125

Глава X
НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА . . . 130
§ 1. Понятие человеческого капитала . . . 130
§ 2. Структура человеческого капитала и его накопление . . . 131

Глава XI
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО . . . 135
§ 1. Содержание и структура воспроизводства . . . 135
§ 2. Кругооборот и оборот капитала . . . 140

Глава XII
ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ . . . 144
§ 1. Содержание переходности . . . 144
§ 2. Откуда, куда, как? Историко-философский аспект . . . 148
§ 3. Особая роль Российского государства в переходный период . . . 150
§ 4. Откуда и куда идет реформируемая Россия? Политико-экономический аспект . . . 152
§ 5. Развитие отношений собственности . . . 155
§ 6. Так куда же мы все-таки идем? . . . 156
§ 7. Обеспечение экономической безопасности России в переходный период . . . 158

Раздел третий
МИКРОЭКОНОМИКА . . . 163

Глава XIII
ФИРМА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ . . . 165
§ 1. Понятие фирмы и организационные формы ее функционирования . . . 165
§ 2. Факторы производства и принцип их замещения . . . 168
§ 3. Классификация и структура издержек фирмы . . . 170

Глава XIV
ФИРМА В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ . . . 173
§ 1. Модель рынка совершенной конкуренции . . . 173
§ 2. Модели рынков несовершенной конкуренции . . . 174
§ 3. Краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности фирмы . . . 178
§ 4. Эффект масштаба . . . 181

Глава XV
ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ . . . 185
§ 1. Потребительский выбор и потребительское поведение. . . . 185
§ 2. Кардиналистская и ординалистская теории предельной полезности . . . 187
§ 3. Правило максимизации полезности . . . 188
§ 4. Эффект дохода и эффект замещения. Товары Гиффена . . . 190
§ 5. Бюджетные линии . . . 193
§ 6. Кривые безразличия . . . 195

Глава XVI
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ . . . 199
§ 1. Сущность заработной платы . . . 199
§ 2. Рынок труда и занятость. Равновесие на рынке труда . . . 200
§ 3. Механизм социальной защиты населения . . . 205
§ 4. Особенности рынка труда в России . . . 207

Глава XVII
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ 210
§ 1. Предпринимательский доход и определение прибыли предприятия 210
§ 2. Ссудный капитал и ссудный процент 213
§ 3. Сущность ренты и рентные отношения 216
§ 4. Какая форма собственности на землю должна быть в России? . . 220

Раздел четвертый
МАКРОЭКОНОМИКА 225

Глава XVIII
СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ И ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 227
§ 1. Измерение национального продукта и структура системы национальных счетов 227
§ 2. Понятие добавленной стоимости и исключение повторного счета 233

Глава XIX
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ 235
§ 1. Понятие цикла 235
§ 2. Причины циклического развития общественного производства . . 236
§ 3. Динамика экономических показателей в фазах цикла 238
§ 4. Виды циклов 239
§ 5. Государственное антициклическое регулирование 241

Глава XX
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ . . 244
§ 1. Причины вмешательства государства в экономику 245
§ 2. Корректирующая и распределительная функции государства . . 247
§ 3. Налоги в системе государственного регулирования экономики 249
§ 4. Налоговая система России. Кривая Лаффера 252

Глава XXI
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ 257
§ 1. Финансово-кредитная политика, ее задачи и инструменты . . . 257
§ 2. Монетарная политика Центрального банка 259
§ 3. Банковские операции 264

Глава XXII
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ 267
§ 1. Понятие равновесия на макроуровне. Базовая модель 267
§ 2. Кейнсианский анализ макроэкономического равновесия 272
§ 3. Мультипликатор 278

Глава XXIII
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 283
§ 1. Измерение экономического роста и его факторы 283
§ 2. Показатели экономического роста 287
§ 3. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста . . 288

Глава XXIV
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ . 290
§ 1. Сущность мирового хозяйства 290
§ 2. Международная торговля: основные понятия 296

Глава XXV
СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА 304
§ 1. Содержание и структура валютной системы 304
§ 2. Проблемы конвертируемости валют 311

Глава XXVI
ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА 316

ЛИТЕРАТУРА 321

Баликоев Владимир Заурбекович

КРАТКИЙ КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебник

Издательство «Менеджер»
ЛР № 066270 от 13.01.1999
117330, Москва, ул. Мосфильмовская, д. 17б
Тел./факс (095) 249-08-60, e-mail: manager_ltd@mail.ru

Сдано в набор 16.02.02. Подписано в печать 1.12.02
Формат 60x90 1/16. Гарнитура Таймс..
Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 20.5
Тираж 3 000 экз. Заказ № 120.

Отпечатано в соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов
на производственно-издательском комбинате «Офсет»

660049, г. Красноярск, ул. Республики, 51.