

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Economics Economy

Pyastolov, S.M.

National Research University Higher School of Economics

2013

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/46891/>

MPRA Paper No. 46891, posted 12 May 2013 10:37 UTC

Sergey M. Pyastolov
Economics & Economy

Пястолов С.М.

Экономика: теория и реальность.

В монографии и учебных материалах представлены концепции современной экономики. Содержание понятий микро – и макроэкономических теорий, экономической социологии, экономической психологии, институциональной экономики раскрыто на примерах конкретных ситуаций с учетом опыта преобразований в российской экономике. Рассмотрены закономерности развития национального и мирового хозяйства, международных экономических отношений

Для студентов и преподавателей высших учебных заведений.

The monograph and study materials present the concepts of modern economics. The essences of micro - , macroeconomic theories, economic sociology, institutional economics, and economic psychology are revealed on examples of real situations with regard of the experience of the Russian economy transformations. The regularities of the development of the world and national economies, of international economic relations are discussed.

Key words:

Economy, institutes, economic psychology, Russian national economy, development

Данная версия является измененным объединенным вариантом печатной версии учебников:

Пястолов С.М. Экономика / С.М.Пястолов. – М.: Академия, 2012. 288 с. (Сер.Бакалавриат) ISBN 978-5-7695-8154-0

Пястолов С.М. Экономическая теория. Практикум: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений/ С.М.Пястолов. 2-е изд. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 192 с. ISBN 978-5-7695-7389-7

Оглавление

Предисловие	6
Раздел I. Фундаментальные понятия экономики	11
Глава 1. Философская машина экономики	
1.1. Описательная и нормативная теории	
Вопросы и задания для повторения	19
1.2. Предмет, структура, методология и функции экономики	19
Вопросы для повторения	
Глава 2. Базовые экономические концепции	26
2.1. Экономические потребности	
2.2. Производственные ресурсы, редкость	31
2.3. Альтернативная стоимость, компромиссный выбор, экономические цели	35
Вопросы и задания для повторения	40
2.4. Производительность, кривая производственных возможностей, взаимозависимость	41
Вопросы и задания для повторения	
2.5. Деньги	47
Вопросы и задания для повторения	54
Глава 3. Экономические системы	56
3.1. Основные вопросы экономики	
3.2. Характеристики и классификация	59
экономических систем	
3.3. Методы исследований экономических систем ...	69
Контрольные вопросы.	
Раздел II. Микроэкономические концепции	86
Глава 4. Экономический человек	
4.1. Правила принятия решений	
Вопросы и задания для повторения	
4.2. Функции полезности, кривые безразличия	97
4.3. Бюджетные ограничения, условие равновесия потребителя	102
4.4. Величина и функция спроса, эластичность	108
Контрольные вопросы	
Глава 5. Рыночное взаимодействие	119
5.1. Предложение, взаимодействие спроса и предложения	
5.2. Типы рыночных структур	127
Вопросы и задания для повторения	

5.3. Рынок труда, распределение доходов	135
Контрольные вопросы	
Глава 6. Производство	144
6.1. Предприятие	
6.2. Капитал предприятия	155
6.3. Бухгалтерская и экономическая прибыль	157
6.4. Постоянные и переменные затраты, прогноз прибыли	160
6.5. Производственная функция, условие равновесия производителя	163
Контрольные вопросы	
Глава 7. Роль государства в рыночной экономике	176
7.1. Случаи несостоятельности рынка	
7.2. Общественные блага, проблема «безбилетника»	180
7.3. Роль государства в устранении «провалов» рынка	182
и производстве общественных благ	
Контрольные вопросы	
Раздел III. Макроэкономические концепции	187
Глава 8. Макроэкономические модели	
8.1. Системные свойства экономики	
Вопросы и задания для повторения	
8.2. Номинальные и реальные значения	198
макроэкономических показателей	
Вопросы и задания для повторения	
8.3. Совокупный спрос и совокупное предложение	202
Контрольные вопросы	
Глава 9. Экономическая политика	220
9.1. Экономический рост, циклы, флуктуации, шоки	
9.2. Взаимосвязь инфляции и безработицы	226
Вопросы и задания для повторения	
9.3. Монетарная политика	256
Вопросы и задания для повторения	
9.4. Фискальная политика	248
Контрольные вопросы	
Глава 10. Мировое хозяйство и торговые барьеры	258
10.1. Закономерности развития мирового хозяйства и международного разделения труда	
10.2. Обменные курсы и платежный баланс	272
Контрольные вопросы	
Раздел IV. Специальные концепции	281
Глава 11. Развитие модели человека в экономике: вклад психологи и социологии	
11.1. «Провалы» модели экономического человека	
11.2. Психология финансов	284
11.3. Поведенческая экономика	289
11.4. Экономика соглашений	291

Контрольные вопросы	
Глава 12. Национальная экономика	299
12.1. Определение и параметры национальной экономики	
12.2. Институты национальной экономики	309
12.3. Экономика развития для России	311
Контрольные вопросы	
Приложения	319
Принципы экономического поведения	
Хронология: ученые, ключевые работы, идеи	
Список рекомендованной литературы	
Интернет – ресурсы	

ПРЕДИСЛОВИЕ

За десятилетия социально – экономических преобразований уровень экономического образования в нашей стране заметно вырос. Уже не только в научных изданиях, но и в популярных газетах и журналах достаточно квалифицированно ведется обсуждение самых насущных экономических проблем: какие факторы являются решающими для обеспечения экономического роста, какой нам нужен валютный курс – гибкий или жесткий, насколько специфичны условия российской экономики и другие. Понемногу рыночные концепции становятся частью наших представлений о мироустройстве. Однако следует заметить, что представления о том, что такое экономика у многих людей пока еще заметно различаются.

К сожалению, в сознании большинства россиян «экономика» означает не то, что это должно быть по своей сути. «Ойкос» – в Древней Греции означало хозяйство семьи, чаще всего, не маленькой, хозяйство рода, семейной общины. Слово «Номос» – означало свод правил, при помощи которых этим хозяйством управляли. Так и сложилось понятие «Ойкономия» - наука об управлении хозяйством, она включала в себя три науки: приобретения, пользования и управления. Многие столетия и даже тысячелетия люди умели управлять не малыми хозяйствами без помощи денег.

Но, с появлением первых монет, сформировалась и концепция денег как универсальной ценности, как мерил богатства. Появились и возможности получения денег при помощи денег без приложения физического труда. Такой вид деятельности Аристотель (384-322 д.н.э.) называл «хрематистикой» и считал его несправедливым. «Так как хрематистика расположена рядом с экономикой, люди принимают её за саму экономику; но она не экономика. Потому что хрематистика не следует природе, а направлена на эксплуатацию. На неё работает ростовщичество, которое по понятным причинам ненавидится, так как оно черпает свою прибыль из самих денег, а не из вещей, к распространению которых были введены деньги. Деньги должны были облегчить торговлю, но ростовщический

процент увеличивает сами деньги. Поэтому этот вид обогащения самый извращённый.» (Аристотель, Политика).

В тех «экономических обзорах», которые публикуются и озвучиваются в средствах массовой информации сегодня, речь чаще всего идет о котировках акций, о курсах валют и т.п. Но в соответствии с изначальным смыслом древнегреческой философии, в соответствии с пониманием основателей всех мировых религий, это не имеет отношения к «правильной» экономике. Раскрытие содержания «экономики» является задачей данного учебника.

В ряду проблем, связанных с недостатком экономического образования, можно назвать те случаи, когда некто, выучив несколько формальных определений понятий и законов рыночной экономики, обнаруживает, что в условиях российской действительности они не соответствуют тому, о чем написано в западных учебниках. Так, можно порой услышать рассуждения, что и закон спроса у нас не тот, и «ножницы Маршалла» не стригут, и вообще ... - «умом Россию не понять».

Самое печальное, что такие рассуждения нередко звучат из уст некоторых руководителей региональных и федерального уровней. И это вполне объяснимо. Ведь, если признать, что экономика подчиняется объективным законам, то затем придется признать и то, что имярек в этих законах как следует не разобрался и пытается свои ошибки или хозяйственные преступления (не всегда очевидно, что хуже) скрыть от внимания общественности за мнимыми философствованиями о «загадочной» русской душе и сетованиями на слишком большие (маленькие) размеры его региона, на слишком жаркий (холодный) климат, на слишком холмистый (равнинный) рельеф местности и т.п.

Другой вариант - некто, имеющий доступ к ресурсам, принадлежащим обществу, неплохо выучил экономическую теорию. Но из всех экономических концепций выбирает и публично озвучивает те, с помощью которых можно доказать, что имярек имеет право получать максимально возможную прибыль, эксплуатируя эти ресурсы. При этом он «забывает», что есть и другие концепции, утверждающие, что прибыль нужно делить со всем обществом, а не только с теми, кто обязан следить за сохранностью ресурсов и имеет власть.

Гражданам стран, добившихся сегодня заметных экономических успехов (в учебнике они будут называться успешными экономистами), пришлось достаточно длительное время потратить на то, чтобы понять: экономическая свобода – вещь очень заманчивая, она позволяет добиваться ежегодного увеличения благосостояния каждого гражданина. Но, в то же время, экономическая свобода подразумевает и экономическую ответственность за свои собственные решения. Если право принимать экономические решения общество делегирует выборному представителю, то общество также оставляет за собой право спросить с него за достигнутые результаты.

Однако для того, чтобы спрашивать, нужно знать предмет, как минимум, не хуже того, кто отвечает. Это понимает каждый школьник. Настала пора и российским гражданам усвоить уроки демократического правления (если желание жить лучше оказалось сильнее, чем желание жить спокойнее), а значит и уроки грамотного и достойного хозяйствования на своей земле.

Здесь есть определенные трудности. Действительно, многие западные экономические теории плохо «работают» в российских условиях. Тем не менее, ученый, знакомый с принципом фальсификации научных теорий, скажет, что этот факт не опровергает ту или иную теорию, а напротив, - служит доказательством ее правдоподобности (если есть условия, при которых данная теория, все-таки, позволяет получить верные прогнозы). Следовательно, для России нужна другая теория (модификация теории), отличная от той, которая применяется в Англии, Франции, США или другой стране.

Поэтому важно не просто усвоить основные положения некоей экономической науки, но и понять сущность научного метода, чтобы можно было заметить, где находится граница применимости теории, и каким образом меняются ее предпосылки, если происходит изменение внешних условий. Такой подход в предлагаемом учебнике реализован при помощи «философской машины экономики» - модели, в которой отражены основные принципы познания и обучения.

Многие концепции, которые в западных курсах экономической теории проговариваются скороговоркой, российским учащимся полезно подробнее разъяснить и осмыслить. Это прежде всего концепции институтов – «форм общественной жизни», экономических систем, видов деятельности, экономических сигналов, общественного благосостояния, экономической справедливости. Опасность для неопита заключается в том, что многие слова, применяемые для обозначения экономических концепций, кажутся давно знакомыми. Однако в российской действительности они часто имеют смысл другой, если не противоположный, чем в развитых экономических системах других стран. А неверное усвоение базовых концепций приводит к недостоверным прогнозам и плачевным практическим результатам. К сожалению, в современной России таких примеров более, чем достаточно.

В некоторых разделах данного учебника изложение может показаться довольно сложным. Это связано с тем, что концепции, излагаемые в данных разделах появились сравнительно недавно (например, неинституциональное направление в экономической теории усиленно развивается последние 20-30 лет). Однако в свое время казались очень сложными такие концепции как ценность и цена, инфляция, полезность, спрос и предложение и другие. А теперь их нередко можно услышать и в речи обычных людей – не экономистов. Очевидно, новые представления требуют соответствующих понятий для своего выражения.

Основой настоящего учебника являются российский стандарт высшего образования по направлению «экономика», который вобрал в себя идеи международных стандартов. Концепции этих стандартов разделены на: фундаментальные, микроэкономические, макроэкономические и концепции мировой экономики. Они составляют «скелет» учебника и предлагаются для изучения «порциями». Каждая «порция» требует примерно равного объема усилий для освоения. При этом, правда, предполагается, что образовательные навыки и объем знаний учащихся возрастают. Также предполагается, что совершенствуются умения учащихся вести самостоятельные исследования, изучать сопутствующий материал.

Учитывается также то, что студент высшего учебного заведения в ходе процесса освоения «экономики» изучает и специальные дисциплины: основы статистики, эконометрики, бухгалтерского учета, микроэкономики, макроэкономики и другие. Базовая подготовка студента включает, помимо прочего, навыки анализа функциональных зависимостей, не самых сложных методов дифференциального исчисления, знания основ геометрии и тригонометрии. Опыт показывает, что легко справляются с экономическими проблемами на данном и других уровнях обучения учащиеся, которые имели неплохие результаты по физике, географии, истории, логике.

В дополнение к требованиям российского стандарта по направлению «экономика», при написании учебника учитывались требования программы по «экономической теории». Учитывалось также и то, что наука не стоит на месте, а в условиях трансформирующейся экономики требуется порой совершенно новый взгляд на вещи, новые идеи для понимания многих фактов и явлений экономической действительности. Последнее обстоятельство заставило в некоторых случаях выйти за рамки существующих образовательных стандартов и представить новые для данного уровня изложения экономические концепции. Это, прежде всего, концепции экономической психологии, институционального анализа и, в частности, - экономики благосостояния и теорий развития.

Для облегчения понимания сущности изучаемых концепций в ходе изложения используется методика наглядно-образного моделирования, учащимся предлагаются задания, требующие творческого подхода, развития навыков самостоятельного исследования и творчества. В дополнительных методических материалах приведены примеры выполнения такого рода заданий. Выполнение творческих заданий рекомендуется ввести в постоянную практику учебной работы.

Раздел I

Фундаментальные понятия экономики



Глава 1. Философская машина экономики

Экономические теории необходимо согласовывать с точным знанием естественного порядка при расчленении соответствующей действительности.

Ф.Кенэ

1.1. Описательная и нормативная теории

Найти философский камень, магический ключ, открывающий тайны мироздания – сокровенная мечта мудрецов всех времен и народов. Человеческий разум не может вместить в себя и охватить всё многообразие знаний о природе и обществе, ему необходим водитель – ключ, машина, которая удерживала бы ум от блужданий по сторонам, представляя ему в то же время инициативу и свободу; это математика в приложении к абсолютному, союз позитивного с идеальным. Истории известны примеры подобных «философских машин», тайны которых и сегодня до конца не разгаданы.

Ключ царя Соломона - представлял собой иероглифический и числовой алфавит, выражающий буквами и числами ряд всеобщих и абсолютных идей. В более позднем времени известна «философская машина» Р.Люлия, философа и

алхимика XVIII века. Она состояла из концентрических кругов и расположенных на них в определенном порядке слов, обозначающих идеи разных миров. Когда слова устанавливались в определенном положении, чтобы сформировать вопрос, другие слова давали ответ на него. Шахматы, домино, колода карт, игральные кости, алфавит, цифры, системы исчисления – в таком виде человечество сумело-таки сохранить древние «философские машины».

В русском фольклоре встречается упоминание о «древе жизненном», по которому «растекался мыслю» сказитель Боян. «Грамоте разуместь» в понимании русов означало не просто уметь читать и писать, но и представлять всю систему мироздания и своё место в ней. Что, вообще говоря, требуется и от современного образованного человека. Сегодняшние учитель и ученик, хотя бы они этого или нет, следуют алгоритмам «философских машин» уже потому, что в своих рассуждениях выделяют общее и частное, субъект и объект, формируют триаду: тезис – антитезис – синтез и так далее.

В этом смысле работа по изучению какой-либо науки, включающей в себя набор взаимосвязанных концепций, – есть не что иное как изобретение «философской машины». Именно изобретение, ведь «сколько голов – столько умов». Каждый человек по-своему воспринимает информацию, по-своему мыслит, а значит в его голове складывается его собственная концепция – его «философская машина». Поэтому будет полезным обратиться к рассмотрению естественного для современной цивилизации хода рассуждений, который имеет место при изучении и осмыслении того или иного факта, явления, следуя при этом алгоритмам известных «философских машин». Кроме того, обратим внимание на методические приёмы и способы представления информации, основанные на древних традициях. Зададимся вопросами: что же такое – обучение? Зачем и когда оно начинается? Каким должен быть результат?

Существует обыденное представление о том, что процесс обучения – это освоение новых слов, понятий и, затем, применение их на практике. То есть, сознание учащегося – чистая доска (*tabula rasa*), важно лишь без помарок и ошибок написать на ней необходимые вещи. В соответствии с таким представлением

учащийся воспринимает готовые понятия, как это показано на рис.1.1(в печатной версии).

Однако в реальной жизни человек находится в окружении множества вещей. Часто вещи выполняют разные функции в различных сферах деятельности человека. В процессах осмысления реальности и в общении с другими людьми человек получает представления о вещах. Так вещи реальные становятся образами, понятиями – объектами идеального мира. Человеку порой бывает сложно сориентироваться во всём этом многообразии. Человек, озадаченный житейским хаосом, изображен на рис.1.2 (в печатной версии).

Наука помогает человеку разделить всю информацию из внешнего мира на три части: на информацию о Фактах и Явлениях, о Понятиях и Величинах, о Законах и Прогнозах (рис.1.3). Наука также объясняет, что и обращаться с этой информацией нужно по-разному – человек при работе с разными типами информации решает разные задачи.



Рис. 1.3. Сферы приложения усилий человека в экономике.

Читатель, исходя из собственного опыта, может сделать вывод о том, что изучение любого предмета сводится в конечном итоге к тому, что, во-первых, человек должен суметь назвать то, что его окружает (на что обращается внимание при изучении данного предмета, что можно обнаружить в ходе эксперимента) словами (придумать или отыскать новые слова, если старого запаса не хватает); во-вторых, выделить среди этих слов те, которые означают понятия и величины, обнаружить (или опять же выучить) законы, их связывающие; в-третьих, суметь предсказать, какие новые факты, явления могут быть обнаружены при определенных условиях.

Причины трудностей, возникающих при изучении предмета, почти всегда связаны с тем, что человек не нашел нужного слова для описания нового явления или просто запомнил слово, не разобравшись в его значении. Освоение новой теории, таким образом, можно было бы определить как разъяснение непонятных слов. Взаимосвязь между понятиями, концепциями будет очевидной, если станет ясна необходимость употребления в соответствующем контексте того или иного слова.

Но, в реальных ситуациях человек сначала имеет дело с объектами реальности, с фактами – в ощущениях. Лишь на следующем этапе – этапе восприятия, с ощущениями соотносятся слова – понятия. Так формируется первый вид информации (данные наблюдений). Второй вид информации – содержание понятий, теорий, получается в результате обдумывания, осмысления фактов. Третий вид информации – выводы, инструкции, предназначен для использования в экономической деятельности, в ходе которой появятся новые факты.

К особенностям научного исследования нужно отнести то, что, работая с тремя видами информации об окружающей его действительности, человек должен по-разному к ним относиться. Сначала как Наблюдатель, затем – как Теоретик, и далее – как Исполнитель.

В роли Наблюдателя за Фактами и Явлениями человек не имеет права на какие-либо предварительные выводы и суждения.

О научных теориях нужно судить по тому, насколько хорошо они позволяют организовывать наши наблюдения. Р.Ауманн

В роли Теоретика (Думателя) человек должен строго следовать им же установленным предпосылкам и допущениям модели, а, в роли Исполнителя, выполнять указания теории (рис.1.4). В большом и сложном хозяйстве страны, мира исполнение всех этих ролей требует специальной подготовки и образования.



Рис. 1.4. Философская машина экономики.

Что значит «думать» и «мыслить». Думать = иметь свою собственную оценку мира и существующих в нём элементов; эта оценка есть результат длительного осмысления или проникновения в их сущность.

Мыслить = использовать интеллект для осмысления окружающего мира или какой-либо конкретной идеи. Осмысление = придание смысла наблюдаемой вещи.

Обдумывание - всегда целесообразная деятельность, в отличие от мышления, которое может быть процессом без цели. Другими словами мыслить могут все, а думать, как это ни печально, далеко не каждый. Думают чаще результатники, мыслят - процессники. Думая, люди пользуются чаще рабочими понятиями, мысля - понятиями «правильными». Мышление - один из инструментов думающего человека

Итак, мы получили описание того, каким образом человек наблюдает, мыслит и действует, и это описание пригодно для большей части ситуаций, складывающихся в жизни.

Экономика является частью нашей жизни. Корни этого слова – греческие: ойкос + номос. Ойкос (от *греч.* οἶκος - населяю) означает домашнее хозяйство, в котором производство продукции и ее потребление совершалось в замкнутом кругу "дома" (рода, семьи). Номос в буквальном переводе означает закон, или — правила ведения хозяйства.

Сегодня слово экономика можно встретить в таких сочетаниях, как «экономика семьи», «экономика города», «экономика региона», «экономика страны», «мировая экономика» и т.п. В этих случаях это будет означать хозяйство определенного размера и уровня сложности. В последующих главах будет подробнее рассказано о некоторых типах хозяйств.

Но сначала необходимо освоить инструментарий, с помощью которого хозяйство можно будет исследовать, управлять им и преобразовывать. Здесь требуется раскрыть другое значение слова «экономика» - это наука о ведении хозяйства.

Хозяйствование – процесс сложный, а значит он должен включать в себя, как минимум, все три названных выше процесса познания: наблюдение, осмысление и деятельность (хозяйственную). Наука в этом случае также требуется сложная, и с ростом объемов хозяйствования, с развитием технологий, производств различных товаров и услуг, наука экономики усложняется, в ее составе выделяются все новые направления и дисциплины. Рассмотрим некоторые из них в соответствии с назначением элементов философской машины.

Особая наука, ее называют – экономическая *статистика*, помогает людям вести наблюдения за экономическими фактами и явлениями. Классификацией и анализом статистических данных занимается *описательная* (или позитивная) экономика. Таким образом, позитивная экономическая теория занимается изучением того, что есть. При этом наука выполняет и познавательную функцию (понимание), и позволяет делать приблизительные прогнозы: если так было раньше, то, вероятно, повторится в настоящее время и в будущем.

На основе накопленных данных люди формируют представления о свойствах реальности, которые отражены в системе экономических понятий.

Понятие – это выражаемое словом или словосочетанием единица мышления, в которой предметы, явления, свойства, отношения и другие объекты отражаются через их существенные признаки. Оно отличается высокой степенью абстрактности.

Величина – категория, отражающая количественные характеристики наблюдаемых фактов и явлений. Величины могут быть абсолютными и относительными.

От понятий и связанных с ними величин ученые переходят к пониманию и формулировке экономических законов.

Экономические законы – это устойчивые связи между экономическими процессами и явлениями, постоянно проявляющие себя в определенных условиях. Законы следует отличать от статистических закономерностей, которые могут проявляться с определенной долей вероятности.

Научные дисциплины, в которых экономические законы формулируются и доказываются, относят к сфере *нормативной экономики*. Нормативная экономика определяет «что должно быть» в экономике при соблюдении тех или иных условий. Кроме того, выявляя недостатки текущего состояния экономики, нормативная теория предлагает пути достижения другого – лучшего состояния. При этом важнейшей задачей является также выяснение того, что же служит критерием оценки: какое состояние экономики лучше.

В своей практической хозяйственной деятельности люди пользуются прогнозами и выполняют рекомендации экономической науки. Однако практические задачи: достижение максимального выпуска продукции предприятия, получение максимальной прибыли от реализации, снижение затрат и другие, решаются в рамках прикладных экономических дисциплин – маркетинга, менеджмента, теории предприятия и т.д.

Чуть позже мы подробнее обсудим каждый из элементов этой схемы, изображенной на рис.1.4. Сейчас важно отметить особенности полученной «философской машины». Это уже не механическая, как у Раймонда Люлия, но мысленная конструкция. То, что в эпоху нового времени Фрэнсис Бэкон назвал «Новым органом» - инструментом познания. Но, также как у хорошо отлаженного механизма, в мысленной конструкции не должно быть лишних деталей. У каждой – свое назначение, и вместе они служат одной цели.

Умение строить подобные логические конструкции оказывается весьма полезным и в повседневной жизни. Как показывают социально-психологические исследования, многие личные проблемы, конфликты в семье или группе возникают там, где нет четкого представления о взаимосвязи элементов «философской машины».

С построения подобных конструкций начинается любой вид экономического действия. Составляете ли вы бизнес-план предприятия, изучаете ли информацию, опубликованную в отчете, в средствах массовой информации, или принимаете решение по какому-либо вопросу, - в любом случае вы строите модель.

Задача любой модели, как известно, - обеспечить достоверный прогноз, воспользовавшись которым, человек сможет достичь поставленной цели. Для того, чтобы построить модель, человек выделяет круг фактов и явлений, имеющих непосредственное отношение к процессу достижения цели. Наблюдая за фактами и явлениями, человек формирует понятия и определяет величины, которые можно анализировать и использовать в теоретических построениях. Затем исследователь обращается к своему теоретическому инструментарию: к известным ему аксиомам, теоремам, законам различных наук, с помощью которых он делает прогноз о возможном развитии наблюдаемого объекта, принимает решения о действиях, способствующих движению в выбранном направлении, которые приведут к появлению новых (желаемых) фактов и явлений.

Таким образом, круг (это может быть производственный цикл или другая деятельность, направленная на достижение определенной цели) замыкается. Обратим внимание на то, что основными элементами модели являются: Факты и Явления, Понятия и Величины, Законы и Прогнозы. Они являются опорой, позволяющей человеку осваивать новые области реальности с помощью деятельности, которую можно разделить на три вида: Наблюдение и Измерение (оценка), Анализ и Синтез, Принятие решений и Действие.

Наше повествование содержит в себе несколько уровней изложения. Они открываются внимательному читателю при повторных прочтениях. Надеемся, что идея «философской машины» поможет вам лучше понять сущность основных экономических концепций, воспринять их не как нечто постороннее, не имеющее к вам прямого отношения, но обнаружить, что ваш личный опыт уже содержит многое из того, о чем рассказывается в этой книге. Ведь, на самом деле, каждый человек ежедневно принимает десятки решений и совершает экономические действия. И, если перенести процесс принятия решений с уровня интуиции на уровень сознания, сделать его рациональным, то эффективность экономических действий увеличивается многократно. Это и есть главная задача экономики как науки.

Вопросы и задания для повторения

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. При изучении новой теории самое важное – запомнить все новые слова.
- 1.2. Модель не обязательно должна быть представлена в форме математических записей, графиков и таблиц.
- 1.3. Экономическая теория нужна людям для правильной организации процессов производства и продажи товаров.
- 1.4. Любая наука начинается с размышления.
- 1.5. Достижение любого результата начинается с принятия решения.
- 1.6. Понятия могут быть либо абсолютными, либо относительными.

1.2. Предмет, структура, методология и функции экономики

Процесс построения экономической модели изображен на рис. 1.4. На этом же рисунке можно найти элементы, которые служат основой для формирования экономической науки.

Начнем рассмотрение с фактов. Прежде всего отметим, что *научными* могут быть не всякие наблюдаемые и зафиксированные факты. Иными словами – не для всякого факта существует наука. Но, каким же образом можно узнать, есть ли наука, для данного факта или нет? Положительный ответ на этот вопрос подразумевает, что в соответствующих научных публикациях можно найти понятие, подходящее для описания наблюдаемого факта. Если такое понятие обнаружить не удастся, то следует придумать его самому наблюдателю, или же признать, что факт не является научным.

Если факты (научные) повторяются в сходных ситуациях, то, в этом случае, говорят о явлениях. Отбором фактов для их исследования с помощью методов экономики занимается статистика (экономическая). В экономической статистике изучают массовые явления, которые можно представить в виде статистических совокупностей. Целью такого исследования является сбор данных для экономического анализа, поэтому заниматься этим должны специалисты, которые знают не только технологию статистики (количественные методы), но могут понять и существо изучаемых процессов (их качественные свойства). В этой связи называют не просто экономическую статистику, но выделяют целый раздел экономической теории – описательную (или позитивную) экономику. В этом

разделе явления, определяемые в результате статистического наблюдения, увязаны с соответствующими понятиями и величинами.

Экономическая теория представляет собой понятийное, теоретическое осмысление реальности. Это форма знания, представленного в определенной системе понятий, теоретических моделей, схемах. Оно формулируется в универсальных высказываниях – законах, формулах.

Нужно заметить, что в экономической теории, как в любой другой гуманитарной науке, объект и субъект исследования часто совпадают. Так как изучаются особенности человеческого поведения (экономического), то, в определенной степени, можно считать, что это наука о самопознании. В основном, это относится к *микрoэкономике* - разделу экономической теории, в котором изучаются особенности экономического поведения индивида и групп индивидов. Исходя из выявленных особенностей, определяются параметры поведения групп индивидов – покупателей и продавцов товара. Далее в область исследования включаются фирмы и государство.

Макрoэкономика изучает экономические явления в рамках страны и всего мира. Такие понятия как безработица, инфляция, экономические циклы и т.п. уже можно считать социально-экономическими.

Другими разделами экономической теории являются *мировая экономика* и *теория экономических систем*. Мировая экономика изучает мировое хозяйство в целом. Теория экономических систем создана как результат обобщения тенденций экономического развития хозяйственных структур в различных странах.

Экономические отношения возникают и развиваются в определенной социокультурной среде. Существует более 150 определений понятия «культура». Согласно одному из них, это система ценностей, представлений о мире, и система поведения, общие для большинства людей в данном обществе. Культура формирует пространство общения, предоставляет в распоряжение человека знаковые и символические средства. Эти средства в большинстве случаев создаются самими людьми, а не берутся готовыми из генетической памяти, как у животных.

Они не просто дают возможность выражения человеческой мысли – они влияют на содержание мыслительных процессов и знаний. А, если культура определяет экономические взаимодействия (есть даже понятие – хозяйственная культура), то, получается, что найти определение экономической теории должно быть не менее сложно, чем определение культуры. Однако П.Самуэльсон, лауреат Нобелевской премии по экономике 1970 года, в своем популярном учебнике приводит не 150 определений экономической теории, а на порядок меньше. Почему?

Дело в том, что, при построении экономических моделей, принимаются определенные допущения. Множество фактов реальности просто не принимается во внимание. Социальная реальность гораздо более неопределенна и изменчива, чем природная, т.к. в этой реальности есть постоянный выбор между различными альтернативами. Но, в экономических моделях, число этих альтернатив значительно меньше, чем в моделях социальных. Предмет экономической теории претерпевал заметные изменения в ходе истории развития экономической мысли: от экономии – науке о хозяйстве, к политической экономии – науке об управлении государственным хозяйством, и к сегодняшнему пониманию экономической теории – науке о поведении людей, которые стремятся удовлетворить свои неограниченные потребности в условиях ограниченности ресурсов. Краткий очерк истории развития экономической мысли читатель найдет в конце учебника.

Ограниченный набор допущений задает ограниченное множество основных концепций и понятий, которые формируют нормативную базу экономической теории. Эти концепции и понятия, законы логики и диалектики, определяющие взаимоотношения между ними, составляют предмет нормативной экономики. Ученый, работающий в этой области, уже не обязательно имеет дело с конкретными фактами и явлениями. Он доверяет эту работу статистикам. Здесь, также, как и в других областях экономической деятельности, действует принцип разделения труда.

Особенностью экономической науки в европейском «рациональном» ее понимании является то, что без нормативного анализа невозможно выполнение ее основных функций – формулировка и доказательство гипотез, законов, составление на их основе прогнозов, которые могут быть применены в хозяйственной практике.

Нормативный анализ применяет присущую ему методологию, основанную на законах формальной логики - науки об основных формах, операциях и законах рационального мышления.

Логика – наука об общезначимых, интеллектуальных операциях, рассматриваемых со стороны их формальной корректности и практической результативности.

В логике мышление рассматривается как инструмент познания окружающего мира, средство получения истинных знаний. Мышление интересует логику экономической науки со стороны его результативности: насколько осмысленные действия человека позволяют ему комфортно существовать в окружающем мире.

Научное мышление оперирует понятиями и категориями, которые выводятся путем абстрагирования.

Абстракция – очищение представлений человека от случайного, второстепенного в явлениях для выяснения их сущности.

При изучении хозяйственной деятельности экономических субъектов широко используются анализ и синтез и другие методы формальной логики. Анализ как метод изучения хозяйственных процессов и явлений означает разложение, расчленение изучаемого объекта на части, отдельные элементы. Полученные отдельные данные, разрозненные наблюдения обобщаются в процессе синтеза.

В процессе изучения хозяйственной деятельности используются индукция и дедукция. Индуктивный метод исследования позволяет перейти от изучения отдельных факторов и явлений к обобщениям. Движение мысли, таким образом, осуществляется от частных положений к обобщающим показателям экономической деятельности. Дедукцией называют метод исследования изучаемых объектов, при котором движение мысли осуществляется от общего к частному.

Следует упомянуть также метод сравнения – определение сходства или различия явлений; метод аналогии – переноса свойств с известного явления на неизвестное; использование гипотез – научно обоснованных предположений о связях или причинах явлений, процессов.

Перечисленные выше методы формальной логики дополняются экономико-математическим моделированием и экспериментированием.

Методы экономической науки основаны на законах диалектики. Так, в ходе изучения хозяйственной деятельности экономических субъектов выявляются противоречия в их хозяйственной деятельности и способы преодоления этих противоречий. Важнейшие диалектические приемы: восхождение от абстрактного к конкретному и выявление единства исторического и логического.

Задачи, которые решает современная экономическая наука в новых реалиях постиндустриальной экономики, экономики знаний, требуют новых исследовательских междисциплинарных подходов к экономическим проблемам в самом широком смысле - с ведущей ролью психологической и социальной составляющей. В этом случае формальная логика порой оказывается бессильной, по простой причине – для ее применения не оказывается достаточных оснований, не хватает информации и/или эта информации очень быстро меняется. И тогда на выручку приходит естественная логика или другие типы логики.

Естественная логика основана на ином восприятии мира. Это, в некотором роде, «логики причастности», где в основной набор концепций включены понятия системность, комплексность, синергия и т.д., где присутствуют рассуждения типа «нет дыма без огня», «яблоко от яблони недалеко падет». Перенос истинности с одного суждения на другое (как в логике формальной) уже не является определяющей задачей. Важно определить общие признаки и свойства объектов исследования.

С такого рода проблемами сталкиваются субъекты меняющейся экономики. Так, в современной России становление рыночной экономики еще не завершено. А это означает, что нормы и правила рыночного механизма, рыночной экономической системы еще не стали общепринятыми, и многие люди ими пренебрегают в хозяйственной деятельности. Это явление носит название «правового нигилизма». Поэтому, для того чтобы понять, каким образом поведет себя тот или иной субъект в данной ситуации, требуется определить к какому клану, общности, группе интересов он/она себя причисляет, и воспользоваться «логикой причастности», так

как данное в теории определение полезности индивида будет неполным, и модель из учебника «не работает».

Контрольные вопросы:

1. Зачем люди придумывают различные философские машины?
2. На какие этапы можно разделить процесс освоения новой реальности?
3. Какие роли исполняет человек на различных этапах построения модели?
4. Каковы особенности научного мышления?
5. Что изучают микроэкономика и макроэкономика?
6. Когда используется естественная логика?
7. В чем состоят задачи экономической науки в современной России?

Вопросы для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Факт, который можно выразить как измеряемую величину, является научным.
- 1.2. Экономическая статистика - это наука о самопознании.
- 1.3. В результате исследования экономических моделей возможны формулировка и доказательство гипотез, законов, составление на их основе прогнозов.
- 1.4. Нормативная база экономической теории включает в себя неограниченный набор допущений.
- 1.5. Вопросы культуры и психологии входят в сферу исследований экономической теории.
- 1.6. Безработица – это социально-экономическое явление.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Укажите нормативное утверждение
 - а) Минимальная заработная плата должна быть установлена на уровне 590 руб. в час;
 - б) Экономическая теория является гуманитарной дисциплиной;
 - в) Экономическая теория является естественно-научной дисциплиной;
 - г) Учащиеся должны платить за обучение в колледже 20 тыс.руб. в год;
 - д) В прошлом году сбережения населения составили всего лишь 20% от ВВП.
- 2.2. Укажите утверждение, которое можно подтвердить при помощи научного метода
 - а) У природы нет плохой погоды;
 - б) Брюнетки серьезнее блондинок на 15%;
 - в) 58% российских граждан верят в существование домовых;
 - г) Крокодилы менее опасны, чем гремучие змеи;
 - д) Экономисты впечатлительнее математиков на 10%.

3. Задания

- 3.1. Сделайте анализ информационного сообщения (по вашему выбору), используя схему философской машины: Факты, Явления – Понятия, Величины – Законы, Прогнозы.

Пример анализа информационного сообщения.

Текст: Конструкторы первых автомобилей, выставленных на Парижской автомобильной выставке в 1898 году, прежде всего стремились придать своему

детищу максимальную скорость. Позднее они увлеклись дизайном. Еще позже — экономией бензина. Для сегодняшних конструкторов главное — это безопасность. А также экономичность, дизайн и скорость.

Факты: автомобили показывают на выставках; в 1898 году для автомобилей была важна скорость; позднее – дизайн; еще позже – экономия; сегодня производят безопасные, экономичные, красивые и быстрые автомобили.

Явление: производство автомобилей; продажа автомобилей; с течением времени меняются характеристики автомобиля, на которые больше всего обращают внимание покупатели.

Понятия: *ценность* товара для покупателя; автомобиль – *товар*, обладающий *характеристиками*; *изменения ценности* той или иной характеристики для покупателя.

Законы: производят то, что покупают (если бы производили для себя, не нужно было бы показывать на выставках); покупают то, что ценится; в разные времена требования к характеристикам товара меняются; лучше ценится товар, который обладает новыми характеристиками, в дополнение к прежним. Тенденции имеют свойство сохраняться.

Прогноз: через некоторое время будет произведен автомобиль, который будет обладать прежними улучшенными характеристиками и, обязательно, – новыми.

3.2. Постройте модель вашего взаимодействия с окружающей действительностью. Для этого: (1) назовите объекты, которые вас окружают; определите круг значимых фактов и явлений; (2) определите понятия, с помощью которых можно описать эти факты и явления, величины, которые можно использовать для их измерения; (3) назовите законы, которым подчиняется ход, определенных вами явлений, сделайте прогноз их развития и оцените вероятность появления новых фактов. (4) установите взаимосвязи между определенными {фактами, явлениями} – {понятиями, величинами} – {законами, прогнозами}. Изобразите полученную схему графически.



Все модели неверны, но среди них есть полезные. Д.Бокс.

Эксперимент никогда не обманывает, обманывают наши суждения о нем.

Л. да Винчи.

Глава 2. Базовые экономические концепции

Не следует умножать сущности без необходимости.

У. Оккам

2.1. Экономические потребности

Для того, чтобы получать выгоду в результате экономической деятельности, управлять экономикой, нужно, прежде всего, научиться предсказывать поведение людей. С этой целью экономическая наука предлагает определять их интересы.

Выясняется, что если разделить людей на покупателей и продавцов, или использовать другие варианты деления: например, на потребителей и производителей, то таким образом можно выделить группы с общими интересами. Обратившись к истории экономической мысли, мы обнаружим, что экономисты все время спорят о том, чьи же интересы важнее, и кто определяет цели и направления развития экономики. С развитием экономических систем приоритетные интересы менялись, и в современной рыночной экономике на первом месте стоят интересы потребителей.

Производители и продавцы товаров и услуг внимательно изучают поведение покупателей, их вкусы и предпочтения. Ведь, от того, что и за сколько пожелает приобрести покупатель, зависит благополучие (интересы) остальных участников рыночного взаимодействия.

Здесь необходимо уточнить, какие особенности имеет поведение с экономической точки зрения, в отличие от психологической. С психологической точки зрения поведение – это образ действия или манера себя вести. Часто поведение выступает как общее понятие, включающее в себя психические, вербальные и моторные действия.

С точки зрения экономистов поведение (*экономическое поведение*) – это совокупность «рациональных» действий, связанных с поиском экономических альтернатив с целью оптимального выбора, в котором максимизируется полезность, или в другой формулировке – получается максимально возможная выгода (прибыль).

Действие – процесс взаимодействия человека с вещами (предметами) окружающего мира, целью которого является достижение определенной заранее цели. В структуре действия выделяют следующие этапы: (1) оценка возможности достижения цели; (2) принятие решения; (3) реализация решения; (4) контроль соответствия полученного результата поставленной задаче; (5) коррекция цели. При этом реализация и контроль осуществляются циклически. В том случае, когда действия (циклы реализации и контроля) подчинены определенной программе, говорят о человеческой деятельности.

Поведение человека, следовательно, является формой деятельности, ее внешней стороной. Микроэкономика ставит своей задачей определение внутренних причин экономического поведения человека.

Довольно часто цель экономического действия (поведения) ошибочно формулируется как достижение максимальной выгоды при минимальных затратах. На самом деле, полезность/прибыль зависит от объема потребляемых/производимых благ, и, если полезность/прибыль растет с увеличением потребления/выпуска быстрее, чем затраты, то минимизировать затраты невыгодно. Подробнее это будет обсуждаться в следующих главах.

Причины того или иного поступка, объяснение поведения человека можно найти, раскрыв его мотивы, интересы и потребности. Мотивом называют материальный или идеальный предмет, достижение которого является смыслом деятельности. Интерес – также может быть определен и количественно измерен. Иное дело – потребность. Как базовое понятие в экономике, оно не сводится ни к какому другому (сравните с понятием поля в физике) и количественно не измеряемо (Однако можно сказать, что некая потребность актуализирована в большей степени, нежели другая). Его определение следует искать в курсе психологии (или экономической психологии).

NB. *Потребности*, говорят психологи, это форма проявления интенциональной¹ природы психики, в соответствии с которой живой организм побуждается к осуществлению качественно определенных форм деятельности, необходимых для сохранения и развития индивида и рода. Первичной формой потребности является нужда, при удовлетворении которой включаются инстинкты (в этом случае говорят о поведенческих актах *биоида* – не полноценного человека). Здесь пролегает граница между поведением и активностью. Потребности человека, даже если они связаны с задачами обеспечения физического выживания, отличны от аналогичных потребностей животных. Поэтому они способны видоизменяться с развитием отношений

¹ *Интенциональность* (от лат. *intentio* — намерение) — это понятие, означающее центральное свойство человеческого сознания: быть направленным на некоторый объект.

человека и общества. Потребности разделяют по характеру деятельности (оборона, добыча пищи, половая активность, познавательная, коммуникативная, игровая, творческая). Субъективно потребности представлены в виде эмоционально окрашенных желаний, влечений, стремлений. Реализацию потребностей субъект оценивает в виде эмоций. Можно также заметить, что эмоции инертны и часто искажают оценку.

Потребности разделяют на физиологические, социальные, интеллектуальные и духовные (бытийные – по терминологии А.Маслоу, американского психолога). Экономическая теория не рассматривает все человеческие потребности, оставляя психологам их невротические и патологические формы. Она исследует только *экономические* потребности, то есть те, что объясняют рациональное поведение.

В качестве аксиомы принимается, что потребности человека неограниченны. Человек способен более или менее четко определить их только на настоящий момент, но не на будущее. Потребности растут, по мере того, как человек их удовлетворяет (вспомните старуху из «Сказки о рыбаке и рыбке» А.Пушкина).

Собственно, этими положениями ограничивается *экономикс* (так называют классический вариант экономической теории) при изучении потребностей. В список фундаментальных концепций этого направления экономической теории включена также концепция *редкость*. В рамках данной концепции утверждается, что

- ✓ потребности человека постоянно растут;
- ✓ экономические блага – это предметы (товары или услуги), которые могут удовлетворить человеческие потребности;
- ✓ человек не может получить все экономические блага, которые он пожелает, - они редки, то есть количество их, доступное в данный момент ограничено;
- ✓ редкость определяет ценность блага для человека.

В различных ситуациях ценность экономических благ имеет особые свойства, в зависимости от того, что и каким образом «получает от него» человек. Различают два вида ценности: потребительная и меновая.

Потребительную ценность блага каждый человек оценивает индивидуально. Измерить ее в практических целях почти невозможно. Можно лишь оценить, но об

этом подробнее мы поговорим чуть позже. Тем не менее, в экономической теории потребительная ценность блага, именуемая *полезностью*, оценивается, и существует величина, предназначенная для ее измерения, – ютил (от английского *util* – полезный).

Одна из аксиом рационального поведения с использованием данного понятия имеет следующую формулировку: *человек совершает экономические действия тогда и только тогда, когда в результате этих действий увеличивается суммарная полезность экономических благ, которые он потребляет (обладает ими или распоряжается).*

Меновая ценность блага может быть определена как количество и качество других благ, которые получит человек в обмен на данное благо. Как видим, граница между двумя видами ценности довольно условная. Ведь, для того, чтобы состоялся обмен, полезность получаемого блага (благо 1) должна быть больше той, с которой человек расстается (полезность блага 2). А для другого участника обмена – напротив: полезность блага 2 должна быть больше, чем полезность блага 1. Поэтому в упрощенном рассмотрении, для того, чтобы можно было построить экономико-математическую модель, экономические блага характеризуют при помощи понятий полезность и стоимость.

Для определения стоимости блага следует рассчитать затраты по его приобретению. Для вычисления экономических затрат необходимо знать бухгалтерские расходы и альтернативную стоимость.

Ценность блага есть то, что от него можно получить. Стоимость блага есть то, что за него надо отдать.

В современных институциональных теориях понятию потребность, особенно потребностям общественным, уделяется особое внимание. Для объяснения первопричин появления социально-экономического порядка ученые считают необходимым исследовать (1) общепризнанные ценности и/или (2) разделяемые всеми ожидания и представления. Однако, без понимания механизмов возникновения и изменения экономических потребностей это вряд ли возможно.

Изображение змея, пожирающего свой хвост, может служить выразительной иллюстрацией неограниченности потребностей (рис.2.1: в печатной версии). У средневековых алхимиков этот змей назывался Ауробор и каким-то образом помогал им получать золото – *аурум* на латыни.

Потребитель, удовлетворяющий свои потребности, никогда не достигнет насыщения, ведь его потребности растут вместе с потреблением. Единица поможет объяснить концепции "неограниченность потребностей", "ненасыщаемость" в экономической теории.

Решая ту или иную проблему, воспользуемся принципом, который подсказывает символ: у любого события есть причина, если человек совершает некое экономическое действие - значит существует потребность, которая этим действием удовлетворяется. Можно также заметить, - если человек не будет управлять потребностями, а случится обратное, - это приведет к уничтожению человека.

2.2. Производственные ресурсы, редкость

Концепция «редкость», на самом деле, подразумевает также и ограниченность ресурсов. Она может быть проиллюстрирована с помощью известного в восточной философии символа «Инь-Ян» (рис.2.2: в печатной версии).

Для рассмотрения этой концепции необходимо дать определения экономических ресурсов.

Ресурсы экономические — элементы, необходимые для производства экономических благ, которые могут быть использованы в производстве (стать факторами производства).

В теории выделяют несколько видов ресурсов, среди которых основные: труд (человеческие ресурсы); физический капитал (средства труда); земля (естественные ресурсы).

Человеческие ресурсы предприятия, общества можно измерить, подсчитав число работников. Но, этого будет недостаточно. Необходимо также знать насколько четко и эффективно эти работники могут решать производственные

задачи. Для этого оценивают их физическую силу и здоровье, уровень образования и профессиональной подготовки.

Есть и другие уровни оценки человеческих ресурсов: это - управленческие способности (способности рационально и наиболее эффективно сочетать (использовать) ресурсы для производства экономических благ); предпринимательство (предпринимательские способности), а также способности создавать новшества и идти на риск.

Природными ресурсами называют все, что дает человеку природа и что может быть использовано в производстве в натуральном состоянии - плодородные земли, свободные места для строительства, леса, минералы и т.д.

Физическим капиталом называют созданные в производстве блага, которые затем снова можно использовать для производства товаров и услуг. То есть, это объекты, которые можно измерить в натуральных показателях – в штуках, литрах, тоннах и т.д. Данный вид капитала следует отличать от капитала финансового, владелец которого стремится получать денежный доход с оборота и не интересуется производством как таковым.

К числу производственных ресурсов причисляют также информацию и технологию. Такой подход не лишен оснований, однако заметим, что сами по себе, без физического капитала эти факторы, даже в сочетании с трудом и землей, не смогут произвести продукт (представьте крестьянина на земле, но без лопаты или другого инструмента). Информация, для того, чтобы стать фактором производства, должна быть *капитализирована*. То есть, с ее помощью могут быть усовершенствованы элементы физического капитала.

Информация — сведения об окружающем мире и протекающих в нём процессах; сообщения (сигналы) осведомляющие о состоянии чего-либо, о значении величин.

То же следует сказать и о технологии. Ее уровень определяет разнообразие доступных способов производства. Чем их больше, тем легче выбрать наиболее эффективное сочетание труда и капитала в производстве.

Состояние технологии и возможность использовать полезную информацию в производстве определяется уровнем общего и технического образования в обществе, и наличием предпосылок для постоянно его повышения. Такие соображения зафиксированы в концепциях человеческого и социального капитала, которые пока еще не относятся к числу основных в базовых курсах экономической теории, но без которых невозможен современный анализ состояния и перспектив развития экономики на уровне организации, общества и страны.

«Земля» - институциональный фактор. На практике бывает довольно трудно чётко определить и количественно описать факторы производства. Рассмотрим для начала простую ситуацию. Студент Виталий П. решил подработать во время каникул, продавая газеты в пригородных электричках. Эту его затею мы можем назвать предприятием². Трудовые ресурсы, очевидно, представляет сам Виталий. Капитал – денежные средства, необходимые для покупки газет в типографии (после покупки газет капитал приобретает товарную форму). Но, что же в этом случае будет «Землёй»? Ведь и сам предприниматель и его потенциальные покупатели постоянно перемещаются. Ответ на этот вопрос мы найдём, если определим *статьи расходов* предприятия.

Плата за труд – это та польза, которую мог бы получить Виталий, используя по-другому своё свободное время (альтернативная стоимость времени, затраченного на осуществление предприятия). Плата за капитал – проценты, которые надо будет уплатить кредитору (если деньги взяты в долг). В том случае, если это личные сбережения, в качестве платы за капитал учитывают доход, который могла бы принести данная сумма денежных средств при её размещении на депозитный счёт по средней банковской ставке (альтернативная стоимость капитала). Кроме того, для продажи газет в пригородных электропоездах с недавних пор нужно покупать разрешение в кассах вокзала. В нашем случае это и будет составлять стоимость «Земли». Роль разрешения в

² В соответствии с определением, данным в толковом словаре русского языка: «предприятие - задуманное и предпринятое кем-либо дело».

данном случае – обеспечение законности предприятия, а значит - снижение риска неудачи.

Однако, риск остаётся, и осторожный инвестор вряд ли согласится вкладывать средства в такое предприятие, посчитав его авантюрой. Заметим, что увеличение доли «Земли» в составе факторов производства снижает авантюренность (рискованность) предприятия.

В концепции «редкость» аксиома неограниченности потребностей дополняется аксиомой ограниченности ресурсов. Речь в данном случае идет об относительной ограниченности. Ведь очевидно, что со временем можно удовлетворить практически любую потребность. История научной фантастики и история развития цивилизации, где в той или иной степени уже воплотились идеи фантастов прошлого, это подтверждает. Но, дело в том, что сегодняшние потребности человек желает удовлетворить как можно скорее, а в будущем возникнут новые. Не только индивиды, но и государства также сталкиваются с проблемой редкости ресурсов. Собственно, сама экономическая наука появилась для того, чтобы решить проблему максимально полного удовлетворения неограниченных человеческих потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

Там, где такая проблема мала или не воспринимается как проблема, экономическая наука не развивается. Это подтверждается историей развития экономической теории в Советском Союзе и других странах с командной экономикой. В условиях планового распределения ресурсов конкурентной борьбы на соответствующих рынках не было. По существу, была создана ситуация, когда ресурсы не были «редкими»: при определенной настойчивости необходимый объем ресурсов можно было «выбить» у начальства, у планирующей, вышестоящей организации. Существовали даже неформальные должности так называемых «толкачей» на советских предприятиях. Значит и теория, которая помогала бы принимать решения в условиях редкости ресурсов не была востребована.

Если же проблема редкости воспринимается обществом на всех уровнях – от индивида до государства, то это заставляет правительство проводить грамотную и взвешенную экономическую политику, а каждый человек начинает с большей

ответственностью распоряжаться имеющимися в его распоряжении ресурсами. Прежде всего это относится к человеческому капиталу. В современных условиях едва ли не единственным способом наращивания ресурсного потенциала является осуществление инвестиций в человеческий капитал. Это могут быть программы, направленные на укрепление здоровья граждан, повышение качества образования и профессиональной подготовки, реализуемые как на государственном уровне, так и на уровне предприятий и отдельными гражданами.

Таким образом, редкость является источником роста экономики и причиной появления и развития новых направлений экономической теории.

2.3. Альтернативная стоимость, компромиссный выбор, экономические цели

В условиях ограниченности ресурсов человеку приходится выбирать. Покупатель выбирает то, что он в состоянии оплатить и что подходит ему лучше всего (что наиболее полно удовлетворит его потребности). Производитель выбирает поставщика производственных ресурсов таким образом, чтобы затраты на производство необходимого количества товаров нужного качества были минимальны. Инвестор (человек, распоряжающийся определенной суммой денег) выбирает проект, который принесет ему наибольшую прибыль при минимальном риске. Можно привести еще множество примеров подобных ситуаций, но во всех будет общий признак. В каждом из этих случаев человек делает компромиссный выбор.

Ценность наилучшего из альтернативных вариантов, от которых пришлось отказаться при компромиссном выборе называется альтернативной стоимостью (блага, ресурса, проекта и т.п.). *Альтернативная стоимость* часто характеризуется как ценность упущенных возможностей: стоимость одного блага, выраженная в некотором количестве другого блага, от которого пришлось отказаться для получения первого блага.

Покажем, каким образом определяется альтернативная стоимость, которая учитывается при расчёте экономических затрат бизнес-проекта (рис.2.3). Предположим, что инвестор делает выбор между тремя вариантами размещения

капитала. Первый вариант принесет прибыль, порядок которой обозначен цифрой 5. Второй принесет прибыль порядка 4, и третий – порядка 3. При этом, все прочие условия осуществления проектов (риски, сроки, ликвидность и т.п.) считаются равными. Очевидно, первый проект будет самым выгодным и его выберет инвестор. Его альтернативной стоимостью будет величина ценности следующего по выгоды второго проекта (в данном случае это - прибыль, которую он мог бы принести) .

Анализ проектов
(цифры дают оценку
условной выгоды,
получаемой от
реализации
проектов):

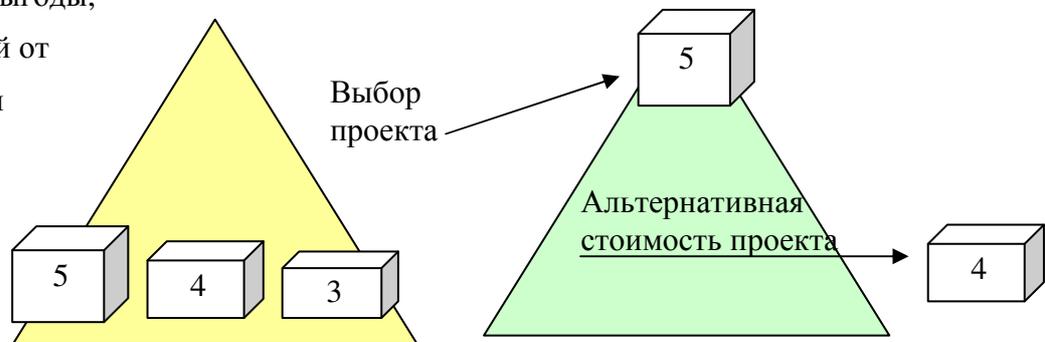


Рис.2.3.

Для иллюстрации понятия ограниченности и альтернативной стоимости может пригодиться символ «А» (рис. 2.4).



Рис. 2.4.

В некоторых толкованиях библейских текстов Царство Божие расшифровывается как состояние, в котором человек постигает Истину, т.е. обладает Знанием о всем мире (о макрокосме вокруг него и о микрокосме внутри). Горизонтальная черта буквы А обозначает место человека в окружающей его материальной действительности. В данном примере речь идёт об ограниченности времени, которое человек тратит либо на постижение Истины, либо на увеличение личного дохода и на досуг (что есть мирская суета). Положение человека на этой схеме определяется его компромиссным выбором.

Этот символ можно использовать для иллюстрации концепций ограниченности и компромиссного выбора.

Возможности каждого человека для производства и потребления благ ограничены: для того, чтобы произвести и потребить больше Истины, человек должен сократить производство и потребление других благ, которое задано на рисунке как размер площадки.

При движении вверх площадка "положение человека" сокращается.

Человек идет на компромисс: ради получения Истины, приходится отказываться от некоторых мирских/«суетливых» благ.

NB. Наиболее известными «философскими машинами», дошедшими до нас в виде систем символов являются алфавит и числа. Первая буква многих алфавитов **A** представляет из себя символическое изображение Огня, как одного из четырех первоэлементов (Земля, Вода, Огонь, Воздух), устремленного к небу, или Духа человека, стремящегося к высшей сущности (Богу).

Таким образом, символ **A** помогает понять и содержание концепции «компромиссный выбор». Здесь следует остановиться на одном замечании, которое обязательно сделают внимательные учащиеся. Человек отказывается от одних благ для достижения цели, но при этом результатом достижения цели должно стать получение большего количества или качественно новых благ. Например, человек учится, экономя на развлечениях и досуге для того, чтобы получить лучшие развлечения и более содержательный досуг в будущем. Действительно, наш символ не может быть статичным, он уже начинает жить своей жизнью, превращаясь в другие, например в «**X**». Но нам он пока еще нужен в своем первоначальном виде. Заметим, правда, что вид символа остается прежним для таких целей, как личное счастье, постижение Истины и другие высокие цели. Очевидно, что у каждого человека — своя собственная цель в жизни, к которой он стремится, расходуя при этом собственные ресурсы и ресурсы общества, в котором живет.

Но, не всякую цель можно достичь одному. Люди вынуждены (иногда охотно, иногда без особой радости) объединять свои усилия для достижения общих целей. Векторы индивидуальных стремлений в некоторых случаях совпадают. В обществе, где правит стихия свободного рынка, «невидимая рука» направляет индивида к достижению общего блага.

Для описания и изучения совместных действия людей в экономике выделяют укрупненные группы экономических агентов: домохозяйства, фирмы и государство.

Домохозяйством называется экономический агент (физическое лицо или группа лиц, имеющих обособленный бюджет), владеющий ресурсами, получающий за них деньги и расходующий их на потребление благ.

Фирма в роли экономического агента выполняет функции покупки ресурсов, использования их в целях производства и продажи продуктов. Это — достаточно крупная организационная единица, существование которой обеспечивается за счет прибыли.

Государство — это экономический агент (совокупность учреждений и организаций), обеспечивающий фирмам и домохозяйствам те экономические блага (правопорядок, безопасность), производство которых рыночными методами оказывается неэффективным (общественные блага), а также принимающий решения о перераспределении произведенных экономических благ.

Названные экономические агенты группируются в сектора, и таким образом получаются: сектор домохозяйств, сектор фирм (производительный сектор), государственный сектор.

В результате совпадения векторов индивидуальных стремлений (символ А для каждого человека свой) формируются общие для определенных групп экономические цели. Стремясь к этим целям, взаимодействуя между собой, люди вырабатывают нормы и правила поведения, называемые социальными и(или) экономическими.

Заметим, что такое развитие полностью соответствует логике «философской машины». Главное противоречие — между неограниченными потребностями человека и ограниченными ресурсами — проявляется себя на всех уровнях. И в любых научных системах противоречие, представленное «2» (двойкой), находит свое решение в формировании триады.

Мы выделяем два блока целей: домохозяйств и фирм, ведь они действительно различаются — конечной целью домохозяйств является потребление благ, конечной целью фирм — получение прибыли.

Государство призвано выполнять роль координирующего центра, который сглаживает противоречия (компенсирует «провалы рынка»). Таким образом описаны функции государства в идеальной модели. Однако в реальных условиях (в частности, в России) могут наблюдаться иные ситуации, которые мы обсудим позже.

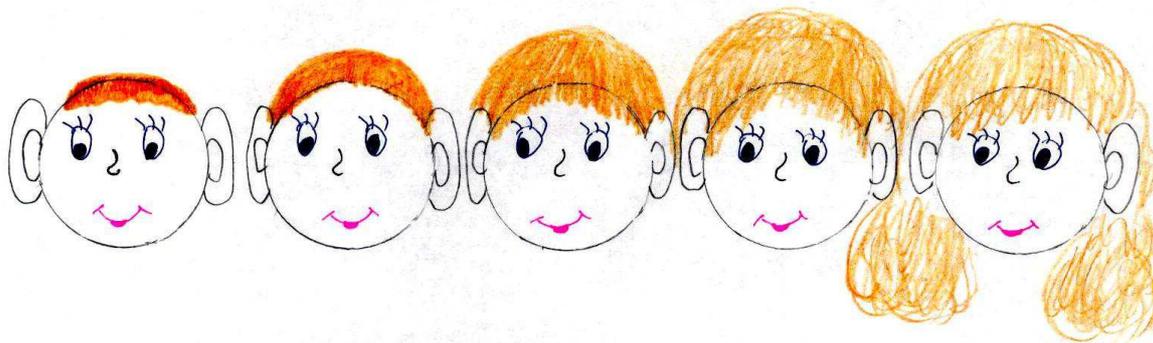
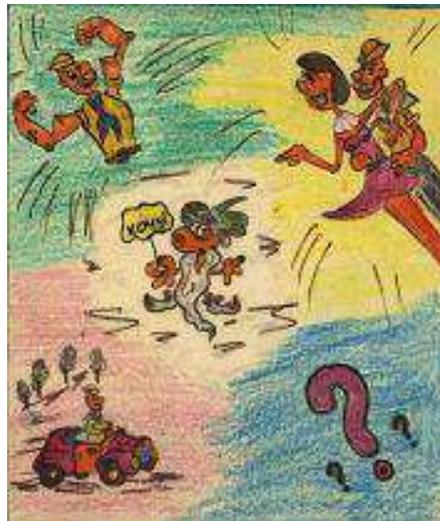
Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Экономическая теория изучает все человеческие потребности.
- 1.2. Любые экономические действия совершаются с целью удовлетворения определенных потребностей.
- 1.3. Активность биоида (живого существа с незадействованным разумом) не поддается рациональному объяснению.
- 1.4. Ценность блага для человека определяется потребностью в нем.
- 1.5. Если вы одолжили приятелю в долг крупную сумму денег, не взяв с него процентов, вы поступили нерационально.
- 1.6. Полезность блага каждый человек оценивает индивидуально.

2. Задания для самостоятельного исследования

2.1. Изучите рисунки учебника, а также приведенные ниже, на которых учащиеся изобразили свои представления о потребностях (*). Сделайте свой рисунок.



2.4. Производительность, кривая производственных возможностей, взаимозависимость

Экономика оценивается по многим параметрам, но одним из главных считается количество произведенных товаров и услуг – экономических благ, а также то их количество, которое приходится на каждого жителя страны. По этому же принципу оценивается и деятельность предприятия (фирмы). Если различные экономики производят одинаковое количество благ, то их сравнивают по объему производственных ресурсов затрачиваемых на их производство. С этой целью используют показатель производительности фактора производства, который выполняет роль универсального показателя.

Производительность фактора производства равна количеству произведенного продукта, приходящегося на единицу фактора: $P_f = TP_f/F$, где TP_f - общее количество продукта, произведенного с использованием фактора производства; F - количество фактора производства.

Как правило, когда в межстрановых сравнениях используется показатель производительности без дополнительных уточнений, имеется в виду производительность труда.

Производительность труда равна количеству произведенного продукта, приходящегося на единицу труда: $P_L = TP/L$, где TP - общее количество произведенного продукта; L – количество труда, затраченного на производство продукта³.

Увеличение производительности может помочь решить проблему ограниченности ресурсов, но только отчасти. Ведь, если ресурс привлечен для производства какого-либо продукта, он уже не может быть использован для производства другого. Как правило, когда производительность в той или иной отрасли увеличивается, производственные ресурсы устремляются туда. Владельцы ресурсов получают в этом случае бóльшую выгоду. Тем самым, рост

производительности всегда сопровождается увеличением альтернативной стоимости производства.

Особенности производства, производительности и взаимодействия людей в ходе осуществления хозяйственных процессов можно исследовать с помощью графической модели, называемой - кривая производственных возможностей (КПВ). Это линия, которая проводится в двумерном пространстве – на плоскости, в осях координат, по которым откладываются количества производимых хозяйством благ.

Кривая (граница) производственных возможностей (КПВ) — кривая, каждая точка которой соответствует комбинации двух благ, которые могут быть произведены хозяйством при условии полного использования имеющихся в его распоряжении ресурсов за данный период времени.

Так как это модель, сделаем ее как можно более простой⁴. Пусть на небольшом острове в теплых морях обитает человек по имени Пятница. На острове растет сладкий бамбук, корни которого можно употреблять в пищу, а из стеблей - делать циновки, чтобы построить шалаш и спастись от ливней в сезон дождей. За летний, «рабочий» сезон Пятница может собрать **14** корзин съедобных корней (еда) или же сплести **7** циновок (стройматериал). Тогда, его производственные возможности можно описать с помощью кривой, построенной в координатах «еда – стройматериал» (рис. 2.5: в печатной версии).

Перечислим характеристики производственных возможностей Пятницы и укажем, каким образом они отражены в данной модели. Отметим, что КПВ у Пятницы – прямая линия. Он без особых усилий может переключаться с заготовки корней на плетение циновок. Ему не надо переучиваться и осваивать сложное сельскохозяйственное или промышленное оборудование. Ему не нужны специальные инструменты. Кроме того, производство первой и последней единицы еды или стройматериалов требуют от него одних и тех же усилий (т.е. его производственные возможности ограничены только располагаемым временем, он не

³ Оно может быть измерено в количестве рабочих или в количестве часов (дней, недель и т.п.) рабочего времени.

⁴ В основе примера – деловая игра «Остров», разработанная преподавателями МЦЭБО® – Международного Центра Экономического и Бизнес Образования.

тратит его на поиск ресурсов). Если бы какое-то из этих допущений не выполнялось, линия не была бы прямой.

Пятница, вместо первой единицы стройматериалов, может произвести две единицы еды. И такое же соотношение выполняется и для последней единицы стройматериалов. Это соотношение, как известно, определяет альтернативную стоимость производимого блага. Получаем, что

альтернативная стоимость корзины еды = $\frac{1}{2}$ циновки, а

альтернативная стоимость циновки = 2 корзины еды.

Используя все свое рабочее время, Пятница может произвести любое сочетание еды и стройматериалов, определяемое точкой, лежащей на КПВ. То есть, он может произвести 1 циновку и 12 корзин еды, 2 циновки и 10 корзин еды, 0 циновок и 14 корзин еды и т.д. Он может также произвести любое сочетание благ, определяемое точкой внутри треугольника, стороны которого – КПВ, часть горизонтальной и часть вертикальной оси: 1 циновку и 7 корзин еды, 2 циновки и 3 корзины еды и т.д. (тогда количество его свободного времени увеличится). Следовательно КПВ ограничивает зону возможного производства сочетаний благ.

Пятница, не может произвести сочетания благ, которые определяются точками, принадлежащими зоне невозможного, т.е. расположенными правее и выше КПВ.

Представим **далее**, что на соседнем острове обитает другой человек по имени Понедельник. На его острове также растет сладкий бамбук, однако производственные возможности Понедельника не такие, как у Пятницы. Его максимальная производительность за «рабочий» сезон = 6 циновок или 3 корзины еды. Его КПВ, тем не менее, тоже – прямая линия. То есть выполняются те же допущения, что и в предыдущем случае.

Альтернативная стоимость корзины еды = 2 циновки, а

альтернативная стоимость циновки = $\frac{1}{2}$ корзины еды.

В такой ситуации говорят, что один из производителей (Пятница) имеет абсолютное преимущество перед другим производителем (Понедельником) в производстве как еды, так и стройматериалов. Но, если сравнивать величины

альтернативных стоимостей производимых благ, то можно увидеть, что Пятница имеет сравнительное преимущество перед Понедельником в производстве еды (она ему обходится «дешевле»), а Понедельник имеет сравнительное преимущество перед Пятницей в производстве циновок.

Абсолютное преимущество – преимущество в затратах на производство продукта по сравнению с другим производителем, выраженное в количестве этого продукта или его денежной стоимости.

Сравнительное преимущество – преимущество в альтернативных затратах на производства продукта по сравнению с другим производителем.

Но, каким же образом эти преимущества могут быть реализованы? Для ответа на этот вопрос разовьем нашу модель дальше. Для этого нам потребуется третий остров. Пусть на нем живет человек по имени Среда. На его острове растет бамбук в пищу не пригодный. Но зато его можно использовать не только для плетения циновок, но и для постройки лодки. Чем и воспользовался наш абориген. Так что лодка у Среды есть, и он побывал в гостях у своих соседей.

Среда выяснил, что для того, чтобы пережить сезон дождей, человеку на острове необходимо три циновки. Также необходимо было добыть еду, а на его острове ее не было, Среда принялся за расчеты (он человек высокоморальный и разумный, поэтому возможность применения силовых методов отверг сразу же). Получилось следующее. Если Пятница произведет 3 циновки, то он, кроме этого, сможет собрать 8 корзин еды. Понедельник, сделав необходимые 3 циновки, сумеет собрать 1,5 корзины еды. То есть, всего получится 9,5 корзин еды. Причем, делится едой никто просто так не станет.

Но, Среда не зря собирал информацию о производственных возможностях своих соседей. Вполне логично, что ему пришла в голову мысль о том, что сравнительные преимущества не должны пропадать зря. Среда рассчитал, что если каждый будет производить только тот продукт, в производстве которого он имеет сравнительное преимущество, производственные возможности увеличатся. Если Понедельник сделает 6 циновок, то 3 из них он сможет отдать в обмен на еду. Если

Пятница получит 3 циновки, то все свое рабочее время он сможет посвятить производству еды и собрать ее 14 корзин – на 6 больше, чем раньше.

Изобразив рассмотренную ситуацию на графике, получим следующее (рис. 2.6). Точка планируемого выпуска (6 циновок (стройматериалы); 14 корзин еды) оказывается в зоне невозможного, если бы общая для Пятницы и Понедельника КПВ была прямой линией.

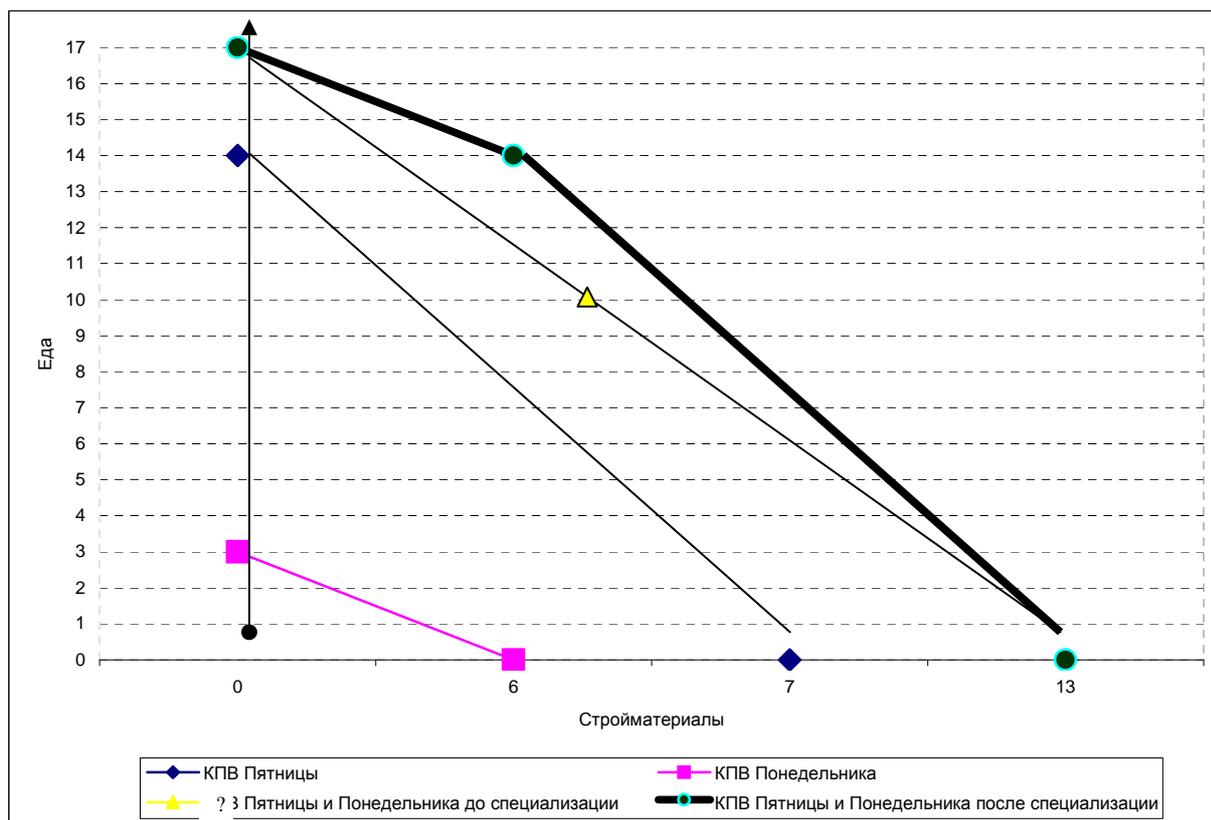


Рис. 2.6. Построение кривой производственных возможностей совместного предприятия.

Но, когда производители с целью реализовать свои сравнительные преимущества, начинают специализироваться на выпуске благ определенного вида, производственные возможности хозяйства (Пятницы и Понедельника) увеличиваются. КПВ действительно становится кривой, при том, что крайние точки остаются на месте. Здесь необходимо выделить еще одно свойство КПВ. Она всегда - либо прямая, либо выгнута от начала координат. Но вогнутой к началу координат КПВ быть не может, так как все участники кооперации действуют рационально (пусть это станет математическим упражнением для самостоятельной работы).

Обсудим роль Среды в нашей модели. Так как, Пятница и Понедельник обитают на островах, и у них нет лодок, то без помощи Среды они бы не смогли увеличить свои производственные возможности. Среда предлагает Пятнице произвести 14 корзин еды, пообещав тому привезти 3 циновки, как только Понедельник их изготовит. А Понедельника он просит специализироваться на производстве циновок, чтобы обменять 3 штуки на еду.

Но здесь возникает вопрос, который не давал покоя многим экономистам – от античных философов, до Маркса и Сраффы (Карл Маркс (1818 - 1883), Пьеро Сраффа (1898-1983) - известные разработчики теории капитала). Кстати, и сегодня он не менее актуален. Какую же цену может и/или должен предложить Среда каждому из своих партнеров? Очевидно, он не может быть чистым альтруистом, иначе умрет от голода. Прделав соответствующие расчеты, вы убедитесь, что его интерес в данном мероприятии ограничен 4,5 корзинами еды, так как, по условиям задачи, ни Пятница, ни, тем более, Понедельник не согласны оставлять у себя меньше еды и циновок, чем они имели бы до встречи со Средой.

Разделение труда и специализация - способы реализации сравнительного преимущества, в результате применения которых выпускается большее количество соответствующего продукта с целью продажи или обмена.

Другой вопрос задают современные институционалисты. Какова вероятность того, что Пятница и Понедельник поверят Среде, и сколько это будет ему стоить? Ведь в этом случае они должны пойти на определенный риск: если Среда к ним не приплывет, то к началу сезона дождей Понедельник останется без еды, а Пятница без циновок. Современная экономика предполагает, что Среда должен оплачивать (страховать) риски участников из своего интереса.

В современной экономике разделение труда и кооперация принимают самые разнообразные формы. Это приводит к тому, что взаимозависимость предприятий и стран постоянно растет.

В то же время, растет роль информации и роль посредника. По мере усложнения технологий – не только производственных, но и финансовых, информация становится все менее доступной. И, если посредник получает доступ к

информации, а он может себе это позволить, так он имеет свободные средства, полученные в результате спекуляций/торговли, у него появляется соблазн скрыть информацию от производителей и получить возможность самому назначать цены. В этом случае существенно возрастает роль правил и норм, регулирующих рыночные взаимодействия. Но об этом речь пойдет в последующих главах.

3.5. Деньги

Взаимоотношения между обитателями островов, рассмотренные в предыдущем разделе, сводятся к простым отношениям товарного обмена. Такой вид обмена называется бартером.

Бартер – простейшая форма обмена, когда товары или услуги обмениваются напрямую, без применения других средств обращения.

Однако применение бартера не всегда удобно. В таком случае говорят, что транзакционные затраты велики.

Транзакционные затраты – затраты, связанные с передачей прав собственности на объект сделки, на оформление сделки.

Действительно, мы уже упоминали при обсуждении ситуации с островитянами, что Среде может быть непросто убедить Пятницу поверить ему и отдать на время еду, для обмена на циновки через какое-то время. Пятница боится, что Среда может пропасть с его товаром. А Среда боится взять Пятницу в свою лодку и познакомить с Понедельником, потому что, тогда они могут использовать свои сравнительные преимущества без него. К тому же, Пятнице некогда зачем-то куда-то плавать – ему делом надо заниматься.

В этой ситуации Среде просто необходим запас циновок/еды или других ценных предметов для обмена. Ему нужен товар, который можно было бы использовать для обмена (покупки) других товаров. Ему нужны *средства обращения*. В качестве такого средства могут выступать предметы, которые

- ✓ относительно редки;

- ✓ обладают универсальной ценностью, т.е. могут быть приняты каждым участником обмена (так как они сравнимы и узнаваемы);
- ✓ могут храниться достаточно длительное время;
- ✓ могут быть разделены на более мелкие части и сложены в более крупные без потери стоимости;
- ✓ удобны в хранении и транспортировке.

Истории известно множество самых разнообразных предметов, которые выполняли функции средства обращения в сделках обмена. Постепенно во многих странах для таких предметов была принята единая форма. Функции средства обращения стали выполнять небольшие кусочки из редких металлов. Их стали называть монетами.

Одну из первых монет называли электроном. Изготавливалась она из естественного сплава золота и серебра, который назывался электра (Лидия, малая Азия, VII век до н.э., согласно записям Геродота и Ксенофонта). Имела форму боба и клеймо, гарантирующее вес и чистоту металла.



Известны также индийские монеты VII в. до нашей эры в империи Магадха в форме пластинок или плоских кусочков серебра с глубокими оттисками - символами правителей, торговцев.

Когда нет достаточной степени доверия между участниками обмена, требуется, чтобы деньги сами по себе имели ценность, равную ценности обмениваемых предметов. В этом случае это – товарные деньги.

Монеты государства Ци (побережья Тихого океана, IX в. до нашей эры, современный Китай) имели форму ножа для разделки китовых туш.



Но, когда участники сделки доверяют друг другу, деньги могут быть символическими. Если правитель страны чеканил монету – придавал ей особую форму и отпечатывал на ней свое изображение или герб, ценность монеты вырастала во много раз по сравнению со ценностью металла, из которого она была сделана. Потому что, тем самым, правитель брал на себя обязательство обеспечить право обладателя монеты в обмен на нее получать определенные блага на территории страны.

NB. В средние века в Европе существовал орден «нищих» рыцарей (другое название - орден Храмовников (Тамплиеров)). Они участвовали в крестовых походах, различных войнах. В мирное время сопровождали купеческие караваны, охраняли купцов, перевозивших деньги (первые в Европе инкассаторы). Потом купцы и рыцари придумали следующую схему. Рыцарские замки были расположены в разных частях Европы, и там были накоплены немалые сокровища, а владельцы замков хорошо знали друг друга. Поэтому проще было одному рыцарю написать письмо другому, находящемуся в другом городе или стране, с просьбой выдать подателю письма определенную сумму денег или столько-то драгоценностей, чем с большим риском перевозить эти сокровища. За такую услугу «нищие» рыцари брали немалый процент (до 20% от суммы сделки).

Такие же услуги предоставляли еврей-менялы, монастыри в Древнем Китае (по свидетельству средневекового путешественника Марко Поло, бумажные деньги впервые появились в Китае). Постепенно правители в этих странах сообразили, насколько выгодным делом являются инкассаторские услуги и выпуск бумажных денег. И присвоили себе исключительное право печатать деньги (производить эмиссию). А замки «нищих» рыцарей в 1311 году взял приступом французский король Филипп IV и забрал все сокровища в казну.

Бумажные деньги, которые сами по себе ценности не имеют (если не считать стоимости бумаги на которой они напечатаны), но на которые распространяются гарантии государства, называются *декретными* деньгами. Современные монеты и

бумажные купюры также следует считать декретными деньгами, правда, их доля в общей сумме наличных денег невелика.

Декретные деньги обязаны принимать в оплату за реализуемые товары и услуги любые учреждения и предприятия, банки и другие организации, находящиеся на территории данной страны. То есть, в обмен на наличные, можно в самое короткое время получить искомое благо. Поэтому говорят, что наличные деньги имеют самую высокую ликвидность.

Наличные деньги – металлические и бумажные знаки, выпускаемые государством и являющиеся мерой стоимости при купле-продаже, средством обращения, платежа и предметом накопления.

Ликвидность – это способность ценностей обращаться в наличные деньги. При этом подразумевается, что деньги в любой момент могут быть обменены на любые другие ценности (блага).

У свойства ликвидности, как у медали, две стороны. С одной стороны, это – величина, обратная времени, необходимому для быстрой продажи какой-либо ценности по данной цене. С другой стороны, она прямо зависит от суммы, которую можно выручить от продажи. Эти стороны, безусловно, взаимосвязаны: если вы желаете получить большую сумму за свой товар (услугу), нужно подольше поторговаться или найти хорошего покупателя. Так вы получите денежный выигрыш. Но, порой, деньги нужны срочно для того, чтобы быстро решить какую либо проблему или вложить в более выгодное дело. Тогда выгоднее уступить в цене и получить выигрыш во времени.

Помимо функции средства обращения, деньги выполняют также функции меры стоимости, средства платежа при совершении сделок купли-продажи и могут являться средством накопления.

Деньги играют решающую роль в обеспечении рыночных сделок: операций приобретения товаров, оплаты услуг, аренды и т.д. Во всех рыночных сделках обмен благами совершается на добровольных началах, так как в результате увеличивается полезность благ, которыми владеет каждый из участников сделки. Однако нередко между передачей одних благ и получением других проходит время. Так случается,

например, тогда, когда работник продает свой труд, а необходимые ему блага получает не сразу и не у своего работодателя.

В этом случае, как можно было заметить в предыдущем примере, возникает проблема доверия. Недостаток доверия между партнерами по сделке требует участия посредника, в роли которого выступают деньги (в форме ценного товара или в форме гарантийного обязательства более авторитетного посредника – банка, предприятия, государства или другого экономического агента). Таким образом, с помощью денег снижаются трансакционные затраты, еще один их вид – затраты на поиск информации о товаре и партнере по сделке, на обеспечение гарантий от возможного обмана и подобные им.

С развитием рыночных отношений, совершенствуется и денежная система. Государство при посредничестве Центрального Банка выпускает не только денежные знаки, но и облигации (своего рода договора о займах с физическими и юридическими лицами), оно уступило часть своих функций предприятиям и банкам. Теперь они могут выпускать векселя, другие ценные бумаги, которые выполняют некоторые функции денег, выписывать чеки. Современные предприятия в своей финансово-хозяйственной деятельности используют и старый добрый бартер, и новые формы взаимоотношений: факторинг, лизинг, франчайзинг и многие другие. Эти взаимоотношения подкреплены соответствующими договорами, в которых закреплены обязательства участников сделки.

Отметим, что наличные деньги – это тоже обязательство. Только обязательство обезличенное. Государство, их выпустившее, гарантирует что любой продавец или работник соответствующего предприятия предоставит вам соответствующее благо. Таким образом, с точки зрения экономической теории, деньгами может называться любой актив, находящийся в распоряжении экономического агента и который может выполнять функции средства обращения, меры стоимости, средства платежа при совершении сделок купли-продажи и являться предметом накопления.

NB. С.Ф. Шарапов писал в 1898 г.: «В противоположность истории Запада вся наша история с глубокой древности, с призвания варягов, основана на

доверии, и вот почему, между прочим, именно нам суждено было изобрести первые в мире государственные абсолютные деньги. Как жаль, что наши историки совсем почти не касались экономических отправления древней Руси и едва-едва исследовали княжеские кожаные деньги. Нет никакого сомнения, что эти деньги (кусочки кожи с княжеской печатью) имели характер настоящих абсолютных знаков (а не банковых билетов). Они оказали могущественное содействие русской культуре и вышли из употребления (при Дмитрии Донском), когда, благодаря выгодной торговле с иностранцами, в России стало в больших количествах накапливаться золото и серебро. Правительственная власть начала чеканить монету, и в России явилось металлическое денежное обращение... Если взглянуть на бумажный рубль как на простое расчетное средство как на счетную квитанцию, выдаваемую третьим лицом, посредником между двумя лицами или группами, вступающими в сделку, тотчас же станет ясно, что свобода, обеспеченность и верность учета сделки станет в прямую зависимость от степени доверия контрагентов их посреднику, от веры в его бескорыстие и беспристрастие».

С учетом данного выше определения денег, необходимо выяснить что означает понятие *денежная единица*, применяемое для представления многих экономических величин. Денежная единица – это единица национальной валюты: рубль, франк, фунт стерлингов, марка, доллар и т.д. Величина актива может измеряться и в другой форме, в тоннах, литрах, человеко-часах и других натуральных единицах измерения. В натуральных единицах, помимо денежных, измеряют стоимость блага. Цена товара выражается в денежных единицах. Цена товара – количество денежных единиц, которое люди отдают в обмен на единицу данного товара.

Научный факт: Одна лишь мысль о деньгах переводит мозг в состояние, в котором человек становится индивидуалистом (K. D. Vohs, N. L. Mead, M. R. Goode, *Science*, 2006, № 314, с.1154).

Государство держит монополию на выпуск самых ликвидных денег. Это необходимо для контроля за денежным обращением. Кроме того, государству

достается так называемый *сеньораж* – определенный процент от выпущенной суммы денег. Предприятия и/или банковские учреждения выпускают менее ликвидные активы. Чтобы они были более привлекательны по сравнению с государственными казначейскими билетами, эмитенты (те, кто выпускает новые ценные бумаги) вынуждены повышать их *рентабельность*. С этой целью заключаются договора. Это, во-первых, обеспечивает законность появления новых денег. Во-вторых, в этих договорах фиксируются обязательства предприятия, выпустившего новый актив в обращение, что обеспечивает его относительную редкость. В-третьих, названные обязательства предусматривают выплату определенных процентов в заранее оговоренные сроки, что в совокупности приводит к повышению рентабельности актива.

Рентабельность актива (R) — относительный показатель эффективности вложений средств в данный актив (проект): $R = TR/E_0$, где TR – чистый доход, получаемый в оговоренные сроки; E_0 - стоимость актива в начальный момент времени.

С учетом рентабельности, всю массу денег в экономике разделяют на агрегаты. Для различных стран это деление может быть разным, но во всех странах система соблюдается принцип: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий (рис. 2.7: в печатной версии).

Для России принято следующее определение денежных агрегатов. M_0 , M_1 , M_2 и L .

M_0 – наличные деньги в обращении, включая кассу коммерческих банков (самый ликвидный актив, для каждого последующего агрегата ликвидность снижается);

$M_1 = M_0$ + средства на счетах предприятий и населения; депозиты (до востребования) населения и предприятий в коммерческих банках; средства Государственного страхового фонда; этот агрегат называют *денежной базой*;

$M_2 = M_1$ + срочные депозиты населения в сберегательных банках; данная величина согласно методике, используемой Центральным Банком России,

определяет количество денег, находящихся в обращении или *денежную массу*⁵;

$M_3 (L) = M_2 +$ депозитные сертификаты + облигации государственного займа + прочие денежные средства.

Вопросы и задания для повторения

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Предположим, что Вы обнаружили *0-T* установку, оставленную пришельцами из космоса, с помощью которой можно добывать редкие металлы на других планетах. Вам осталось только научиться ею пользоваться. Это означает, что Вы стали обладателем уникального фактора производства.
- 1.2. Земля, обработанная фермером, является его капиталом.
- 1.3. В Советском Союзе ресурсы не были ограниченными, так как любое предприятие могло заказать столько, сколько было необходимо по плану, и еще немного – на всякий случай.
- 1.4. Проблема ограниченности ресурсов свойственна не только бедным, но и богатым странам.
- 1.5. Проблему ограниченности ресурсов можно решить только в будущем, когда будут открыты новые источники энергии.
- 1.6. Если экономический агент владеет ресурсами, продает их на рынке, получает за это деньги и расходует их на потребление благ, то это - фирма.
- 1.7. Роль координирующего центра, который сглаживает противоречия в обществе, может выполнить только государство.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Предположим, что Вы изобрели технологию получения золота с помощью ртути, серы и мышинных хвостиков. Это означает, что Вы стали обладателем уникального производственного ресурса.
 - а) определенно - да,
 - б) определенно - нет,
 - в) может быть - да,
 - г) может быть – нет;
 - д) данных для ответа недостаточно.
- 2.2. Если ваше решение получить специальность экономиста можно считать рациональным, это означает, что оно явилось результатом:
 - а) решения родителей;
 - б) стечения обстоятельств;
 - в) компромиссного выбора;
 - г) проявления предопределённости вашей судьбы;
 - д) нет верного ответа.
- 2.3. Если человек сдает внаем свою приватизированную квартиру, плата, которую он за это получает, является
 - а) рентой;
 - б) заработной платой;
 - в) процентом;
 - г) доходом на вложенный капитал;
 - д) нет верного ответа.

⁵ В соответствии с методикой, применяемой Федеральной Резервной Системой США, денежной массой считается агрегат M_1 (определяется он несколько иначе, чем в России). Центральные банки других государств используют собственные денежные агрегаты и в качестве показателя денежной массы стараются выбрать тот, который наиболее близко и предсказуемо связан с тенденциями развития национальной экономики.

- 2.4.** Густав Флобер однажды сказал: «Для полного счастья человеку нужны три вещи: свобода, деньги, глупость». Экономическая концепция, лучше всего иллюстрирующая эту мысль:
- а) производственные ресурсы;
 - б) альтернативная стоимость;
 - в) сравнительные преимущества;
 - г) КПВ;
 - д) редкость.
- 2.5.** Производительность труда на заводе выросла на 20%, но при этом уволилось 20% рабочих. В результате выпуск продукции завода
- а) не изменился;
 - б) вырос на 4%;
 - в) уменьшился на 4%;
 - г) уменьшился на 10%;
 - д) вырос на 2%.
- 2.6.** Если рабочие в стране получают более высокую заработную плату, по сравнению с рабочими в других странах, то, скорее всего, это означает, что
- а) в этой стране построили социально ориентированную экономику;
 - б) эта страна богаче всех по запасам ресурсов;
 - в) государство в этой стране лучше заботится о рабочих;
 - г) в этой стране самая высокая производительность;
 - д) все ответы верны.
- 2.7.** «Сами по себе вещи не бывают ни хорошими, ни плохими, а только в нашей оценке» (У.Шекспир, «Гамлет»). Какое экономическое понятие лучше всего характеризует эту мысль?
- а) Цена;
 - б) Выгода;
 - в) Полезность;
 - г) Закон убывающей предельной полезности;
 - д) Редкость.
- 2.8.** В группе учащихся по результатам психологического тестирования обнаружено 2 Лидера, 3 Организатора, 2 Работника, 1 Мыслитель. К Дню Знаний группа обязалась приготовить 7 бумажных корабликов и придумать к ним 7 названий. Известно, что Работник сделает кораблик за 1 минуту и придумает название за 5 минут, Мыслитель сделает кораблик за 10 минут и придумает название за 1 минуту, Лидер сделает кораблик за 3 минуты и придумает название за 2 минуты, Организатор сделает кораблик за 2 минуты и придумает название за 3 минуты. Сколько времени потребуется группе, чтобы подготовиться к Дню Знаний?
- а) 2 минуты;
 - б) 3 минуты;
 - в) 4 минуты;
 - г) 5 минут;
 - д) 7 минут.



- Вы это продаете?

- Не продаю. Меняю. На деньги.

Глава 3. Экономические системы

Для граждан гораздо важнее, когда процветает все государство в целом, а не когда отдельные лица преуспевают, целое же разрушается.

Фукидид

3.1. Основные вопросы экономики

Вернувшись к главной проблеме экономики, - проблеме ограниченности ресурсов, в данной главе мы узнаем, какие способы ее решения в масштабах страны известны экономической науке, а также каковы в этом плане особенности современной ситуации в России.

Исследование проблемы обычно начинается с определения наиболее актуализированных общественных потребностей и благ, которые эти потребности могут удовлетворить. Таким образом, первый основной вопрос экономики может быть сформулирован так: *Что следует производить?* В дополнение к этому следует определить какие товары и услуги и в каком количестве могут удовлетворить выявленные потребности.

Второй вопрос формулируется с целью выявить условия, при которых проблема ограниченности ресурсов может быть решена с минимальными затратами: *Как производить?* Ответ на него подразумевает также разъяснения по поводу того, каким образом должны быть использованы ограниченные ресурсы, какие технологии должны при этом применяться.

Третий вопрос связан с вечной проблемой справедливости, который, как мы помним, всегда был одним из главных, а, порой, даже оказывался на первом месте. Ведь хозяйство – это результат усилий многих людей. И даже не одного поколения. Мы выяснили, что только общественная форма организации производства дает возможность использовать сравнительные преимущества. Ни Пятница, ни Понедельник, ни Среда из нашего примера (см. выше) по одиночке никогда бы не попали за линию КПВ - в область невозможного. В рыночной же экономике предприниматель, а порой и менеджер, который не рискует своими капиталами,

имеет возможность распоряжаться результатами труда всего коллектива предприятия или целой страны, если это правительственный чиновник. Поэтому вопрос о справедливом распределении результатов экономической деятельности оказывается далеко не праздным. Он формулируется так: *Для кого работает экономика, кто сможет потреблять блага, ею произведённые?*

Теперь, обратившись к символу Инь-Ян, который в нашей «философской машине» означает действие и противодействие, связанное с проявлением борьбы растущих потребностей и ограниченных ресурсов, можно заметить, что эта борьба приводит к необходимости решения трех основных вопросов экономики. Есть и еще один момент, на который следует обратить внимание. Для обозначения фундаментальных вопросов экономики не случайно выбран треугольник – фигура жесткая и устойчивая. Эти вопросы: Что производить? Как производить? Кто воспользуется произведёнными благами? - остаются неизменными при любой форме организации общественного производства. Они актуальны для любых экономических систем. В центре фигуры должен располагаться источник развития экономической системы. Очевидно, это противоречие между растущими потребностями человека (общества) и ограниченными ресурсами.

От фундаментальных вопросов нужно перейти к описанию деятельности людей. Она весьма разнообразна, но теория выделяет наиболее существенные признаки. В соответствии с этими признаками вся экономическая деятельность, опять же – независимо от типа экономической системы, сводится к пяти основным видам: производство товаров и услуг; обмен; потребление экономических благ; сбережение; инвестирование.

Рассматривают два типа инвестирования: инвестирование в физические (материальные) активы и в человеческий капитал. Инвестирование в материальные активы (физический капитал) производится с целью увеличения производительности предприятий в форме создания нового оборудования, строительства новых фабрик и заводов, средств коммуникаций и т.д.

Инвестирование в человеческий капитал приводит к росту потенциала экономики. Такого рода инвестиции осуществляются в форме увеличения затрат на образование и здравоохранение.

Как правило, работодатели обеспечивают создание только специфического для данной фирмы человеческого капитала. То есть такого, который не может быть использован вне фирмы. Потому что иначе работники получают возможность найти другое место работы – с большей заработной платой (это – лишь одно из объяснений недостатка стимулов для инвестирования в человеческий капитал со стороны владельцев предприятий). Следовательно, задача обеспечения экономического потенциала за счет увеличения человеческого капитала является общественной.

Актуальность этой задачи в современных условиях диктуется технологическими изменениями, глобализацией, проявляющими себя в слиянии рынков и производств. Они способствуют превращению хозяйств развитых индустриальных стран в экономики, где главной движущей силой становится знание (а не просто информация). Это заставляет рассматривать концепцию человеческого капитала как одну из наиболее актуальных тем в экономической теории. Однако существующие сегодня методы учёта инвестиций не позволяют в полной мере измерить влияние человеческого капитала на производительность и технологическое развитие. Наличие данной проблемы обнаруживают в своих исследованиях многие зарубежные и некоторые отечественные исследователи.

Сбережения имеют место тогда, когда экономические агенты и экономика в целом не потребляет весь произведенный продукт. С точки зрения индивида, сбережения – это непотраченные доходы. Часть их может быть помещена в финансовые учреждения: банки, страховые компании и т.д., которые, в свою очередь, выдают инвестиционные кредиты производителям. Сбережения являются важным источником инвестиций и способствуют развитию экономики.

3.2. Характеристики и классификация экономических систем

Для того, чтобы лучшим образом решать основные вопросы экономики, жители различных стран в течении веков создавали соответствующие правила и организационные механизмы. И продолжают их создавать и совершенствовать. Формы устройства общественной жизни, в составе которых выделяют исторически сложившиеся традиции и обычаи, законодательную систему, правовые и общественные нормы, в соответствии с которыми оцениваются результаты экономической деятельности и мотивируется человеческое поведение, - весь этот комплекс составляет экономическую систему.

Экономическая система — комплекс элементов, определяющих экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, обмена, потребления, сбережения и инвестирования экономических благ.

Именно характеристики экономической системы в конечном итоге являются определяющими для максимально достижимого уровня экономических целей.

Существует несколько методов описания и сравнения экономических систем. Рассмотрим один из таких методов, при помощи которого системы классифицируются с точки зрения эффективности управленческих решений о распределении редких ресурсов. В этом случае выделяют три основных типа экономических систем: традиционную, командную и рыночную.

Экономическая система, основанная на традициях (*традиционная э.с.*), характеризуется тем, что люди в своих повседневных экономических решениях и, отвечая на фундаментальные экономические вопросы, берут за образцы решения, которые принимались до них – в более старших поколениях. Подобные системы существовали в древности, но сохранились они и до настоящего времени, как правило, там, где преобладает сельскохозяйственное производство. Там, где производственный цикл имеет сравнительно большую продолжительность, и велика вероятность убытков в результате природных катаклизмов. Традиции и обычаи являются своеобразной страховкой, гарантией выживания. Как пример, можно рассмотреть традиции российской *общины*.

NB. По мнению Н.А.Карышева, слово «община» не было известно российскому крестьянству в конце XIX века. В Великороссии его заменяло слово «мир», а в Малороссии — «громада», «общество». Эта форма землевладения поэтому и называется также «мирской» в противоположность «подворной».

«Основную черту нашей общины представляют переделы одних угодий в общее пользование других. Общины без переделов с артельной обработкой всех угодий составляют исключения. Обыкновенно же выгоны и пастбища находятся в совокупном пользовании всей общины. Переделам подвергаются пашни сенокосы и иногда лесные угодья. Усадьбы же составляют предмет частного пользования общинников... Далее, для ясного понимания приемов переделов земли между общинниками прежде всего следует ознакомиться с единицей, которая служит этой цели. Единица эта несколько своеобразна и ее следует себе несколько уяснить, прежде чем начать знакомство с техникой переделов.

Такой единицей служит «душа». Но эта душа не наличная, а условная, фиктивная, податная. После каждой ревизии во всякой общине числится то количество, душ которое застала ревизия. Но в период между ревизиями, очевидно, количество это значительно видоизменяется. Население или возрастает, или сокращается. Следовательно, общая сумма душ в общине постоянно колеблется. То же следует сказать и о каждом отдельном семействе. Иные семьи совершенно уничтожаются, другие разделяются на несколько частей, третьи увеличиваются, не разделяясь и т.п. Считаться со всеми этими изменениями при взимании налогов фискальному ведомству представляется, конечно, невозможным. Оно производит свои расчеты на основании данных последней ревизии и требует от общины то количество платежей, которое причитается с нее именно на основании этих данных. Когда в общину поступает такое требование, то задачей ее делается — распределить возможно равномернее требуемую сумму между наличным числом своих членов. Для этого она накладывает на наличные души известное число (целое или

дробное) душ податных. Эти-то податные души (количество которых определено для каждой общины ревизией) и пишутся в каждом окладном листе и служат поэтому единицей раскладки между наличными душами податей и повинностей, лежащих на всей общине. Если, напр., в деревне по ревизии 1858 г. числится 500 человек, то «душой» (в техническом податном смысле) в ней и до настоящей минуты считается $1/500$ всех податей и повинностей. Если теперь в деревне имеется 1000 наличных душ то в среднем на каждую падает $1/2$ «души» если 250 то 2 «души» и т.д. ...определение суммы таковых падающих на долю того или другого общинника в частности, обуславливается весьма многими соображениями. Разделить число душ податных на число жителей мужского пола было бы в этом случае конечно проще всего, но далеко не всегда справедливо. Община не допускает такого грубого противохозяйственного приема раздела. Разница между общинниками в возрасте, в разных личных индивидуальных особенностях, обладании средствами обработки земли (скотом, орудиями и проч.) оказывает немалое влияние на трудовую способность человека и ее нельзя не принимать в расчет... Для распределения «душ» между общинниками сообразно всем этим особенностям отдельных семейств существуют переделы земель. Переделы бывают общие и частные. При общем - переделывается вся общинная земля, при частном - только часть ее. Последний наступает тогда, когда бывает возможно удовлетворить требование новых или прежних общинников о выделе или прирезке им земли при помощи отобрания части земель от других вследствие обеднения, смерти, болезни, ухода и проч. последних. В этом случае мир «сваливает» часть «душ» с этих и «наваливает» их на тех. Кроме того «свалка» и «навалка» «душ» может иметь место просто с целями более справедливого распределения земли по причине каких-либо перемен в уровне благосостояния прежних общинников... Если бы община при этом «навалила» большое количество земельных «душ» на человека, семья которого многочисленна но бедна полными работниками, то поставила бы его этим в безвыходное положение. Чтобы не бросать земли, и в то же время иметь

возможность выдержать ее, необходимо сообразовать величину долей общинников с количеством только одних взрослых работников мужчин. Это подсказывает опыт и так поступает община, взвешивая интересы своих сочленов» (Карышев Н.А. *Труд, его роль и условия приложения в производстве*. 1897).

В своем исследовании «*Труд, его роль и условия приложения в производстве*» (1897) Карышев Н.А. уделил особое внимание хозяйственному крестьянину, живущему в условиях общины. Он отмечал благотворное влияние общины на социально-экономическую стабильность России. Община, в частности, спасала российского крестьянина от обнищания. Многие кризисные явления в российской экономике Карышев связывал с неумением должным образом регулировать и реформировать общину с учетом новых требований.

Таким образом, община, общинный уклад жизни – один из институтов, которыми регулируется общественная жизнь. Свойством данного института является то, что производственные и общественные отношения регулируются не только обменом, но, в большей степени, перераспределением и реципрокностью. Когда такого рода институты являются преобладающими, экономическую систему можно назвать традиционной.

Институты — комплекс норм и правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил. Различают институты формальные (законодательно и нормативно закрепленные) и неформальные (традиции, обычаи и проч.). Наиболее общее определение этому понятию дал в 1908 г. французский социолог Э. Дюркгейм: институты – это «общепринятые формы общественной жизни».

Реципрокность - взаимность, взаимообмен, взаимозависимость; эквивалентный обмен материальными ценностями или услугами; зависимость авторитета человека от его заслуг перед обществом. Наряду с

перераспределением и обменом, - один из видов взаимодействия людей в реальном хозяйстве.

В соответствии с данным определением можно назвать несколько типов институтов. Это институты семьи и домохозяйства, уже упоминавшиеся нами. Это формальные организации: предприятия, корпорации, правительственные учреждения, банки, общественные организации. К числу институтов относят традиционные формы организации досуга, праздники, способы вести переговоры, организации производственного процесса, доминирование мужчин в определенных профессиях и т.д. При характеристике институтов необходимо учитывать укоренившиеся в общественном сознании убеждения и представления, общепринятые ценности. Некоторые из названных параметров могут быть похожими в различных экономических системах.

Следующим типом «структуры, где принимаются экономические решения», называют *командную* экономику. В этом случае решения принимаются неким властным органом. Это может быть римский патриций, управляющий своим поместьем, средневековый феодал, правительство, планирующее развитие предприятий, находящихся в его собственности и т.д. Управление в командной экономике может осуществляться демократическим путем (когда правительство избирается путем голосования, ему делегируются соответствующие полномочия, и оно подотчетно своим избирателям), или авторитарно (без возможности влиять на власть).

Принятия решений в *рыночной* экономике основано на использовании системы рыночных цен, которые выполняют функции передачи информации, стимулируют применение наиболее эффективных способов производства и являются инструментом распределения доходов. Важно также, чтобы информация о самих ценах была доступна всем участникам рыночных взаимодействий. В этом случае возможно децентрализованное принятие решений индивидами и фирмами, выступающих в ролях потребителей, производителей, работников, сберегателей, инвесторов и других. Рыночный механизм учитывает эти решения и обеспечивает обратную связь в виде изменений цен на различных рынках.

Цены сообщают производителям, чего же действительно хотят получить от них потребители, они заставляют их искать наиболее дешевые и качественные ресурсы, применять более эффективные технологии. В то же время, производители, реагируя на повышение спроса и стараясь его обеспечить, платят более высокие цены за ресурсы, необходимые в данной отрасли. Тем самым, способствуя их более эффективному размещению (аллокации). Высокие цены являются наградой предпринимателям, рискнувшим выпустить новый товар или услугу, создать новый рынок, применить новый способ производства.

Для рыночной экономической системы, впрочем, как и для командной, важнейшим является вопрос о *собственности*. Если для командной экономики государственная собственность на средства производства и другие ресурсы является гарантией сохранения рыночной власти, то в рыночной экономике частная собственность является гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц.

Права собственности – поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и их использованием. Эти отношения регулируются законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями.

В современном толковании это целый комплекс прав (пучок прав собственности), который включает в себя:

1. право владения (исключительного контроля над благом);
2. право использования;
3. право управления;
4. право распоряжаться результатами хозяйственного использования блага (право на доход);
5. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага (право суверена)
6. право на защиту от неблагоприятных условий внешней среды, в том числе и от насильственного отбора (безопасность);
7. право на передачу в наследство;

8. право обладать благом в течении определенного срока (или бессрочно);
9. запрет вредного использования (право запрета пользования благом, если это наносит ущерб внешней среде);
10. возможность взыскания блага в уплату долга;
11. право на осуществление процедур, обеспечивающих восстановление вышеперечисленных прав (отобранных незаконно, или после истечения срока передачи правомочий).

Таким образом, для того, чтобы понять, каким образом принимаются решения в той или иной экономической системе, чтобы классифицировать ее по данному признаку следует выяснить:

- ✓ согласно каким принципам распределяются редкие ресурсы в экономике; сравнить доли решений, принимаемых традиционными методами, централизованно, под воздействием и при помощи рыночного механизма, в общем объеме экономических решений;
- ✓ какие экономические институты являются наиболее значимыми для принятия решений;
- ✓ что выполняет роль стимулов и каковы основные мотивации поведения экономических агентов;
- ✓ наблюдаются ли существенные изменения в системе; каким образом она реагирует на разного рода воздействия.

Нужно заметить, что в современном мире практически не встречаются традиционные, командные или рыночные экономические системы в чистом виде. В этом случае говорят о смешанных системах. Но, при этом важно выяснить в каких пропорциях «замешаны» соответствующие компоненты.

В смешанной экономической системе рыночное саморегулирование дополняется активным централизованным регулированием, осуществляемым государством, корпорациями и крупными компаниями, при этом могут присутствовать элементы традиционной экономики.

Если же в системе наблюдаются существенные изменения, происходящие в течении сравнительно короткого промежутка времени, такую экономику называют трансформационной.

Представим экономическую систему как внешнюю форму, в которой находят свое выражение методы и способы решения фундаментальных вопросов экономики (рис. 3.1). Для этой цели лучше подходит квадрат, – фигура «неустойчивая» и сравнительно легко поддающаяся изменениям. В центре фигуры расположена уже знакомая нам конструкция – источник движения и развития всей системы – символ противоречивого единства ограниченности ресурсов и неограниченности потребностей. Это противоречие заставляет вести постоянные поиски ответов на вопросы: Что производить? Как производить? Для кого производятся блага?

Формы полученных ответов в реальной экономической действительности определяют способы, которыми ведется экономическая деятельность, стимулы и мотивы человеческого поведения. И они же взаимообусловлены институтами, которые на схеме разделены на формальные, неформальные и лежат на разных сторонах квадрата экономической системы.

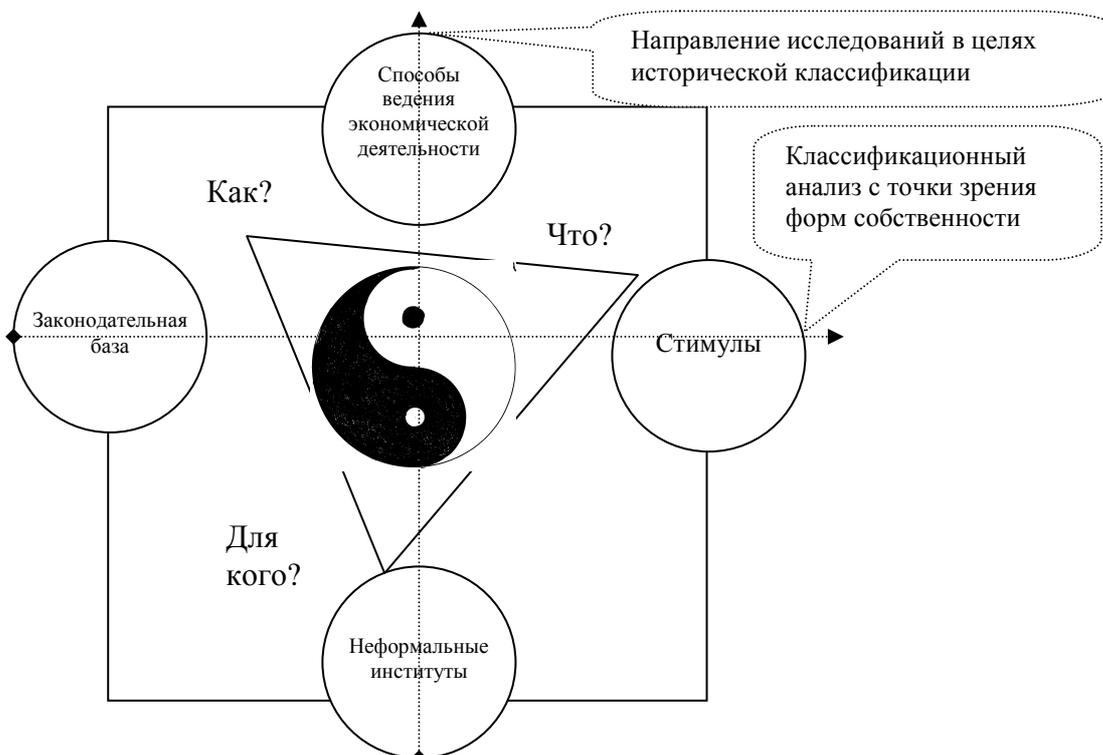


Рис. 3.1. Схематическая аналогия экономической системы.

Способы ведения экономической деятельности также можно было бы причислить к институтам. Однако, имея в виду, что способы производства во многом определяются технологией, а этот фактор зависит, помимо прочего, от общего уровня развития цивилизации, есть смысл выделить его как отдельный элемент экономической системы. Концепция стимулов изначально принадлежит области экономической психологии. Поэтому, она также обособлена.

Стимул (От латинского *stimulus* – палка погонщика животных.) - фактор, мотивирующий и влияющий на человеческое поведение. Экономические стимулы: интерес, возможность получения дополнительного количества (качества) благ (положительный); возможность административного или уголовного наказания, общественного порицания (отрицательный).

Можно обнаружить, что, путем исследования этой фигуры, двигаясь от одной стороны квадрата к другой, получают характеристики экономических систем, используемые в других способах их классификации. Так, если выделить господствующие социальные группы на каждом этапе развития экономической системы, фактор производства, дефицит которого является критическим для развития (лимитирующий фактор) и наиболее распространенные способы ведения экономической деятельности (главные сферы экономики), то схема на рис. 3.1 послужит иллюстрацией для классификации экономических систем с точки зрения их исторического развития.

Согласно исторической классификации выделяют следующие этапы развития экономических систем: доиндустриальный, индустриальный, постиндустриальный (который продолжается и в настоящий момент).

Доиндустриальная экономическая система характеризуется тем, что наиболее распространенным способом ведения экономической деятельности было сельскохозяйственное производство, соответственно, социальное устройство общества неформально и формально было основано на признании господства землевладельцев, а земля была лимитирующим фактором развития.

Для индустриальной экономической системы характерно то, что неформальными лидерами в обществе становятся собственники капитала (и это закрепляется законодательно, часто как результат революции). Теперь уже лишь объем капитала ограничивает развитие. Главной сферой экономики является промышленность.

Постиндустриальная экономика обозначает новый лимитирующий фактор производственного развития – информацию. И выдвигает новых лидеров – людей, которые умеют эту информацию получить и грамотно ею распорядится. Здесь, нужно обратить внимание, что это не обязательно полноправные собственники информации (см. выше комплекс прав собственности). Часто случается так, что добывают информацию одни, а выгоду от ее использования получают другие. Именно поэтому в постиндустриальную эпоху столь актуальными стали вопросы защиты авторских прав на интеллектоемкие продукты. Наиболее активно в это время развивается сфера услуг.

Другую классификацию экономических систем - с точки зрения форм собственности, применяют в целях более детального (сравнительного) анализа (см. рис. 3.1). В этом случае исследуется механизм регулирования экономических взаимодействий, что позволяет выделить следующие типы экономических систем.

Система свободных рыночных отношений (капитализм⁶ либерального толка) основана на частной собственности, обеспеченной мощной законодательной поддержкой. Собственники факторов производства в такой системе не боятся, что доходы факторов будут экспроприированы. Возможность получения максимальных доходов служит мощным стимулом экономического развития.

Социально-ориентированная рыночная экономика также основана на частной собственности, однако большая часть доходов факторов отнимается государством с целью последующего справедливого распределения между всеми гражданами. В

⁶ Термин капитализм был впервые применен У.Теккереем, для обозначения условия владения капиталом. К.Маркс это термин ни в «Коммунистическом манифесте», ни в «Капитале» (I том) не использовал. Его стали применять последователи К.Маркса в конце XIX века, не вкладывая в него особого рационального содержания. Однако этот термин продолжают использовать и сегодня как противники, так и защитники системы хозяйства, основанной на частной собственности.

такой системе стимулом для экономической деятельности является система социальных гарантий, доступных каждому человеку.

Плановый механизм регулирования в экономической истории человечества применялся как в системах, основанных на частной собственности, так и в системах, где главенствующей была государственная собственность на средства производства. К первому из названных типов экономических систем традиционно относят капиталистическое плановое хозяйство, ко второму - социалистическую плановую экономику.

В последнем случае также традиционно используют понятие «общественная собственность». Но, при ближайшем рассмотрении, можно обнаружить его бессодержательность. Общество не может владеть всеми правами собственности потому, что ими не может владеть каждый отдельно взятый человек. Граждане делегируют свои права выборным представителям, которые формируют правительство. Правительство же назначает чиновников для управления собственностью. Таким образом, даже формально, не кто иные, как государственные служащие реализуют права собственности. Кроме того, опыт построения социалистического общества в новейшей истории не позволяет обнаружить признаков неформальных отношений собственности, которые бы проявляли работники к «общественным» средствам производства (бережное отношение, стремление использовать максимально эффективно в общих целях и т.д.), хотя официальные документы и средства пропаганды утверждали, что такое отношение – неотъемлемая характеристика укоренившегося «советского образа жизни».

Существуют и другие варианты классификации экономических систем. Необходимо отметить, что цель подобных исследований – поиск наиболее подходящего направления социально-экономического развития. Подходящего с точки зрения места и времени: географических и исторически обусловленных особенностей страны.

3.3. Методы исследований экономических систем

Экономическую систему можно рассматривать как один из видов организации -структуры, которую люди создают искусственно для достижения своих целей.

Деятельность организации представляет собой равнодействующую поступков, предпринимаемых субъектами для максимизации своих собственных функций полезности. Субъектами - элементами экономической системы, обладающими собственными функциями полезности, являются фирмы и домохозяйства. Известно, что сущность домохозяйств проявляется в максимизации полезности потребляемых благ, а сущность фирм в максимизации прибыли.

Эти цели во многом противоречат друг другу, и без особых условий координации достижение их было бы невозможно. Действительно, достижение *экономической свободы*, которая создает стимулы для предпринимательства, требует иных условий и ставит иные задачи перед координирующим центром, нежели требование *экономического равенства*, выражающегося в справедливом распределении доходов. А стремление к *экономической эффективности* (особенно в решении краткосрочных задач), порой не совпадает по направлению действий со стремлением к *экономической безопасности*. Решение задачи обеспечения *полной занятости*, требует применения мер, которые могут нарушить *стабильность цен* в экономике (это будет подробно обсуждаться в части 3). И еще более сложной задачей является постоянно увеличивающееся производство благ, которое может удовлетворить постоянно растущие потребности людей – *экономический рост* и рост уровня жизни.

Уровень жизни – уровень и степень удовлетворения потребностей людей в экономических благах. Определяется путём обобщения показателей, доходов населения, занятости и условий труда, индекса стоимости жизни, потребления и расходов населения (структуры потребления), социальной дифференциации и т.п.

Прежде чем сравнивать различные системы между собой, следует достичь соглашения о единых критериях оценки их успешности. Одно общество, например, может считать своей главной задачей достижение максимально возможного выпуска продукции на душу населения, другое стремится к абсолютному равенству всех своих членов, а третье считает идеалом достижение максимально возможной ожидаемой продолжительности жизни. Европейский идеал, идеал цивилизации

западного типа в настоящий момент является многоплановым, основные его характеристики выражены в семи-восьми экономических целях (рис. 3.2). Главным достижением западной цивилизации считается уничтожение бедности и обеспечение приемлемого уровня жизни почти для всех граждан стран Западной Европы и Северной Америки. Россия в данный момент определилась с основным направлением экономического развития, приняв западные стандарты оценки благосостояния. Однако методы достижения намеченных целей пока оказываются неэффективными. В чем же дело? Постараемся ответить на этот вопрос, определив роли основных экономических агентов: домохозяйств, фирм и государства.

Главная задача государства, как законодателя и исполнителя воли множества субъектов, преследующих разные цели, - обеспечить баланс интересов. Однако здесь существует парадокс, который может быть сформулирован и таким образом:

- Требуется ослабить влияние государства на экономику в целях достижения её большей эффективности;
- В то же время нужно сильное государство, способное навязать обществу «правила игры» и контролировать их соблюдение. Особенно в переходный период: ведь, в этом случае, правила нужны принципиально новые.

В решении этих противоречивых задач, по определению нобелевского лауреата Дж.Бьюкенена, государство в одних случаях, должно стать «производящим», а в других – «защищающим». Представим баланс экономических целей и функций государства по Бьюкенену на рис. 3.2.

Данное распределение целей и функций государства является довольно условным, так, например, экономический рост и повышение уровня жизни – явления взаимосвязанные. Однако, очевидно, что идеальная структура «успешной» экономики должна обеспечивать равное распределение усилий государства в достижении экономических целей.



Рис. 3.2.

Из этого положения определяется метод анализа экономических систем. По результатам изучения опыта наиболее успешных экономик, то есть тех, где экономические цели достигаются наиболее полно и сбалансированно, строится нормативная модель. А затем ее параметры сравниваются с параметрами исследуемой системы. В основном, этими параметрами являются макроэкономические показатели, которые будут изучены в части 3, но есть и такие, которые разработаны специально для изучения экономических систем. Не так давно появилась наука - компаративистика, для которой экономические системы являются предметом изучения.

Простейший пример сравнительного анализа (вертикального анализа структуры показателей) приведен в табл. 3.1. Для оценки первого параметра используется показатель ВВП. Это сокращенное обозначение Валового Внутреннего Продукта – суммарной ценности всех конечных товаров и услуг, произведенных в

экономике в течении отчетного года. Индекс инфляции в оценке параметра «стабильный уровень цен» рассчитывается для потребительских цен как прирост их среднего уровня. Уровень безработицы равен отношению числа безработных к численности совокупной рабочей силы. Подробнее эти параметры будут обсуждаться позже.

В таблице 3.1 приводятся данные о положении России в сравнении с обобщенными показателями для других (успешных) стран по отношению к экономическим целям. Это положение в последние годы постепенно улучшается, до сих пор оставляет желать лучшего.

Таблица 3.1.

Сравнение уровней достижения основных экономических целей в России с параметрами нормативной модели

Экономические цели	Показатель	Россия, 1997-9 гг.	Россия, 2005-9 гг.	Предельное критическое значение в мировой практике	Успешная экономика
Экономический рост	% прироста к реальному ВВП	- 47% от уровня 1991 года	+ 6-8%	-30-40%	+ 3-5% ежегодно
Экономическая обеспеченность	Минимальный уровень почасовой зарплаты, \$	0,1	2,4	3	10
	Доля населения за чертой бедности, %	25-40	14-15	10	0
Экономическая свобода	Индекс экономической свободы ⁷	3,5	5	1,9	8-9
Стабильный уровень цен	Индекс инфляции, %	101%	7-8%		5-6%
Повышение уровня жизни	Индекс развития человеческого потенциала	0,75	0,78	0,6	0,92
	Средний темп роста ВВП на душу населения, %	-4,5% (с 1995 по 1998)	+ 5,7 %	-1,9% ежегодно	+ 2,9% ежегодно
	Уровень потребления алкоголя (л в год/чел)	14-18	16-18	8	-

⁷ Интегрированный показатель экономической свободы (ЭС) рассчитывается на основании 17 показателей, объединённых в 4 подгруппы: деньги и инфляция (защита денег как средства обмена и сбережения); государственное регулирование и организация рынков (защита частного сектора от сверхрегулирования); государственные финансовые изъятия (защита от излишнего налогообложения различных видов); международные отношения (свобода контактов с зарубежными партнёрами). Значение индекса ЭС =10 означает полную свободу; ЭС =0 означает полную несвободу (международная классификация).

Экономическая безопасность	Доля импортных продуктов питания, %	40	40-45	30	10-20
	Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности, %	45	30-45	12	8-10
	Условный коэффициент депопуляции	1,6	1,5-1,1	1	-
	Суммарный коэффициент рождаемости	1,4	1,3	2,2	-
Полная занятость	Уровень безработицы с учётом скрытой, %	13	7-8,6	8-10	5-6
Справедливое распределение дохода	Децильное соотношение ⁸	22:1	15:1	12:1	(4-8):1
Торговый баланс	Сальдо внешнеторгового баланса, в % к итогу	-15%	50-40%	-	-

В ежегодном «Отчете о человеческом развитии», публикуемом Программой развития ООН (*UNDP*), все страны мира ранжируются по индексу человеческого развития (ИЧР) - интегральному показателю, который был предложен еще в 70-е годы экономистом Махбубом уль-Хаком для более адекватной оценки социально-экономического развития стран. ИЧР составляется на основе трех базовых показателей - продолжительность жизни, уровень образования и ВВП на душу населения — и варьирует от нуля до единицы.

В последние годы среди государств с высоким индексом человеческого развития оказываются в основном экономически развитые (средний индекс для этой группы - 0,9). Для переходных экономик Восточной Европы и СНГ средний индекс равен 0,7-0,8, а для развивающихся стран: 0,6 - 0,7.

Вероятные социально-экономические последствия такой ситуации: продолжающаяся увеличиваться зависимость от импорта, формирование колониально-сырьевой структуры экономики, рост социальной напряжённости, разрушение трудового потенциала экономики, деквалификация и пауперизация рабочей силы, рост количества обездоленных, депопуляция, отсутствие простого

замещения поколений, ухудшение здоровья населения и другие неприятные последствия. Что же следует предпринять в такой ситуации? Каким образом анализ экономической системы окажется здесь полезным?

Продолжает оставаться актуальным вопрос о том, какой же тип экономической системы (и согласно какой классификации) оказывается наиболее «прогрессивным», наиболее полезным для достижения названных экономических целей. Большинство ученых сходятся во мнении, что тип традиционной экономики (в частности общинный тип землевладения в России) хорошо зарекомендовал себя в тех ситуациях, когда благосостояние человеческого общества сильно зависело от капризов природы. Командная экономика незаменима в тех случаях, когда страна оказывается во враждебном окружении, сталкивается с активным противодействием со стороны соседей. Когда одна страна или их коалиция пытается диктовать свою волю другим. Когда рыночная власть завоевывается политическими или даже военными средствами.

Однако цивилизация постепенно учится решать и те и другие проблемы. Научно-технические революции в свое время обеспечили переход к такому типу хозяйствования, когда человек все меньше зависит от природных условий. Конечно, нужно учитывать при этом, что, если страна расположена в географически неблагоприятных зонах, то для их заселения и развития необходимы централизованные и скоординированные усилия.

Опыт сосуществования стран с различным общественным устройством, религиозными традициями и уровнями развития, полученный в последние десятилетия, показывает, что мирное сотрудничество возможно и в самых неблагоприятных условиях. Конфликты возникают, как правило, там, где профессионализм и чутье подводят политиков. В целом же, все больше сторонников в мире приобретает концепция открытого общества. Она построена на идее использования сравнительных преимуществ, на том, что специализация и разделение труда с привлечением даже тех работников, кто находится в самых

⁸ Соотношение доходов двух групп населения составляющих каждая 10% от общей численности: наиболее обеспеченных и наименее обеспеченных.

неблагоприятных условиях, позволяют намного увеличить производственные возможности. Не нужно только решать проблему ограниченности ресурсов, пытаться отнять их у других.

Концепция открытого общества дополняется идеей умеренного развития, которая адресована человеку разумному (пусть и разумному эгоисту из классических моделей). Основная мысль заключается в том, что качество окружающей среды является продуктом, спрос на который люди начинают предъявлять только после удовлетворения других потребностей и желаний. Однако, если запасы природных ресурсов будут исчерпаны (количественно или качественно), то способности природы поставлять сырые материалы и энергию, необходимые для производства благ в будущем, значительно сократятся. Таким образом, инвестиции в их охрану очень важны для поддержания экономической активности (или для её стимулирования). Значит уже сейчас, пока еще есть возможность сохранить природные ресурсы, необходимо делать инвестиции для их воссоздания за счет текущего потребления. Решение этих задач, в числе прочих, общество может поручить государству и создать для этого организации иного типа.

Экономическая наука должна подсказать оптимальную пропорцию раздела произведенного продукта между государством и владельцами факторов производства, то есть уровень экспроприации.

В разных странах производство товаров и услуг государственным сектором экономики существенно различается. Таким образом, данный критерий можно применять для характеристики экономических систем от традиционно либеральных до социально-ориентированных.

Такая схема позволяет наглядно показать причину рассогласования при попытке импорта рыночных институтов в российскую экономику: на начальном этапе реформ указами президента были сделаны легальными новые виды деятельности, однако правовое поле ещё не было достаточно подготовлено. И, кстати, многие важнейшие виды деятельности, присущие рыночной экономике, до сих пор ещё находятся в процессе легализации: лизинг для некоторых видов основных средств, некоторые виды страхования и другие.

Импорт институтов – создание новых объектов путём заимствования и воссоздания форм общественной жизни из других стран. *Легализация институтов* – усиление неформальных институтов путём принятия соответствующих нормативных актов.

Только недавно начало формироваться новое трудовое законодательство. До сих пор практически отсутствует система стимулов для инноваций, без чего немыслима венчурная инвестиционная деятельность. Следовательно, российская экономика завязла в пространстве экономики командного типа, сделав лишь фрагментарный прорыв в пространство рыночной экономики.

Такой перекося наблюдается и в распределении функций государства «производящего» и «защищающего». На сегодняшний день в России достижение высокой эффективности производства вступает в противоречие с социальной защищённостью, стремление сократить бюджетный дефицит путём заимствований на рынке ГКО (Государственных краткосрочных обязательств) привело не только к разрушению фондового рынка в 1998 году, но и большей части кредитно-финансовой системы. Перечисление можно продолжить.

Актуальная проблема управления российской экономикой на сегодняшний день сводится к определению целевых показателей, воздействуя на которые можно было бы добиваться требуемых значений результирующих показателей. До сего момента такими показателями считаются дефицит бюджета, уровень инфляции, соотношение рубль/доллар, однако управления только этими показателями оказывается недостаточно. Представляется полезным определить и некоторые другие параметры, по которым можно провести сравнение «успешной» и исследуемой экономики (в данном случае – российской). Среди наиболее существенных характеристик «второго плана», помимо названных параметров успешной экономики, можно выделить следующие:

1. Экономический рационализм. В этом случае результат выполнения соглашения оценивается с точки зрения критерия общественной полезности. Правда, тут может возникнуть вопрос - какой критерий будет устраивать конфликтующие стороны: критерий всеобщего благосостояния, кардиналистский,

критерий эффективности по Парето (обсудим в следующих главах) или какой-либо иной. Тогда в силу вступают следующие принципы:

2. Ориентация экономических субъектов не только на групповые, но и на институциональные ценности (метамотивация). Роль таких ценностей (политических, нравственных, религиозных) состоит в том, что они ослабляют влияние эгоистических интересов на экономическое поведение.

3. Правопослушность экономической культуры.

4. Политическая нейтральность экономической культуры.

5. Высокая трудовая мораль (в западном варианте это - развитие протестантской этики).

6. Наличие системы «социального партнёрства»: это - устойчивые способы согласования интересов различных участников трудовых процессов - государства, работодателей, профсоюзов, политических партий, разного рода общественных организаций (медиационная культура); устойчивые и конструктивные формы взаимодействия между заинтересованными субъектами трудовых отношений и государством; наличие работающих правовых форм контроля и корректировки всей системы партнёрских отношений.

7. Разнообразие моделей экономического поведения субъектов экономики. Культурное разнообразие (которое, вообще говоря, является одним из условий выживания и прогресса человечества).

Можно высказать предположение о причинах неудач, которое заключается в том, что движение по пути к рыночной экономике до сего момента осуществлялось в институциональном плане как реализация стратегии социализации группового эгоизма, стратегии достижения формально определенных экономических целей (в анклавной и индустриальной сферах). Причём эти цели слабо коррелировали с «положительными началами и абсолютными святынями», которые таятся в глубине российского сознания. В таких условиях активизировались нормы и правила поведения, которые являются антитезисом российской культурной традиции.

Вероятно, социально – экономические реформы в России, претендующие на успех, должны опираться, прежде всего, на то ядро народной жизни, «по

отношению к которому сама государственность есть лишь поверхностная оболочка и орудие».

NB. В России, фактически, еще со времен до обращения в «греческую веру», сложились особые традиции организации хозяйственной жизни и техники мышления. Хотя, технологическая основа осёдлости была той же, что и в Западной и Центральной Европе (тот же цикл «навоз – зерно»), автономия существовала не на семейном уровне, а на уровне соседской общины: в зоне рискованного земледелия сообща выживать легче. Здесь нужна оговорка – выживать легче, но пытаться жить лучше – труднее, просто потому, что у каждого свое представление о счастье.

К особенностям российской экономической географии следует также отнести то, что реки в России служили, в основном, не источниками воды для полива, а транспортными артериями. Северным кочевникам (варягам) они были нужны лишь как пути сообщения. Это создало условия для компромисса. «Северяне» вынуждены были быть защитниками, а племена земледельцев, жившие на берегах рек согласились на их присутствие в обмен на защиту от набегов восточных кочевников. Однако такое соглашение изначально содержало в себе скрытый конфликт. «Защитники», став государственной элитой, проводили политику, преследуя, в основном, свои частные интересы, связанные с мировой торговлей. «Низы» же продолжали жить своей языческой «сумеречной» (с точки зрения «кочевников») жизнью.

По сути, вся история России, начиная, условно, с Рюриковичей, свидетельствует о постоянном стремлении «верхов» и «низов» к полной хозяйственной независимости друг от друга.

Однако вопрос определения целевых показателей остаётся. Отношение ВВП на душу населения – показатель результирующий, на него можно ориентироваться лишь в стратегическом плане. Возражение сторонников консервативного направления в России против «чрезмерного» выделения роли психологических, социальных и иных институциональных факторов может быть оспорено. В соответствии с выводами неоклассической модели, названные факторы имеют

второстепенное значение в долгосрочном периоде. Однако мы наблюдаем, что дефицит институциональных предпосылок развития рыночного механизма координации, разрушает экономический потенциал страны сегодня и может сделать просто невозможным его восстановление.

Заметим, что проблемы «второго» плана никоим образом не могут быть решены одним только государством, без участия представителей домохозяйств и фирм. Также, как во времена А.Смита в Англии (середина XXVIII в.), в России ощущается острая потребность в социальных движениях, которые могли бы создать в обществе рыночные институциональные формы.

Контрольные вопросы:

1. На какие основные вопросы должна дать ответы экономическая система?
2. В какой экономической системе существовала российская крестьянская община? Объясните.
3. Что является институтом? Какова роль институтов в экономической системе?
4. Назовите важнейшие институты рыночной системы.
5. Что включает в себя комплекс прав собственности в рыночной экономике?
6. Каковы этапы развития экономических систем? Какой фактор производства можно считать важнейшим для целей экономического развития на каждом этапе?
7. Что означает «социально – ориентированная рыночная экономика»? Какие еще варианты классификации рыночных систем вам известны?
8. В чем состоит роль государства в рыночной экономике? Каковы задачи «государства защищающего» и «государства производящего»?
9. Какие показатели используются для характеристики экономической системы?
10. Каковы уровни достижения экономических целей в России по сравнению с другими странами?
11. Какие целевые показатели развития экономической системы можно определить для современной России?

Вопросы и задания для повторения (1):

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

1.1. Альтернативная стоимость товара может быть выражена в натуральных единицах.

Да Нет

1.2. Цена товара может быть выражена не только в денежных, но и в натуральных единицах.

Да Нет

1.3. Основным недостатком товарных денег является то, что их тяжело и неудобно носить.

Да Нет

1.4. Во многих коммерческих банках при открытии счета владельцу выдают пластиковую карточку, которая содержит необходимую информацию о владельце и о состоянии счета. С ее помощью в банковском автомате можно получить определенную сумму денег, а в некоторых магазинах, сервис-центрах, ресторанах – расплатиться. Такая карточка есть одна из форм денег.

Да Нет

1.5. Денежный агрегат М1 в большей мере отражает роль денег как средства обращения, чем М2.

Да Нет

2. Задания:

2.1. Объясните, какой смысл сокрыт в высказывании царя Соломона. «Доброе имя лучше большого богатства, и добрая слава лучше серебра и золота» (Книга притчей Соломоновых, 22[1]).

2.2. Прокомментируйте высказывания классиков и современных экономистов, приведенные ниже. Укажите, о каких функциях денег идет речь в каждом случае.

- ✓ «Вряд ли можно отыскать в общественном хозяйстве вещь более незначительную по своей важности, чем деньги, если не касаться при этом способа, которым экономятся время и труд» (Дж.Милль).
- ✓ «Используя деньги, агенты сокращают объемы информации, которую они должны получить, переработать и хранить. Они сокращают количество сделок, которые нужно осуществить для получения оптимального набора благ... Поэтому становится выгодным хранить часть богатства в виде денег» (К.Бруннер и А.Мельтцер).
- ✓ «Несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль и несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги» (М.Фридман).
- ✓ «Если удастся достичь нулевых транзакционных издержек при осуществлении сделок с участием одного, и только одного, блага, то такое благо становится деньгами, поскольку использование любого другого блага в качестве средства обращения будет неэффективным» (Д.Ниханс).
- ✓ «Важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим» (Дж.М.Кейнс).
- ✓ «Деньги тоже являются производительным капиталом всякий раз, когда они служат обменам, без которых производство не могло бы осуществляться. Как смазочное масло, смягчающее работу сложного станка, деньги, распространенные во всех сферах человеческой промышленности, облегчают движение товаров, которое без них было бы невозможно» (Ж.Сэй).

2.1. Сделайте анализ следующего информационного сообщения по схеме «Факты-Понятия-Прогнозы»:

Новой «валютой» Камеруна стали пробки от пивных бутылок

В Камеруне на западном побережье Африки появилась новая валюта - пробки от пивных бутылок. Ими расплачиваются в мелких лавках за товары, в такси и на рынках.

Причина этого - острейшая конкурентная борьба между пивоваренными компаниями страны, которые устроили общенациональную лотерею. Информация о выигрышах печатается с обратной стороны пробки. Среди призов - мобильные телефоны, автомашины и, конечно, новые партии пива. Кампания приобрела невероятный размах, приведя к резкому увеличению продаж пива в бутылках, каждая из которых стоит 1 доллар США, сообщает ИТАР-ТАСС

В результате страна оказалась наводнена "ценными" пробками. Наиболее часто встречающийся выигрыш - право бесплатно получить еще одну бутылку пива. С начала текущего года пивоваренные компании уже бесплатно раздали 20 млн бутылок пива.

При этом пробки с выигрышем становятся все более популярной валютой. С наибольшей охотой их берут таксисты. В среднем поезд по столице Камеруна обходится сейчас в 5 пробок. В свою очередь таксисты расплачиваются этими пробками с полицейскими с тем, чтобы избежать выплаты штрафа традиционными деньгами. В данном случае плата пробками не рассматривается как взятка.

Вопросы для повторения (2):

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Координирующий центр в экономике должен решать проблемы ограниченности ресурсов.
- 1.2. Только общественная форма организации производства дает возможность использовать сравнительные преимущества.
- 1.3. Самым первым из основных вопросов экономики стоит вопрос о справедливом распределении произведенного продукта.
- 1.4. Вопрос о справедливом распределении благ является политическим, поэтому он вообще не рассматривается в экономической теории.
- 1.5. Строительство жилья для рабочих – это форма инвестирования в человеческий капитал.
- 1.6. Главной движущей силой в экономике развитых стран становится знание.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

2.1. Российская экономика, в которой присутствуют элементы рыночной, командной и традиционной экономик, является:

- а) капиталистической;
- б) социалистической;
- в) народной;
- г) смешанной;
- д) ничего не подходит.

2.2. Когда правительство требует обязательного лицензирования той или иной предпринимательской деятельности, это является мерой:

- а) командной экономики;
- б) направленной на устранение провала рынка;
- в) фискальной политики;
- г) направленной на устранение провала государства;
- д) традиционной экономики.

Вопросы и задания для повторения (3)

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Права собственности – это поведенческие отношения между людьми.
- 1.2. Вопрос о собственности в традиционной экономике имеет такое же важное значение для индивида, как и в рыночной.
- 1.3. «Советский образ жизни» - сказка, придуманная пропагандистами.
- 1.4. В современной экономике наиболее активно развивается сфера услуг.
- 1.5. В современном мире практически не встречаются традиционные экономические системы.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Приведенный здесь список: «стремя, водяное колесо и ветряная мельница», может означать
 - а) виды денег;
 - б) формы предметов труда;
 - в) изобретения, позволившие изменить способ ведения хозяйства;
 - г) различные виды факторов производства;
 - д) ничего особенного.
- 2.2. «Не финансировать за ненадобностью», - так сказал:
 - а) испанский король об экспедиции Колумба;
 - б) русский министр о радио Попова;
 - в) французский министр об акваланге Кусто;
 - г) немецкий министр о рентгеновском аппарате
 - д) английская королева о паровой машине Уатта.
- 2.3. Что из перечисленного ниже не является наблюдаемым в современной российской экономике видом деятельности?
 - а) Производство сельхозпродукции традиционным способом,
 - б) Потребление произведённых государственными предприятиями продуктов,
 - в) Сбережение и накопление,
 - г) Кругооборот ресурсов, денег, товаров и услуг;
 - д) Потребление при отсутствии доходов.

3. Задание

- 3.1. Что является стимулом для экономической деятельности в капиталистическом плановом хозяйстве, а что – в социалистической плановой экономике? Опишите сходства и различия.
- 3.2. Проведите анализ информационного сообщения с описанием какого-либо вида экономической деятельности. Укажите признаки хозяйственного уклада (экономической системы), которые можно в нем обнаружить.

Пример анализа информационного сообщения:

Текст: Московские студенты умеют продавать деньги. На десятирублевых купюрах образца 1997 года номер содержит семь цифр и две буквы. Можно набрать эти семь цифр на телефонном аппарате и предложить ответившему купить купюру рублей примерно за сто. Многие соглашаются, особенно, если буквы совпадают с инициалами владельца телефонного номера. За неделю с начала организации предприятия⁹ группа предприимчивых студентов сумела собрать более пяти тысяч рублей.

Факт: продается денежная купюра в десять (*величина*) раз дороже ее стоимости по номиналу.

⁹ В данном контексте это не юридическое определение предприятия, а «задуманное и предпринятое кем-либо дело» (по словарю С.Ожегова).

Понятие: предпринимательская деятельность. Не запрещенная. Покупатели демонстрируют наличие потребности социального характера: престиж, любопытство и т.д. Студенты продают услугу. Получают доход.

Законы: происходит добровольный обмен: у студента рост полезности выражен в денежных единицах ($100-10 = 90$ рублей дохода – стоимость услуги); у покупателя увеличение полезности выражается в увеличении степени удовлетворенности (может быть, своим социальным статусом). При обмене происходит увеличение полезности у каждого из участников. Возможна не запрещенная деятельность. Стимулом является прибыль. Значит, это соответствует рыночному хозяйственному укладу.

Прогноз: почувствовав стимул, студенты придумают что-нибудь еще.

3.3. Используйте следующие примеры для обсуждения роли институтов:

- ✓ СССР, 1970-е гг. Азовский компрессорный завод освоил выпуск пластмассовых поршневых колец вместо чугунных. Чугунное кольцо стоило 2 руб.40 коп., а пластмассовое лишь 20 коп. Завод выпускал 30 млн колец, следовательно, он потерял для плана 66 млн руб., а фонд заработной платы уменьшился на 12 млн руб. Заработную плату заводу возместили, но о премиях не могло быть и речи. Поэтому опытные руководители советских предприятий всячески отбивались от освоения новинок, при использовании которых снижались производственные затраты.
- ✓ Было время, когда Советский Союз не только обеспечивал себя штангами для тяжелоатлетов, но и экспортировал их за границу. И вдруг... стал импортировать штанги из-за рубежа. Как оказалось, мир стал использовать обрезиненные штанги, не ломающие спортивный помост. Чтобы их производить, требовалась координация деятельности двух министерств: делающего металл и выпускающего резину, чего оказалось невозможно достичь.

3.4. В "Русской Правде" (свод законов XVII века) можно найти следующие положения: "Купец пользуется особыми правами на получение и выдачу в долг денег на торговые операции: при отказе в их возврате представлять свидетелей займа ему не надо, но достаточно самому дать показание, подкрепленное клятвой"; "Товар может быть оставлен на хранение и без свидетелей. При обвинении в утайке части оставленного товара хранителю для оправдания достаточно принести присягу, поскольку договор поклада, хранения товара безвозмезден, рассматривается как благодеяние". Оцените возможность сохранения и/или развития данных положений в современных условиях. Являются ли эти положения законами, правилами или нормами?

Вопросы и задания для повторения (4)

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

1.1. Сущность домохозяйств проявляется в максимизации полезности потребляемых благ, а сущность фирм - в максимизации прибыли.

Да Нет

1.2. Условия достижения экономической свободы полностью совпадают с условиями, необходимыми для экономического равенства.

Да Нет

1.3. Главная цель рыночной экономической системы (идеал цивилизации западного типа) – максимальный выпуск товаров на душу населения.

Да Нет

1.4. Принцип «все, что не запрещено, - разрешено» справедлив в любой стране, где создана рыночная экономическая система.

Да Нет

1.5. Основным препятствием для развития рыночного механизма в России является недостаток институциональных предпосылок.

Да Нет

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

2.1. В рыночной экономике, по сравнению с командной, заметнее возросло значение следующего элемента экономического исследования:

- а) Наблюдение;
- б) Измерение;
- в) Составление прогнозов;
- г) Сравнение показателей;
- д) Контроль.

2.2. Ю.Норштейн писал о римском императоре Марке Аврелии: *«Он не был способен изменить нравы, потому что не мог вступить в конфликт со своим временем. Единственное, что он мог себе позволить, - это не смотреть на арену во время гладиаторских боёв»*. Определите, как может быть охарактеризован данный конфликт с точки зрения экономической теории.

- а) Классовая борьба;
- б) Конфликт между начальником и подчиненными;
- в) Институциональный конфликт;
- г) Недостатки развлекательных технологий;
- д) Производственный конфликт.

2.3. Система «социального партнёрства» включает в себя:

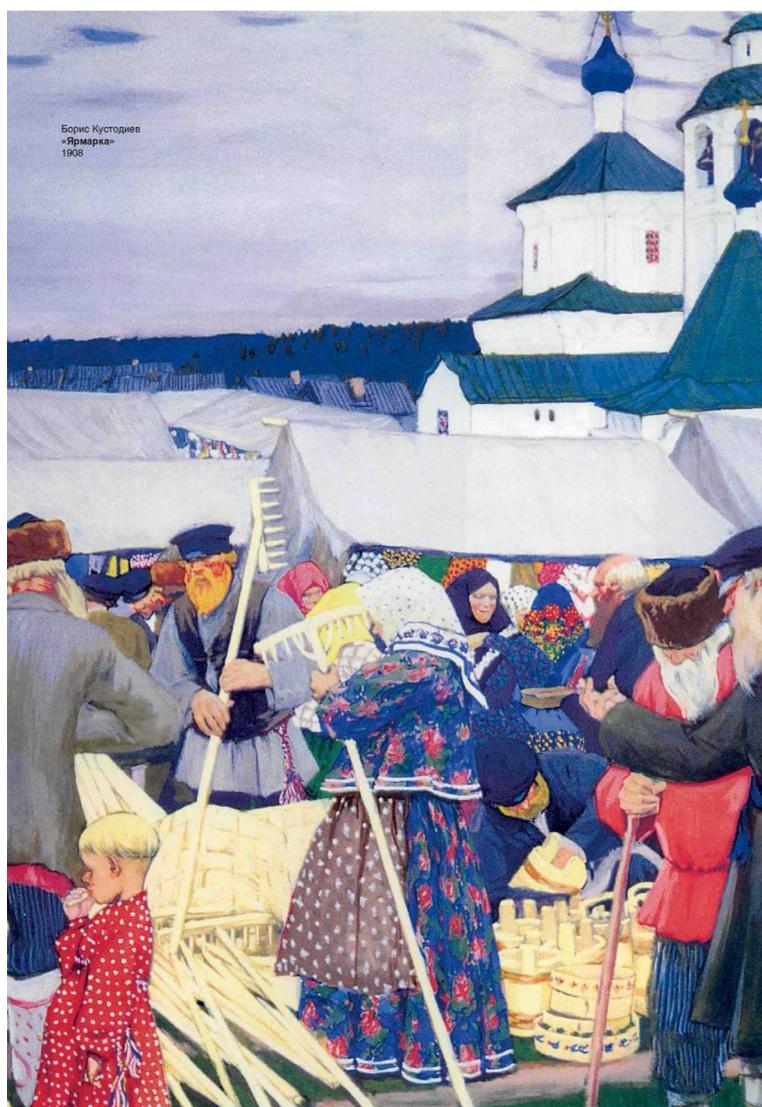
- а) устойчивые и конструктивные формы взаимодействия между государством и другими экономическими агентами;
- б) устойчивые способы согласования интересов различных участников трудовых процессов;
- в) медиационную культуру;
- г) действенные правовые формы контроля и корректировки всей системы партнёрских отношений;
- д) все перечисленное выше.

3. Задание:

3.1. Нередко экономическое развитие определяется, как увеличение выпуска продукции на душу населения. Это увеличение обычно измеряется при помощи показателя валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения. Определите, почему этот показатель не всегда верно дает оценку уровня жизни. Попробуйте предложить свои способы оценки уровня жизни общества.

Раздел II

Микроэкономические концепции



Глава 4. Экономический человек

*Богачи и голь перекатная –
Покупатели – все однако вы,
И хоть ярмарка не бесплатная,
Раз в году вы все одинаковы.*

В.Высоцкий

4.1. Правила принятия решений

Человек в экономике является объектом изучения и в то же время - субъектом, деятельность которого координируется в соответствии с прогнозами и рекомендациями экономической теории. Описательная экономика собирает результаты наблюдений за хозяйственной деятельностью людей. Но этого, очевидно, недостаточно. Ведь человек – существо многогранное. Собственно, и сама экономика – это плод его сознания и созидательной трудовой деятельности. Поэтому экономическая наука при построении своих конструкций использует выводы социологии, психологии, истории и других наук о человеке и обществе.

Цельной, законченной модели человека в науке нет и, вообще говоря, быть не может в соответствии с принципом Геделя. Действительно, экономические науки, так или иначе, имеют своей целью дать рекомендации по управлению человеческой деятельностью, а принцип Геделя утверждает, что управляющая система должна по уровню сложности превосходить управляемую. Следовательно, экономическая наука не может предложить инструменты управления реальным человеком (он гораздо сложнее любой придуманной системы), но управлять – то человеком и группами людей, занятых в хозяйстве, надо, ведь именно ради этой цели и создают экономические модели. Поэтому экономисты придумали специального человека, которым можно управлять: упрощенную модель – *«homo oeconomicus»* - экономический человек. Если на ярмарке у поэта В.Высоцкого (см. эпиграф) люди становятся одинаковыми раз в году, то в экономической теории люди приравнены к «экономическому человеку» постоянно.

Каждая научная школа использует определенные предпосылки и допущения, создает некую научную абстракцию, которая служит инструментом исследования, является одним из методов экономического анализа. Заметим, что для целей экономического моделирования не все аспекты человеческого сознания и деятельности являются существенными. Во многих случаях достаточно представлять, каким образом принимаются экономические решения. Но и это – непростая задача.

В данной главе дан общий обзор представлений о процессе принятия решений реальным человеком. Затем более подробно рассматривается неоклассический подход, в котором решения принимает «экономический человек». Именно в рамках этого направления (основного течения экономической мысли) удалось получить самые совершенные на сегодняшний день экономико-математические модели экономического поведения. Однако необходимо указать и на то, почему эти модели «подвели» исследователей, когда с их помощью они пытались сделать прогноз развития современной российской социально-экономической ситуации. Это также будет сделано в настоящей и последующих главах.

Для того, чтобы выяснить, каким образом реальный человек принимает экономические решения, вернемся к определению его потребностей. Потребности базовые – физиологические (материальные) подчинены законам иерархии. В этом случае традиционно используется образ пирамиды или треугольника, для того, чтобы показать их соподчинение. Потребности более высокого уровня не актуализируются, пока не будут удовлетворены низшие потребности. Так, человек забывает о чувстве голода, если другая опасность угрожает его жизни. Голодный человек не очень беспокоится о бытовом комфорте, о соблюдении приличий и так далее. Набор потребностей, представляемый обычно в модели пирамиды американского психолога А.Маслоу, для целей дальнейшего изложения дополним набором благ, которые эти потребности удовлетворяют.

Очевидно, что потребности нижнего уровня можно удовлетворить за более короткий срок, чем потребности высших уровней. Чтобы спасти свою жизнь, иногда достаточно перейти с проезжей части дороги на тротуар. Чтобы утолить голод, достаточно съесть бутерброд (но, если вы хотите, чтобы вас считали воспитанным человеком – *социальная* потребность, - лучше не делать этого на лекции или в театральном зале во время спектакля). Гораздо больше времени потребуется, чтобы завоевать репутацию квалифицированного и честного работника, и, в то же время, для достижения этой цели необходимо задействовать как личные нормы, так и социальные институты высших уровней. Но, и пользоваться этим благом (добывать и потреблять его) вы будете дольше. Репутация на короткий срок бессмысленна.

Таким образом, вполне естественным выглядит предположение о том, что блага соответствующего уровня могут быть охарактеризованы тем количеством времени, физических, эмоциональных и интеллектуальных усилий, которое необходимо для их получения и потребления. Для обозначения таких усилий совсем недавно в экономической теории появилось понятие *энергоинформация*. Однако есть и более традиционное, которое годится для большинства случаев, - деньги. Так, если вы просто желаете утолить голод, вам потребуется одна сумма на покупку еды, но, если вы желаете при этом пообщаться с другим человеком в приятной обстановке (в ресторане, например), получив тем самым благо более высокого порядка, то это потребует гораздо больших расходов. В некоторых случаях деньги может заменить информация (продолжая пример, - вы узнали, что известная фирма проводит презентацию в том самом ресторане, а приглашительные билеты можно получить в ее офисе бесплатно). Но, поиск информации требует усилий (а также денежных расходов). Поэтому и появилась потребность в новом понятии, которое в современных условиях (распространение информационных технологий, ускорение производственных и технологических процессов, изменения конъюнктуры рынка и т.д.) становится все более востребованным.

В своё время немецкий социолог М.Вебер определил зависимость между способностями принимать разумные решения и объёмом доступной индивиду информации. Решения (рациональные или не очень) выражаются в поведении, которое, в свою очередь, разделено на типы: целерациональное (направленное на достижение определенной цели), целостнорациональное (не создает препятствий к достижению цели), традиционное (обусловленное нормами), аффективное (активность биоида). На рисунке 4.1 (в печатной версии) типы поведения расположены от аффективного к целерациональному при движении от начала координат: 4 → 1.

Таким образом, если принять во внимание, что блага и объем информации, необходимый для их получения и потребления взаимосвязаны, можно получить схему, объясняющую механизм принятия решений и формирования типов поведения (рис. 4.2).

На этой схеме изображена пирамида благ, разделенная на уровни: сохранение собственной жизни (выделено из последующего уровня, чтобы соответствовать аффективному типу поведения), *LLG* (Low Level Goods) – блага низшего уровня, *MLG* (Middle Level Goods) – блага среднего уровня, *HLG* (Higher Level Goods) – блага высшего уровня. Рядом помещен раскрытый угол вершины вниз, в котором горизонтальными отрезками обозначено количество энергоинформации, требуемое для потребления благ соответствующего уровня (удовлетворения соответствующей потребности). Высшие духовные благ расположены в самой верхней части системы. Последнее соответствует предположению Маслоу о том, что «полное определение человека или человеческой природы» должно включать внутренние ценности или метапотребности. И можно заметить, что количество необходимой для получения такого рода благ энергоинформации стремится к бесконечности.

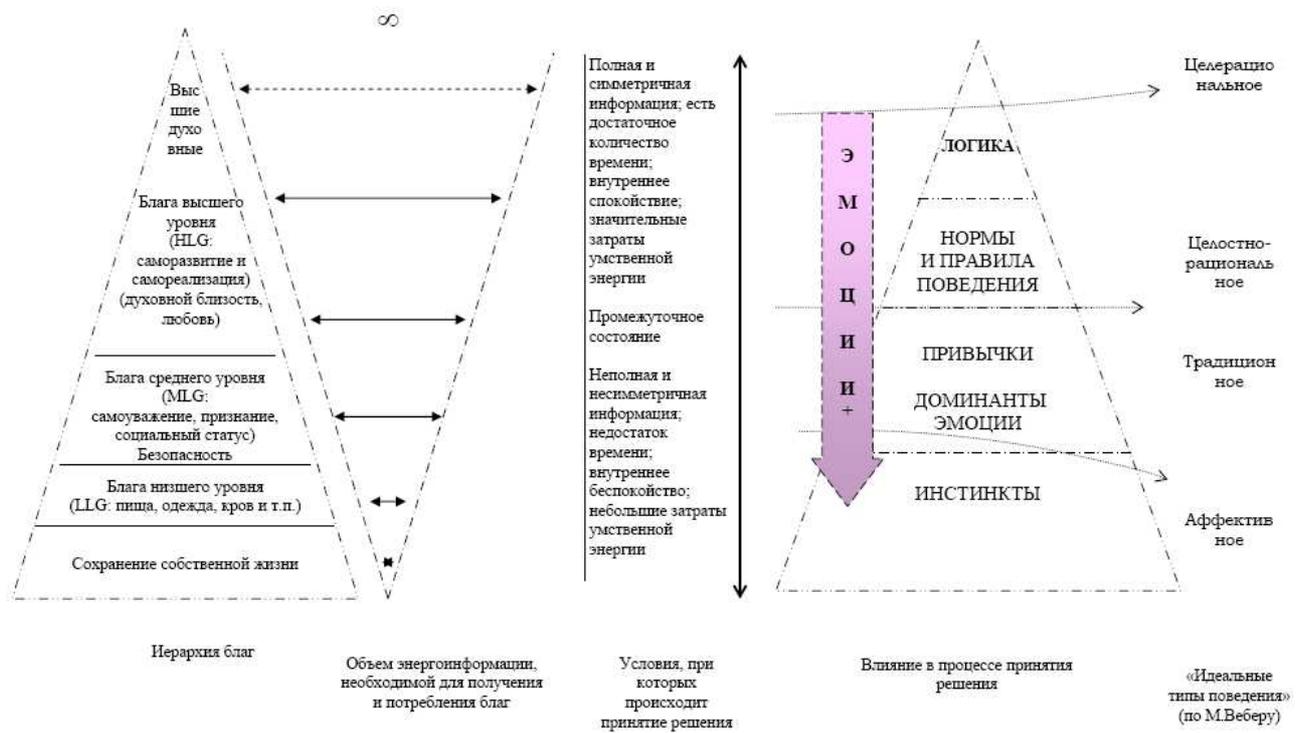


Рис. 4.2.

Таким образом, названные выше типы благ можно рассматривать как параметры порядка при переходе от одного типа координации взаимодействий

рыночных субъектов к другому. Причём качество и интенсивность координации различны на разных уровнях.

Следуя логике представленной схемы, можно утверждать, что репутация честного партнёра и бизнесмена для некоторых российских «предпринимателей» ещё не актуализировалась как благо, однако актуальными для такого рода деятелей продолжают оставаться потребность в физических наслаждениях, и, в меньшей степени, - потребность физического комфорта. Для удовлетворения потребностей в социальном признании жуликам и «кидалам» достаточно узкого круга своих знакомых на короткое время (затем они могут обмануть и их). Незрелость норм и правил деловой этики, других институциональных норм, характерных для рыночной экономики, обуславливает то, что потребности высших уровней, для потребления которых требуется больше энергоинформации, менее актуализированы для большей части российского делового сообщества, чем потребности низших порядков. Если применить к данному случаю диагноз А.Маслоу, то можно сказать, что, если не заметная, то, по крайней мере, наиболее беспокойная часть российского делового мира страдает метапатологиями: отсутствием «бытийных ценностей» в мотивационной структуре личности.

Поднимаясь выше по «треугольнику благ», отметим, что количество энергоинформации, требуемое для их потребления увеличивается, а высшие духовные потребности можно удовлетворять бесконечно долго (вспомним понятия «вечное блаженство», «нирвана» в духовных учениях). Заметим также, что при таком рассмотрении, недостоверность гипотезы об «иерархии потребностей» становится очевидной. Предположим, субъект готов к тому, чтобы потреблять блага высшего уровня (*HLG*). Но, так как для потребления *HLG* ему потребуется количество энергоинформации (или времени) большее, чем для потребления *LLG*, вполне вероятно, что у него актуализируется потребность низшего уровня (*LLG*) ещё до того, как он закончит потребление *HLG* (например, субъект захотел есть во время концерта). Субъект, следуя правилам поведения, принятым в обществе, подавляет желание потребить *LLG*, и это закрепляется в его сознании в виде навыка. В другой ситуации, используя этот навык, субъект приступает к

потреблению *HLG*, игнорируя неудовлетворённость потребностей низшего уровня. И, кстати, это, порой, приносит большее удовлетворение, повышая полезность *HLG*.

Так, известный русский живописец И.Суриков, вспоминая студенческие годы, писал, что ему гораздо большее наслаждение доставляло созерцание картин в Третьяковской галерее и замечал он гораздо больше деталей, если приходил туда с утра голодный. Такой же эффект можно обнаружить в опыте духовных исканий аскетов – адептов различных религиозных учений. Следовательно, можно заключить, что гипотеза о наличии иерархии для потребностей высших порядков недостоверна. Это, в свое время заметил У. Джевонс, который выводил высшие духовные и моральные чувства за пределы экономической теории. Он считал (и обосновал с помощью психологических экспериментов), что экономическо-математические модели (основа теории) могут быть применены только для низших, материальных потребностей, так как только для них оказывается справедливым закон убывания предельной полезности (но, в то же время, достигается насыщение).

Далее, вслед за блоком «блага-энергоинформация», на рис. 4.2 следуют условия, при которых происходит принятие решения. В неоклассической модели это условия наличия полной и симметричной информации. Но, на самом деле, такую информацию нужно постараться добыть. В концепции экономической психологии типы человеческого поведения ранжируются по уровню затрат умственной энергии: максимум затрат требует осознанное рациональное поведение, минимум затрат производится, если поведение полностью неосознанное. Очевидно, это - крайние нетипичные случаи.

Чаще всего встречаются «не всегда осознанное» или «эпизодически осознанное» типы поведения. Первый тип характерен для предпринимателей: за большие затраты умственной энергии они получают компенсацию – прибыль. Второй тип характерен для потребителей, они получают в награду за усилия большее удовлетворение. Однако, как потребители, так и предприниматели сравнивают затраченные усилия с полученной выгодой и оценивают «стоит ли овчинка выделки».

Приведённая схема оказывается полезной и для иллюстрации понятия *X – неэффективность* в псевдоповеденческой концепции Х. Лейбенштейна: в том случае, когда физиологическая природа человека требует экономить жизненные силы (диктует рациональное поведение), часто общественная природа человека (стандарты, нормы), вызывая внутреннее беспокойство, определяет нерациональность его поведения. Например, такой случай «переменной рациональности»: человеку вдруг ужасно захотелось спать в ходе лекции, но он ведёт себя «нерационально», борясь со сном и испытывая физиологические трудности. В домашней же обстановке он может легко позволить себе несколько часов отдыха. Типичны случаи, когда «нерациональное» решение принимается вследствие экономии ресурсов времени, необходимого для сбора полной информации.

И, продвигаясь далее по схеме, получаем типы «идеального поведения». Они являются результатом принимаемых решений и поступков индивида.

Отметим, что к набору факторов, определяющих экономическое поведение субъекта относятся эмоции. Наличие эмоций, как психофизиологических реакций человека на раздражитель, в процессе принятия решений усиливает влияние факторов нижних уровней. Существует и другое понимание эмоции – как принятой в обществе форме выражения своего отношения к событиям и/или персоналиям. Но, в современном обществе данные нормы ослабевают, размываются.

Далее сформулируем правила принятия решений о потреблении блага, которым следует реальный человек. Эти формулировки следует рассматривать как следствие *поведенческих теорий рационального выбора*, о которых подробнее можно будет узнать в главе о психологии и экономике.

Уточним, что рассуждения о факторах, определяющих поведение субъекта, основаны на предположении, что данный субъект отдаёт себе отчёт в том, что он принимает решения и действует в рамках определённого института. Он, по крайней мере, способен определить верхнюю и нижнюю границу неопределённости.

 Правила принятия решений о потреблении блага:

1. Актуализация потребности определённого уровня происходит только тогда, когда существует объект (благо) этого же уровня и соответствующий индивидуальный фактор (инстинкт, доминанта, эмоция, логика).
2. Принятие решения о потреблении блага происходит в результате анализа того, насколько личные правила совпадают с общественными институтами. Решение будет принято, если потребности и личные правила субъекта (а) не противоречат неформальным правилам («все так делают»), (б) не противоречат формальным правилам («закон этого не запрещает»), (в) обеспечат такое выполнение решения, что результаты принесут пользу субъекту и не навредят другим людям, (г) обеспечат такое выполнение решения, что результаты принесут вред другим людям и пользу субъекту, но субъект решает воспользоваться «правом силы». Условия (а), (б) определяют соответствие личных правил «сильным» институтам, условие (в) – «слабым» институтам. Само по себе наличие «Писаного Правила» не обеспечивает стимула для принятия решения.
3. Как правило, на процесс принятия решения о потреблении блага субъект затрачивает времени и усилий не больше, чем требуется для его потребления.

К этим правилам можно добавить еще два, относящихся к оценке институтов:

4. Существует прямая зависимость между количеством и «жесткостью» институтов и количеством объектов (благ) соответствующего уровня.
5. Полезность института для себя субъект оценивает в зависимости от того, насколько полезным для него оказывается то благо, которое он может получить с его помощью.

Эти правила, как элемент обобщенной модели, применимы для описания процессов выбора, потребления и оценки, как материальных, так и нематериальных благ. Но, для рассмотрения процесса принятия решений о выборе индивидом материальных благ (товаров и услуг), количество факторов можно ограничить. Так, благодаря предпосылке о стремлении к максимизации собственной полезности (что, как правило, включает также полезности близких людей), любое взаимодействие между экономическими субъектами может быть представлено как обмен

(Исключаются отношения любви, зависти, ненависти и т.п., что является нематериальными благами). Тогда, основным инструментом для принятия решения оказывается логика. А основным элементом гипотетико-дедуктивной системы экономической теории будет *homo oeconomicus* – «экономический человек».

Рациональные способности «экономического человека» (модели, позволяющей применять математические методы исследования), ограничены следующими предпосылками. Предпосылки рационального выбора следующие:

=> Полнота информации + интеллектуальные способности: человек может оценивать возможные варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям;

=> Бесконечная делимость ограниченных благ: это позволяет применять методы дифференциального исчисления для построения модели;

=> Наличие упорядоченной системы устойчивых человеческих предпочтений, которая характеризуется следующими свойствами:

- *Полнота*. Это означает, что у индивида есть определённое мнение относительно любой пары вариантов А и В: либо $A \succ B$, либо $A \prec B$, или $A \approx B$ ($A \succ B$ означает, что А предпочитается В);
- *Транзитивность*: $(A \succ B \text{ и } B \succ V) \Rightarrow A \succ V$;
- *Рефлексивность*: Если два набора благ совпадают по всем признакам, то выбор между ними для хозяйствующего субъекта безразличен;
- *Монотонность* : ненасыщаемость потребностей (положительная полезность каждой единицы блага)¹⁰;
- *Замещаемость*. Всегда можно найти набор благ, эквивалентный данному, если уменьшить потребление одного блага и одновременно увеличить потребление другого;
- *Выпуклость*. Линейные комбинации двух равноценных наборов благ более предпочтительны, чем каждый из них в отдельности.

¹⁰ Здесь заложена «мина замедленного действия», т.к. данная предпосылка абсолютно верна только для потребностей высших порядков. Но в данный момент без этой предпосылки не обойтись.

На основе этих предпосылок получаются функции полезности и кривые безразличия индивида. А модель «экономического человека» называют также моделью поведения потребителя.

NB. Г. Беккер предлагал следующий алгоритм поведения: "Участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков". А все изменения в поведении объясняются изменениями цен и доходов. При этом вовсе не требуется, чтобы агенты осознавали стремление к максимизации полезности или вербализовали стереотипы поведения. Заметим, что экономический подход в варианте Беккера настолько универсален, что вполне применим, по его собственному мнению, к анализу поведения животных.

Р. Арнольд в своем учебнике описывает эксперименты над крысами, которые проводили экономические психологи. Оказалось, что поведение млекопитающих более соответствует принципам рациональности, чем поведение людей: были обнаружены эффекты замещения, дохода и даже товар Гиффена (R.A. Arnold *Economics*. Cengage Learning, 2008, pp. 392-393).



☺ *Принятие решений.* Приходит к психиатру человек, страдающий тяжелой формой невралгии. Работает, говорит, на овощной базе. Сортирует апельсины: крупные – в одну коробку, средние – в другую, мелкие – в третью. «Так ведь у вас спокойная работа! – удивляется врач, - Почему же вы нервничаете?». Но, теперь удивляется пациент: «Да поймите же! Я каждую секунду должен принимать решения, решения, решения ...».

4.2. Функции полезности, кривые безразличия

Функцией полезности называют зависимость между полезностью, которую индивид получает от потребления благ, и их количеством (В более сложных моделях добавляют и другие факторы). Полезность, как уже было указано, измеряется в ютилах, а функция полезности в современном толковании используется как способ описания потребительских предпочтений. При помощи данной функции описывают не объективные свойства благ, а субъективное отношение людей к этим благам. Каждой единице блага предписывается определенное численное значение полезности. Если благо А предпочитается благу Б, то говорят, что полезность блага А больше полезности блага Б: $(A \succ B) \Rightarrow U(A) > U(B)$, где $U(\text{arg})$ - значение функции полезности.

Помимо названных выше предпосылок, в теории потребителя принята *аксиома об убывании предельной полезности*.

Предельная полезность – полезность, получаемая индивидом от потребления последней по порядку единицы блага.

Впервые однако эта аксиома была сформулирована в виде закона (первого закона Госсена): *в одном непрерывном акте потребления полезность последующего блага убывает; при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении*¹¹. В некоторых базовых курсах экономической теории это утверждение именуется законом убывающей предельной полезности. Однако

¹¹ Г.Г. Госсен (1810 – 1858), немецкий (пруссский) экономист, при формулировке своих законов еще не знал понятия предельная полезность, а писал – «ценность предельного атома».

каждый студент и даже школьник очень легко этот закон может опровергнуть (достаточно вспомнить о том, что полезность субъективна). Поэтому правильнее, все-таки, называть это утверждение аксиомой. Необходимость в аксиомах, как известно, возникает тогда, когда на их основе создаются новые теории.

Из этой аксиомы можно вывести, что оценка полезности зависит, кроме прочего, еще и от характеристик процесса потребления. С помощью функций общей и предельной полезности такой процесс потребления (в котором выполняется аксиома убывания предельной полезности) можно проиллюстрировать графически (рис. 4.3 и 4.4 в печатной версии).

Вид функции общей полезности ($TU(Q)$) еще раз должен напомнить о предпосылках рационального выбора. Эта функция непрерывна и дифференцируема (благо бесконечно делимо). Она монотонно возрастает, однако темп ее роста постоянно снижается (полезность каждой единицы блага больше нуля - ненасыщаемость, + аксиома об убывании предельной полезности).

Функция предельной полезности также отражает все эти свойства. Это должно быть очевидно еще и потому, что, согласно определению, предельная полезность представляет из себя производную функции общей полезности:

$$mU(Q) = \frac{dTU(Q)}{dQ}$$

Свойство производной таково, что ее значение в каждой точке графика функции равно тангенсу угла наклона касательной, проведенной из этой точки к данной функции (рис. 4.5: в печатной версии).

Следовательно, аксиома об убывании предельной полезности и свойство ненасыщаемости будут выражены в том, что угол α постепенно уменьшается при росте количества потребляемого блага (Q).

Появление данной аксиомы (сначала в виде законов Госсена в 1854 году) было оценено как воистину революционное (правда, эту оценку сделали четверть века спустя У.Джевонс, К.Менгер, Л.Вальрас и другие теоретики математической школы). Она позволила найти разрешение загадок, существовавших до тех пор в экономической теории в виде парадоксов. Таким был, например, названный

А.Смитом парадокс воды и алмазов: *алмаз стоит гораздо дороже воды, хотя вода для человека гораздо полезнее*. Но, если представить, что речь идет о первом стакане воды для путешественника в жаркой пустыне с мешком алмазов за плечами (у которого вода кончилась три дня назад), то с помощью первого закона Госсена этот парадокс легко разрешается.

Решается и другая задача. Предположим, у индивида есть в распоряжении некоторое ограниченное количество времени. Он желает его потратить с максимальной пользой для себя и успеть насладиться несколькими благами (материальными). Потребление благ, как известно, требует времени. Каким же образом индивид распорядится своим временем, чтобы получить максимальную полезность?

Ответ на этот вопрос также подсказан Госсеном и называется его вторым законом. *Если за ограниченный период времени требуется с максимальной пользой потребить ограниченное же количество благ, нужно выбрать их столько, чтобы предельная полезность каждого блага в отдельности равнялась одной и той же величине*.

Достаточно очевидным должно быть то, что не всегда возможности человека ограничены только временем. Нужны и какие-то иные средства, чаще всего – денежные, для получения благ. Чтобы получить эти денежные средства, человек должен трудиться. Следуя «классической логике принятия решений» труд расценивается как отрицательное благо. Его стоимость равна стоимости рабочего времени.

Это утверждение было одним из главных пунктов, за которые классическую теорию критиковали сторонники социалистических учений¹². Однако без этого утверждения математический аппарат классической теории терял свою мощь. В современных экономических учениях двойственная природа труда уже не является препятствием для построения достоверных экономико-математических моделей.

Заметим, что представленная выше функция полезности является одномерной.

¹² Родители сегодняшних студентов должны помнить, как высок был в Советском Союзе статус труда. Лишение права на труд было одним из самых суровых наказаний. Правда, позднее это превратилось в ироническую насмешку: «Нам денег не надо – работу давай!».

Она зависит только от одного параметра – количества единственного потребляемого блага. Но, для решения задач потребительского выбора из нескольких благ необходимы более сложные модели. Лист бумаги позволяет использовать двумерные мысленные конструкции. Выбор потребителя в этом случае будет ограничен набором из двух благ. А функция полезности будет зависеть от двух параметров (пусть это будут товары X_1 и X_2). При этом все предпосылки и допущения рационального выбора сохраняются. То есть, если один из параметров не будет меняться, новая функция полезности по своим свойствам ничем не будет отличаться от уже рассмотренной функции $TU(Q)$ ¹³

Новая функция $U(X_1; X_2)$, построенная в координатах X_1 и X_2 , при заданном $U = \text{const}$, называется кривой безразличия. Если таких кривых несколько, получается *карта кривых безразличия* (рис. 4.6: в печатной версии).

Свойства кривых безразличия являются продолжением свойств одномерной функции полезности. Исходя из этого, перечислим их:

- Через каждую точку в координатной плоскости $(X_1; X_2)$ можно провести одну и только одну линию безразличия. Кривые безразличия непрерывны и не пересекаются.
- Кривая безразличия может быть прямой линией, или линией вогнутой к началу координат. Но, кривые безразличия не могут быть выпуклы от начала координат и иметь положительный наклон.
- При фиксированном значении количества одного из благ, линии безразличия, расположенные правее или выше, соответствуют большему уровню полезности.

Рассмотрим подробнее одно из свойств линий безразличия, которое связано со свойствами товаров X_1 и X_2 . Товары разделяют на

дополняемые (товары-комплементы),

совершенно взаимозаменяемые (совершенные субституты) и

¹³ Добавление нового блага в качестве параметра, если он фиксирован, рассматривается как монотонное преобразование функции полезности: $TU(X_1; X_2) |_{X_2 = \text{const}} = TU_1(Q) |_{Q = X_1} = a + b \times TU_0(Q)$, где a и b — константы.

несовершенные субституты.

Для каждого из этих случаев вид линий безразличия будет особенным (рис. 4.7).

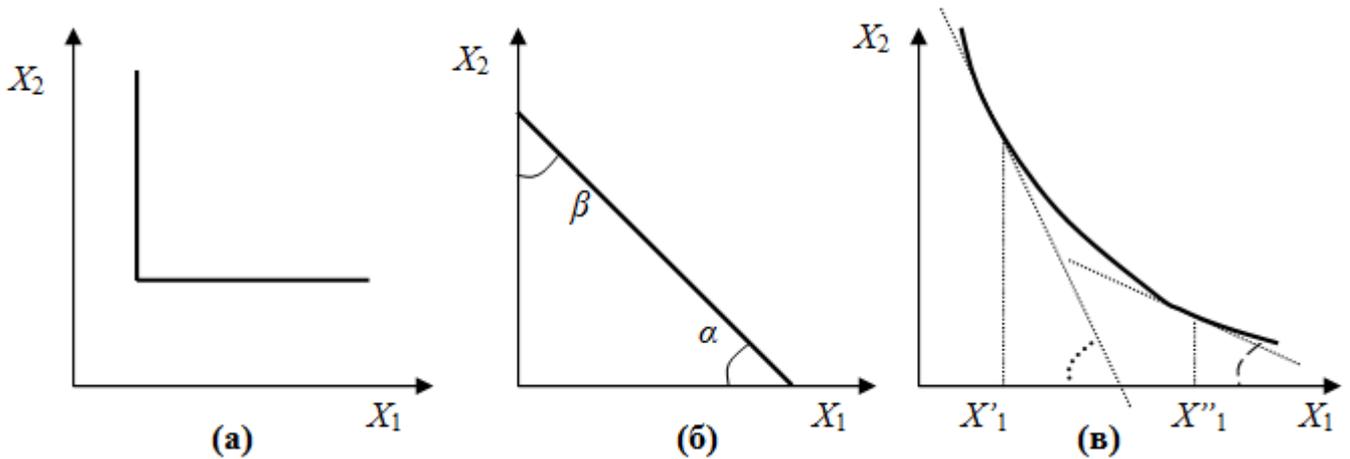


Рис. 4.7.

Очевидно, что ни один из товаров-комплементов другим (из данного набора) заменить в потреблении нельзя (пример: переднее или заднее колесо у велосипеда, правый и левый ботинок и т.д.). Товары – совершенные субституты легко заменяют друг друга в потреблении, но в определенной пропорции (желтые и красные яблоки, различные марки напитков и т.п.). Эта пропорция задана тангенсом угла наклона линии безразличия. Она называется нормой замены. $tg(-a)$ определяет норму замены товара X_2 на товар X_1 . $tg(-\beta)$ определяет норму замены товара X_1 на товар X_2 (на рис.4.7.б углы наклона линии безразличия отрицательны в представленных координатах, поэтому в выражении для их тангенсов появляется знак минус).

Норма замены товара X_2 на товар X_1 (Rate of Substitution - RS_{21}) – количество товара X_2 , которое потребитель готов отдать в обмен на то, что количество товара X_1 увеличится на единицу при сохранении прежнего уровня полезности:

$$RS_{21} = - \Delta X_2 / \Delta X_1 .$$

Легко заметить, что норма замены для товаров - совершенных субститутов постоянна в каждой точке линии безразличия. Причем, в данном случае норма замены и предельная норма замены в каждой точке совпадают.

Предельная норма замены товара X_2 на товар X_1 (Marginal Rate of Substitution - RS_{21}) – значение нормы замены товара X_2 на товар X_1 , когда увеличение количества товара X_1 становится бесконечно малым (стремится к нулю):

$$MRS_{21} = \lim_{\Delta X_1 \rightarrow 0} (-\Delta X_2 / \Delta X_1) = -dX_2 / dX_1.$$

Для товаров – несовершенных субститутов предельная норма замены товара X_2 на товар X_1 очевидно различна в разных точках кривой безразличия. При увеличении X_1 значение данного показателя уменьшается. Его величина равна тангенсу угла наклона касательной к функции безразличия при соответствующем значении X_1 . Как показано на рис. 4.7 (в), угол наклона касательной при движении от начала координат вдоль оси OX_1 (от X'_1 к X''_1) уменьшается.

4.3. Бюджетные ограничения, условие равновесия потребителя

Наш читатель, наверное, уже догадался, что карта кривых безразличия представляет собой графическую иллюстрацию неограниченности потребностей потребителя. Ведь данные кривые можно рисовать, продолжая их до бесконечности (при условии, что выполняются предпосылки модели «экономического человека»). Значит, для того, чтобы в модели потребительского выбора была отражена основная проблема экономической теории, необходима иллюстрация и второй ее части – ограниченности ресурсов.

Рассматриваемая модель выбора предполагает, что весь набор доступных потребителю ресурсов сводится к денежным средствам в его кошельке и/или на счете в банке, что, все вместе, называют бюджетом потребителя. Кроме того, упрощенный вариант модели рассчитан для случая, когда потребитель действует в пространстве двух товаров. Цены товаров от решения потребителя не зависят. Тогда в системе координат $(X_1; X_2)$ появляется новая линия – линия бюджетного ограничения (рис. 4.8: в печатной версии).

Если переменная M будет означать всю бюджетную сумму, а P_1 и P_2 – соответственно, цены товаров X_1 и X_2 ($X_1; X_2$ - количества товаров), то баланс доходов и расходов потребителя будет представлен выражением: $M = P_1 \cdot X_1 + P_2 \cdot X_2$

$2 \cdot X_2$. Тогда очевидно, что, подставив по очереди вместо величин количеств товаров нули, можно получить координаты точек пересечения линии бюджетного ограничения с осями координат. Они обозначены на рис. 4.8 координатами M / P_1 и M / P_2 по соответствующей оси.

Несложно также получить выражения для тангенсов углов α и β :

$$\operatorname{tg} \alpha = P_1 / P_2;$$

$$\operatorname{tg} \beta = P_2 / P_1.$$

Следует однако иметь в виду, что наклон бюджетной линии отрицателен, и угол наклона равен в одном случае $(-\alpha)$, в другом $(-\beta)$.

Отрицательный наклон бюджетной линии объясняется следующим соображением. Приобретая комбинации товаров, соответствующие точкам, лежащим на бюджетной линии, потребитель тратит весь свой бюджет. Значит, увеличение закупок того или иного товара возможно лишь в случае отказа от покупки некоторого количества другого товара.

Если вспомнить, что при помощи денег можно оценить величину затраченных ранее усилий (энергоинформации), то вполне уместна будет аналогия с линией производственных возможностей. В данной модели также можно выделить области возможного и невозможного. Бюджет позволяет приобрести те комбинации товаров, которые лежат в области возможного – левее и ниже бюджетной линии. Те же комбинации, которые лежат выше и правее, потребителю недоступны.

Так как деньги являются универсальным товаром-посредником, они обеспечивают замещение одного товара другим в пропорциях, определяемых рыночными ценами. Заметим, что эти пропорции не имеют никакого отношения к предпочтениям и вкусам потребителя.

Нужно обратить внимание еще на один важный момент. В балансе доходов и расходов потребителя в левой части записана абсолютная величина его доходов – *номинальный* доход. Однако граница бюджетного ограничения задана *реальным* доходом.

Номинальный доход – сумма денежных единиц, получаемая в данный период.

Реальный доход – количество благ, которое потребитель может приобрести, потратив весь свой номинальный доход.

А реальный доход может быть изменен и без участия в этом самого потребителя. Если уменьшится цена товара X_1 , крайняя правая точка бюджетной линии сместится вправо. Левая крайняя точка при этом останется на месте, то есть, на самом деле произойдет поворот бюджетной линии против часовой стрелки (рис. 4.9). В результате область возможного (выбора) увеличится.

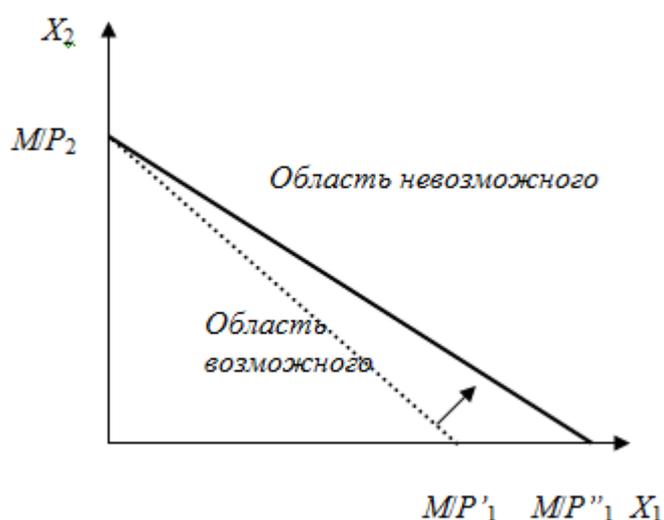


Рис. 4.9.

Область возможного увеличится еще больше, если снизятся цены двух товаров одновременно. И произойдет обратное, если цены вырастут. Если изменение цен будет пропорциональным, бюджетная линия сместится в ту или иную сторону параллельно. Получается, что потребитель станет «богаче» при снижении цен и «беднее» при росте цен.

Для того, чтобы определить механизм потребительского выбора, назовем еще раз основной его мотив. Это стремление к максимизации полезности. Очевидно, стремление это может осуществляться только в границах возможного выбора. Графическими методами искомая модель изображена на рис. 4.10. Здесь можно увидеть, что при данном бюджетном ограничении кривая безразличия U_3 недостижима, а из оставшихся кривых U_1 и U_2 , лучший выбор, безусловно,

представляет кривая U_2 . Именно для этой кривой бюджетная линия будет являться касательной в точке E . Потребитель тратит весь свой бюджет в точках A , B и E . Но только в точке E он достигает максимально возможной полезности, так как точки A и B принадлежат кривой безразличия более низкого уровня.

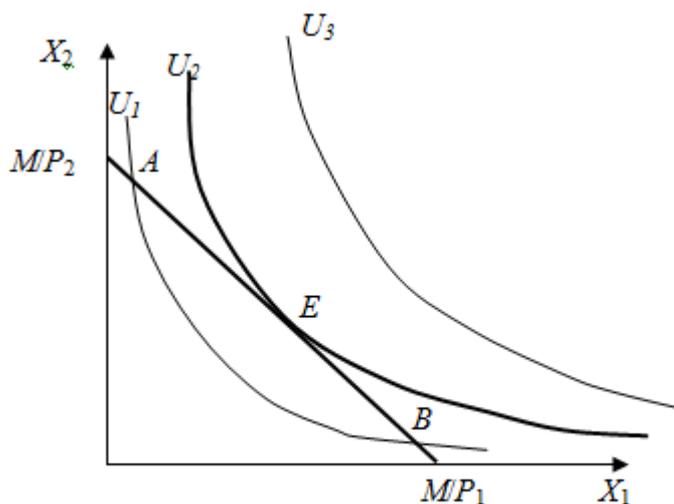


Рис. 410. Графическая модель потребительского выбора.

Обратим внимание на следующее. Точка E – единственная точка на кривой безразличия U_2 , где предельная норма замены товара X_2 на товар X_1 равна тангенсу угла наклона бюджетной линии. В результате можно вывести *правило оптимального выбора потребителя*: потребитель, получает максимальную полезность в рамках бюджетного ограничения, выбирая такую комбинацию товаров, чтобы предельная норма замены товара X_2 на товар X_1 равнялась тангенсу угла наклона бюджетной линии.

Формальная запись правила: $MRS_{21} = P_1/P_2$ или $dX_2/dX_1 = -P_1/P_2$.

Можно получить еще одну форму записи правила – чаще используемую в учебниках, если рассчитать дифференциал функции полезности: $dU(X_2;X_1) = mU_1 \cdot dX_2 + mU_2 \cdot dX_1$.

Предельные полезности благ (mU_1 и mU_2) являются в этом случае частными производными функции двух переменных: $U(X_2;X_1)$. При вычислении таких производных только одна из величин (по которой вычисляется производная)

считается переменной, другая (другие) на момент вычисления считаются постоянными.

Так как смещение комбинаций благ происходит вдоль кривой безразличия, значит полезность не меняется, и дифференциал равен нулю (так как равно нулю изменение функции полезности: $dU(X_2; X_1) = 0$). Тогда получаем:

$$dX_2/dX_1 = -mU_2/mU_1, \text{ или } mU_2/mU_1 = P_1/P_2.$$

($dX_2/dX_1 = -P_1/P_2$ – следует из равенства тангенсов углов наклона линии бюджетного ограничения и касательной к кривой безразличия). Отсюда можно вывести:

$$mU_1/P_1 = mU_2/P_2.$$

С учетом полученного соотношения, правило оптимального выбора или *условие равновесия* потребителя будет звучать так: *потребитель выбирает сочетание благ таким образом, чтобы последний рубль, потраченный на каждое благо в отдельности, приносил ему одинаковую полезность.*

Другими словами, правило оптимального выбора потребителя утверждает, что потребитель не просто желает получить максимальную полезность, но стремиться достичь ее с минимальными затратами.

НВ. О роли минимизации затрат в истории. Появление современного европейского календаря связано со следующей историей.

Древние римляне считали годы по выборным консулам, пока однажды император Диоклетиан не сказал: «Считайте все годы только с моего вступления на престол!».

Эра Диоклетиана продолжалась 248 лет, когда скромному монаху Дионисию было поручено рассчитать, на какие дни по солнечному календарю будут приходится те христианские праздники, которые считаются по календарю лунному, начиная с Пасхи (Христово Воскресения).

Дионисию было достоверно известно лишь то, что Иисус Христос родился 25 декабря, подобно древнеиранскому богу Митре, и, что лунный цикл повторяется каждые 532 года. И у него имелись старые таблицы соответствия

солнечного и лунного календарей. Видимо, оценив затраты, которые ему пришлось бы сделать для правильного проведения расчётов, рациональный монах решил свести их к минимуму и объявил, что Христос родился ровно 532 года назад, и сейчас идёт 532 год от Рождества Христова. Кроме того, Дионисий просчитал и возможную реакцию своих потенциальных оппонентов. Ведь, для того, чтобы опровергнуть утверждение монаха, его образованному современнику пришлось бы проделать весь титанический труд, который якобы проделал Дионисий. По оценкам некоторых сегодняшних экспертов, Иисус Христос был старше приписываемого ему возраста (как минимум, на пять лет). Есть и другие версии. Однако мы выбираем неполную информацию в обмен на экономию затрат, которые пришлось бы произвести для переделки календаря.

Кстати, «календарием» в Древнем Риме называлась долговая книга. Должники, которых записывали в эту книгу, должны были расплатиться в первые дни месяца – «календы». Похоже, человечество еще очень долго будет оставаться должником истории. Только сегодня мы начинаем вспоминать, что изначально был «Коляды Дар».

В заключение укажем, что цена блага соотносится с его предельной, а не общей полезностью. Это следует из правила максимизации полезности. Цена блага в нашем рассмотрении не менялась, но, в целях обобщения, можно абстрагироваться от предыдущих изменений цены и принять в расчет только цену последней единицы блага. Цену же, в свою очередь, можно считать обобщенным выражением всех затрат на получение блага. Тогда условие равновесия потребителя принимает вид общего принципа рационального принятия решений.

Принцип рационального принятия решений: делая выбор, люди сравнивают величины предельной полезности от потребления блага и предельных затрат на его получение.

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Аксиома – это утверждение, не требующее доказательств.
- 1.2. Вид кривых безразличия для товаров – несовершенных субститутов определяется аксиомой убывания предельной полезности и свойством ненасыщаемости.
- 1.3. Оценка полезности не зависит от процесса потребления.
- 1.4. Правило французских кулинаров: «Человек должен вставать из-за обеденного стола с легким чувством голода», является следствием второго закона Госсена.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Парадокс ценности, отмеченный Адамом Смитом, заключается в том, что
 - а) производитель ценности оказывается в то же самое время и потребителем;
 - б) только при условии специализации можно производить более ценные продукты;
 - в) в социалистическом обществе успешно работающие предприятия могли производить некачественные товары;
 - г) более ценные для человека товары, порой оказываются дешевле, чем менее ценные;
 - д) Аристотель был меркантилистом.
- 2.2. Парадокс ценности А. Смита разрешается утверждением, что
 - а) предельная полезность отличается от совокупной полезности;
 - б) люди предсказуемо реагируют на стимулы;
 - в) вся хозяйственная деятельность людей и предприятий имеет в своей основе рациональные решения отдельных людей;
 - г) люди производят больше товаров и услуг, чем потребляют;
 - д) историки назвали А.Смита основателем классической политэкономии гораздо позднее, чем появилось понятие предельной полезности.
- 2.3. Норма замены товара X_2 на товар X_1 равна их предельной норме замены в каждой точке кривой безразличия в том случае, если это
 - а) товары – совершенные субституты;
 - б) товары – несовершенные субституты;
 - в) товары – комплементы;
 - г) потребительские товары;
 - д) так быть не может.

4.4. Величина и функция спроса, эластичность

В настоящем разделе принцип рационального принятия решений является основой для построения модели рыночного поведения уже не только индивидуального потребителя, а групп потребителей определенного товара на отдельно взятом рынке. Здесь важно выделить следующий момент. Как только потребитель оказывается на рынке, он становится покупателем. Поведение потребителя можно предсказать в теории с помощью концепции «экономического человека» или иной. Но получить описание этого поведения как результат наблюдения в виде графиков, таблиц можно только тогда, когда потребитель станет покупателем.

Критикуя теорию потребительского спроса в своей знаменитой работе «Капитал», К.Маркс привлекал в качестве аргумента мнение известного экономиста своего времени Дж. Рамсея, который по этому поводу заметил: «Мысль, что прибыль выплачивается потребителями, без сомнения, совершенно абсурдна. Кто такие эти потребители?» [Маркс К. Капитал, т. I , книга 1: процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. Т. 23. С. 169]. На этот вопрос ответил У.Джевонс, который указал, что вкусы и предпочтения потребителя можно узнать тогда, когда он начинает делать покупки. Добавим, что в этом случае речь идет уже о конкретном человеке, а не о модели.

Наблюдение за поведением покупателей вполне осуществимо в реальной практике. Ведь известно, сколько товаров и по каким ценам они приобретают на том или ином рынке. Очевидно, данные о количествах товарах, приобретаемых по различным ценам на одном и том же рынке в одно и то же или в разное время, важны для оценки достоверности теоретических построений. При осуществлении подобного рода наблюдений и в целях последующего анализа используются, помимо уже названных, понятия - спрос, величина спроса, эластичность спроса (по цене товара, по доходу, перекрестная эластичность и др.), суверенитет потребителя и т.д.

Величина спроса – это количество товаров, которое может быть приобретено на данном рынке и в данное время по определенной цене.

Спрос– это зависимость величины спроса от рыночной цены и других параметров.

Закон рыночного спроса: при увеличении цены товара величина спроса, при постоянном значении других параметров, уменьшается. Часто добавляют : при прочих равных условиях (Иногда используют латынь: при прочих равных условиях – *ceteris paribus*).

Необходимо сделать уточнение. Товаром, в контексте данного изложения, называется все, что может быть продано на том или ином рынке. Это - материальные предметы, услуги, информация, интеллектуальная продукция, права или часть прав собственности, рабочее время и еще многое другое. Операции с различными товарами осуществляются на различных рынках, но, тем не менее, они

подчиняются одним и тем же законам, для их описания используются модели, основанные на одних и тех же предпосылках. Все они являются предметом изучения микроэкономики.

Из множества наблюдений получен результат, который формулируется традиционно как *закон рыночного спроса*: при увеличении цены товара величина спроса уменьшается, *ceteris paribus*.

Отрицательную зависимость величины индивидуального спроса от цены товара можно получить как следствие предпосылок рационального выбора. Для того, чтобы наглядно представить этот теоретический вывод, следует в графической модели потребительского выбора рассмотреть ситуацию, когда цена одного из товаров меняется. Некоторые аспекты этого процесса уже были представлены на рис. 4.9 и 4.10.

Предположим, что в начальный момент потребитель находится в ситуации равновесия (точка E' на рис.4.11). В тот момент, когда происходит уменьшение цены товара X_1 , цена товара X_2 остается неизменной. Не меняется и доход потребителя. Поэтому бюджетная линия совершает поворот вокруг точки пересечения с осью OX_2 , увеличивается область возможного, т.е. потребитель становится условно «богаче». Это явление называют «эффектом дохода» (имеется в виду рост реального дохода). Оно позволяет потребителю в рамках его бюджета достичь кривой безразличия, расположенной выше.

Величина, с помощью которой «эффект дохода» измеряют, - дополнительное количество товара X_1 , которое мог бы приобрести потребитель по старым ценам, если его бюджет будет увеличен таким образом, что он сумеет достичь уровня полезности U_2 на рис.4.11. Разница между величиной общего эффекта ($X''_1 - X'_1$) величиной «эффекта дохода» называется величиной «эффектом замещения».

«Эффект замещения» - сокращение потребления одних экономических благ и увеличение потребления других экономических благ, цены на которые снизились, при неизменном бюджете, вкусах и предпочтениях потребителя.

Можно показать, что эффекты дохода и замещения проявят себя и в случае повышения цены благ. С помощью названных эффектов объясняется отрицательный наклон линии спроса.

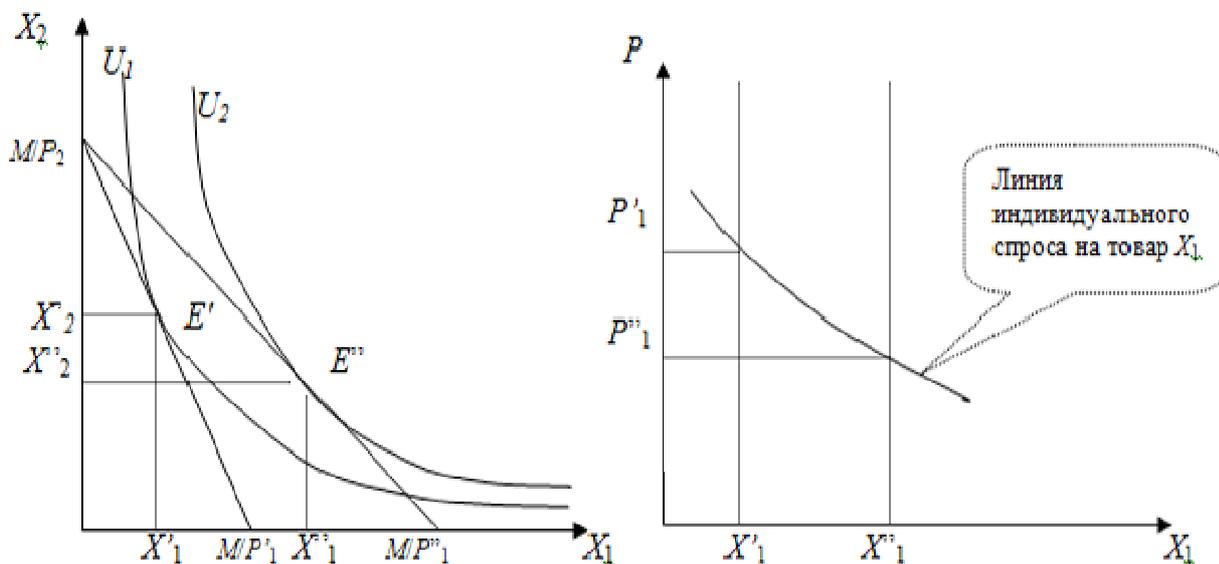


Рис.4.11.

В точке E'' (рис.4.11) устанавливается новое потребительское равновесие. Как видно на верхнем графике, количество потребляемого товара X_2 уменьшилось. Следовательно, часть бюджета потребителя, затрачиваемого на приобретение товара X_1 увеличилась. Это явление называют «эффектом замещения». В результате снижения цены блага X_1 , оно становится более предпочтительным для потребителя, и он увеличивает его потребление в том числе и за счет снижения потребления блага X_2 .

На графике в нижней части рис. 4.11 получена линия индивидуального спроса для товара X_1 . Такой вид функции индивидуального спроса на большинство товаров обусловлен эффектами дохода и замещения.

В теории существует товар, величина спроса на который растет при снижении цены на него. Это, так называемый товар Гиффена, для которого закон спроса не выполняется. Английский экономист Р.Гиффен (1837-1910) изучал спрос на продукты питания беднейших рабочих семей. Его пример об увеличении спроса на

картофель во время голода в Ирландии в 1845 году при одновременном росте цены на него стал хрестоматийным. Однако, при ближайшем рассмотрении оказывается, что данный пример не совсем безупречен. Ведь на самом деле, не только цена продукта увеличивается, но и действуют и другие факторы. Так, в данном примере рост цены мог быть вызван и сокращением предложения картофеля из-за неурожая. Поэтому возможность существования товара Гиффена остается лишь в теории.

Доход потребителя также является параметром функции спроса. При росте доходов линия бюджетного ограничения сдвигается вправо вверх, и можно было бы ожидать, что расходы на потребление товаров возрастут. Однако это оказывается справедливым не для всех товаров. В некоторых случаях при росте доходов потребление товаров остается на прежнем уровне, в некоторых - доля затрат на потребление товаров увеличивается, а для части товаров – снижается. Кроме того, нужно учесть, что, при определенном уровне дохода, люди начинают делать сбережения. А при низком уровне доходов приходится занимать деньги.

Применительно к названному свойству товаров (зависимости их потребления от уровня дохода), их разделяют на нормальные, высокого качества (товары-люкс) и низкого качества (для массового потребителя - *ширпотреб*¹⁴). Зависимость расходов на потребление для каждого типа товаров от доходов изображается на графике с помощью кривых Энгеля (рис.4.12: в печатной версии).

На рис.4.12 (в печатной версии) линия, выходящая из начала координат под углом 45 градусов, определяет точки, в которых доходы потребителя равны его расходам. Расходы на товары трех категорий складываются в общие потребительские расходы. Обобщив накопленные к тому времени наблюдения, Д.Кейнс в 1936 году сделал вывод о том, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход» и предложил вид этой зависимости, которая получила название *кейнсианской функции потребления*: $C = C_a + c Y$, где C_a – автономный уровень потребления (не зависящий от уровня дохода); c – предельная склонность к потреблению; Y - величина дохода.

¹⁴

Это сокращенное наименование сохранилось с советских времен: товары для широкого потребления.

NB. В.Ф.Арнольд, проведя исследования расходов семей в Воронежской губернии в 1903 году, определил, что функция потребления отдельных благ имеет вид:

$C = a + cV$, где a и c – константы, различные для групп семей разного достатка; V – бюджет семьи. Однако динамика потребления повседневных продуктов питания выражалась другой формулой: $C = a + cV + vV^2$, где v – константа. Причем для водки величина c оказалась равной нулю.

Математик, впервые увидевший изображение функции спроса таким, как на рис.4.11 (правый график), и прочитавший определение, пришел бы в недоумение. Ведь обычно значения функции отмечают на вертикальной оси, а значения аргумента – на горизонтальной. Но такова традиция и, кроме того, когда говорят, что цена растет или падает, удобнее это показывать, двигаясь вверх или вниз по графику. Или, сдвигая график вверх, когда «растет» спрос (вниз – когда «падает»). Однако непривычно показывать на таком графике, каким образом получается рыночный спрос как сумма функций спроса отдельных индивидов ($D = D_1 + D_2$ на рис.4.13).

Во многих случаях оказывается полезной обратная функция спроса: $P = P(X)$. Правда, следует иметь в виду, что начальному определению соответствует лишь прямая функция спроса. Но, если вспомнить, что в условиях совершенной конкуренции отдельно взятый покупатель или продавец не может повлиять на цену, а анализ рыночной конъюнктуры нужен обычно конкретному экономическому агенту, то значимость функции обратного спроса станет очевидной. Ведь аргументом этой функции является параметр, который поддается управлению. Это – количество продаваемого (или покупаемого) товара.

Рассмотрим ситуацию с точки зрения продавца. Для планирования продаж ему важно знать, какую он получит выручку.

Выручка(общий доход) – сумма, получаемая продавцом от продажи товара.

Формула выручки:

$$TR = P \cdot Q \quad (4.1)$$

($Q \equiv X$: возвращаемся к прежнему обозначению количества товара, так как, когда речь об одном товаре обычно используют обозначение Q).

Рассчитаем дифференциал выручки, как функции двух переменных:

$$dTR = P \cdot dQ + Q \cdot dP \quad (4.2).$$

Подобные представления результирующих величин используются при факторном анализе. Так, в данном случае изменение выручки получено как результат изменений факторов – цены и количества товара. Первое слагаемое формулы 5.2 – это изменение выручки, полученное в результате изменения количества проданного товара. Второе слагаемое формулы 5.2 – изменение выручки, полученное в результате изменения цены проданного товара. Параметры в слагаемых без знака дифференциала – это определенным образом выбранные значения факторов (один из вариантов – значения в начальный момент времени).

Свойства дифференциала подсказывают, что в точке экстремума функции он равен нулю. То есть влияния первого и второго слагаемого в формуле 5.2 равны и разнонаправлены:

$$\begin{aligned} P \cdot dQ &= - Q \cdot dP . \text{ Или} \\ (P \cdot dQ) / (Q \cdot dP) &= -1 \end{aligned} \quad (4.3).$$

Если выражение в левой части уравнения 4.3 окажется *по модулю* больше, чем 1, это будет означать, что влияние изменения количества проданного товара на изменение выручки сильнее того же влияния изменения цены. И наоборот. Если выражение окажется *по модулю* меньше, чем 1, это значит, что влияние изменения цены проданного товара на изменение выручки сильнее того же влияния изменения его количества.

Заметим, что отношение dQ / Q есть доля изменения количества в общем объеме проданного товара. Если домножить это отношение на 100%, то тогда его можно будет назвать процентным изменением. Такое же отношение можно обнаружить в выражении 5.3 и для цены. В измененном виде это отношение записывается следующим образом:

$$E \equiv \left| \frac{dQ}{Q} \right| : \left| \frac{dP}{P} \right| \quad (4.4.)$$

Именно так, как представлено в 4.4 традиционно определяется эластичность спроса по цене.

Эластичность – понятие, означающее чувствительность функции к изменению ее параметра. Эластичность спроса по цене – величина, равная отношению процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены.

Если значение эластичности спроса по цене в некоторой точке равно (-1), то в этой точке расположен экстремум функции выручки. Заметим, что если функция спроса непрерывная и убывающая, данный экстремум соответствует максимуму выручки.

При отклонении от точки с единичной эластичностью на линии спроса (часто в экономических расчетах применяется абсолютное значение эластичности) вправо или влево, выручка уменьшается. Но, в первом случае заметнее оказывается влияние изменения количества проданного товара на изменение выручки, во втором случае – изменение цены (рис. 4.14).

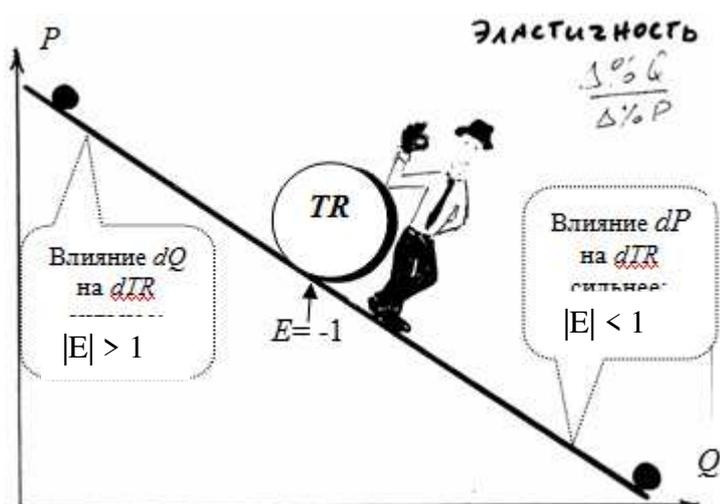


Рис. 4.14.

В крайней верхней точке линии спроса эластичность равна бесконечности (по модулю). Такое же значение эластичность имеет в каждой точке горизонтальной линии спроса. В крайней нижней точке линии спроса эластичность равна нулю. Такое же значение эластичность имеет в каждой точке вертикальной линии спроса. Доказательство этих утверждений станет для читателей полезным математическим упражнением.

Таким образом, знание эластичности спроса по цене оказывается весьма полезным для планирования выручки и определения оптимального объема продаж. Данный показатель также позволяет оценить рыночную власть продавца и суверенитет потребителя. Об этих понятиях речь впереди.

Для оценки других свойств рыночного спроса применяют также показатель эластичности спроса по доходу:

$$E_I \equiv \frac{dQ}{Q} : \frac{dI}{I} \quad (4.5.)$$

Классификация товаров по их потребительским свойствам и ее связь с данным показателем представлены в табл. 4.1.

Таблицу 4.1

Эластичность спроса по доходу и характеристики товара	
Значение эластичности спроса по доходу	Характеристика товара
$E_I < 0$	Некачественный
$0 < E_I < 1$	Нормальный
$1 < E_I < \infty$	Высокого качества

В целях определения границ рынка используется показатель перекрестной эластичности спроса:

$$E_{ij} \equiv \frac{dQ_i}{Q_i} : \frac{DP_j}{P_j} \quad (4.6.),$$

где Q_i - величина спроса на товар X_i ; P_j - цена товара X_j .

Товары являются совершенными заменителями, когда $E_{12} \rightarrow \infty$. И они будут совершенными компонентами, когда $E_{12} \rightarrow -\infty$.

Контрольные вопросы:

1. Кто такие потребители?
2. При каких условиях актуализируется потребность определенного уровня?
3. Какая связь существует между уровнями экономических благ и временем, необходимым для их потребления?
4. Каковы свойства репутации честного человека как экономического блага?
5. Какие типы поведения встречаются на практике чаще других?

6. Назовите условия принятия человеком экономического решения.
7. Каковы предпосылки рационального поведения «экономического человека»?
Почему на практике они не выполняются?
8. В чем различия общей и предельной полезности?
9. Каким образом бюджет потребителя определяет «зону возможного»?
10. Почему потребитель становится «беднее» при росте цен на потребляемые блага?
11. Сформулируйте своими словами правило оптимального выбора потребителя.
12. Почему при определении рационального выбора важна именно предельная полезность благ?
13. Каким образом прибыль продавца товара зависит от предпочтений потребителей?
14. Отражает ли закон спроса зависимость поведения потребителя от его дохода?
15. Является ли кейнсианская функция потребления версией закона спроса?
16. Объясните, что означает «рост» или «падение» спроса.
17. Какой параметр спроса используется при определении границ рынка?

Вопросы и задания для повторения (1):

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Карта кривых безразличия представляет собой графическую иллюстрацию концепции ограниченности ресурсов.
- 1.2. Бюджет потребителя – это все денежные средства в его кошельке и/или на счете в банке.
- 1.3. Если приобретаемая комбинация товаров соответствует точкам, лежащим слева от бюджетной линии, у потребителя после совершения покупок останутся деньги.
- 1.4. Рациональный потребитель не просто желает получить максимальную полезность, но стремится достичь ее с минимальными затратами.
- 1.5. Граница бюджетного ограничения задана номинальным доходом потребителя.
- 1.6. Пропорции замещения одного товара другим при движении вдоль линии бюджетного ограничения не имеют никакого отношения к предпочтениям и вкусам потребителя.
- 1.7. Область возможного не изменится, если снизятся цены двух товаров одновременно.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Условие равновесия потребителя в иной формулировке означает, что
 - а) последний рубль имеет одну и ту же полезность для бедного и для богатого;
 - б) предельные полезности благ, приобретённых потребителем на последний потраченный на них рубль, должны быть равны;
 - в) последняя единица каждого блага должна стоить 1 рубль;
 - г) потребитель находится в равновесии, когда он не знает, на что он должен потратить последний рубль;
 - д) нет верного ответа.

- 2.2.** Делая покупки в магазине, человек соотносит цену товара с его
- а) общей полезностью;
 - б) предельной полезностью;
 - в) ценностью;
 - г) дефицитом;
 - д) качеством.
- 2.3.** Целью рационального потребителя в модели «экономического человека» является
- а) рациональное расходование средств;
 - б) максимизация полезности;
 - в) получение удовольствия от потребления;
 - г) стать богаче;
 - д) все ответы верны.

Вопросы и задачи для повторения (2):

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1.** Поведение покупателя можно изучать только с помощью модели кривых безразличия.
- 1.2.** Функция спроса может быть получена только как результат теоретических построений.
- 1.3.** Функция спроса определяет сколько товаров может быть продано по данной цене.
- 1.4.** Функция спроса определяет сколько покупателей купят данный товар по данной цене.
- 1.5.** Обратная функция спроса определяет сколько каждому продавцу нужно найти покупателей для получения максимальной выручки.
- 1.6.** Показатель эластичности спроса по цене позволяет оценить рыночную власть продавца.
- 1.7.** Автономный уровень потребления – это необходимый минимум средств, который расходуют домохозяйства при нулевом уровне доходов.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1.** В качестве товара может быть рассмотрено следующее
 - а) информация об эластичности спроса на рынке металлопродукции;
 - б) услуги оценщика антикварной мебели;
 - в) металлопродукция;
 - г) рукопись учебника;
 - д) все перечисленное выше.
- 2.2.** Товар роскоши от товара повседневного спроса отличается по показателю
 - а) величины спроса;
 - б) ценовой перекрестной эластичности спроса;
 - в) эластичности спроса по цене;
 - г) эластичности спроса по доходу;
 - д) эффекта дохода.
- 2.3.** Эластичность влияет на выручку следующим образом:
 - а) чем больше эластичность, тем больше выручка;
 - б) чем меньше эластичность, тем больше выручка;
 - в) если эластичность равна нулю, выручка также равна нулю;
 - г) если абсолютное значение эластичности равно единице, выручка максимальна;
 - д) если эластичность равна нулю, выручка максимальна.

3. Задачи:

- 3.1.** По данным статистического наблюдения за сутки в городском микрорайоне было куплено сдобных булочек

в фирменном магазине хлебозавода по цене 3 руб.	1000 шт.;
в универсаме по цене 4 руб.	1500 шт.;
в ночном магазине по цене 5 руб.	500 шт.

 Постройте график функции спроса булочки жителей микрорайона для данных суток.

- 3.2.** Основатель институционализма, Т.Веблен, в книге «*Теория праздного класса*» (1899) обратил внимание своих современников на то, что покупатель порой выбирает товар, оценивая не его практическую полезность, а внешний вид, моду, престижность. Этот феномен получил название «эффекта Веблена». Определите, каким образом названный эффект изменит вид «обычной» кривой спроса.
- 3.3.** Маркетинговые исследования выявили зависимость частоты покупок того или иного товара от цифрового выражения его цены. Оказалось, что существует так называемый «психологический порог». Цены, оканчивающиеся на 9, 8, 7, создают впечатление сниженных цен и стимулируют спрос. А цены, оканчивающиеся на 1, 2, 6, создают впечатление повышенных цен и отпугивают покупателей (так их и назвали – «цены-пугала»). Определите, можно ли считать такое наблюдение противоречащим закону спроса; изменится ли вид функции спроса.

Глава 5. Рыночное взаимодействие

На первый взгляд товар кажется простой и тривиальной вещью. Его анализ показывает, что это – вещь, полная причуд, метафизических тонкостей и теологических ухищрений.

К.Маркс

5.1. Предложение, взаимодействие спроса и предложения

Представляя взаимодействие продавцов и покупателей, экономисты должны описывать и то пространство, в котором оно происходит. Таким пространством является рынок, но, как мы уже выяснили, покупатель в экономике – не реальный человек, а лишь его модель. Такой же моделью оказывается и продавец, и сам рынок.

Рынок – экономическая абстракция, представляющая собой механизм и пространство взаимодействия продавцов и покупателей.

Поведение покупателей на рынке описывается с помощью функции спроса.

Поведение продавцов - с помощью функции предложения.

Величина предложения – это количество товаров, которое может быть продано на данном рынке и в данное время по определенной цене.

Предложение – это зависимость величины предложения от рыночной цены и других параметров.

Закон предложения – при повышении цены товара, величина предложения, при прочих равных условиях, увеличивается.

Продавец тоже человек. Вернее, в теории это - «человек экономический», также, как и покупатель. Продавец, принимая решения, также ориентируется на вкусы и предпочтения. Но, не на свои, а на вкусы и предпочтения покупателя его товара.

Продавец может продавать какой-то определенный товар (X_1) или другие товары. Но сначала он их должен произвести или получить иным образом, используя свои ограниченные ресурсы. Тогда его функция предложения может быть получена как вывод, следующий из исследования модели КПВ. Рассмотрим графическую иллюстрацию этого вывода (рис. 5.1).

Другие товары

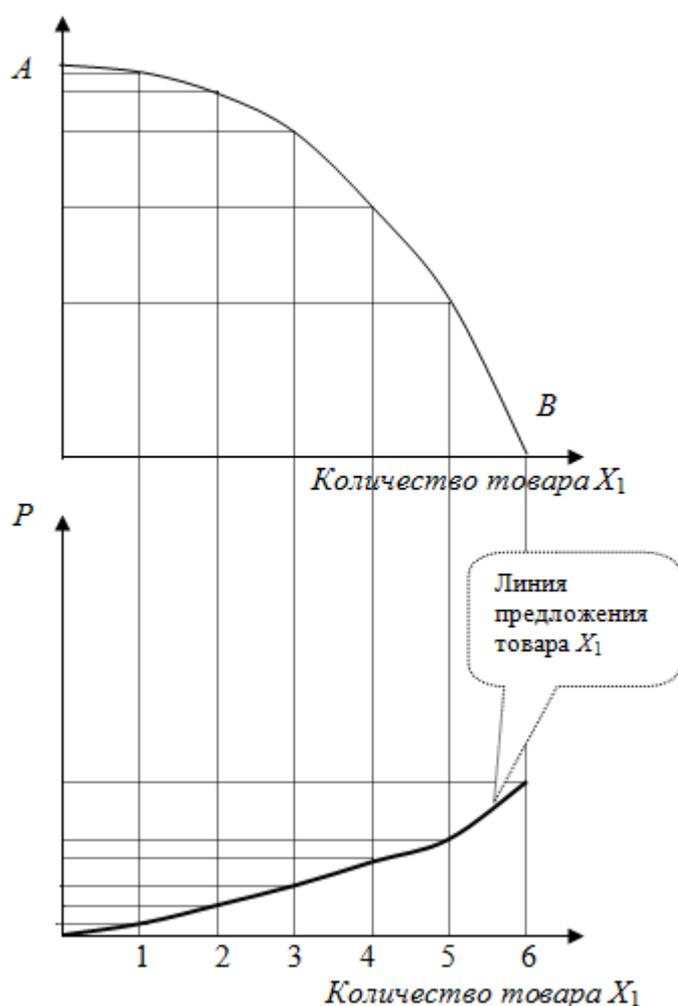


Рис.5.1. Построение линии предложения товара.

Для того, чтобы получить первую единицу товара X_1 , продавец отказывается от некоторого количества других товаров. Альтернативная стоимость следующей единицы товара X_1 будет выше, как следует из свойств КПВ. Предельная норма замещения также растет при увеличении количества поставляемого на рынок товара. А, если растет альтернативная стоимость единицы товара и предельная норма замещения, значит увеличивается и предельная полезность, которую теряет продавец при получении (не при продаже!) дополнительной единицы товара. Получая (производя) эту дополнительную единицу, продавец лишает себя становящихся все более ценными (так как их количество сокращается) других благ. Заметим, что мы не стремимся уточнить, какие это другие блага. В этом случае они обобщенно могут быть представлены в виде некоторой суммы (времени, денег, энергоинформации и т.п.), которыми обладает продавец. Следовательно затраты на получение дополнительной единицы товара X_1 должны быть компенсированы ценой (P), которую получит продавец от ее продажи на рынке. Таким образом, получаем, что количество предлагаемых продавцом товаров будет расти только в том случае, если цена данного товара будет увеличиваться. Это – закон предложения.

Этот закон выполняется и тогда, когда номинальные затраты на получение (производство) товара X_1 остаются постоянными. Действительно, это похоже на парадокс, о котором писал К.Маркс (см. эпиграф к данной главе). Однако современная экономическая теория находит объяснение такому свойству товара в том, что альтернативная стоимость понятие экономическое, а не чисто бухгалтерское. Она должна учитывать затраты упущенных возможностей. Ведь, занимаясь, приобретением и продажей определенного товара, предприниматель (здесь именно в таком аспекте следует рассматривать продавца) отказывает себе в других благах.

Более или менее полно рынок товара будет представлен в графической модели, если удастся совместить в одних осях координат линии спроса и предложения.

Экономисты уже более сотни лет занимаются такими упражнениями¹⁵. И до сих пор такая модель является основным инструментом исследования рынков.

На рис. 5.2 (в печатной версии) в координатах (количество товара (Q) – цена товара (P)) изображены линия спроса (DD) и линия предложения (SS)¹⁶. Координаты точки пересечения этих линий (точки E) определяют равновесный объем и равновесную цену. Равновесие понимается в том смысле, что все количество товара, предложенное по цене P_e , оказывается проданным (совпадает с количеством товара, которое покупатели имели возможность и желание купить по данной цене). Если же установившаяся на рынке цена по каким-либо причинам окажется выше равновесной ($P_1 > P_e$), то величина предложения окажется больше величины спроса ($S_2 > D_1$), и на рынке образуется излишек товара. Если рыночная цена окажется ниже равновесной ($P_2 < P_e$), то величина предложения окажется меньше величины спроса ($D_2 > S_1$), и на рынке образуется дефицит товара.

Величины излишка и дефицита могут быть вычислены. Они будут равны, соответственно, $S_2 - D_1$ и $D_2 - S_1$.

В ситуации излишка некоторым продавцам не удастся продать свой товар по цене P_1 . Если нет возможности сохранить его на складе, продавцы будут вынуждены снижать цену до тех пор, пока весь товар не будет распродан. А в следующем «периоде» (цикле производства и реализации) им придется сокращать величину предложения. При наличии дефицита у продавцов появляется возможность и стимул поднять цену, а в следующем цикле – увеличить выпуск продукции. Таким образом осуществляется рыночная саморегуляция.

Для построения математической модели важен момент определения независимой переменной. Уже говорилось о том, что функция спроса может быть записана двояко: как зависимость величины спроса от цены, так и как зависимость цены от величины спроса. То же справедливо и для функции предложения. Значит и для описания механизма рыночной саморегуляции могут быть использованы два

¹⁵ Впервые графическая иллюстрация рыночной ситуации появилась в работе английского экономиста Ф.Дженкина в 1870 году.

¹⁶ D – первая буква в английском слове demand – спрос, S – в слове supply - предложение.

подхода. В одном случае ключевым параметром будет являться цена, в другом – количество товара.

Идея использовать цену как независимую переменную принадлежит Л.Вальрасу. Избыток предложения (излишек товара) заставляет продавцов снижать цену, а избыток спроса (дефицит товара) – повышать. При таком подходе предполагается, что продавцы не накапливают запасы товара, а продают все его количество в данном периоде. То есть события происходят в сравнительно короткий период времени.

Объемы спроса и предложения как независимые переменные рассматривал А.Маршалл. Его заслугой является разрешение многолетних споров о том, чем же определяется ценность – полезностью или затратами производства. В другой интерпретации: чем определяется рыночная цена – спросом или предложением. Он доказал, что в целях расчета рыночного равновесия одинаково важны обе стороны (как для того, чтобы разрезать бумагу, нужны оба лезвия ножниц). Функции спроса и предложения по Маршаллу имеют вид: $P_d = P_d(Q)$ и $P_s = P_s(Q)$. А условие равновесия: $P_d(Q^*) = P_s(Q^*)$, где Q^* – равновесное количество товара.

Смысл идеи Маршалла заключается в том, что равновесие на рынке складывается не под влиянием давления излишков или дефицита товаров на цену, а в результате сокращения или увеличения количества предлагаемого к продаже товара, которое осуществляют продавцы под влиянием изменений в цене. Однако следует учесть, что изменение выпуска и объемов продаж требует определенного времени. Значит, подход Маршалла будет справедлив для долгосрочного периода.

Попытки регулирования рыночных цен со стороны правительства методами прямого вмешательства в механизм ценообразования в большинстве случаев оказываются неэффективными потому, что в результате на рынке складывается ситуация дефицита или избытка товаров. Известны два основных типа такого рода регулирования – установление «потолка» либо «пола» для цен.

Потолок цены – устанавливаемая правительственным распоряжением цена, выше которой продавцы не могут назначать свои цены. Если «потолок» оказывается ниже равновесной цены, это приводит к возникновению дефицита.

Пол цены – цена, ниже которой продажи запрещены правительственными постановлениями. Если «пол» оказывается выше равновесной цены, это приводит к возникновению излишка товара.

Излишек потребителя и из лишек производителя – характеристики рынка, которые существенно влияют на политику государственного регулирования рынка (налоговую и политику субсидий производителям и/или потребителям). Они также имеют значение для оценки возможности установления рыночного равновесия.

Когда рыночное равновесие существует, практически всегда найдется группа потребителей, которые были бы готовы заплатить большую цену за данный товар. Для них разница между ценой, которую они готовы заплатить за каждую единицу товара и равновесной рыночной ценой является своеобразным выигрышем (излишком).

Таким же образом, на рынке присутствует группа продавцов (производителей) товара, для которых затраты на производство (получение) единицы товара оказываются меньше ее рыночной цены. Для таких продавцов разница между выручкой и затратами на производство товара оказывается положительной. И она именуется излишком производителя.

...

Заметим, что и тот и другой излишек определяется наклоном соответствующих линий на графике, а значит каждый связан с показателем эластичности: эластичности спроса и эластичности предложения по цене. Это влияет на результаты экономической политики.

...

Введение потоварного налога – один из способов рыночного регулирования и пополнения государственного бюджета. В этом случае, как правило, продавец уплачивает определенную сумму (ставку налога t) с каждой единицы проданного товара. Сумма налоговых поступлений равна: $S_t = Q \cdot t$.

Как видим, в результате введения потоварного налога излишки потребителя и производителя уменьшились на обоих рынках. Но на рынке с меньшей эластичностью спроса (рынке товара А) суммарный излишек сократился на

большую величину. Эта разница в потерях суммарного излишка, а значит и в потерях общественного благосостояния, на рис.5.4 равна площади трапеции $E_A E_B E'_B E'_A$. Следовательно, решая задачу пополнения государственного бюджета путем введения потоварного налога с наименьшими потерями для общества, государство должно стараться выбирать товары, спрос на которые характеризуется большей эластичностью. Таким товарами являются, например, табачные изделия, алкогольные напитки, предметы роскоши.

Примечание. Если линия спроса пересекает оси координат, то на всем ее протяжении эластичность спроса по цене меняется от нуля в нижней точке пересечения с осью абсцисс до минус бесконечности в верхней точке пересечения с осью ординат (эластичность равна -1 в середине, если линия спроса прямая). Поэтому, при сравнении эластичностей функций спроса, представленных такими линиями имеет смысл проводить эту оценку только для определенных значений цены.

Рассмотрим значение излишка для установления рыночного равновесия. С этой целью выберем модель, известную в теории как *паутинообразная модель* установления рыночного равновесия. Она основана на следующих предпосылках:

- все взаимодействия происходят в течении дискретно определенных промежутков времени (циклов производства и реализации);
- объем спроса зависит от цены товара в текущем периоде;
- объем предложения определяется ценой предыдущего периода;
- запасов товара не создается – все, что произведено, должно быть продано в текущем периоде.

Согласно выводам, полученным в результате исследования модели, возможны три типичных ситуации, которые показаны на графиках на рис.5.5: в печатной версии.

Как видно из рис.5.5, устойчивость рыночного равновесия зависит от соотношения углов наклона линий спроса и предложения. А значит, - от величин излишков потребителей и производителей и/или от значений эластичностей функций спроса и предложения по цене. Если излишек производителя превышает излишек потребителя (случай (а)), равновесие устойчиво. Если излишек производителя

меньше излишка потребителя (случай (б)), равновесие неустойчиво. Случай (в) – пограничный, отклонение от равновесных значений цены и количества товара приводит к колебаниям одинаковой амплитуды около положения равновесия.

Что помогает понять паутинообразная модель? Для ответа на этот вопрос необходимо определить основные различия в характеристиках ситуаций (а) и (б). Сначала сравним характеристики спроса, считая, что предложение в обоих случаях одинаково. Более крутой наклон линии спроса в ситуации (б) может означать, что у товара на этом рынке меньше заменителей, возможно, это предмет роскоши.

Если же предположить, что товары одинаковы, то, очевидно, что в ситуации (б) наблюдается большее расслоение потребителей по уровням дохода, и, кроме того, численность потребителей в каждой группе (наиболее обеспеченных, со средним достатком, наименее обеспеченных) уменьшается. Уменьшается и общее число покупателей.

Требование превышения излишка производителя над излишком потребителя, как необходимое условие достижения рыночного равновесия, с точки зрения теории рыночной динамики выглядит вполне обоснованно. Предприниматель рискует больше, чем потребитель. Следовательно, ему необходим больший «запас прочности».

Заметим также, что при условии идентичности спроса в обеих ситуациях ((а) и (б)), излишек производителя в ситуации (а) превышает тот же излишек в ситуации (б). То есть наклон линии предложения больше. Это, как мы помним, означает, что попытки увеличить выпуск отдельным производителем, оцениваются большими альтернативными затратами. Следовательно, рынок (а) характеризуется большей степенью конкуренции, чем рынок (б), и там менее вероятно появление доминирующей фирмы (монополии).

Следовательно, если доходы населения, потребляющего продукт будут заметно различаться и/или производители будут ограничены в маневре ресурсами, то это затруднит процесс установления рыночного равновесия. Предотвратить подобные ситуации должна социальная политика государства, направленная на справедливое

распределение доходов и экономическая политика, направленная на поддержку производителей.

Отсюда можно сделать вывод о том, что неудачи в социально-экономической политике могут привести к нарушению устойчивости равновесия на товарных рынках. А это, в свою очередь, приведет к появлению монополий и снижению эффективности рыночного механизма.

5.2. Типы рыночных структур

Понятие рыночная структура предназначено для определения степени соревновательности, экономической свободы или, напротив, распространенности плановых методов управления на том или ином рынке. Традиционно для характеристики таких особенностей рынка используются понятие «уровень конкуренции» и его производные. Однако следует иметь в виду, что корневое понятие *конкур* (забег) описывает такой вид состязания, которое не предусматривает тесного взаимодействия партнеров. Но в условиях современного рынка образование холдингов, картелей, финансово-промышленных групп, долгосрочных и краткосрочных альянсов стало весьма распространенным явлением.

Тем не менее, до сих пор в экономической теории действует классификация, предложенная в 1934 году немецким экономистом Г. фон Штакельбергом, где критерием оценки уровня конкуренции является число продавцов и покупателей (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Классификация рынков по количеству продавцов и покупателей

Покупатели	Продавцы		
	Один	Несколько	Много
Один	Двусторонняя монополия	Монопсония, ограниченная олигополия	Монопсония
Несколько	Монополия, ограниченная олигопсонией	Олигополия, ограниченная олигопсонией	Олигопсония
Много	Монополия	Олигополия	Двусторонняя полиполия

В табл. 5.1 отсутствуют такие типы рынков, как *совершенная* и *монополистическая* конкуренция. Это объясняется тем, что только число покупателей и продавцов не

может служить единственным критерием их классификации. Ведь и тот и другой рынок относятся к типу двусторонней полиполии. Но, если в первом случае обращающийся на рынке товар однороден (каждая его единица имеет одинаковые характеристик), то во втором случае на рынке обращаются товары, являющиеся близкими заменителями друг друга. Следовательно, *взаимозаменяемость товаров* также следует включить в критерии классификации, если требуется ее расширить. Этот критерий можно оценить с помощью показателя ценовой перекрестной эластичности.

Другим критерием должна быть степень *взаимозависимости предприятий*, которая оценивается с помощью показателя *количественной перекрестной эластичности* E_{ij}^Q - эластичности цены товара фирмы i по количеству товара фирмы j : $E_{ij}^Q = (dP_i / P_i) / (dQ_j / Q_j)$.

Кроме того, важным критерием оценки рынка являются препятствия, которые должны преодолеть предприятия, пожелавшие войти на рынок или уйти с него. Эта характеристика важна для определения возможности установления рыночного равновесия, как показало исследование паутинообразной модели в предыдущем разделе. Существует несколько показателей, с помощью которых величину этих препятствий можно оценить. Один из таких показателей – индекс Лернера (L):

$$L = (P - ATC_{LR}) / ATC_{LR},$$

где P - цена реализации продукции; ATC_{LR} - средние общие затраты фирмы в долгосрочном периоде.

Рыночная классификация с учетом названных критериев представлена в табл.5.2.

Классификация товарных рынков с учетом взаимозаменяемости товаров и взаимозависимости предприятий

Типы рынков	Взаимозаменяемость товаров	Взаимозависимость предприятий	Препятствия для входа на рынок
Совершенная конкуренция	Полная; $E_{ij} \rightarrow \infty$	Не наблюдается; $E_{ij}^0 \rightarrow 0$	Несущественны; $L \rightarrow 0$
Монополистическая конкуренция	Частичная; $0 < E_{ij} < \infty$	Не наблюдается; $E_{ij}^0 \rightarrow 0$	Несущественны; $L \rightarrow 0$
Однородная олигополия	Полная; $E_{ij} \rightarrow \infty$	Заметная; $-\infty < E_{ij}^0 < 0$	Заметны; $L > 0$
Неоднородная олигополия	Частичная; $0 < E_{ij} < \infty$	Заметная; $-\infty < E_{ij}^0 < 0$	Заметны; $L > 0$
Монополия	Не наблюдается; $E_{ij} \rightarrow 0$	Не наблюдается; $E_{ij}^0 \rightarrow 0$	Вход блокирован

Методика определения границ рынка с помощью показателя перекрестной ценовой эластичности впервые была предложена Дж.Робинсон в 1933 году. См. Дж.Робинсон *Экономическая теория несовершенной конкуренции*. – М., 1986. Э.Чемберлин и Д.Бэйн предложили новую для своего времени классификацию рынков, представленную в табл. 5.2. Chamberlin E.H. *The Theory of Monopolistic Competition*. Harvard University Press, 1933. Эта книга, наряду с работой Дж.Робинсон, положила начала развитию теории монополистической конкуренции. Bain J.S. *Barriers to new Competition*. Harvard University Press, 1956 [Bain J.S. *Industrial Organization*. New York, 1959].

НВ. А. Морита, глава знаменитой компании «Sony». считал конкуренцию настолько важной, что даже... помогал своим конкурентам! «Когда мы начинали производить в Японии магнитофоны, у нас в руках были все важнейшие патенты и нам принадлежали сто процентов рынка. Но если бы такая монополия сохранилась, это могло погубить нас. Мы начали продавать лицензии, и вскоре у нас осталось только тридцать процентов рынка, но это уже был значительно разросшийся рынок. Мы не испытываем радости от того, что ни один американский промышленник не производит видеомангнитофоны... потому что при наличии конкуренции мы могли бы расширить рынок и ускорить развитие новых моделей. Когда нет

конкуренции, меньше стимулов для нововведений». [А. Морита *Sony. Сделано в Японии*, 2007 г.].

Следует назвать различия между рынком и отраслью. Отрасль – модель более сложная, но и более приближенная к реалиям финансово-хозяйственной деятельности. Параметры определяющие отрасль в рамках концепции «Структура - Поведение – Результат» заданы в табл. 5.3: количество продавцов и покупателей, высота барьеров входа-выхода, дифференциация продукта, эластичность спроса (прямая, перекрестная) (этим ограничивается модель рынка), технология, дифференциация продукта, вертикальная интеграция, диверсификация производства.

Доминирующее положение – это ситуация, когда предприятие обладает экономической властью, позволяющей предотвращать эффективную конкуренцию и действовать, не принимая во внимание своих конкурентов, покупателей и продавцов. Предприятие, занимающее доминирующее положение на рынке, не обязательно способно лишить всех остальных участников рынка свободы действий. Однако оно способно устанавливать цены или контролировать производство или распределение значительной части продукции.

Структура отрасли определяет возможности для выбора стратегии поведения предприятия, которая выражается в его ценовой, продуктовой, рекламной, инвестиционной политиках и юридической практике. Стратегические цели выбираются партнерскими группами предприятия и направлены на достижение одного или нескольких результатов: повышение общественного благосостояния, более эффективное размещение ресурсов, научно-технический прогресс (НТП), достижение социальной справедливости.

Концепция «Структура- Поведение – Результат»

Элементы концепции	Определяющие параметры			
Структура отрасли	Количество продавцов и покупателей Барьеры входа-выхода Технология Дифференциация продукта Эластичность спроса (прямая, перекрестная) Вертикальная интеграция Диверсификация производства			
Поведение предприятия	<table style="border: none;"> <tr> <td style="border: none;"> Ценовая Продуктовая Рекламная Инвестиционная Юридическая практика </td> <td style="border: none; font-size: 3em; vertical-align: middle;">}</td> <td style="border: none; vertical-align: middle;">стратегия</td> </tr> </table>	Ценовая Продуктовая Рекламная Инвестиционная Юридическая практика	}	стратегия
Ценовая Продуктовая Рекламная Инвестиционная Юридическая практика	}	стратегия		
Результат финансово-хозяйственной деятельности	Общественное благосостояние Эффективность размещения ресурсов НТП Справедливость			

Показателями **размера фирм** могут служить 1) доля продаж в рыночном объеме реализации; 2) доля занятых на предприятии в численности занятых в производстве данного продукта; 3) доля стоимости активов фирмы в стоимости активов всех фирм на рынке; 4) доля добавленной стоимости на фирме в сумме добавленных стоимостей всех производителей данного продукта.

В ходе анализа отраслевого рынка, после определения его границ, вычисляют *показатели концентрации*. Из множества показателей чаще всего выбирают следующие:

- Сумма долей продаж наиболее крупных фирм: $C_n = \sum_{i=1}^n Y_i$ (Y_i -доля продаж i -й фирмы в рыночном объеме реализации);
- Индекс Херфиндаля-Хиршмана: $HNI = \sum Y_i^2$;
- Дисперсия¹⁷ — средневзвешенная величина квадратов отклонений действительных результатов от ожидаемых:

¹⁷ от лат. "рассеянный"

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n P_i [x_i - E(x)]^2$$

где s^2 — дисперсия, x_i — возможный результат, p_i — вероятность соответствующего результата, $E(x)$ — ожидаемое значение. Причем, если $E(x) = Y_{\text{ср}}$ (средняя доля продаж фирм на рынке), то существует зависимость $HNI = s^2 + 1/n$;

- Дисперсия рыночных долей [$s^2 = 1/n \sum (Y_i - Y_{\text{ср}})^2$] и логарифмов рыночных долей [$s^2 = 1/n \sum (\ln Y_i - \ln Y_{\text{ср}})^2$];
- Индекс Холла-Тайдмена: $HT = 1/(2 \sum R_i Y_i^{-1})$, где R_i - ранг i -й фирмы (номер в порядке убывания по размеру, самая крупная фирма имеет ранг = 1);
- Показатели энтропии – абсолютный [$E_a = \sum Y_i \ln (1/Y_i)$] и относительный [$E_o = 1/n \sum Y_i \ln (1/Y_i)$].

Среди показателей *рыночной власти* назовем следующие:

Коэффициент Бэйна = $\frac{\text{Бухгалтерская прибыль} - \text{Нормальная прибыль}}{\text{Собственный капитал предприятия}}$

коэффициент Тобина: $q = P_f / C_{af}$, где P_f – рыночная стоимость предприятия; C_{af} – восстановительная стоимость активов предприятия, равная сумме расходов, необходимых для приобретения активов предприятия по текущим рыночным ценам;

коэффициент Лернера:

$$L = \frac{P - MC}{P}$$

где MC – предельные затраты на производство продукции, P - цена реализации продукции.

Следуя концепции «структура - поведение – результат», можно указать на два основных возможных типа поведения предприятия: пассивное и активное.

Пассивное поведение заключается в том, что предприятие стремится максимально полно выполнить свои задачи и достичь своих целей в рамках внешних

ограничений. В этом случае фирма может не обладать достаточной рыночной властью и, понимая свои возможности довольствоваться малым. Но встречаются и другие примеры, когда имея возможность изменить ситуацию, одна или несколько фирм упускают инициативу и теряют конкурентные преимущества.

Активное поведение, напротив, подразумевает стремление раздвинуть ограничивающие рамки для лучшего достижения целей. Формы активного поведения: реклама, НИОКР, диверсификация продукта, стратегические альянсы, слияния и поглощения и т.д.

Стратегическим называют такое поведение, когда фирма реагирует на изменения внешней среды. На рынке совершенной конкуренции изменений не происходит. Цена – внешний параметр для фирмы, поэтому ее задачи ограничиваются стремлением снизить затраты на производство и увеличить объем выпуска.

На рынке олигополии фирмы могут выбирать объемы выпуска. Модели такого взаимодействия изучены Э.Чемберлином, О.Курно, Г. фон Штакельбергом и другими. Если же фирмы, имеющие одинаковые удельные затраты выпуска, попытаются конкурировать на рынке олигополии, выбирая цену, а не выпуск, то они столкнутся с парадоксом Бертрана. Он гласит, что фирма, устанавливая цену выше предельных затрат на производство и реализацию, привлекает на рынок новых конкурентов. Ее рыночная власть, в результате, стремится к нулю.

На монополизированном рынке, повысив цену на продукцию, фирма также может потерять часть своих покупателей. Но не всех. Следовательно, монополист может подобрать такую цену, чтобы предельная выручка была равна предельным затратам на производство и реализацию. Кроме того, монополист может продавать свою продукцию разным покупателям по разным ценам, осуществляя, тем самым, политику ценовой дискриминации. Обычно рассматривают три вида ценовой дискриминации (табл. 5.4).

Таблица 5.4

Виды ценовой дискриминации	
Вид ценовой дискриминации	Описание
I степени (совершенная)	Различные единицы выпуска продаются различным покупателям по различным ценам
II степени	Цены различны для разных объемов продаж, но не для покупателей. Покупающие одно и то же количество платят одинаковую цену
III степени	Цены различны для разных покупателей. Один и тот же покупатель платит одинаковую цену при любом объеме покупок

Конечно, реальная ситуация на рынке товара может быть далека от моделей, описываемых в теории, прежде всего потому, что не вся информация доступна для анализа, и не все решения участников рынка могут быть объяснены рациональными мотивами. Тем не менее, знание критериев классификации рыночных структур и умение вычислять определяющие факторы позволяет получить очень важную информацию о рынке товара, предсказать поведение конкурента и вовремя принять соответствующие решения.

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Закон предложения не выполняется когда номинальные затраты на производство товара остаются постоянными.
- 1.2. Равновесие на рынке достигается тогда, когда спрос оказывается равным предложению.
- 1.3. Изменение выпуска и объемов продаж в моделях рыночной динамики происходит не сразу, а через определенное время.
- 1.4. Рыночные цены товаров, как правило, изменить проще, чем объем выпуска.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Если покупатель хочет купить определенное количество товара по цене выше той, которая сложилась на рынке, это, при прочих равных условиях, означает что
- а) он ведет себя нерационально;
 - б) рыночное равновесие нарушится;
 - в) существует излишек производителя;
 - г) существует излишек потребителя;
 - д) спрос на рынке абсолютно эластичен.
- 2.2. Если «потолок цены» оказывается выше равновесной цены, это
- а) приводит к возникновению излишка товара;
 - б) приводит к возникновению излишка потребителя.;
 - в) приводит к возникновению дефицита;
 - г) приводит к возникновению излишка производителя;
 - д) нет верного ответа.
- 2.3. В результате введения потоварного налога потери для общества будут наименьшими, если
- а) будут выбраны товары, спрос на которые наименее эластичен;
 - б) будут выбраны товары, спрос на которые наиболее эластичен;
 - в) существует излишек производителя;
 - г) существует излишек потребителя;
 - д) спрос на рынке абсолютно эластичен.

5.3. Рынок труда, распределение доходов

Способностью трудиться обладает каждый человек. Продукты труда с течением времени принимают самые разнообразные формы от материальных, до существующих лишь в сознании людей. Специфика труда как производственного ресурса, его общественный характер в сегодняшней экономике проявляют себя в том, что трудовая деятельность часто не считается суровой необходимостью, затратами времени, усилий и проч., но сама является благом. Порой рабочее время и время досуга трудно разделить. Это нередко встречается в творческих профессиях, а такое свойство приобретают многие профессии в сфере коммуникаций и информационных технологий.

Большинство людей работает большую часть времени, чтобы жить, и незначительное свободное время, остающееся у них, настолько тревожит их, что они всеми способами стараются избавиться от него. И.В. Гёте

Тем не менее, логика моделирования требует четкого разделения единственного ресурса, ограниченность которого для человека ни у кого не вызывает сомнения, - времени, на время рабочее (затраты, позволяющие получить блага) и время досуга

(предоставляющее возможность потребления благ).

Следующим этапом будет возвращение к модели потребителя с двумя типами благ, которыми теперь являются: досуг (Le) и материальные блага (G). Карта кривых безразличия в этом случае будет иметь особенность, обусловленную ограниченностью времени (рис.5.6: в печатной версии). Будем считать, что у человека на все его дела в сутках запасено 16 часов (оставшиеся 8 из 24 он уделяет сну).

Время заставляет выбирать, ибо нельзя выполнять более одного действия одновременно. Р.Попов

Рабочее время очевидно будет вычитаться из времени досуга, следовательно, вектор его изменения направлен в противоположную сторону. Считаем, что человек в нашей модели получает почасовую заработную плату, которая не зависит от времени работы. Тогда почасовая ставка заработной платы определит угол наклона линии бюджетного ограничения. А касание этой линии с самой высокой из доступных линий безразличия определит условия равновесия: количество времени, которое будет уделено досугу и работе, а также количество материальных благ, которое выражено в сумме, на них потраченной. Если мы проследим, что же будет происходить с величиной рабочего времени, по мере роста ставки заработной платы, то обнаружим весьма интересный феномен (рис. 5.7).

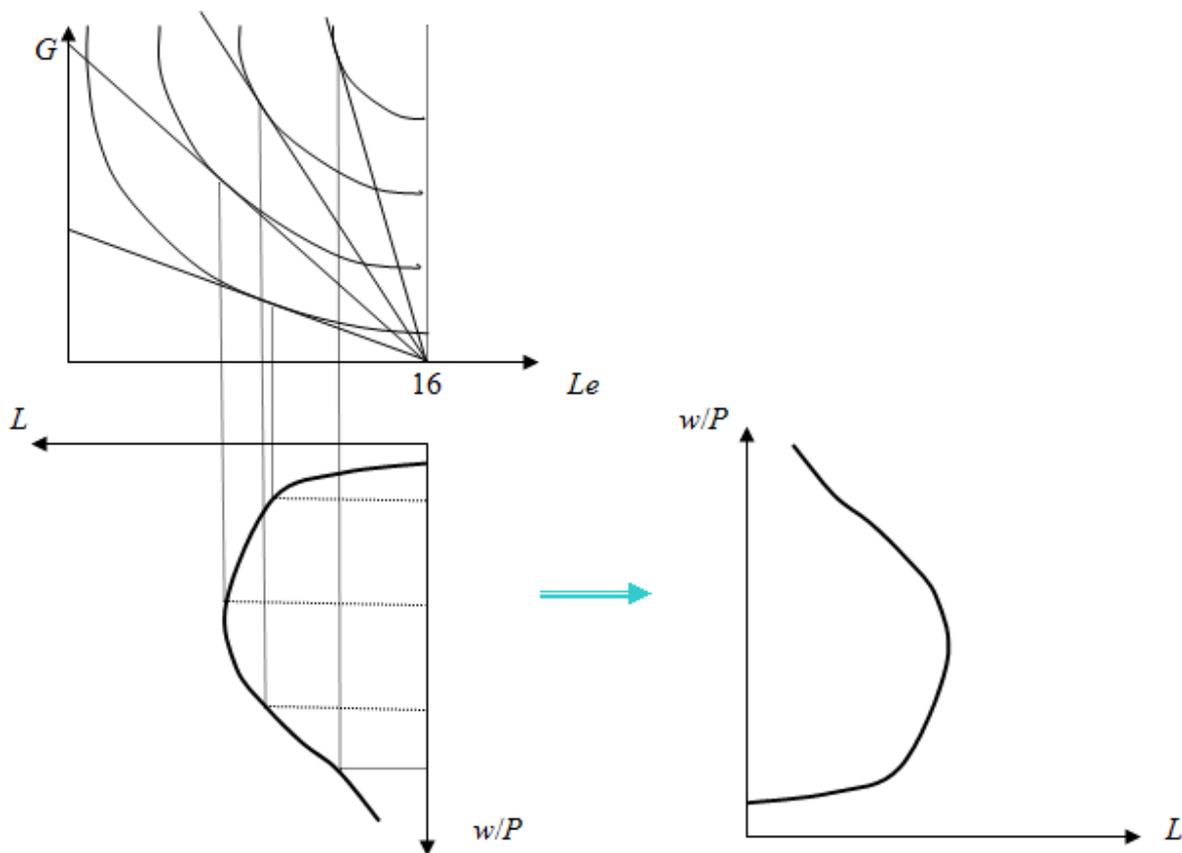


Рис.5.7. Построение линии индивидуального предложения труда.

Индивидуальное предложение труда ведет себя не так, как функция предложения обычного блага. Назовем известные на сегодняшний день особенности:

- количество товара (рабочего времени) предлагается только начиная с определенного значения *реальной* заработной платы¹⁸, которая выполняет функции цены;
- величина индивидуального предложения труда увеличивается с ростом ставки заработной платы, но до определенного значения; затем эта величина начинает уменьшаться, хотя заработная плата продолжает расти;
- вид функции индивидуального предложения труда зависит от предпочтений индивида (что для других благ относится к свойствам функции спроса).

Исходя из свойств индивидуального предложения труда можно вывести следующее.

Если фирма, нанимающая специалиста, сталкивается с монополией (специалист – единственный в своем роде: редкий ресурс), то возможны две ситуации равновесия (точки E_1 и E_2 на рис.5.8: в печатной версии).

NB. В результате проведенного нами исследования индивидуального предложения труда различных групп работников обнаружено еще одно свойство этой функции, проявляющее себя у людей, обладающих предпринимательскими способностями. В этом случае функция, пройдя первый максимум и достигнув минимума, при дальнейшем повышении ставки реальной заработной платы вновь начинает расти. Получается так называемая S – образная линия предложения труда. Этот феномен может быть объяснен тем, что блага, получаемые в результате приложения трудовых усилий имеют уже не только материальную форму, но это социальные блага и блага высшего порядка (HLG). Кроме того, здесь проявляется двойственный характер труда, он перестает быть только антиблагом – затратами.

На рынке неспецифических трудовых ресурсов предложение труда является агрегированным, то есть складывается из множества индивидуальных предложений. В результате оно приобретает некоторые свойства предложения «обычного» товара. На графике функции совокупного предложения труда уже нет участка с отрицательным наклоном и точка рыночного равновесия, как правило единственная. Однако особенность остается. Число жителей региона, где исследуется рынок труда, относящихся к активному населению (L_a), не может измениться в короткие сроки. Поэтому график функции рыночного предложения труда (для короткого периода) имеет следующий вид (рис.5.9: в печатной версии).

Спрос на ресурсы любого вида является производным от спроса на конечную продукцию фирмы. Фирма, нанимающая работника не может платить ему больше, чем она получит от продажи товара, им произведенного. Другими словами, стоимость единицы труда не может быть выше его предельной доходности. А предельная доходность труда оценивается как предельная выручка от продажи

¹⁸ см. определение реального дохода в п.4.4. Реальная заработная плата получается путем деления величины номинальной заработной платы (w) на уровень цен (w/P).

единицы выпуска. На рынке совершенной конкуренции предельная выручка равна цене блага. Следовательно, максимальная величина ставки заработной платы, которую фирма может платить работнику, равна: $w = P \cdot MP_L$, где MP_L – предельный продукт труда.

Картина меняется, если условия совершенной конкуренции нарушаются. Часто встречающийся случай: государство устанавливает минимальную ставку заработной платы и обязует работодателей платить работникам не ниже этого уровня¹⁹. Тогда возможна следующая ситуация (рис.5.10: в печатной версии).

Равновесная номинальная ставка заработной платы на отраслевом рынке труда устанавливается на уровне w_0 , при которой фирмы предъявят спрос на количество рабочих, равное L_0 . Но по минимальной ставке w_{\min} , установленной правительством, фактически могут приняты на работу только L_{ϕ} рабочих. Разница между L_0 и L_{ϕ} – это люди, которые не смогли найти работу на этом рынке. Если так обстоят дела и на других рынках труда, эти люди станут *безработными*. Заметим, что разница между L_a и L_0 – это тоже люди, не нашедшие работы. Но они не были согласны работать и при ставке w_0 . То есть это – *добровольные* безработные. Однако с введением минимальной ставки заработной платы появляются *вынужденно* безработные.

В другом случае, если покупатель на рынке труда – фирма, нанимающая работников, обладает определенной степенью рыночной власти (крайний случай – является монополистом), то это позволяет ей применять по отношению к работникам различные виды дискриминации. Дифференциация заработной платы, к сожалению, является для российской экономики характерным явлением.

Такое состояние дел на российском рынке труда (и не только на российском) приводит к неравенству в распределении личных доходов и доходов домохозяйств. В этом повинны и другие факторы, такие как неравномерность в распределении бывшей государственной собственности, система квазифеодальных отношений и т.д.

¹⁹ обязательства могут относиться только к номинальной заработной плате.

Неравенство в распределении доходов иллюстрируется с помощью кривой Лоренца и рассчитывается с помощью коэффициента Джини. Представим ниже алгоритм построения кривой Лоренца.

Алгоритм построения кривой Лоренца

1. Для исследования распределения доходов необходимы данные о численности населения, о доходах граждан.
2. Вся численность населения и вся сумма доходов принимается за 100%.
3. Определяется количество групп (N), на которые будут разделены доходы (уровни доходов). Обычно, это 5 (квинтили), десять (децили) или 20 групп.
4. Определяется нижняя граница верхней группы доходов. Затем определяются нижние и верхние границы уровней доходов остальных $N - 1$ групп. Нижняя граница первой группы = 0.
5. Определяется число людей для каждой группы, чей уровень доходов находится в промежутке между ее нижней и верхней границами. Рассчитывается значение доли (удельный вес) каждой группы в общей численности населения.
6. Для каждой группы определяется среднее значение уровня доходов. Умножая на численность людей в каждой группе, получают значение общего дохода для каждой группы.
7. Рассчитывают удельные веса каждой группы доходов к общей сумме доходов.
8. В координатах «процент населения»-«процент дохода» проводится биссектриса. Затем отмечаются полученные значения удельных весов доходов групп и соответствующих групп по численности населения нарастающим итогом и соединяются линией (рис.5.11: в печатной версии). Это и есть кривая Лоренца.

Очевидно, если бы распределение доходов было абсолютно равномерным, то точки кривой Лоренца лежали бы на биссектрисе полученного квадрата (100%; 100%). Смещение этих точек влево вниз свидетельствует об усилении неравномерности

распределения. В результате, площадь S_1 – площадь фигуры, ограниченной с одной стороны биссектрисой, а с другой стороны – кривой Лоренца, увеличивается.

Максимально эта площадь может гипотетически достичь размеров площади треугольника ABC – половины площади единичного квадрата. Это будет означать абсолютное неравенство в распределении доходов, - все доходы достаются самой богатой группе населения. Соотношение площадей фигуры S_1 и треугольника ABC называется коэффициентом Джини: $J = S_1/S_{ABC}$.

Для численной оценки неравенства в распределении доходов применяется также показатель, который рассчитывается как соотношение доходов определенного процента населения в части наиболее обеспеченных и в части наименее обеспеченных групп. Если этот процент равен 20%, его называют квинтильным, если 10% - децильным.

Неравенство в распределении доходов может быть уменьшено за счет взимания подоходного налога с групп более обеспеченного населения и выплаты трансфертов бедным группам (рис.5.12: в печатной версии).

Трансферты – безвозмездные выплаты доходов, не являющиеся платой владельцам факторов производства. Получателями трансфертных платежей являются пенсионеры, безработные и другие граждане, нуждающиеся в социальной защите.

Как уже было сказано, более равномерное распределение доходов, наряду с постоянным их ростом, способствует укреплению стабильности в обществе, позволяет достигать более устойчивого равновесия на товарных рынках. Поэтому данная характеристика считается важной экономической целью. Для ее достижения правительства применяют ряд мер социально-экономической политики. Среди них – дифференцированные в зависимости от уровня доходов ставки подоходного налога, высокие налоги на наследство, установление обязательного для работодателей минимума заработной платы, выплата трансфертов, осуществление социальных программ, обеспечивающих мобильность рабочей силы, и другие меры.

Контрольные вопросы:

1. В чем различия между предложением и величиной предложения?

2. Каковы условия рыночного равновесия?
3. Как связаны между собой цена спроса, цена предложения и равновесная цена?
4. При каких условиях на рынке образуется дефицит товара?
5. Каким образом рассчитываются излишек потребителя и излишек производителя?
6. Каким образом рыночный излишек связан с общественным благосостоянием?
7. Как влияет на общественное благосостояние введение потоварного налога?
8. Можно ли считать рабочее время антиблагом?
9. В чем различия функций индивидуального и рыночного предложения труда?

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Число продавцов и покупателей является очевидным и однозначным критерием оценки уровня конкуренции.
- 1.2. Степени взаимозаменяемости товаров и взаимозависимости предприятий являются критериями оценки уровня конкуренции.
- 1.3. Рынок и отрасль означают практически одно и то же.
- 1.4. На рынке совершенной конкуренции фирмы не могут вести себя стратегически.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Взаимозаменяемость товаров можно оценить с помощью
 - а) показателя ценовой перекрестной эластичности;
 - б) показателя количественной перекрестной эластичности;
 - в) индекса Лернера;
 - г) индекса Штакельберга;
 - д) показателя дифференциации продукта.
- 2.2. Препятствия входа на рынок и выхода с рынка можно оценить с помощью
 - а) показателя средних общих затрат фирмы в долгосрочном периоде;
 - б) показателя количественной перекрестной эластичности;
 - в) индекса Лернера;
 - г) индекса Штакельберга;
 - д) показателя дифференциации продукта.
- 2.3. В рамках концепции «Структура - Поведение – Результат» отрасль характеризуют
 - а) количество продавцов и покупателей;
 - б) эластичность спроса;
 - в) высота барьеров входа-выхода;
 - г) технология, дифференциация продукта, вертикальная интеграция, диверсификация производства;
 - д) все перечисленное выше.
- 2.4. Из перечисленного ниже на рынке совершенной конкуренции отсутствует
 - а) однородность продукции;
 - б) мобильность ресурсов;
 - в) реклама;
 - г) большое число покупателей.
 - д) большое число продавцов;

2.5. Антимонополистическое законодательство, действующее во многих странах, нацелено в первую очередь на обеспечение:

- а) запрета монополий;
- б) преимуществ покупателей;
- в) конкурентных преимуществ фирм;
- г) регулирования цен;
- д) максимального выигрыша общества.

2.6. Два основных возможных типа поведения предприятия согласно концепции «структура-поведение-результат»

- а) конкуренция и монополия;
- б) покупатель и продавец;
- в) пассивный и активный;
- г) производство и потребление;
- д) олигополия и монополия.

2.7. Сезонные колебания цен на рынке скорее всего означают

- а) дискриминацию I степени;
- б) дискриминацию II степени;
- в) отсутствие дискриминации;
- г) регулирование цен;
- д) дискриминацию III степени.

Глава 6. Производство

Ибо кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек, имеет ли он, что нужно для совершения ее, дабы, когда положит основание и не возможет совершить, все видящие не стали смеяться над ним, говоря: этот человек начал строить и не мог окончить?

Лука, 28-30 [14]

6.1. Предприятие

Определение предприятия, приведенное в словаре русского языка С.Ожегова, существовало гораздо раньше, чем то, что более распространено сегодня: «Производственное или хозяйственное учреждение: завод, фабрика, мастерская». А в своем первоначальном значении «предприятие» имеет синонимами слова: действие, приключение. А, такое юридическое определение как «совместное предприятие», на английский язык переводится как «*joint venture*». Но, *venture* - это уже, почти буквально, - и «приключение», и «авантюра», то есть действия связанные с риском. В этом состоит отличие предпринимательской деятельности от производственной, но, так или иначе, человек должен совершить определенную последовательность действий для удовлетворения своих потребностей.

Предприятие - задуманное, предпринятое кем-либо дело (Толковый словарь русского языка С.Ожегова)

Чем дальше находится цель, которую желает достичь человек, чем больше препятствий на его пути, тем больше нужно будет совершить *согласованных действий*, то есть таких, которые, будучи совершены последовательно, приведут к достижению поставленной цели. Еще лучше, если будет иметься план таких действий. Тогда запланированную, согласованную с другими людьми последовательность действий вполне можно будет назвать *предприятием*.

Но такого определения недостаточно для того, чтобы описать все аспекты деятельности *фирмы – организации – предприятия*. Здесь названы три понятия,

которые в первом приближении означают одно и то же. Но в целях теоретического исследования и практических необходимо рассмотреть их различия.

Некоторые предприниматели в России используют слово «фирма» чтобы подчеркнуть серьёзность своих намерений: «Фирма» происходит от английского слова *firm* – твёрдый, прочный. Это же понятие используется в экономической теории в качестве базовой модели предприятия. К признакам фирмы принято относить следующие:

а) Фирма представляет собой достаточно крупную *организационную единицу*, выполняя свои функции в промышленном масштабе;

б) Фирма является самостоятельным *экономическим агентом*. Самостоятельность фирмы выражена в её юридической независимости, организационной обособленности (фирма как целостная единица никому более не подчинена), производственной и финансовой свободе (фирма сама решает, что, где, как производить и каким образом распределять полученный результат). Самостоятельность фирмы выражается также в особом наименовании фирмы - ее торговой марке;

в) Фирма покупает ресурсы с целью производства экономических благ, которые, как известно, являются редкими. Именно редкость благ составляет основу обмена, рыночного взаимодействия, в которых участвует фирма;

г) Существование и рост фирмы обеспечивается за счёт прибыли²⁰. То есть предполагается, что прибыль всегда присутствует в деятельности фирмы - либо как главная цель, либо как один из значимых критериев её поведения.

Необходимо также учитывать, что фирма осуществляет свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и те, которые создает общество: неформальные институты, законы, стимулы.

При таком рассмотрении уже необходима расширенная трактовка понятия, и в этом случае «предприятие» оказывается более удобным термином. Но, теперь, нужно

²⁰ Согласно данному критерию, некоммерческие организации - учреждения, бухгалтерские доходы которых изначально предполагаются в размерах, только покрывающих затраты на ведение уставной деятельности, - не рассматриваются в качестве фирм, так как для них характерны иные стереотипы поведения в экономике.

иметь в виду и то, что предприятие осуществляется в обществе, которое состоит из различных групп. В этой связи говорят также о группах интересов и/или о партнерских группах. Можно выделить следующие группы.

К первой группе отнесём собственников предприятия, держателей акций – *shareholders* (акционеров или представителей государства, если оно владеет всем пакетом или частью акций). Они вкладывают в уставной фонд собственный капитал с целью получения дивидендов.

Вторая группа – это кредиторы (заимодавцы). Они предоставляют предприятию заём и ожидают, что оно выполнит свои обязательства по кредитным договорам: вовремя выплатит соответствующие проценты. Для них основным показателем является ликвидность предприятия (платежеспособность) – то есть способность предприятия в нужный момент превратить свои активы в денежные средства и вернуть долги.

Третья группа – наёмные менеджеры предприятия, высший уровень администрации. Они вкладывают в дело свои знания, опыт, квалификацию, предпринимательские способности и рассчитывают получить за это достойную компенсацию в виде зарплаты, доли прибыли сверх оговоренной суммы и, возможно, каких-либо льгот и привилегий (это часто имеет место на государственных предприятиях и в крупных компаниях).

Четвёртая группа – наёмный персонал (служащие) предприятия. Они выполняют определённые виды работ согласно заключенным договорам, получая зарплату, премии и определённые социальные гарантии. Для них важны надёжность предприятия, его положение на рынке, величина прибыли и размер фондов социального обеспечения.

Пятая группа – поставщики средств и предметов труда. Это производители факторов производства, часто связанные с данным предприятием долгосрочными соглашениями.

Шестая группа – покупатели (клиенты) предприятия. Они обеспечивают платежеспособный спрос на его продукцию.

Седьмая группа – общество, а также государство в лице налоговых органов. Основные партнерские группы заинтересованы в успехах предприятия, так как их благополучие находится в прямой зависимости от результатов его деятельности.

К неосновным партнерским группам относятся группы, непосредственно не заинтересованные в успехах конкретного предприятия. Это — страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы, фондовые биржи, юридические фирмы, ассоциации, пресса, профсоюзы, регулирующие органы и т.п.

Виды предприятий: **Предприниматель без образования юридического лица** – частное лицо, ведущее предпринимательскую деятельность по лицензии. Не имеет права использовать наемный труд. **Индивидуальное частное предприятие** – юридическое лицо с единственным учредителем. Имеет право использовать наемный труд. **Фермерское хозяйство (семейное предприятие)** – создается с целью хозяйствования на земле. **Хозяйственные товарищества:** **полные**(неограниченная солидарная имущественная ответственность), **командитные**(товарищества на вере – разграничение ответственности). **Общества:** **общество с ограниченной ответственностью** – объединение капиталов, не требующее обязательного личного участия; **открытое акционерное общество** – привлечение капиталов путем выпуска акций. **Товарищество** – объединение лиц (физических и/или юридических). **Производственный кооператив** – объединение граждан для совместной деятельности; акции не выпускает. **Унитарное предприятие** – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество (обычно – государственное или муниципальное предприятие).

В современной неоклассической теории экономики основным (и единственным) производителем является фирма, и то, что относится к различным аспектам ее деятельности выражено в концепциях фирмы. Так, в *технологической концепции*, фирма рассматривается как структура, оптимизирующая затраты при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Считается, что руководство фирмы обладает достаточной информацией для принятия рационального решения.

Контрактная концепция рассматривает фирму, действующую в условиях неопределенности: когда нет полной и совершенной информации, и предприниматель не может быть полностью, на 100%, уверен в результатах. Как было впервые показано в работах Ф.Хайека и Г.Саймона [Ф. фон Хайек Применение знания в обществе. 1945 г.; Г. Саймон Новая наука о принятии управленческих решений. 1960 г.], в таких условиях частные выгоды определить сложно. *Контрактная концепция*, используемая с целью учета фактора неопределенности, представляет **организацию** как совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками (которые определяются формальными или неформальными соглашениями), сеть внутренних контрактов, которые заключаются с целью снижения транзакционных затрат. В этом случае экономические агенты не могут точно вычислить параметры своих функций полезности. Они принимают на себя обязательства по исполнению определенных функций и ролей в организации в обмен на гарантии экономической безопасности. То есть выбирают *удовлетворенность*, а не максимальную полезность.

NB. В работе Р. Сайерта и Дж. Марча «*Поведенческая теория фирмы*» (1963), фирма рассматривается как коалиция индивидов и подразделений. В данной коалиции нет безусловного авторитета, который мог бы навязать свою волю другим сотрудникам, организовать контроль и обеспечить стимулы. Таким образом, в организации нет общей цели. Тем не менее, можно выделить цели одного уровня и определить группы, которые заинтересованы в достижении этих целей:

- 1) объем производства — заинтересован отдел производства;
- 2) уровень запасов — заинтересованы отделы запасов и производства;
- 3) уровень продаж — заинтересовано высшее руководство и отдел продаж.;
- 4) доля рынка — заинтересовано высшее руководство и отдел продаж;
- 5) величина и норма прибыли — заинтересованы отдел капиталовложений, высшее руководство и акционеры. Для каждой цели важен не максимально возможный показатель, а некий удовлетворительный уровень.

В *стратегической концепции* фирма рассматривается как активный субъект рынка, имеющий возможность влиять на общую ситуацию (на равновесные цену и количество товара на рынке, количество продавцов и покупателей и т.п.). При этом руководство фирмы (предприятия) должно решать технологические и организационные вопросы, согласуя их с выбранной стратегией. Используя образ парусника, изображенный на рис.6.1, можно сказать, что стратегические вопросы деятельности предприятия, это – определение местоположения корабля, маршрута и конечной цели (Что остается за бортом? Какой держать курс? Велики ли препятствия на пути?). Технологические вопросы: В каком состоянии корпус корабля? Выдержит ли такелаж и паруса? Хватит ли припасов? Организационные вопросы: Надежна ли команда? Насколько опытны и дисциплинированы матросы и офицеры? Каким образом будет производиться расчет?

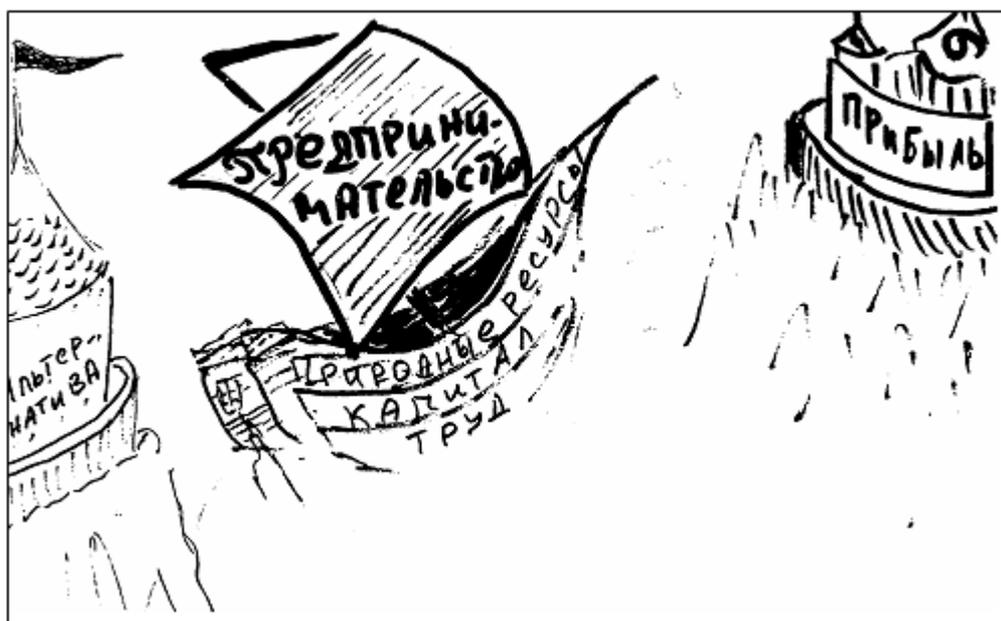


Рис.6.1.

Без производственных факторов – труда, земли и капитала, не может идти производственный процесс, но и без предпринимательского таланта, без способности идти на риск не будет движения. Образ парусника впервые использовал известный экономист В. Леонтьев. Правда, он сравнивал с парусником экономику в целом, говоря, что рынок является парусом экономики, а план – рулём, который задёт направление.

Образ парусного корабля подсказывает еще один сюжет из истории предприятий. Наиболее рискованными предприятиями, которые организовывались чаще других на начальном этапе зарождения рыночных отношений были морские экспедиции. Капитаны, собирая экспедицию, брали деньги в долг и писали расписки с обещаниями вернуть полученную сумму и определенную часть привезенных богатств. Эти расписки становились бумагами, получавшими самостоятельную стоимость. Если надежд на удачное возвращение экспедиции было мало, бумаги теряли свою цену. Владелец такой расписки был рад получить хотя бы часть выданной суммы. Но, если попутный корабль привозил хорошие вести, бумага с подписью капитана становилась ценным товаром. Так складывался механизм функционирования биржи.

Выделим один из важнейших вопросов, который и в те не столь далекие времена, и сегодня интересует *инвесторов*: Чем является то, во что предлагается вложить деньги – серьезным предприятием или авантюрой?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, инвесторы, акционеры и другие заинтересованные лица изучают бухгалтерскую отчетность предприятия (организации) и, прежде всего, его *баланс*, а также финансовые коэффициенты, рассчитанные на основании данных бухгалтерской отчетности.

Здесь важен следующий момент: *предприятие не является собственником ресурсов*. В курсе экономической теории обращается особое внимание на то, что в экономике действуют домохозяйства и фирмы (государство рассматривается как один из партнеров).

Цель домохозяйств – получить как можно больше благ в обмен на ресурсы, которыми они владеют. Фирмы не могут владеть никакими ресурсами, просто потому, что это – структуры, созданные людьми (владельцами ресурсов) для производства благ. Формальная цель фирм – только получение прибыли (Следует добавить – в краткосрочном или долгосрочном периоде). Это довольно простое рассуждение оказывается непростым для понимания. Ведь в реальной жизни часто приходится слышать: «Фирма купила завод, корабль, технологию, другую фирму» и т.п.

Однако, на самом деле, фирмы фактически имеют право лишь управлять доверенным им имуществом (ресурсами) с целью получения прибыли. Такое положение фиксируется в бухгалтерском балансе с помощью системы двойной записи. И не случайно эта система считается одним из величайших изобретений человечества. Она позволила отделить собственность индивидов, семей (Первые примеры двойной записи были обнаружены историками в семейных архивах генуэзских и флорентийских торговцев XIV - XV веков) от заемных средств, вовлеченных в оборот, организовать акционирование и другие формы привлечения финансовых ресурсов от людей, не являвшихся родственниками или близкими знакомыми.

Покажем применение двойной записи на простом примере. Если, допустим, вы, организовав морскую экспедицию и имея собственные средства в размере 500 фунтов, взяли в долг у королевы 5000 фунтов, арендовали корабль, приобрели припасы, наняли команду, то баланс вашего предприятия будет таким (табл. 6.1):

Таблица 6.1

Баланс предприятия			
Отдано	Сумма	Взято	Сумма
Аренда корабля	2000	Собственные средства	500
Припасы	2500	Кредит	5000
Наличные	1000		
Всего:	5500	Всего:	5500

Как видим, если, вместе с вашими деньгами (500 фунтов), предприятие (теперь оно – самостоятельное лицо) имело в активе 5500 фунтов, то сумма актива в результате не изменилась. Но, изменилось другое. Вы теперь уже не можете сразу вернуть взятые в кредит деньги. Вряд ли хозяин корабля захочет отдать вам все полученные за аренду деньги, и вряд ли торговец захочет получить назад припасы, которые вы у него купили.

В таком случае говорят, что капитал потерял *ликвидность*. Это – очень важная его характеристика. Вообще говоря, любой владелец капитала всегда находится перед выбором: что лучше – высокая ликвидность (возможность в любой момент обменять капитал на какие-либо блага) или *рентабельность капитала*, вложенного в

предприятие. Рентабельностью в данном случае будет отношение полученной прибыли к величине вложенного капитала. Проблема заключается в том, что деньги в руках (это самый ликвидный капитал) вы держите сейчас, а прибыль получите только через какое-то время. Можно и вообще все потерять (вдруг, корабль попадет в шторм и утонет). И, как правило, чем больше возможная прибыль, тем больше риск (Для исследования такого рода ситуаций в микроэкономике применяются понятия «межвременной выбор», «склонность к риску» и т.п.).

Помимо ликвидности и рентабельности предприятия, при проведении экономического анализа оценивается также состояние его имущества и качество структуры капитала. Для того, чтобы дать об этом самое общее представление, покажем структуру капитала предприятия на рисунке 6.2.

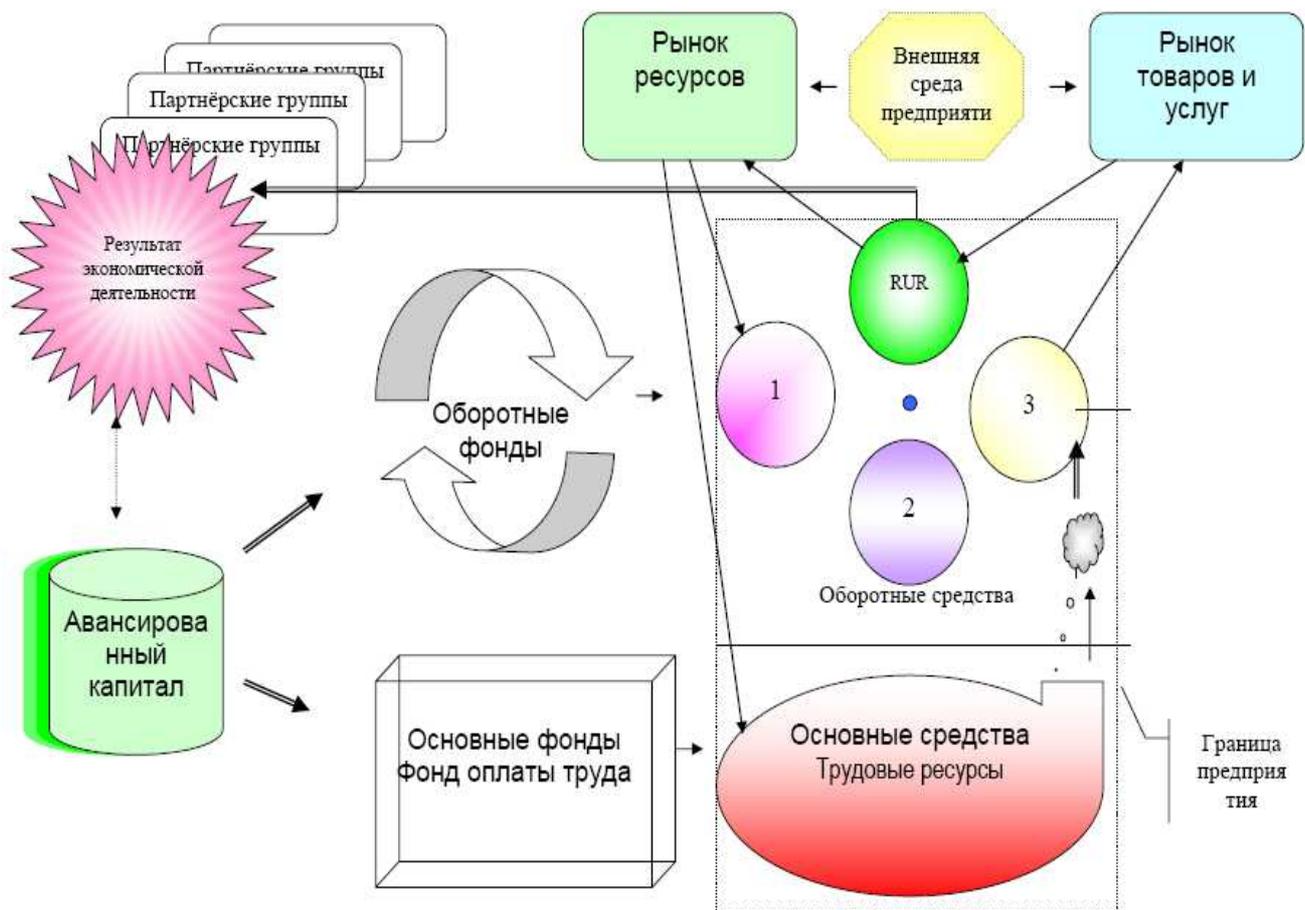


Рис. 6.2. Этапы производства и оборот капитала.

Процесс формирования структуры капитала на рис. 6.2 представлен в виде следующей последовательности действий и их результатов. Прежде, чем

производство будет организовано, должны быть куплены или арендованы здание, необходимое оборудование, приняты на работу рабочие и управляющие. Затем, будут нужны средства на приобретения сырья и материалов, из которых будут изготовлены изделия.

Вся сумма средств, которая расходуется на организацию предприятия, называется *авансированным капиталом*. После приобретения названных выше ценностей авансированный капитал разделяется на *основной* и *оборотный* капитал.

На рис. 6.2 цифры указывают этапы производственного процесса и те превращения, которые испытывает капитал. На первом этапе происходит приобретение сырья и материалов и других ресурсов на соответствующих рынках (к ресурсам, в этом случае, нужно отнести и трудовые ресурсы). На втором этапе формируется производственная стоимость капитала (в нее включается и, так называемая, *добавленная стоимость*, и амортизация основного капитала, и другие затраты). На третьем этапе произведенная готовая продукция (работы, услуги) реализуются на рынке, а капитал, затраченный на производство, должен вернуться с прибылью.

6.2. Капитал предприятия

Концепция капитала, в полном соответствии ее переводу с латинского языка (*capital* (лат.) - главный), занимает главное место в политэкономии и теории фирмы. Заметим, что с момента ее появления, она претерпела значительные изменения. Так, если в ранних теоретических изысканиях капиталом считались только вещественные, материальные ресурсы, то в современных теориях на первое место выдвигается человеческий капитал, как главная составляющая активов предприятия. Собственно, любая экономическая наука или направление выбирают для себя тот или иной аспект концепции и, по образному выражению Г.Саймона, начинают создавать там свои поселения [Г.Саймон Нобелевская лекция//Психологический журнал, т.22, №6, 2001].

«Возраст» теории капитала гораздо меньше, чем самой экономической теории. Если зачатки экономических знаний можно обнаружить уже в первобытном обществе, то понятие капитала появляется лишь в конце XVII века.

Представители школы физиократов (Ф.Кенэ, А.Тюрго и др.) впервые попытались определить главные ресурсы общества (капитал), которыми, по их мнению, являются «постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства». Ф.Кенэ указывает также на свойство капитала приносить доход: «Доходы являются продуктом земли и человека» (Земля и Труд - главные источники богатства, по мнению ученого).

Дж.Хикс по отношению к теории капитала разделяет экономистов на две группы: «сторонников теории фонда» («*fundists*»), которые определяли капитал как денежную стоимость (английская политэкономия, У.Джевонс, австрийская школа), и «материалистов» - сторонников трактовки капитала как совокупности предметов, обладающих определенным общим признаком (по мнению Хикса, представителями этого направления были А.Маршалл и А.Пигу). Последний подход, фиксируя *ex post* процессы накопления в натуральной форме, обращен в прошлое. Отметим, что такое понимание концепции отражено в понятии *физический капитал*. Природу капитала в общем смысле, по нашему мнению, в большей степени отражает первый подход. Его можно представить также как трактовку капитала в рамках концепции потока, в то время как «материалисты» рассматривают капитал лишь в форме запасов.

Заметим, что такая двойственность в определении капитала, переходит затем в двойственность определения прибыли. В теории учета и экономического анализа, прежде всего англоязычных стран, различают *налоговую* и *экономическую концепции* прибыли. В связи с этим возможны два варианта. В первом случае бухгалтерская прибыль должна быть равна налогооблагаемой сумме, во втором — бухгалтерская прибыль — это одно, а налогооблагаемая прибыль — совершенно иное, их суммы могут не совпадать.

Понятие «капитал», заданное как отражение его стоимости в денежной форме, является реальным объектом для финансиста-практика, на который он может постоянно воздействовать с целью получения доходов. В этом качестве капитал для финансиста – объективный фактор производства. Также как для производственника объективными факторами являются основные и оборотные средства, персонал предприятия.

А если учесть, что согласно стандартам бухгалтерского учета (международным и российским) в финансовой отчетности представлены обязательства и капитал, по существу - превращенные формы финансовых ресурсов, то будет очевидно, что для задач анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия формальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом несущественно. Однако это различие принципиально с точки зрения экономической теории и теории производства. Здесь необходимо разделение на капитал финансовый и физический. Рассмотрим далее превращения капитала в процессе организации производства. Сумма, необходимая для организации предприятия (авансированный капитал), расходуется на приобретение факторов производства: основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов.

Фонд предприятия- это 1) денежные средства, накапливаемые с определенной целью; 2) материальные ресурсы, запасы.

На рис. 6.2 показано, что в процессе производства оборотный капитал разделяется на четыре формы: денежную, товарную в виде запасов и сырья, производительную, товарную в виде готовой продукции. Последние три формы оборотного капитала соответствуют этапам производственного цикла.

Основными средствами называют ту часть физического капитала, которая переносит свою стоимость на стоимость продукции по частям, в течении нескольких производственных циклов. Действительно, традиция отождествлять капитал со средствами производства ведет свое начало от работ Д.Рикардо. В более позднее время П.Самуэльсон и У.Нордхауз рассматривали капитал как блага длительного пользования, созданные для производства других товаров. Для этого же понятия иногда используют наименование: «средства труда длительного пользования», а также – «*основные фонды*», заметим, что последнее используется в курсе «Финансы предприятия». В различных теоретических моделях (теории финансов, бухгалтерского учета и других) понятия основной капитал, основные фонды и основные средства, безусловно, отличаются.

Оборотный капитал — это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного

воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило, не более одного года). *Оборотные средства* – это те самые объекты, причем, с целью сохранения полноты описания, в состав групп оборотных средств при их классификации включаются также денежные средства.

Рис. 6.2 иллюстрирует положение К.Маркса о том, что капитал обладает «фиктивной жизнью и самостоятельностью». Дело в том, что в методике финансового анализа и в теории фирмы уже достаточно длительное время существуют нормативы: определенные для каждой отрасли соотношения между основными элементами капитала, при которых обеспечивается необходимая эффективность производства.

Активы - средства, обеспечивающие денежные поступления их владельцу в форме как прямых выплат (прибыль, дивиденды, рента и т. д.), так и скрытых выплат (увеличение стоимости фирмы, недвижимости, акций и т. д.). **Активы предприятия** — собственность, находящаяся в распоряжении предприятия, отражаемая в активе *баланса* (в денежной оценке). В основном определяют два вида активов: 1) внеоборотные активы - основной капитал (*fixed assets*), которые включают в себя средства труда с длительным сроком службы, используемые предприятием при производстве товаров и услуг, а также *нематериальные активы (intangibles)*, не имеющие натурально-вещественной осязаемой формы, но ценные для предприятия - патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы, организационные расходы, деловая репутация организации (*гудвилл- goodwill*); 2) текущие активы (*current assets*), состоящие из денежного капитала и средств, которые могут быть быстро трансформированы в наличные деньги (обычно в течение одного года).

Пассивы – источники финансирования и оплаты действующего капитала; правая часть *балансового уравнения*: **Активы = Капитал + Обязательства (= Пассивы)**.

Следуя логике минимизации затрат, исходя из определяемого на этапе маркетингового исследования показателя объема выпуска продукции, все остальные показатели (элементы капитала) могут быть заданы автоматически с помощью нормативов. Надо лишь определить, какой стратегии собирается следовать

предприятие, каким образом будет определяться его позиция на рынке товара, в отрасли. В этом, на наш взгляд, в какой-то мере проявляется Марксова «самостоятельность капитала» на уровне предприятия (Конечно, это понятие гораздо шире. Оно охватывает и международные аспекты отношений капитала). Задача менеджера заключается, таким образом, в том, чтобы обеспечить необходимые составляющие экономической деятельности в виде запасов (ресурсов) и потоков капитала.

Обеспечение такого ресурса как *Земля* заключается в том, чтобы за пределы предприятия не уходило слишком много денежных средств в виде штрафов, необоснованных расходов на аренду, лицензии, непредвиденных налоговых и других отчислений подобного рода.

Труд будет обеспечен путем приглашения необходимого количества персонала соответствующей квалификации и заключением трудовых контрактов. Особого рассмотрения требует понятие *человеческий капитал*, которое, в качестве ресурса содержит в себе характеристики, как Труда, так и Капитала.

Обеспечение же *капитального ресурса* должно заключаться в поддержании на должном уровне количества и качества основных и оборотных фондов. Для последних важным показателем является также оборачиваемость.

Оценка качества работы руководства производится с помощью анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

6.3. Бухгалтерская и экономическая прибыль

Прибыль, один из основных финансовых результатов, на самом деле является непростым понятием. Фактически, каждое предприятие формирует свою собственную концепцию прибыли на текущий период. Результат этих разработок фиксируется в приказе руководства об учетной политике предприятия. Тем не менее, существует ряд общих принципов определения прибыли. Прежде всего это касается прибыли бухгалтерской.

Бухгалтерскую прибыль получают вычитанием из общей суммы того, что можно считать доходами, общей суммы того, что определяется как затраты. При этом, затраты также должны быть бухгалтерскими, то есть признанными таковыми в соответствии с рекомендациями нормативных документов.

Если же расходы произведены, но их нельзя учесть как затраты ни в текущем, ни в будущих отчетных периодах, они признаются *необратимыми*. Они будут отнесены на убытки предприятия (экономические потери), но не будут включены в себестоимость продукции. Такие затраты не являются и стоимостью упущенных возможностей – альтернативной стоимостью, которая, как известно, определяет величину экономических затрат.

Экономическая прибыль рассчитывается с учетом экономических затрат. Когда в экономической теории применяется понятие прибыль, имеется в виду именно прибыль экономическая:

Прибыль = Выручка от реализации готовой продукции – Общие затраты или
 $p = TR - TC$.

Общие затраты = Бухгалтерские затраты + Альтернативная стоимость факторов производства. Следовательно,

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль - Экономические затраты.

Получается, если предприятие получает прибыль согласно бухгалтерским отчетам, это не обязательно означает, что оно экономически эффективно. Экономическая прибыль в этом случае может быть и отрицательной. Так, например, если капитал, авансированный в предприятие в начале учетного периода, в конце этого периода увеличился на 10% (бухгалтерская прибыль составила 10% от авансированного капитала), а коммерческие банки выплатили по итогам этого же периода по депозитам (денежные вклады, на которые начисляются проценты) в среднем 15%, это означает, что экономическая прибыль составила минус 5% от вложенного капитала (10% - 15% = - 5%).

У предприятия могли быть и другие возможности размещения капитала в начале учетного периода (см.п. 2.3), но, обычно в качестве альтернативы рассматривают размещение денежного эквивалента капитала на депозитных счетах, как операцию с минимальным коммерческим риском. Для финансовых операций альтернативным вариантом является покупка государственных облигаций. Их доходность и риск еще меньше, но этими расчетами занимаются финансовые аналитики. У экономистов также существует специализация.

Если же экономическая прибыль предприятия оказывается равной нулю, то соответствующую бухгалтерскую прибыль называют *нормальной*, а в экономических расчетах она считается нулевой прибылью. Значение выпуска (количество производимых и реализуемых товарных единиц), при котором достигается нулевая прибыль, называется *точкой безубыточности*.

NB. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, увеличивает стоимость его активов. При рассмотрении итоговой величины, характеризующей имущественное состояние предприятия - «сумма всех хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации», нужно обратить внимание на важный момент. В составе активов и пассивов учитывается вся дебиторская и кредиторская задолженность (будущие поступления и выплаты). В бухгалтерском учете, таким образом, присутствует понятие потенциальности. Потенциальность финансовых результатов как категория бухгалтерского учета выражена в постулате: *не может быть однозначным понятие прибыли, так как оно отвечает строго определенной цели и не единственно: существует целый спектр таких понятий* [Постулат К.Боулдинга. См. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996].

Три фактора производства (Труд, Земля, Капитал), как минимум, нужны для того, чтобы предприятие работало *нормально*, и получало бы при этом *нормальную прибыль*. В этом случае говорят: «предприятие держится на плаву» (как корабль на рис. 6.1). Однако, экономическая прибыль такого предприятия равна нулю. Часто этого бывает достаточно для *менеджеров* предприятия (наемных управляющих), а в условиях экономической нестабильности это просто одна из важнейших задач. На сравнительно долго существующих рынках, где условия соответствуют признакам совершенной или монополистической конкуренции, большинство предприятий получают нормальную прибыль (в долгосрочном периоде). Однако для предпринимателя основной целью является получение экономической прибыли. Именно она имеется в виду, когда речь заходит о стимулах в рыночной экономике. Но получение экономической прибыли требует определенных способностей –

предпринимательских.

6.4. Постоянные и переменные затраты, прогноз прибыли

В соответствии с определением МСФО – международных стандартов финансовой отчетности, постоянные затраты (*fixed costs*) - это производственные затраты, которые остаются относительно постоянными независимо от периода отчетности при выполнении обычного производственного цикла и изготовлении обычного объема продукции. Постоянные производственные косвенные затраты (*fixed production overheads*) – это те косвенные производственные затраты, которые остаются относительно неизменными независимо от объема производства, такие как амортизация, обслуживание зданий и оборудования, административно-управленческие расходы.

Переменные затраты (*variable costs*): производственные затраты, которые изменяются в зависимости от изменения объема производства продукции (сдельная зарплата производственных рабочих, сырье, материалы, технологическое топливо, электроэнергия и т.п.).

Названные затраты относятся к **трансформационным**, то есть таким, возникновение которых связано с использованием ресурсов для производства продукта через изменение их физической формы, а также перемещением его в пространстве и/или во времени.

Затраты в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности называются **транзакционными**.

Особо отметим, что различные методы учета затрат основаны на разных моделях экономической деятельности. Так, если метод поглощения относит часть переменных затрат на себестоимость запасов (Это правило резко противоречило традиционному мнению, согласно которому в себестоимость продукции следовало включать полностью все расходы по ведению предприятия), то основная идея метода прямого счета заключается в том, что затраты возникают только в момент реализации товара (произведенной продукции). Пока продукция не продана, пока нет выручки – нет и затрат, а все хозяйственные операции лишь изменяют форму

капитала предприятия (уменьшают или увеличивают его ликвидность). Готовая продукция на складе является частью оборотных средств (что, в общем-то, не вызывает вопросов). Однако износ (амортизация) уже не считается элементом затрат (пока не продана продукция), а расценивается как способ переноса части стоимости основных средств на оборотные. То же относится и к выплатам заработной платы. Они расцениваются не как затраты, а как вложения в капитал предприятия (основные или оборотные средства).

Амортизация - способ возмещения основного капитала путем постепенного перенесения его стоимости на производимую продукцию. Элемент постоянных затрат (издержек). Существуют различные методы начисления амортизации: 1) метод равномерного (прямолинейного) списания стоимости; 2) метод начисления амортизации пропорционально объему выполненных работ (производственный); 3) методы ускоренного и замедленного списания стоимости, определяемые соответствующими нормативными актами.

Direct Costing позволяет провести группировку затрат в соответствии с составляющими экономической деятельности предприятия и измерить влияние этих составляющих, становясь благодаря этому свойству одним из важнейших орудий хозяйственной политики предприятия.

Этот способ широко используется в экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятий и имеет следующие преимущества:

- позволяет избежать сложных расчетов по распределению постоянных затрат между различными видами продукции;
- позволяет списать все постоянные затраты в текущем отчетном периоде и, как следствие, уменьшает налог на прибыль в отчетном периоде за счет уменьшения величины прибыли от реализации на сумму постоянных затрат по сравнению с традиционным способом группировки и списания затрат по мере реализации продукции;
- позволяет оценить остатки продукции, не выполненных работ, не оказанных услуг по условно-переменным затратам, что уменьшает предпринимательский риск при отсутствии реализации в будущем периоде.

Особо отметим, что только используя метод прямого счета, экономисты сумели построить математическую модель предприятия. При этом правила деления затрат на постоянные и переменные были дополнены *концепцией предельных (маржинальных) затрат* – затрат на производство и реализацию последней единицы продукции. Это понятие связано с понятием точки безубыточности предприятия. Анализ безубыточности представляет немалый интерес, прежде всего потому, что является основой для составления прогнозов развития рыночной ситуации и бизнес-планов предприятия. Рассмотрим метод графического изображения для определения точки безубыточности и определим основные положения и допущения *CVP*²¹ - анализа.

Графический метод. Если отказаться от фиксированной величины прибыли и рассматривать ее как переменную, то можно получить зависимость между объемом выпуска и прибылью, которую легко выразить графически. Для этого необходимо объединить на одном графике три линии: *FC* – линию постоянных затрат; *TC* – линию общих затрат; *TR* – линию общей выручки.

В итоге получаем набор графиков для анализа поведения затрат, прибыли и объема продаж (рис. 6.3). Заметим, что линия выручки и линия переменных затрат исходят из одной точки и разница между ними есть не что иное, как валовая маржа. Используя график на рис. 6.3, мы можем сравнительно легко определить величину прибыли или убытка для того или иного объема выпуска.

Представленный здесь инструмент графического анализа зависимости между выпуском, выручкой, затратами и прибылью достаточно удобен. Главное его достоинство – наглядность и возможность увидеть развитие ситуации в динамике. Однако, как и всякий графический метод, он дает не самые точные результаты. Для того, чтобы можно было точнее представлять область применимости для *CVP*-анализа, перечислим допущения, использованные для построения вышеописанных моделей:

1. Поведение общих затрат и выручки жестко определено и линейно в пределах исследуемой области значений. Все затраты можно разделить на переменные

²¹ *CVP* – сокращенная запись английских слов: Costs , Volume , Profit (затраты, объем, прибыль).

- и постоянные.
2. Постоянные расходы остаются независимыми от объема в пределах области рассматриваемых значений.
 3. Переменные расходы остаются независимыми от объема выпуска в пределах области рассматриваемых значений²². Производительность труда не меняется. Следовательно, при постоянных ценах на труд, отдача этого ресурса не меняется.
 4. Цена реализации продукции не меняется. Цены на материалы и услуги, используемые в производстве (закупочные цены), не меняются²³.
 5. Рассматривается производство только одного товара или нескольких, но с разными и неизменными характеристиками. То есть не возникает проблем распределения затрат на различные изделия, определения их цен, определения эффективности производства каждого из изделий.
 6. Затраты зависят только от объема выпуска.
 7. Объем производства равен объему продаж.

6.5. Производственная функция, условие равновесия производителя

Важнейшим вопросом при исследовании производства является вопрос определения вида производственной функции. С него обычно начинается тема «Производство» в курсах микроэкономического анализа.

Производственная функция – функция, определяющая зависимость максимально возможного объема выпуска данного товара при использовании всех возможных комбинаций факторов производства: $Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$, где F_i ($i = 1, \dots, n$) – фактор производства. Упрощенные варианты производственной функции — зависимость производства товара Q от труда L : $Q = f(L)$; от труда L и капитала K : $Q = f(L, K)$.

Упрощенный вариант получения производственной функции основан на

²² На самом деле величина переменных расходов есть некоторая функция от объема производства, так как существует закон уменьшения предельной производительности факторов производства.

²³ Наиболее уязвимое предположение, так как цена реализации продукции зависит не только от действий самого предприятия, но и от структуры спроса на рынке, действий конкурентов, ситуации на рынке товаров-субститутов и т.д.

допущении, что изменяется только один фактор производства, остальные фиксированы. Такая ситуация действительно может иметь место на практике в течении короткого периода.

Короткий (краткосрочный) период в процессе деятельности предприятия – период, в течении которого величина постоянных затрат неизменна, а переменные затраты зависят только от объема выпуска, то есть технология производства и условия поставок не меняются. *Долгосрочный* период – период, в течении которого все затраты считаются переменными. *Мгновенный* период - период, в течении которого все затраты считаются постоянными.

В этом случае действует закон убывающей отдачи фактора производства, и производственная функция имеет вид, показанный на рис. 6.4: в печатной версии. На графике этой функции отмечены особые точки. В первой из них касательная к графику общего выпуска (или иначе - общего продукта, обозначаемого TP) имеет максимальный угол наклона.

Продукт фактора производства: *общий продукт* (Total Product - TP или Quantity - Q) — объем выпуска, приходящийся на определенное количество данного фактора; *средний продукт* (Average Product - AP) — объем выпускаемого товара, приходящийся на единицу используемого фактора: $AP = Q / F$; *предельный продукт* (Marginal Product – MP ; Предельный продукт фактора в денежном выражении равен предельному доходу от фактора производства: MRP_f) — дополнительный выпуск товара, связанный с увеличением фактора производства на единицу при неизменности объема прочих используемых факторов производства. Предельный продукт определяется как прирост выпуска товара, приходящийся на единицу прироста данного фактора: $MP = \Delta TP / \Delta F$.

Следовательно, в этой точке производная функции принимает максимальное значение. Функция производной от общего продукта называется предельным продуктом труда и обозначается mP_L . В точке 2 значение предельного продукта оказывается равным значению среднего продукта труда AP_L . В точке 3 касательная к графику $Q(L) \equiv TP(L)$ будет горизонтальной линией, а значение предельного продукта труда в этой точке будет равно нулю. Правее от этой точки предельный

продукт труда будет отрицательным, а значение среднего продукта труда начнет уменьшаться. Участки, ограниченные точками 0; 1; 2; 3; 4 определяют стадии производства. Экономист предприятия при разработке плана развития производства должен их четко различать и уметь обосновать необходимость перехода от одной стадии к другой.

Вид производственной функции очевидно будет определяться спецификой конкретного производства. Совершенствование технологии будет способствовать тому, что максимум производственной функции начнет подниматься выше.

Общие затраты равны: $TC = VC + FC$. Маржинальные затраты, исходя из определения будут представлены формулой: $MC \equiv dTC/dQ$. Заметим, что из условия неизменности постоянных затрат в коротком периоде следует: $MC \equiv dTC/dQ = dVC/dQ$. Средние затраты получим в виде: $AVC \equiv VC/Q$ – средние переменные затраты; $AFC \equiv FC/Q$ – средние постоянные затраты; средние общие затраты будут равны: $ATC \equiv TC/Q = AVC + FC/Q$.

Так как переменным фактором является труд, то величина переменных затрат определится из уравнения: $VC = w \cdot L$, где w – ставка заработной платы. Следовательно, условие 3 *CVP* – анализа (см. выше) в данном случае не будет выполняться, так как средние переменные затраты не фиксированы: $AVC = w \cdot L / Q$ (L – переменная величина). Значит, не будет выполнено и условие 1, – зависимость выручки и общих затрат от выпуска не будет линейной. То есть расчет точки безубыточности и прогноз прибыли предприятия не будет таким простым, как в предыдущем случае.

Тем не менее, эта задача решается, если применить основной закон рационального выбора. В данном случае этот закон будет определять поведение производителя и его можно сформулировать следующим образом: *рациональный производитель определяет выпуск продукции из условия: предельные затраты выпуска должны быть равны предельной выручке или $MR = MC$* , где MR – предельная выручка (выручка от продажи последней по порядку единицы продукции); MC (*Marginal Costs*) – предельные затраты (затраты на производство последней по порядку единицы продукции).

Далее остается определить вид различных затрат предприятия а разных периодах и вид выручки и предельной выручки на различных рынках. Следующим по уровню сложности случаем (после случая, рассмотренного в предыдущем разделе: когда AVC - постоянная величина) является случай для краткосрочного периода с производственной функцией, изображенной на рис.6.4: в печатной версии.

Линию общих переменных затрат получим, преобразовав график производственной функции (рис.6.5: в печатной версии).

Для этого будут нужны вспомогательные координатные плоскости. Плоскость (б) с проведенной в равнозначных осях ($Q - Q$) биссектрисой поможет отобразить ось общего выпуска и превратить ее из оси ординат в плоскости (а) в ось абсцисс в плоскости (г). В плоскости (в) проведена линия переменных затрат. Она отражает их линейную зависимость от количества труда. Тангенс угла наклона этой линии к оси L равен величине ставки заработной платы w . Таким образом, при помощи вспомогательных линий в плоскостях (б) и (в) график производственной функции $Q(L)$ преобразуется в график обратной функции $VC(Q)$. Так как VC линейно зависит от L , масштаб графика изменяется. Масштабным коэффициентом является переменная w .

Теперь, имея график общих переменных затрат, достаточно несложно получить график общих затрат простым линейным преобразованием, переместив каждую точку графика VC вверх на величину TC (рис. 6.6). Затем, преобразуя графики этих функций, получаем графики функций AVC , ATC и MC .

Важно заметить следующее: функция MC принимает минимальное значение в точке, расположенной ниже и левее минимумов функций AVC и ATC . От точки минимума функция MC возрастает и ее значения совпадают с минимальными значениями функций AVC и ATC . График MC пересекает графики AVC и ATC в точках их минимальных значений.

На рисунке можно заметить, что значения выпуска для точек 2' и 3' одни и те же, что и для точек 2'' и 3''. Видно также, что в этих точках на верхнем графике касательные проходят через начало координат (т.е. предельные и средние значения

функций совпадают). Из этого следует, что на нижнем графике линия MC должна проходить через точки минимума графиков VC и ATC .

Следуя принципам рационального принятия решений (вспомним второй закон Госсена и общее правило рационального выбора), можно вывести следующие правила.

Правило минимизации затрат– правило, согласно которому затраты заданного объема производства сводятся к минимуму, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковый *предельный продукт* (одинаковую величину полученной в результате товарной продукции).

Условие равновесия производителя. Равновесие производителя достигается тогда, когда он обеспечивает максимальный выпуск продукции при заданном количестве располагаемого капитала (при заданной величине стоимости производства). Это равновесие достигается, если выполняются соотношения:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} \quad 6.1$$

где MRP_i – маржинальный (предельный) продукт в денежной форме, полученный в результате использования в производстве фактора i ; P_i – цена (затраты) фактора i ($i = 1, 2, \dots, n$).

.....

Более подробное исследование различных рыночных ситуаций составляет предмет специального курса микроэкономики.

Модель, представленная с помощью графиков на рис.6.6 (впервые это было сделано в работе Дж.Робинсон в 1933 году), и модель «экономического человека», с помощью которой стало возможным получить функцию спроса, позволяют использовать всю мощь математического аппарата в целях экономического анализа. Это, в свое время, составляло содержание так называемой «маржиналистской революции». Однако для сторонников теории полезности открытым остается вопрос о теоретическом обосновании закона убывающей предельной производительности (вида производственной функции $Q(F) \equiv TP(F)$, F – фактор производства).

Закон убывающей производительности фактора производства, который демонстрируют функции подобные $Q(L)$ на рис. 6.4, подтверждается на практике чаще в тех производствах, где реализуются экстенсивные методы развития, где не внедряются новые технологические разработки и инновации.

Теоретический вывод этого закона в общем виде можно получить только для случая, если единственным изменяемым параметром производственной функции является труд. Для этого необходимо воспользоваться аргументами сторонников трудовой теории стоимости и обратиться к модели, изображаемой с помощью кривой производственных возможностей. Необходимо также принять определенные допущения о характеристиках исследуемого производства. В частности, следует признать, что только труд является источником получения благ, и отсутствие денег. Такое хозяйство называют натуральным.

Двойственный характер труда в модели КПВ (границы производственных возможностей) будет отражен, если на осях координат будут отложены: труд (L), как товар, на производство которого затрачиваются ресурсы, и другие товары, единицей стоимости для которых является затраченный на их производство труд (G_L , рис. 6.7).

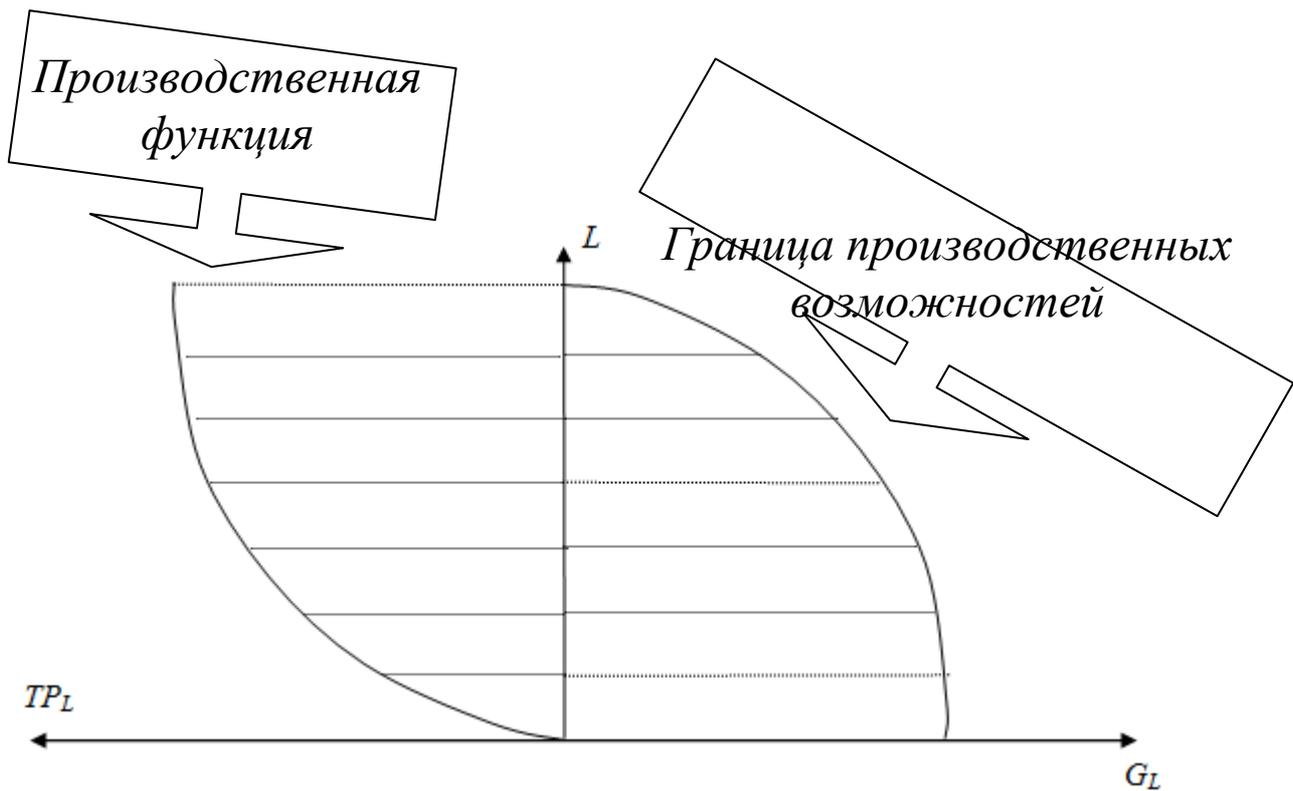


Рис. 6.7.

Q обозначает количество таких товаров, а $Q(L)$ - производственную функцию. Такой вид имеет производственная функция домохозяйства в экономике, где отсутствует обмен (в экономике Робинзона Крузо). В такой экономике прибыль производителя будет равна общему продукту за вычетом постоянных и переменных расходов: $\Pi = TP - FC - wL$ (w в данном случае - предельный продукт труда). Отсюда получаем формулу для общего продукта:

$$TP = PS + wL \quad (6.3),$$

где $PS = \Pi + FC$, PS - излишек производителя; Π - экономическая прибыль; FC - постоянные затраты.

Несложно представить, что прибыль будет обусловлена производственными возможностями и достигнет максимума в том случае, когда общий продукт, выраженный с помощью формулы 6.3 сравнивается по величине со значением производственной функции $TP(L)$ (рис. 6.8: в печатной версии). При условии, что прибыль производителя постоянна, а FC - константа по определению, формула 6.3

на графике будет представлена прямой линией (изопродитной, т.к. *profit* в переводе с английского означает прибыль).

Максимальная прибыль предприятия будет получена при значении количества затрачиваемого фактора, определяемом координатой точки касания изопродитной линии и производственной функции по оси абсцисс.

В несколько более сложной модели, когда производственная функция зависит от двух параметров - от труда L и капитала K : $Q = f(L, K)$, условие равновесия производителя будет определяться в двумерном пространстве. В этом пространстве строится карта изоквант и определяемая соответствующим образом изокоста (рис.6.9: в печатной версии).

Изокванта— кривая, представляющая все сочетания ресурсов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции; кривая равного выпуска; *карта изоквант* - совокупность изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний ресурсов.

Изокоста — линия, объединяющая все возможные сочетания ресурсов, которые имеют одинаковую суммарную стоимость. Уравнение для линии изокосты записывается, в виде: $M = wL + rK$, где M – сумма денежных средств, которой располагает предприятие (бюджет); L – количество труда в соответствующих единицах измерения; w – цена единицы труда; K – количество капитала (физического) в соответствующих единицах измерения; r – цена единицы капитала.

Точка равновесия, в которой производитель получит максимальный выпуск при наименьших затратах, определится касанием изокосты и изокванты.

Предприятие стремится к максимизации прибыли. При этом оно сталкивается с ограничениями, обусловленные нехваткой ресурсов, спросовыми и бюджетными ограничениями.

Ресурсные ограничения связаны с физическими и технологическими особенностями производственного процесса. К ним следует отнести возможность предприятия получать и хранить необходимые для производства запасы сырья, материалов и полуфабрикатов, содержать штат рабочих соответствующей квалификации,

использовать современные машины и оборудование. Для предприятия, действующего в рыночной экономике, ресурсные ограничения не являются жесткими в долгосрочном периоде. Действительно, если маржинальный доход превышает маржинальные (предельные) затраты, а все внутренние ресурсы для снижения себестоимости уже использованы, предприятие имеет возможность направлять накапливаемую прибыль на приобретение необходимых ресурсов или на преодоление экологических ограничений путем совершенствования технологических процессов. К свойствам рыночной экономики относят мобильность трудовых ресурсов, так что недостаток квалифицированных кадров также не является ограничением пока есть маржинальная прибыль.

Ограничения, *обусловленные спросом*, можно считать единственным видом жесткого ограничения для предприятия, действующего на рынке. Для предприятия в современных условиях самой сложной задачей является прогнозирование изменений спроса, чтобы вовремя направить финансовые, материальные потоки и потоки труда на производство тех товаров (услуг), реализация которых обеспечит постоянный поток прибыли. Довольно часто эта задача трансформируется в задачу формирования спроса на свою продукцию с помощью рекламы и других приемов маркетинга.

Производственный план предприятия, как правило, устанавливается на уровне спросовых ограничений и почти никогда не достигает границы ресурсных ограничений. При правильной постановке дела, и, в первую очередь, при правильной организации экономического анализа, общий финансовый результат определяется величиной спроса на товар (услугу), предлагаемый предприятием покупателям по заданной цене. Таким образом, ограничения, обусловленные спросом, становятся заботой отдела сбыта предприятия (отдела маркетинга), а на уровне цехов ощущаются лишь косвенно.

Бюджетное ограничение также не является жестким. В рыночной экономике для предприятия существует только одно бюджетное ограничение – общая сумма средств, находящихся в распоряжении организации. Но, при некоторых формах организационной структуры, бюджетных ограничений может быть несколько, как

это было, например, на советских предприятиях, где «постатейно» определялись лимиты на заработную плату, капиталовложения, НИОКР и т.д.

В общем случае бюджетным ограничением можно считать ограничение, задаваемое суммой денежных средств, которой может располагать предприятие, и предстоящими расходами на приобретение производственных ресурсов.

Для упрощенного случая, когда все изменяемые ресурсы разделены на две группы: труд (L) и капитал (K), момент выбора оптимального сочетания ресурсов при заданном бюджетном ограничении представлен наглядно как нахождение точки касания изокосты и изокванты.

Известно, что предприятие может увеличить сумму активов, находящихся в его распоряжении за счет увеличения дебиторской задолженности, за счет привлечения кредитов, эмиссии ценных бумаг и с помощью других способов, которые изучаются в курсе «Финансирование и кредитование». В этом случае величина M будет расти, а линия изокосты будет сдвигаться вправо (на рис.6.9 новая линия изокосты показана пунктиром). Следовательно, бюджетное ограничение для предприятия в рыночной экономике также как и ресурсное не является жестким. Вернее, оно ограничено способностями предпринимателя убедить кредиторов и партнеров в привлекательности своего бизнес-проекта.

Таким образом, если ситуация на рынке благоприятна, и предприятие не сталкивается со спросовыми ограничениями, развитие производства (привлечение ресурсов в оптимальном их сочетании) будет осуществляться по траектории OO^* - по линии *производственного развития*. С учетом эффекта масштаба, конечно.

Эффект масштаба— изменение эффективности производства при изменении его размеров. Различают следующие виды эффекта масштаба: *возрастающий* — увеличение объема продукции более быстрыми темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 10% объем производства возрастает на 15%; *постоянный*—увеличение объема продукции теми же темпами, что и увеличения затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 5% объем производства также возрастает на 5%; *убывающий*— увеличение объема продукции

более низкими темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 7% объем производства возрастает только на 5%.

Задача экономиста заключается в том, чтобы обеспечить руководство предприятия всей необходимой для принятия решений информацией: о ценах на производственные ресурсы, о их необходимом количестве и оптимальном сочетании, о рентабельности производства и других видов экономической деятельности предприятия.

Рис. 6.9 наглядно демонстрирует, что итоговый результат зависит как от ценовых факторов, так и от технико-организационного уровня производства. Правило построения карты изоквант предполагает, что изокванта 2 определяет большую величину выпуска (Q_2), чем изокванта 1 ($Q_1: Q_2 > Q_1$), так как изокванты, расположенные правее и выше, соответствует большему объему выпуска. Мы видим, однако, что изокоста пересекает и ту и другую изокванту. Значит, исходя из заданного бюджетного ограничения (потратив все имеющиеся в его распоряжении средства), предприятие может произвести количество продукции Q_1 либо Q_2 .

Анализ технико-организационного уровня производства позволяет сделать предположения о форме изокванты (определить различные сочетания факторов производства, которые обеспечивают один и тот же объем выпуска). Вкупе с анализом себестоимости (определение формы изокосты) такой вид анализа позволяет выяснить находится ли выбранное сочетание факторов в точке пересечения или в точке касания изокосты и изокванты, т.е. выполняется ли *условие равновесия производителя*. В результате предприятие может сделать рациональный выбор между объемами выпуска Q_1 и Q_2 (в пользу Q_2 , конечно же).

Анализ реализации, точнее анализ рынка продукции позволяет выяснить какая изокванта является граничной. До какого объема выпуска данной продукции имеет смысл планировать организацию производства и до каких пределов может быть продолжена линия производственного развития. Анализ финансового состояния предприятия позволяет определить каким может быть крайнее положение линии

изокосты при движении ее вправо. Или – каковы возможности предприятия в плане привлечения дополнительного финансового капитала.

Контрольные вопросы:

1. В чем отличия определений фирмы и предприятия?
2. Каким образом отличаются цели домохозяйств и предприятий?
3. В каких целях используется стратегическая концепция предприятия?
4. В чем состоят преимущества двойной записи?
5. Что происходит с авансированным капиталом на последующих этапах деятельности предприятия?
6. Каким образом обеспечивается наличие производственных ресурсов на предприятии?
7. Какова взаимосвязь между бухгалтерской и экономической прибылью предприятия?
8. Могут ли затраты предприятия быть одновременно трансформационными и транзакционными?
9. Может ли амортизация быть частью переменных затрат? Почему?
10. Каким образом метод прямого счета позволяет получить математическую модель выпуска предприятия?
11. При каких условиях применим CVP – анализ?
12. Каким образом постоянные и переменные затраты определяют тип производственного периода (краткосрочный, долгосрочный, мгновенный)?
13. В чем заключается правило максимизации прибыли предприятия?
14. Совпадают ли условия при формулировке правила максимизации прибыли и правила минимизации затрат?

Вопросы и задачи для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Фирмы возникли в результате кооперации и разделения труда.
- 1.2. Расходы на приобретение производственного оборудования являются затратами данного периода.
- 1.3. Займы увеличивают сумму обязательств, но не капитал предприятия.

- 1.4.** Налоговая и экономическая концепция прибыли основаны на различных определениях капитала.
- 1.5.** Если фирма произвела товар, но не смогла его продать, это означает, что она несет убытки в размере стоимости произведенных товаров.
- 1.6.** Арендную плату, сумму, которую арендатор платит собственнику имущества, можно считать прибылью владельца имущества.
- 1.7.** Как следует из закона максимизации прибыли, процесс ее максимизации на рынке совершенной конкуренции в коротком периоде на самом деле представляет собой процесс достижения такой величины выпуска, при котором экономическая прибыль предприятия равна нулю.
- 1.8.** Непроизводительные затраты – это затраты на содержание предприятия (аренда, свет, телефон и т.п.) в том случае, когда оно не производит продукцию.
- 1.9.** Если предприятие получает нормальную прибыль, это значит, что его экономическая прибыль равна нулю.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1.** Первые автомобили Форда все до одного были выкрашены в чёрный цвет потому что
- а) это был самый модный цвет в то время;
 - б) чёрная краска высыхала быстрее других;
 - в) по общему мнению автомобили должны были быть только чёрными;
 - г) других автомобильных красок ещё не изобрели;
 - д) все ответы верны.
- 2.2.** Названный выше факт не следует рассматривать как случай, к которому применима концепция
- а) финансов;
 - б) ограниченности ресурсов;
 - в) технологий;
 - г) институтов;
 - д) нет верного ответа.
- 2.3.** Считается, что строительство пирамиды Хеопса продолжалось более 30-ти лет. При этом использовался труд граждан Древнего Египта, которые таким образом отработывали трудовую повинность. Технология строительства всё это время не менялась. С точки зрения теории фирмы период строительства пирамиды можно назвать
- а) долгосрочным; б) краткосрочным;
 - в) постоянным; г) до нашей эры; д) мгновенным.
- 2.4.** Какой из следующих перечней значений общего продукта иллюстрирует закон убывающей предельной отдачи фактора производства ?
- а) 2500, 1500, 1250, 1200;
 - б) 2500, 5000, 8000, 12000;
 - в) 2500, 3000, 3200, 3300;
 - г) 2500, 3500, 3600, 3800;
 - д) 2500, 2600, 2800, 2900.
- 2.5.** *«... Это всё, что осталось от десяти тысяч, - сказал он с неизъяснимой печалью, - а я думал, что на текущем счёте есть ещё тысяча шесть, семь... Как же это вышло ? Всё было так весело, мы заготавливали рога и копыта, жизнь была упоительна, земной шар вертелся специально для нас – и вдруг... Понимаю ! Накладные расходы ! Аппарат съел все деньги».* (И.Ильф, Е.Петров *Золотой телёнок*). О каком виде затрат шла речь в монологе Великого Комбинатора?
- а) о маржинальных;
 - б) о постоянных;

- в) о переменных;
- г) о средних затратах
- д) о необратимых.

2.6. Не относится к числу основных сфер деятельности предприятия

- а) Производство;
- б) Обмен;
- в) Планирование;
- г) Потребление;
- д) Распределение.

2.7. Руководство предприятия вместо метода пропорционального списания в данном отчетном периоде решило применить метод ускоренной амортизации (изменив соответственно принципы учетной политики). В этом случае, при прочих равных условиях, в учетном периоде

- а) средние общие затраты фирм не изменятся;
- б) средние переменные затраты увеличатся;
- в) переменные затраты не изменятся;
- г) все перечисленное выше верно;
- д) нет правильного ответа.

3. Задания:

3.1. Объясните смысл высказывания английского экономиста А.Ашера: «Совершенно ясно, что собственность и контракт представляют собой реакцию на городскую жизнь, а не на капиталистическое машинное производство».

3.2. Объясните, почему вы согласны или не согласны с утверждением Амброза Бирза, американского писателя конца XIX века: «Корпорация - хитроумное изобретение для получения личной прибыли без личной ответственности».

3.3. Распространение таких методов бухгалтерского учета затрат, как метод прямого счета, привело к тому, что практически ни одна фирма с большим ассортиментом продукции сегодня не знает себестоимости своих изделий (по убеждению некоторых западных экономистов). Но может быть, им и не надо ее знать? – спрашивает Я.В.Соколов, петербургский профессор, автор учебника «Бухгалтерский учет. От истоков до наших дней». Предложите свой вариант ответа на этот вопрос.

Глава 7. Роль государства в рыночной экономике

Государство – это громадная фикция, посредством которой все стараются жить за счет всех.

Ф.Бастия

7.1. Случаи несостоятельности рынка

Рынок может решить многие вопросы и с его помощью можно достичь многих экономических целей. Однако не всегда и не в любых ситуациях. В случаях, когда рынок не может обеспечить эффективное использование ресурсов и производство необходимого количества благ, говорят о несостоятельности или о «провалах» рынка. Известны наиболее типичные его «провалы».

Первыми обычно называют нарушения условий совершенной конкуренции, выражающиеся в ограничении доступа к природным ресурсам. Это могут быть искусственные (квоты, лицензии, прямые запреты и т.п.) или естественные барьеры. В последнем случае возможно появление естественных монополий.

Естественная монополия - это такая рыночная ситуация, при которой минимум средних производственных затрат достигается при наличии одной фирмы, производящей данный продукт или услугу; возникает там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален, кроме того, увеличение числа фирм в этой отрасли вызывает рост средних затрат.

Примерами естественных монополий являются нефтедобывающие компании, электроэнергетические компании, железные дороги, телефонные компании, космическая и военно-промышленная отрасли.

Другим «провалом» рынка считают его неспособность обеспечить доступ к полной и совершенной информацией о товарах, продавцах, условиях коммуникации всем участникам рынка. Возможны ситуации, когда продавец знает о том, что его товар неоднороден, что качества отдельных единиц товара могут существенно отличаться, а покупатель не имеет об этом четкого представления. В таких случаях говорят об асимметрии информации.

Асимметрия информации – рыночная ситуация, которая образуется тогда, когда одна часть участников рыночной сделки располагает важной информацией, а другая нет.

Наиболее часто такое положение наблюдается на рынках технически сложных товаров, страховых услуг, труда и кредитных рынках. Проблема неопределенности качества впервые была рассмотрена Дж.Акерлофом в 1970 году на примере рынка подержанных автомобилей.

Рынок «лимонов» Акерлофа. Торговцы подержанными автомобилями называют «лимонами» такие машины, которые выглядят прилично, а на проверку оказываются плохими. Машины хорошего качества и снаружи и внутри называют «персиками». Предположим, что продавцы «персиков» хотят получить за свой товар не менее 800 у.е., а покупатели готовы заплатить не более 1000 у.е., продавцы «лимонов» хотят получить за свой товар не менее 200 у.е., а покупатели готовы заплатить не более 400 у.е. По условию задачи внешний вид у автомобилей одинаков. Но продавцы знают, какого качества их автомобиль, а покупатели – нет. Можно также предположить, что, если по количеству «персики» и «лимоны» распределились поровну, то на рынке установится средняя цена 700 у.е. Тогда покупатели, желавшие купить «персик» за 800 у.е., а получившие «лимон» за 700 (потому что «персиков» по такой цене на рынке нет), будут сильно разочарованы и расскажут своим знакомым, чтобы те на этот рынок не ходили, и сами больше не придут. А потенциальные покупатели «лимонов» будут ждать, пока снизятся цены. В результате, рынок либо вообще закроется, либо там будут торговать одними «лимонами».

Примеры, взятые из опыта страховых компаний, свидетельствуют о том, что люди часто скрывают истинное положение дел со своим имуществом или состоянием здоровья (здесь речь идет об объекте страхования). При приеме на работу работодатель не может составить четкого представления о профессиональных и иных качествах работника только по анкетным данным, банкир не имеет возможности вникнуть во все тонкости бизнеса и точно оценить риск проекта, для реализации которого у него просят кредит. Подобные ситуации разрешаются

различными способами, но во всех из них есть общий момент. В каждой велика роль рыночных сигналов о качестве предлагаемого товара или услуги. Так для страховой фирмы сигналом будет возраст страхуемого, для работодателя – диплом о профессиональном образовании и т.д.

Другое условие, которое может снизить эффективность рыночного механизма, - *иммобилизация ресурсов*. Это относится, в частности, к ресурсам человеческим. Множество причин сегодня стоят на пути российского рабочего, который пожелает сменить место работы в одном городе, и еще больше таких причин возникнет, если он решит переехать в другой город. Это и отсутствие многих социальных гарантий, различия в уровнях жизни в разных регионах, неопределенность правового статуса гражданина и т.д. В результате образуются монополии на рынках труда, снижается эффективность производства, увеличивается разрыв в уровне доходов различных слоев населения. В других случаях иммобилизуются активы предприятий, когда средства, вложенные в основные фонды, не могут быть быстро высвобождены и снова пущены в оборот.

Внешние эффекты от экономической деятельности могут быть как положительными, так и отрицательными.

Внешние эффекты (экстерналии) – затраты отдельных людей или общества, не получившие отражения в ценах (отрицательные экстерналии) или выгоды, которыми пользуются лица, не участвующие в сделке (положительные экстерналии); затраты или выгоды «третьей стороны».

Когда геологоразведочная экспедиция случайно находит древнее городище, это можно считать положительным внешним эффектом. К сожалению, хозяйственная деятельность гораздо богаче на примерами отрицательных экстерналий. Читатели сами могут найти достаточное количество информации о подобных случаях и обсудить их на семинарских занятиях. Здесь мы рассмотрим один весьма характерный пример, который пригодится и в дальнейшем.

Летом 2001 года в одной из телевизионных информационных программ был показан сюжет о том, что в Екатеринбурге в подъездах и на чердаках жилых домов появилось большое количество летучих мышей – ушанов. Экологи утверждают, что

это существа безобидные, но не каждому приятно, когда к нему на голову в сумерках планирует нечто пищущее и когтистое (это случается, когда на голове будет белая кепка или платок) и затем пытается устроиться на ночлег в его квартире. Оказывается, туристы из разных краев и областей стали чаще, чем раньше, посещать пещеры, расположенные в окрестностях города, где обитают летучие мыши. И потревоженные ушаны вынуждены теперь искать новое более спокойное пристанище. Так и в других ситуациях с отрицательными эффектами: кто-то получает выгоду или удовольствие, а другие вынуждены нести в связи с этим определенные затраты.

Еще одним типом проявлений внешних эффектов считается существование общественных благ.

7.2. Общественные блага, проблема «безбилетника»

Большинство товаров, обращающихся на рынке, это экономические или частные блага. Продавцы таких благ могут продать каждую его единицу по отдельной цене, а могут не продавать, если покупатель окажется неплатежеспособен. Следует добавить, что существуют также блага *неэкономические*. Это блага, данные природой, на производство которых затрат не требуется.

Однако существует такой тип благ, которые необходимы людям, производство которых требует затрат, и порой немалых, но частные фирмы такие блага производить не могут по причинам их неизбирательности и неисключаемости в потреблении.

Неизбирательность блага означает, что его потребление одним человеком не снижает возможности других людей получить это же благо; увеличение числа потребителей не влечёт за собой снижения полезности предоставляемому каждому из них (*несоперничество*). **Неисключаемость** блага означает, что никому нельзя запретить потребление этого блага, даже, если человек отказывается за это платить; ограничение доступа потребителей к такому благу практически невозможно.

Такие блага, как национальная оборона, услуги метеослужбы, городское освещение

улиц, национальные парки и лесные хозяйства обладают свойствами неизбирательности и неисключаемости в потреблении. Но они безусловно необходимы обществу, поэтому их производят государственные компании или частные, но за счет государственного финансирования. И называют их *общественными* благами.

Существуют *чисто общественные блага* и такие, производство которых оплачивается потребителями частично. Чисто общественное благо потребляется всеми гражданами, независимо от того, платят они за него или нет.

Производство *частичного общественного блага* поддерживается государственными субсидиями. Так, бухгалтерия московского метрополитена в 1999 году представила обществу отчет, согласно которому стоимость поездки одного пассажира в отчетном периоде составила порядка 9 рублей. Однако фактически, с учетом скидок за большее число поездок, пассажиры платили не более 4-х рублей, не считая льготных категорий.

Но, так как благо – общественное, появляется соблазн не платить за него совсем. «Безбилетника» в чистом виде каждый может наблюдать в общественном транспорте. Но есть и другой тип безбилетника. Это гражданин, который пользуется общественными благами, но при этом отказывается оплачивать свою долю расходов. В небольшой группе это может быть ситуация, когда жители одного двора собрались на уборку территории, но некоторые не приняли в этом участия. В государстве это ситуация, когда предприниматель пользуясь выгодами общественного разделения труда, доступа к ограниченным ресурсам, принадлежащим обществу, услугами государственных служб и т.п., получив прибыль, отказывается платить определенную законом сумму налога. Это также является одним из примеров несостоятельности рынка.

7.3. Роль государства в устранении «провалов» рынка и производстве общественных благ

Государство является органом, которому общество поручает производство общественных благ и контроль за уровнем удовлетворения потребностей общества в таких благах. Государство в этом случае может быть представлено любым органом общественного управления на федеральном или местном уровне, которому предоставлено право принимать решения регулирующие деятельность экономических агентов.

Задачи такого органа сводятся к тому, чтобы свести к минимуму потери общества от провалов рынка, добиться максимального снижения транзакционных затрат. За столетия существования экономики рыночного типа накопился богатый опыт решения подобных вопросов.

«Лечение» болезни монополизации проводится на базе антимонопольного законодательства, путем стимулирования развития малого бизнеса, инноваций и государственного контроля за деятельностью монополий.

Проблемы несовершенной информации решаются с помощью мер по защите прав потребителей, авторских прав и контроля за рекламной деятельностью.

Мобильность трудовых ресурсов обеспечивается при помощи программ повышения профессиональной подготовки и переподготовки кадров, системы льгот и кредитов на получение образования и т.д.

Решение проблем отрицательных внешних эффектов может быть найдено в трансформации внешних эффектов во внутренние. Смысл этого действия заключается в том, чтобы частные предельные затраты (выгоды) приблизились к соответствующим социальным предельным затратам (выгодам). Очевидно, это непростая задача, состоящая из многих этапов.

Так, возвращаясь к нашему примеру с летучими мышами из Екатеринбурга, начало решения проблемы могло выразиться в том, если бы некий общественный орган рассчитал ущерб, нанесенный жителям города в результате действий неосторожных туристов. Для выполнения следующего этапа решения задачи экономическая теория имеет в запасе, как минимум, два варианта.

Первый вариант был в свое время предложен А.Пигу. Он состоит во введении специального корректирующего налога на потребителей или на производителей экономических благ, из-за действий которых, появляются социальные затраты. Ставка налога должна быть такой, чтобы собранная в результате сумма покрыла все потери жителей города. Но, здесь возникают новые проблемы.

Во-первых, нужно решить вопрос, кто этот налог будет платить. Пещеры с мышами располагаются на территории заповедника. Значит, это может быть его дирекция. Но это, по всей видимости, будет несправедливо, так как директор заповедника туристов специально в пещеру не звал. Да и доходов таких у заповедника нет, с которых налог можно было бы платить. Это - государственная организация, сама живет за счет бюджета. Общественность снова будет недовольна.

Непонятно также, как можно брать налог с туристов. Каким образом и где. В пещере? На вокзале? В магазине, который продает туристическое снаряжение?

Во-вторых, если представить, что кто-то каким-то образом этот налог собрал, возникает другая проблема. Каким образом следует компенсировать нанесенный ушами моральный и материальный ущерб? К тому же о них самих (о мышах) тоже надо позаботиться. Значит нужно создавать новый общественный орган, который будет заниматься решением и этих проблем. Но известно, что на общественных началах конкретные экономические задачи решаются не самым лучшим образом.

Другой подход к проблеме предложил Р.Коуз. Главным в подобных ситуациях он считал вопрос о правах собственности. Если они будут четко определены, то собственник сам должен решать выгодно ему получать благо и при этом платить по социальным счетам или нет. Так, одно из решений проблемы, возникшей в Екатеринбурге, согласно рекомендациям Коуза могло бы заключаться в том, что руководство заповедника сдает пещеру в аренду коммерческой фирме (в ином

случае - продает), но с условием, что все ушаны останутся на месте и экология и местные жители не пострадают. А собственник (пусть и частичный, но с четко определенными правами) сам разберется и с летучими мышами, и с туристами.

Р.Коуз вел теоретический спор с А.Пигу на примере взаимоотношений владельцев железных дорог и арендаторов полей, пшеница на которых загоралась от искр, вылетающих из под колес вагонов и из паровозных топок, а также обсуждая условия предоставления услуг маяков капитанам кораблей, проблемы фабричных труб и кроликов, опустошающих посевы. Но, в всех этих случаях очевидна необходимость активного участия государства в решении проблем, возникающих во взаимоотношениях экономических агентов.

Упование на действенность принципа *«laissez faire, laissez passer»* на самом деле, не соответствует рекомендациям ни одного из направлений экономической теории. Разные экономические школы спорили и продолжают вести спор о формах государственного управления экономикой, но никто не сомневается в том, что такое управление необходимо. В теории это закреплено уже самим существованием концепций «государство» и «общественные блага».

Возрастающее значение государственного участия в управлении экономикой во всех странах подтверждается данными статистики. В начале XIX века среднемировой уровень государственных расходов в составе совокупного продукта был равен примерно 8,3%. В 1920-е годы эта величина увеличилась до 15,4%. В 1960-е годы – до 27,9%. В 1980-е – до 42,6%.

Теория называет также и типичные случаи «провалов» государства, когда оно не справляется с выполнением своих функций. Эти случаи таковы:

- 1) Ограниченность необходимой для принятия решений информации. Часто случается, что группы с особыми интересами, кто не заинтересован в принятии полезных для общества решений, блокируют доступ к информации или искажают ее.
- 2) Несовершенство политического процесса. Не секрет, что целые научные коллективы работают сегодня в интересах отдельных политиков и финансово-

промышленных групп, используя лоббизм, манипулирование голосами, особенности рационального неведения избирателей и т.д.

3) Ограниченность контроля над бюрократией.

4) Неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им же решений. В качестве примера можно рассмотреть провал программ реформирования российской экономики в 1992-2000 годах. Здесь можно указать на несколько очевидных упущений.

Объясняя преимущества нового социально-экономического устройства в начале 1990-х гг., российская команда реформаторов обращалась, фактически к сравнительно небольшому сегменту общественного сознания, обозначенному на рис. 4.1 как «Логика». Большая же часть области «всеобщего бессознательного» (доминант, *residues*) остаётся незадействованной, что и обусловило конфликты рассогласования формальных и неформальных институтов: конфликты между требованиями существующих в обществе неформальных норм и требованиями новых легальных правил, навязываемых сверху.

Попытки импортировать институты, свойственные капиталистической модели развития экономики, предполагали неявно, что «логика экономического развития» будет способствовать формированию «правильных» с точки зрения экономической рациональности привычек, норм и правил поведения. Однако практика трансформации российской экономики доказала ошибочность этого тезиса. Причинами ошибок, на наш взгляд, явилось то, что понятия «правильности» решений с точки зрения реформаторов и с точки зрения большинства населения страны не совпали.

Авторы программ реформирования российской экономики при оценке «правильности» или полезности решений для граждан России исходили из оценок, полученных при анализе лишь определённого слоя традиций, существующих в российском обществе, - традиций римско-христианской техники мышления, - мышления завоевателей, «прогрессивных реформаторов» (тех, кого зовут *yankee*). Но, как выяснилось, институциональная структура нашего общества более

соответствует другим традициям и обладает гораздо меньшей гибкостью, чем та, на которую рассчитывали реформаторы.

☺ *Правительство как грудной младенец: чудовищный аппетит на одном конце и полная безответственность на другом.* (Р. Рейган)

Была также переоценена величина капитала, реально функционирующего в российской экономике. На самом деле Россия обладала и продолжает обладать довольно значительным объёмом *физических* и природных ресурсов. Однако при прогнозировании возможных результатов реформ оказалась не полностью учтена специфичность действующих активов и, в особенности институциональные характеристики трудовых ресурсов – человеческого капитала .

Процессы социализации в России кардинальным образом отличаются от тех процессов, которые происходили в западных странах (и даже во многих странах Восточной Европы). Если задачам наступающего капитализма в XVIII - XIX веках соответствовало превращение гражданина правового государства (в основах своих созданного усилиями реформаторов и просветителей) в «экономического человека», то российская ситуация во многом выглядит иначе. Здесь бывший «слуга народа» (представитель номенклатуры, по своему предназначению – «винтик») оказался вдруг на свободе. А как ведёт себя бывший раб по отношению к имуществу хозяина истории давно известно²⁴. В нынешней ситуации россиянину необходимы не столько социализация эгоизма (как в Европе XVIII века), который здесь имеет формы коллективного, сколько, в первую очередь, эмансипация доверия на совершенно иной основе.

Контрольные вопросы:

1. В каких случаях рынок оказывается не в состоянии обеспечить производство необходимого количества благ?
2. Являются ли общественные блага экономическими или свободными?
3. Кто такой «безбилетник» с точки зрения теории общественного блага?
4. Каким образом государство решает проблему монополизации? Приведите примеры из современной российской практики.

²⁴ Имущество наживем, Бог с ним. Людей, которые оказались в положении екатеринбургских ушанов, жалко.

5. Какие способы решения проблемы отрицательных внешних эффектов предлагаются в экономической теории?
6. Почему в современных условиях государство не всегда справляется с выполнением своих функций?
7. В чем состоят отличия процессов рыночной социализации в современной России от процессов, которые происходили в западных странах?

Раздел III

Макроэкономические концепции



Глава 8. Макроэкономические модели

Если все общество покупает предметы, в которых все нуждаются, то это не иначе как ценность продуктов, только на время превратившихся в определенную сумму денег, которую вы покупаете.

Ж.Б.Сэй

8.1. Системные свойства экономики

Экономическое благосостояние, о котором шла речь в последнем разделе предыдущей главы, является понятием переходным (от микроэкономических концепций к макроэкономическим). Величина данного показателя рассчитывается как сумма микроэкономических составляющих, однако в самой концепции проявляются системные свойства. Еще большее проявление таких свойств обнаруживается в исследованиях концепций совокупного продукта, инвестиций, инфляции, безработицы и др. Подобного рода концепции являются объектами исследования *макроэкономики* – науки об экономических системах, рассматриваемых с точки зрения отношений обмена.

Исчезновение царств и королевств с политической карты мира не было таким потрясением для мыслителей начала XX века, как обнаружение того факта, что самые разумные начинания могут потерпеть фиаско, если не удастся рассчитать «степень безумия толпы». Если первые такие неудачи касались отдельных личностей, предприятий, стран, то их можно было списать на невезение, отсутствие опыта, неверный расчет, происки врагов и другие субъективные причины.

NB. «Я могу рассчитать движение небесных светил, но не степень безумия толпы» – так сказал в начале 1720 года сэр Исаак Ньютон, бывший в то время управляющим Королевским монетным двором Англии. В стране царил обстановка всеобщего ажиотажа – люди получали огромные прибыли в виде процентов, начисляемых по акциям «Компании южных морей». Но, сэр Ньютон продал свои акции за 7 тысяч фунтов стерлингов, посчитав, что рентабельность, равная 100%, вполне достаточна, чтобы более не искушать судьбу. Тем не менее, через шесть месяцев великий учёный вложил в акции компании 20 тысяч фунтов и ... проиграл. Что он сказал на сей раз, история не сохранила.

Однако события 1929-1933 годов, потрясшие все, без исключения капиталистические экономики (Великая Депрессия), показали, что мир сталкивается с новым, доселе неведомым системным явлением. Даже «Чикагский барометр», все полтора десятилетия после первой мировой войны успешно предсказывавший

конъюнктуру, накануне Великой Депрессии давал самые благоприятные прогнозы на будущее. Сущность нового явления стала проясняться гораздо позже. Наиболее достоверное объяснение заключается в следующем.

Население (простые рабочие, мелкие предприниматели, домашние хозяйки и т.д.), до недавнего времени бывшее людской массой, толпой, постепенно с развитием рыночных структур (банковской и кредитной систем, прежде всего) стало превращаться в сообщество лиц, самостоятельно принимающих ответственные экономические решения. В условиях феодальных отношений, в командной экономике и на начальных этапах развития капитализма такие решения принимались ограниченным числом лиц, которые могли каким-то образом между собой договариваться, или, по крайней мере, их поведение можно было предсказать. Волеизъявления толпы случались и имели значение лишь в редкие переломные исторические моменты. То есть решающая роль принадлежала обеспеченной военной поддержкой политической власти и власти финансово-промышленного капитала. Государственные деятели, и даже крупные промышленники и банкиры, в начале века еще не понимали, что такое власть свободного рынка.

Интересы рыночной экономики (обеспечение условий совершенной конкуренции) требуют наличия определенной степени экономической свободы у каждого экономического агента. Даже самые отъявленные монополисты и империалисты не могли с этим спорить (собственно, эти процессы часто шли против их желаний). Но у свободы (политической или экономической) есть особое свойство. Она всегда подразумевает и ответственность.

О какой же ответственности можно вести речь с домохозяйкой, делающей покупки в универсаме, с мелким служащим, положившим в ближайший банк 300 долларов, с биржевым брокером, продавшим тысячу акций металлургической компании? Однако ежедневно, ежечасно миллионы людей совершают подобные сделки. И эти экономические решения, взятые вместе, могут изменить параметры всей экономической системы. Причем, таким образом, как ни в коем случае не желает никто из участвующих в этих сделках экономических агентов. Но именно это случилось в 1929 году. Особенности мирового кризиса 1929-1933 годов станут

более понятны после изучения механизма денежно-кредитного регулирования и мировых финансов.

Общей чертой системных кризисов, возникающих по различным причинам, является размывание ответственности за последствия экономических решений. И единственным способом борьбы с кризисной ситуацией может быть только концентрация рыночной и политической власти в едином центре ответственности.

Идея единого управляющего центра в лице государства стала основой теории Дж.Кейнса. Собственно, с появлением этой теории связывают зарождение макроэкономики (1936). Рассмотрим основные ее предпосылки.

Системный подход нуждается в соответствующих методах. Требуется иная модель – макроэкономическая. В нашем курсе уже встречалось понятие экономической системы (гл. 3). Заметим однако, что схема на рис. 3.1 не изображает модель. Основным назначением модели является получение прогнозов, а для этого нужно представить потоки: информации – принятия решений – действий – фактов. И потоки эти должны быть замкнутыми, чтобы наблюдение за фактами и явлениями приводило по цепочке (см. рис.1.4) к появлению новых фактов.

В макроэкономических моделях исследуются запасы и потоки экономических ресурсов.

Запас – это количество чего-либо, измеренное в *определенный момент времени* (на определенную дату). Запасом является национальное богатство, запас физического капитала, государственный долг и т.п.

Поток – это количество чего-либо, измеренное за определенный период (за год). Потоками являются: совокупный продукт, потребление, сумма сбережений, инвестиции и т.д.

Современная макроэкономическая модель создана как развитие идей французского мыслителя XVIII в. Ф.Кенэ о хозяйственном кругообороте. В сегодняшней интерпретации это кругооборот ресурсов, денег, товаров и услуг. Существует эта модель в нескольких вариантах и может быть представлена в развитии – от простого к сложному.

Самый простой вариант – модель кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг. Уже известные нам экономические агенты объединены в сектора: сектор домохозяйств и предпринимательский сектор (сектор фирм). Все многообразие финансово-хозяйственной деятельности сводится к ее основным видам (см.п. 3.1). Фирмы производят экономические блага и делают инвестиции. Домохозяйства обменивают ресурсы на экономические блага, потребляют их и делают сбережения. Следует учесть, что фирмы также принадлежат домохозяйствам, значит, вся выручка от продаж находится в их распоряжении.

Вся выручка от продаж в макроэкономической модели называется *Валовым Внутренним Продуктом* (ВВП).

ВВП – рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течении года.

В этом коротком определении дополнительного разъяснения требует понятие конечные товары и услуги, конечные блага. *Фактическое конечное потребление* относится к благам непосредственно произведенным с использованием основных факторов производства, то есть в общей сумме конечного потребления не учитываются услуги благотворительных организаций, государственные трансферты, перераспределение собственности (например, покупка акций компании) и т.д. Продажи уже однажды проданных товаров (перепродажи) также не будут считаться конечным потреблением, а значит не будут включены в ВВП.

Скрытые сделки – продажи конечных товаров, произведенных нелегально (в теневой экономике), не учитываются в официальной статистике. Но величина ВВП для экономических расчетов корректируется на сумму неучтенных сделок полученную приблизительно, согласно экспертным оценкам МВД, ФСБ и Росстата.

Продажи товаров совершаются на всевозможных товарных рынках. В макроэкономической модели они объединены в один *рынок благ* (товарный рынок – совокупность всех рынков товаров и услуг). Это агрегированное понятие. Его нельзя рассматривать как простую сумму всех товарных рынков из микроэкономики, потому что в характеристиках рынка благ проявляются системные эффекты. Состояние равновесия на этом рынке не будет определяться только лишь такими же

состояниями на отдельных рынках товаров и услуг (как, если бы это был еще один рынок в микроэкономической модели). Оно будет зависеть от состояния на других агрегированных рынках: денежном, рынке кредитов, труда.

Рынок труда – совокупность всех рынков труда (региональных, отраслевых, по профессиям и проч.).

Рынок кредита – совокупность всех рынков кредитных обязательств (отложенных платежей, финансового капитала).

Рынок денег – совокупность всех рынков денег (как средства обращения, меры стоимости).

Так как выручкой от продаж (доходом) распоряжаются домохозяйства (см. гл.7 о собственниках), можно записать следующее равенство:

$$Y_d = C + S \quad (8.1),$$

где Y_d – ВВП, рассчитанный по доходам; C – потребление; S – сбережения.

В то же время, производство требует расходов. Значит, с этой точки зрения:

$$Y_p = C + I \quad (8.2),$$

где Y_p – ВВП, рассчитанный по расходам; I – инвестиции (амортизация + расходы на приобретение новых основных фондов).

Переменная C в уравнениях 8.1 и 8.2 означает одно и то же, потому что фирмы – организационные структуры, созданные домохозяйствами, и потребление, записанное на их счет, есть то же самое, что и потребление домохозяйств. Следовательно, в состоянии равновесия, когда ВВП по доходам равен ВВП по расходам, должно выполняться равенство: $C + I = C + S$ или

$$I = S \quad (8.3).$$

Выражение 9.3 называют основным макроэкономическим тождеством. Оно отражает принцип равенства доходов и расходов в условиях макроэкономического равновесия.

Здесь необходимо особо отметить, что речь идет о равенстве *потоков* доходов и расходов, представленных в модели кругооборота ресурсов, товаров и услуг (рис. 8.1).

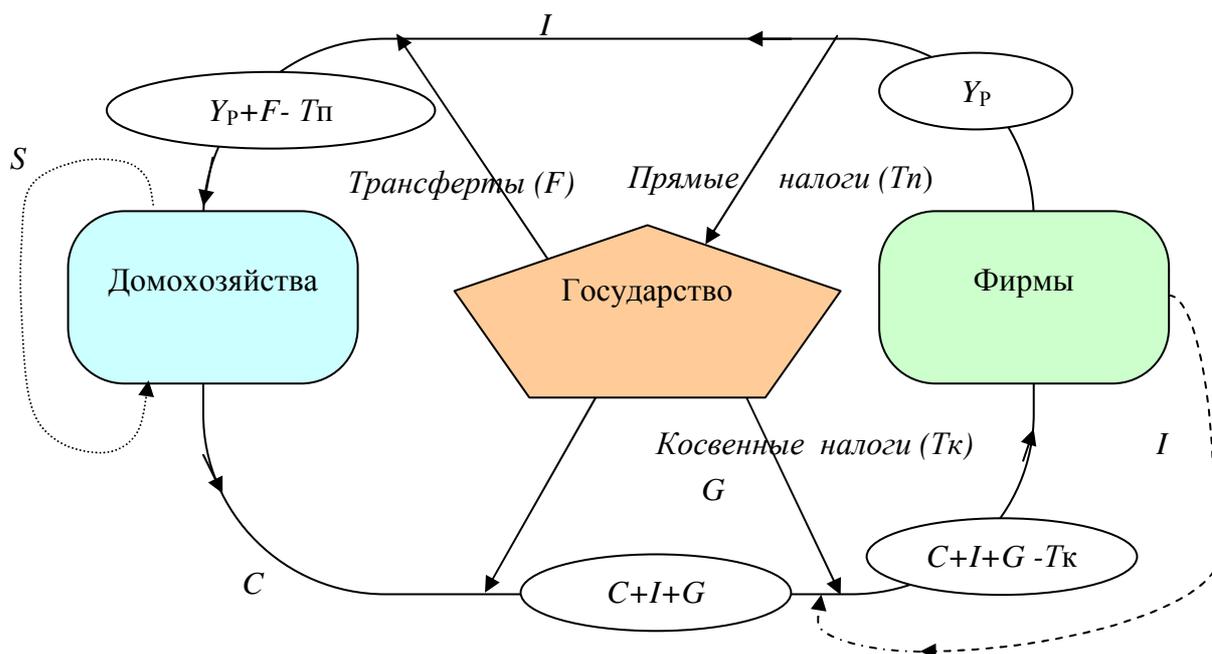


Рис. 8.1.

Решение задачи управления экономической системой на первом этапе заключается в определении *управляющих* и *контрольных* параметров. То есть тех параметров, значения которых можно изменять по желанию управляющего органа, и тех, значения которых нужно контролировать, чтобы следить за ходом процесса и состоянием системы.

Все названные выше агрегированные экономические показатели являются контрольными. Однако показатель ВВП имеет более высокий уровень в системе, по сравнению с показателями инвестиций и сбережения, которые можно использовать для промежуточного контроля.

Но каким образом определяется управляющий параметр?

В условиях макроэкономического равновесия (следует из формулы 7.3) валовые сбережения равны валовым инвестициям.

Валовые инвестиции – суммированные денежные вложения в основные фонды предприятий за отчетный период. Включат в себя амортизацию (суммарные отчисления на восстановление изношенного оборудования; определяются при помощи нормативов), *чистые* инвестиции (дополнительные вложения в

основные фонды; увеличивают запас физического капитала в экономике), а также увеличение запасов материальных оборотных средств.

Валовые инвестиции являются расходами фирм на приобретение товаров производственного назначения (конечная стоимость которых включается затем в общую величину ВВП данного года). То есть, это также часть совокупных расходов, только не потребительских, а инвестиционных. Можно попытаться их увеличить путем увеличения нормы амортизационных отчислений. Высока вероятность того, что вслед за этим вырастут и валовые инвестиции, так как сумма чистых инвестиций обычно планируется предприятиями в соответствии с планами производственного развития, и ее можно считать неизменной. В результате поднимется и объем совокупных расходов в экономике.

Третьим сектором в макроэкономической модели становится государство. Тогда уравнение для расчета ВВП по доходам можно записать следующим образом:

$$Y_d = C + S + T \quad (8.4),$$

где T – доходы государства (считаем, что это только налоги).

Уравнение для расчета ВВП по расходам:

$$Y_p = C + I + G \quad (8.5),$$

где G – государственные расходы.

С учетом 7.9 и 7.10 основное макроэкономическое тождество будет иметь вид:

$$G + I = S + T \quad (8.11).$$

Обратим внимание на то, что источником для государственных расходов служат налоговые поступления. В России и других странах государственный бюджет пополняется также за счет прибыли государственных предприятий и доходов от приватизации, но эта доля невелика, по сравнению с налогами.

Дефицит государственного бюджета - превышение бюджетных расходов над доходами:

$$def = G - T + F = S - I \quad (8.12),$$

где F – трансферты.

Теперь, если мы захотим оценить влияние снижения нормы амортизации на совокупное потребление, следует иметь в виду, что эта мера приведет также и к

снижению прибыли предприятий. Ведь амортизация учитывается в себестоимости продукции, а названная мера эту себестоимость увеличит. При том же объеме выручки, прибыль предприятий уменьшится, значит, меньше достанется акционерам - представителям домохозяйств на потребление.

Но есть еще одно слагаемое в формуле для подсчета расходов (8.5). Это G – государственные расходы. Именно государственные расходы, по мнению сторонников учения Кейнса, являются наиболее вероятным управляющим параметром для управления совокупными доходами.

Ни одна страна не существует сама по себе, а постоянно ведет торговлю, соперничает и сотрудничает с другими странами. То есть, ее экономика является открытой. Но построить модель, где были бы учтены взаимодействия со всеми соседями, очень сложно, а для большой страны практически невозможно. Конечно серьезные исследования требуют наличия такой модели, но для общих прогнозов и в учебных целях используется модель попроще.

В этом случае все зарубежные страны, существующие и даже те, которые только могут появиться, объединены в отдельный сектор – *сектор остального мира* (заграница). А в системе макроэкономических показателей появляются дополнительно: *экспорт* – стоимость конечных товаров и услуг, проданных остальному миру; *импорт* – стоимость конечных товаров и услуг, закупленных у остального мира; *чистый экспорт* – разность между экспортом и импортом: $Nx = Ex - Im$, где Ex – экспорт; Im – импорт.

Уравнение для расчета ВВП по доходам останется прежним. Но будет преобразовано уравнение для расчета ВВП по расходам:

$$Y_p = C + I + G + Nx \quad (8.13).$$

С учетом 8.13 основное макроэкономическое тождество будет иметь вид:

$$G + I + Ex = S + T + Im \quad (8.14).$$

Теперь необходимо учитывать, что часть граждан исследуемой страны работает за рубежом, а на территории страны трудятся в числе прочих и иностранцы. Кроме того, страна и предприниматели могут передавать в аренду за границу оборудование, технику, интеллектуальную собственность и т.п. Очевидно,

что для макроэкономических расчетов с учетом этих факторов потребуется новый показатель.

ВВП – рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в течении года при помощи факторов производства, находящихся в собственности граждан страны.

$\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$

Наряду с показателем Валового Национального Продукта в международных сопоставлениях используется Валовой национальный доход (ВНД) / Gross National Income (GNI). На практике термины "продукт" и "доход" нередко употребляются как эквиваленты.

То, каким образом получаются и соотносятся эти показатели, показано на рис. 8.2: в печатной версии.

ВВП (ВНД – GNI) страны может быть меньше, чем ВВП, если часть получаемых в стране доходов вывозится из нее иностранными компаниями или гражданами. Напротив, если граждане данной страны владеют большим количеством ценных бумаг иностранных компаний или правительств и получают по ним доходы, то ВНД окажется больше, чем ВВП. Показатели ВВП и ВНД для большинства стран мира различаются несущественно.

В межстрановых сравнениях отмечены различия в структуре совокупных расходов. Однако наблюдатели указывают, что для успешных стран характерно следующее соотношение основных компонентов ВВП по расходам: потребление домохозяйств – 60% от ВВП; государственные расходы – 20%; инвестиции + чистый экспорт – 20%.

Другие составляющие ВВП:

Чистый национальный продукт: $\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{Амортизация};$

Национальный доход: $\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Чистые косвенные налоги на бизнес}^{25};$
суммарный доход всех жителей страны или ВВП по ценам факторов.

²⁵ Чистые косвенные налоги на бизнес = Косвенные налоги – Субсидии бизнесу.

Личный доход: ЛД = НД – взносы на соц.страхование – нераспределенная прибыль корпораций – налоги на прибыль корпораций – чистый процент²⁶ + трансферты и другие доходы (в том числе проценты по гособлигациям).

Располагаемый ЛД: РЛД = ЛД – подоходный налог – неналоговые платежи государству.

Взаимоотношение составляющих валового продукта показано на рис.8.3: в печатной версии.

Для управления экономикой как целостной системой, текущего контроля ее параметров, в целях межстрановых сравнений необходим соответствующий комплекс унифицированных категорий и показателей. С этой целью была разработана *система национальных счетов*, призванная удовлетворить потребность стран с рыночной экономикой в информации, необходимой для выработки и реализации конкретных мер государственной экономической политики.

В составе доходов ВВП успешных экономик наиболее весома доля заработной платы (около 60% и более). Примерно в три-четыре раза обычно оказываются меньше прибыли корпораций и доходы от собственности.

Концепция и нормативы СНС разрабатываются специальной комиссией организованной совместно ООН, Международным Валютным Фондом (МВФ), Мировым Банком (МБ), Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) и Евростатом.

Система национальных счетов (СНС) – система взаимосвязанных показателей и классификаций, используемых для описания и анализа общих результатов и аспектов экономического процесса на макроуровне.

Так как Россия до 1991 года не была страной с рыночной экономикой, СНС здесь не применялась. В целях макроэкономического планирования использовался Баланс народного хозяйства. В связи с началом рыночных преобразований СНС стала просто необходимой, как в России, так и в других странах бывшего СССР. Однако более или менее полный переход на новую систему макроэкономического учета, планирования и управления в России был осуществлен в 1994 году. С тех пор

²⁶ Выплаты частного бизнеса процента на вложенный капитал.

положения современной экономической теории и практики хозяйственного управления на уровне страны получили общую основу. Все изучаемые в данном курсе макроэкономические показатели соответствуют классификации СНС.

Выше были названы два способа расчета ВВП – по доходам и по расходам. Есть еще один способ, который применяется в СНС, в частности для того, чтобы величина результирующего показателя получилась более точной. Это способ расчета ВВП по добавленной стоимости.

Добавленная стоимость – это разница между выручкой от продажи блага и стоимостью промежуточных благ, затраченных на его производство и реализацию.

8.2. Номинальные и реальные значения макроэкономических показателей

Три способа расчета необходимы для обеспечения гарантий того, что ошибки статистического наблюдения, двойного счета, погрешности вычислений исключены. Но этого никогда не удастся достичь в полной мере в силу объективных причин. Ведь макроэкономические явления складываются из множества сравнительно незначительных событий. И события эти происходят в разные моменты времени в течении целого года.

Показатель ВВП (и ВВП) рассчитывают как средние величины от их значений, полученных тремя способами. Расчеты проводятся несколько раз в течении года (в России, как минимум, раз в квартал), чтобы можно было следить за динамикой показателей. Но этого также оказывается мало. Если ВВП рассчитывают в текущих ценах (т.е. существующих на момент наблюдения), то получают его *номинальное* значение.

Однако цены меняются, и, чем больше проходит времени с момента наблюдения, тем больше номинальное значение отличается от того, что есть на самом деле. С целью получения более надежной базы для сравнения и прогнозов, рассчитывают *реальное* значение ВВП (или реальный ВВП).

Реальный ВВП – стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течении года, рассчитанная по ценам базового года.

Таким образом, при расчете реальных показателей ВВП за различные годы, цены всех благ фиксируются на уровне, который они имели в определенном (базовом) году. При сравнении таких показателей за разные годы, удается получить более правдоподобное представление об изменениях в объемах производства благ в экономике. И только тогда, когда будет увеличиваться значение реального ВВП, а не номинального, можно будет говорить об *экономическом росте*.

Выражения для номинального и реального ВВП будут следующими:

Номинальный ВВП = $\sum_{i=1}^n P_i^1 Q_i^1$, где P_i^1 – рыночная цена блага в текущем периоде; Q_i^1 – количество конечного блага в текущем периоде.

Реальный ВВП = $\sum_{i=1}^n P_i^0 Q_i^1$, где P_i^0 – рыночная цена блага в базовом периоде; Q_i^1 – количество конечного блага в текущем периоде.

Нередко в учебных пособиях используют сокращенные формы записи данных выражений:

$ВВП_n = \sum P_1 Q_1$ - для номинального ВВП;

$ВВП_p = \sum P_0 Q_1$ - для реального ВВП.

Такие же формы записи использованы в дальнейшем изложении. Влияние изменения цен на номинальное значение ВВП оценивается с помощью показателя дефлятора ВВП (индекса дефлятора ВВП):

$$D = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_1}$$

Для описания поведения потребителей, для оценки реакции людей на изменения в экономике, используют показатель индекса потребительских цен (ИПЦ):

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum P_1 Q_0}{\sum P_0 Q_0}$$

Как видно из формулы для его вычисления, данный показатель рассчитывают для определенного ранее объема товаров и услуг. Это фиксированный набор благ, необходимых потребителю для удовлетворения первичных потребностей в расчете на год. Так называемая, *потребительская корзина*. Существует несколько вариантов таких корзин, определенных комитетом по статистике, а для каждого региона эта

корзина пополняется благами, особенно там необходимыми. Так в северных районах без шубы и валенок не обойтись, а в южных они не являются товаром первой необходимости. Набор продуктов в потребительской корзине согласован и с Министерством здравоохранения, в нем содержатся необходимые для нормальной жизнедеятельности питательные вещества, витамины и минералы.

Расчеты ИПЦ проводятся гораздо чаще, чем показателя ВВП и других его составляющих (в России – каждую неделю). Во-первых, это проще организовать, и в настоящее время статистики на местах и в столице делают эти расчеты в режиме *on-line* с помощью компьютеров. Во-вторых, постоянный мониторинг ИПЦ позволяет вовремя заметить неблагоприятные тенденции и принять необходимые меры.

Для лучшего учета краткосрочных тенденций применяется *цепной* индекс цен, то есть такой, где базой для сравнения служат цены предыдущего периода.

Помимо ИПЦ, рассчитываются также индексы цен производителей – отдельно по отраслям производства с учетом их специфики. Это необходимо для того, чтобы можно было прогнозировать изменения ситуации на соответствующих рынках, определять «точки роста» и «болевы точки». Однако в России эта работа затруднена из-за широкого распространения бартерных, давальческих и других схем, применяемых в хозяйственной деятельности предприятий.

НВ. Используют и такие индикаторы экономики, как биржевой индекс Доу-Джонса, индекс гамбургера и т.п. Можно использовать и другие, если удастся доказать статистически значимую взаимосвязь выбранного индекса с основными макроэкономическими показателями. Известно, например, что во многих отраслях экономики используется соль. Это - электроэнергетика, нефтяная, химическая, фармацевтическая, металлургическая отрасли, пищевая промышленность, сельское хозяйство и др. Отметим, что ВВП России и США различаются, примерно, также, как и производство соли: 1,48 трлн.долл.США/ 14,72 трлн.долл.США и 3 млн. тонн/ 45 млн. тонн (данные 2010 г.).

Каждый из рассмотренных индексов имеет свои достоинства и недостатки. И также, как и в случае с ВВП, для сглаживания недостатков применяют метод

усреднения, используют индекс, равный среднему геометрическому значению индексов дефлятора и ИПЦ, - индекс Фишера: $I_F = \sqrt{D \cdot \text{ИПЦ}}$.

Для исследования положения дел на агрегированном рынке благ, применяется показатель, называемый *уровнем цен*. Это достаточно условная величина, о которой определенно можно сказать только одно – в начальный момент рассмотрения, в базовом периоде он равен единице.

Вопросы и задания для повторения

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. ВВП это величина потока.
- 1.2. ВВП также является величиной потока.
- 1.3. Величина амортизации, используемая при расчете ВВП, является агрегированной.
- 1.4. Норма амортизации также является агрегированной величиной.
- 1.5. Задача управления экономической системой, согласно теории Кейнса, может быть сведена к задаче управления государственными расходами.
- 1.6. Дефлятор ВВП является величиной запаса.
- 1.7. Индекс цен базового периода равен единице.
- 1.8. Цепной индекс цен применяется для лучшего учета долгосрочных тенденций.
- 1.9. В результате увеличения нормы амортизационных отчислений, если валовые инвестиции постоянны, сумма чистых инвестиций уменьшится.
- 1.10. Один и тот же товар может быть одновременно конечным продуктом и промежуточным.
- 1.11. Промежуточная продукция может быть перепродана.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Укажите неверное определение: *Макроэкономика – это наука...*
 - а) О циклических колебаниях;
 - б) Об агрегированном поведении в экономике;
 - в) Изучающая функционирование экономики в целом с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов и минимизации уровня инфляции;
 - г) Изучающая поведение монопольных производителей и потребителей-монополистов.
 - д) Об экономическом росте.
- 2.2. Основой макроэкономической модели кругооборота является
 - а) то, что запасы и потоки взаимосвязаны;
 - б) выделение четырёх агрегированных рынков;
 - в) разделение функций домохозяйств, фирм и государства;
 - г) концепция совокупных доходов и совокупных расходов;
 - д) переход от изучения цен на отдельных рынках к уровню цен.
- 2.3. Для того, чтобы оценить изменение уровня жизни в стране, необходимо знать значения
 - а) Индекса потребительских цен;
 - б) Средней продолжительность жизни;
 - в) Стоимости потребительской корзины и прожиточного минимума;
 - г) ВВП на душу населения;
 - д) всех перечисленных выше показателей.
- 2.4. ВВП, выраженный в текущих ценах означает то же самое, что и

- а) реальный ВВП;
- б) потенциальный ВВП;
- в) номинальный ВВП;
- г) ВВП на душу населения;
- д) индекс Фишера.

2.5. Увеличение трансфертных выплат является причиной увеличения

- а) Индекса потребительских цен;
- б) ЧНП;
- в) Прожиточного минимума;
- г) ВВП на душу населения;
- д) Национального дохода.

2.6. Если при расчете ИПЦ, он оказался равен единице, это совершенно определенно означает что

- а) ВВП в этом году нормальный;
- б) цены совсем не изменились;
- в) дефлятор ВВП также будет равен единице;
- г) все ответы верны;
- д) нет верного ответа.

2.7. Наибольшей величиной при подсчете ВВП с точки зрения доходов (владельцев факторов производства) и затрат являются:

- а) Рентные платежи;
- б) Заработная плата или компенсации наемных работников;
- в) Чистый процент;
- г) Амортизация;
- д) Государственные расходы на приобретение товаров и услуг.

8.3. Совокупный спрос и совокупное предложение

По аналогии с понятием рыночного спроса, совокупный спрос в макроэкономике должен определяться как зависимость величины спроса от цены и других параметров. Однако на агрегированном рынке нет цены, как таковой. Есть уровень цен, который измеряется не в рублях и не в долларах или евро, а в процентах. Количество товаров на агрегированном рынке нельзя измерить ни в штуках, ни в литрах, ни в других натуральных единицах. Все, что можно купить на внутринациональном рынке, выражено величиной валового внутреннего продукта и может быть измерено только в денежных единицах. Но, когда речь идет о спросе, прежде всего следует выяснить кто может купить те или иные товары и сколько этот кто-то может заплатить.

Следуя логике предыдущих рассуждений об определениях и функциях макроэкономических агентов, единственным покупателем в стране является сектор домохозяйств, так как только домохозяйства по-настоящему, а не формально платежеспособны. Кроме них никто не обладает правами собственности на факторы

производства. Напомним, что имеется в виду *конечный* покупатель (конечных благ). Фирмы делают инвестиции по поручению домохозяйств, и правительство также выступает агентом, которому домохозяйства делегировали свои полномочия по производству общественных благ и некоторые другие функции.

Следовательно, все что может быть заплачено за совокупный продукт в макроэкономике, соизмеряется с суммой доходов владельцев факторов производства, т.е. величиной национального дохода (НД). Это и будет являться величиной спроса в первом приближении. Далее мы увидим, что такое утверждение объясняет суть взаимоотношений макроэкономических агентов в макромодели рыночной экономики, но не механизм ее функционирования. Дальнейшее развитие исходных предпосылок будет продолжено.

Величина совокупного спроса - это сумма, которая может быть заплачена за совокупный продукт в макроэкономике.

Совокупный спрос (*AD* - *Aggregate Demand*) – это зависимость величины совокупного спроса от уровня цен и других факторов.

График совокупного спроса, в соответствии с расчетами, имеет такой же наклон, как и график спроса рыночного. Но для *AD* не могут действовать те же эффекты, что и в микроэкономике. Эффект дохода не будет наблюдаться, потому что единственный «покупатель» не становится «богаче» от того, что снизится цена на единственный «товар». Доход покупателя снизится точно в такой же пропорции. Не сработает и эффект замещения, потому что заменить единственный товар на единственном рынке нечем. Почему же тогда линия совокупного спроса имеет отрицательный наклон?

Прежде чем назвать известные в теории причины, объясняющие такое поведение совокупного спроса, вернемся к концепции «Деньги». Помимо названных в п.2.5 четырех функций денег существует еще одна. К.Маркс называл ее «мировые деньги». Однако применительно к отдельно взятой стране больше подходит определение А.Пигу – «реальные денежные запасы». Понятие «реальное богатство», которое иногда используют в данном контексте, гораздо шире (см. выше «чистое общественное благосостояние»). Но деньги являются его составляющей частью.

Именно это свойство денег имел в виду Дж.М.Кейнс, когда называл их «связующим звеном между настоящим и будущим». Поэтому, изменение реальных денежных запасов, при прочих равных условиях, приблизительно равно изменению реального богатства.

Реальные денежные запасы – реальная покупательная способность денежных средств, равная отношению их номинальной стоимости к уровню цен:

$$M_p = M/P.$$

Если цены вырастут, на ту же номинальную сумму денег (M) можно будет купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Реальный доход владельцев факторов производства снизится и, соответственно, уменьшится величина совокупного спроса. Здесь снова нужно указать на различия между совокупным спросом и микроэкономическим. При снижении дохода потребителя на рынке отдельного товара, вся линия спроса сдвигается влево вниз. А при снижении реального богатства за счет увеличения уровня цен, линия совокупного спроса остается на месте, сдвигается влево точка, обозначающая величину совокупного спроса. Это явление называют эффектом Пигу.

Функция денег как средства обращения задействована в объяснении следующей причины отрицательной зависимости величины совокупного спроса от уровня цен. Если цены растут, людям требуется больше денег для покупки товаров по более высоким ценам. Они снимают деньги с банковских счетов (сокращают сбережения: $S \downarrow$). Из основного макроэкономического тождества (8.14) следует, что, при постоянных G , Ex , T и Im , инвестиции будут сокращаться ($S \downarrow \rightarrow I \downarrow$). Причем, сокращаться будет величина чистых инвестиций, которые производятся из факторных доходов (амортизационные отчисления, напомним, регулируются нормативами). Дж.Кейнс, по имени которого получил название данный эффект, дал ему объяснение, используя в качестве промежуточной переменной ставку процента по кредитам. Уменьшение запасов наличности в банках заставляет банкиров увеличивать ставку процента по депозитам, чтобы удержать вкладчиков. А это автоматически влечет за собой увеличение ставки процента по кредитам.

Альтернативная стоимость инвестиционных проектов растет, и не склонные к риску предприниматели вынуждены сокращать объем инвестиционных расходов. Таким образом, в этом объяснении учитывается сокращение не только реального денежного запаса, но и номинального (банки сокращают «производство» денег; механизм этого сокращения разъяснится немного позже).

Еще к одной функции денег обратились ученые Р.Манделл и Я.Флеминг, чтобы привлечь ее для решения той же задачи. Это функция меры стоимости. При росте цен, товары данной страны становятся относительно дороже импортных. Граждане начинают предпочитать импорт, и фирмы стремятся удовлетворить их потребности. На первый взгляд может показаться, что здесь начинает работать эффект замещения, но это не так. Укажем еще на одно отличие спроса в микроэкономике от его макроэкономического собрата. Покупая некий товар взамен другого, потребитель, тратит одни и те же деньги (национальную валюту): казначейские билеты отечественного банка или использует один и тот же расчетный счет. А в макроэкономике фирмы, выполняя заказ единственного покупателя, расходуют денежные средства страны на приобретение иностранной валюты, чтобы затем потратить ее на покупку импортных товаров. В результате, также, как и в предыдущем случае, сокращается номинальное (и реальное) денежное богатство граждан. В связи с эффектом Манделла-Флеминга полезно обсудить особенности учета импортных закупок в системе национальных счетов. Их стоимость, выраженная в национальной валюте, вычитается из ВВП. В модели кругооборота это означает, что расходы на покупку инвалюты, а затем инвалютных товаров, выводятся из потока расходов в сектор остального мира. Следом за этим, исходя из условия равновесия, сокращаются доходы местных владельцев факторов производства и их совокупный спрос.

Комплексное выражение три названные эффекта получают в уравнении спроса на деньги М.Фридмена:

$$M/P = kY_c \quad (8.15),$$

где Y_c – денежный доход «экономических единиц, первичных собственников богатства»; k - переменная, равная обратной величине скорости обращения денег ($k = 1/V$).

Скорость обращения денег (V) – количество сделок, в которых в среднем участвует каждая денежная единица в течении года; может быть получена делением величины ВВП на денежную массу.

Из уравнения Фридмена получается уравнение совокупного спроса:

$$Y_c = MV/P \quad (8.16).$$

Рассмотренные выше эффекты определяются изменениями цены, так как показывают воздействие ценовых факторов. Можно назвать и *неценовые* факторы. Те, которые изменяют вид функции совокупного спроса, обуславливают сдвиг графика функции вверх или вниз. Причем эти факторы могут воздействовать как на параметр V , так и на параметр M (собственно, в этом и состоят основные трудности – определить, каким же образом осуществляются эти воздействия).

В табл.8.1. сравним характеристики функций рыночного и совокупного спроса.

Центральное место в теории М.Фридмена (количественная теория денег), соответственно ее названию, занимает концепция денег. Свойства функции совокупного спроса могут быть получены как выводы количественной теории денег. В этих выводах неявно подразумевается, что деньги – «суть не что иное, как представители товаров и труда» (по мысли Д.Юма). Не принимается во внимание то, что деньги сами могут являться товаром. Д.Кейнс создал основу своей теории именно на этом положении.

М.Фридменом явно формулировались характеристики «гипотетического общества», в котором действовала его модель: постоянная численность населения; заданность вкусов и предпочтений; фиксированный объем физических ресурсов и уровень «производительного мастерства» членов общества, стабильность его структуры; свободная конкуренция; отсутствие амортизации; запрет на куплю-продажу капитальных благ, запрет на кредитование и заимствования; обязательность обмена денег на блага и наоборот; все деньги – декретные.

Сравнение функций спроса

Характеристики	Спрос	
	Рыночный (микро)	Совокупный (макро)
Значение функции	Количество товара	Планируемые расходы владельцев факторов производства
единицы измерения	Натуральные	Денежные
Основной параметр функции	Цена товара	Уровень цен
единицы измерения	Денежные	Проценты
Количество рынков	Один или больше	Единственный
Товары - заменители	Возможны	Отсутствуют
Количество покупателей	Один или больше	Единственный
Вид функции	Аддитивная*	Агрегат
Зависимость от параметра	Отрицательная	Отрицательная
Объяснения зависимости	Эффекты дохода и замещения	эффекты реального богатства, процентной ставки и чистого экспорта
Основные неценовые факторы	Уровень жизни, вкусы и предпочтения потребителя, количество потребителей	уровень благосостояния, количество потребителей, масса денег в обращении, ожидания

* - сумма функций спроса покупателей.

Очевидно, что данные предпосылки, хотя и помогают объяснить вид функции совокупного спроса, довольно далеки от реальности. В частности, известно, что люди планируют крупные покупки заранее, предприниматели заключают долгосрочные контракты, правительство принимает бюджет на предстоящий финансовый год и т.д. Следовательно, сумма факторных доходов является заниженной величиной совокупного спроса. По крайней мере, люди рассчитывают заработать в планируемом году не меньше, чем в прошедшем. А для этого сумма общей выручки (ВВП) должна быть больше факторных доходов (НД) на величину чистых косвенных налогов и амортизации. Кроме того, эти самые налоги можно

считать предварительной оплатой общественных благ, которые должны быть произведены государством и потреблены домохозяйствами. Амортизационные отчисления, сделанные владельцами предприятий, есть не что иное, как предварительная оплата благ, которые через некоторое время получают акционеры предприятия (оплатив их из полученной прибыли). Согласившись с такими доводами, М.Фридмен признал, что переменная Y_c в формуле 8.16 должна означать величину реального ВВП (Y) в большем приближении к реальности.

Еще до появления работ М.Фридмена, в 1911 году американский математик и экономист И.Фишер предложил иную математическую запись формулы:

$$MV = PY \quad (8.17).$$

В ней V и P означают «плечи сил» баланса денежного обмена и создают условия для его сохранения, если M и Y изменятся по каким-либо причинам.

В настоящее время существует два подхода к определению совокупного спроса. Первый выражен в концепции количественной теории денег, где величина совокупного спроса равна денежной массе, умноженной на скорость обращения. Второй подход (кейнсианская модель) определяет совокупный спрос как сумму планируемых реальных расходов домохозяйств, фирм и государства (так производится подсчет в трехсекторной макроэкономической модели: в модели открытой экономики к данной сумме добавляется чистый экспорт). Синтез названных подходов будет выражен формулой:

$$M \cdot V = C + I + G \quad (8.18),$$

в которой правая и левая части представляют собой выражения для совокупного спроса в данном (коротком) периоде.

Первый подход объясняет существо взаимоотношений макроэкономических агентов в процессе формирования совокупного спроса, а второй позволяет получить экономико-математическую модель для расчета численных значений ключевых макроэкономических параметров, сделать прогнозы результатов применения мер денежно-кредитной или фискальной политики.

С помощью какой-либо конкретной меры экономической политики, как показывает практика государственного управления экономикой, можно

воздействовать лишь на одну из составляющих совокупного спроса. Поэтому для изучения факторов, влияющих на макроэкономическое равновесие на рынке благ в открытой экономике, для оценки правильности выбора параметра управления экономической системой и эффективности воздействия на нее путем изменения этого параметра больше подходит следующее выражение совокупного спроса:

$$AD = C + I + G + Nx \quad (8.19).$$

Таким образом, экономисты пришли к выводу, что равновесной величиной совокупного спроса на агрегированном рынке товаров должна быть величина реального ВВП. Вполне логично выглядит следующий вывод о том, что макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда все, что желают купить на внутривнутристрановом рынке, равняется тому, что там может быть продано. Остается лишь выяснить, что представляет из себя совокупное предложение, и модель готова.

Величина совокупного предложения (совокупный выпуск) – рыночная стоимость количества конечных благ, которые предлагает на агрегированном рынке товаров производительный сектор.

Совокупное предложение (*AS* - Aggregate Supply) - зависимость величины совокупного предложения от уровня цен и других параметров.

Определение вида этой зависимости является основным камнем преткновения для экономистов различных научных школ и направлений. Если по поводу вида функции совокупного спроса практически все пришли к единому мнению, то с функцией совокупного предложения *AS* дело обстоит не так гладко. А, как подсказывает аналогия с рыночной ситуацией в микроэкономике, прогноз результатов экономической политики зависит от того, какой вид имеют функции спроса и предложения.

Неценовые факторы совокупного предложения: стоимость ресурсов отечественных и зарубежных (сырье и материалы, труд, финансовый капитал); количество и доступность ресурсов в стране; уровень рыночной власти на рынке ресурсов; производительность ресурсов; налоги на бизнес; субсидии фирмам; степень экономической свободы.

Цена продукции в значительной степени зависит от цен на ресурсы. Величина предложения зависит от цены, которую могут предложить покупатели. Это – основной фактор, определяющий поведение производителей. По сути дела, производители формируя предложение, предъявляют спрос на деньги покупателей (см. слова Ж.-Б. Сея в эпитафии). Если платежеспособность покупателей недостаточно высока, но покупателей достаточно много, предложение будет более эластичным, чем в случае, когда покупатели сильно различаются по своей покупательской способности.

Далее мы рассмотрим основные положения двух наиболее распространенных макроэкономических моделей, прогнозы и выводы которых используются при осуществлении мер социально - экономической политики.

Кейнсианская модель макроэкономики. Наблюдения за поведением цен в период Великой Депрессии позволили Д.Кейнсу сделать вывод о том, что ценовой уровень подвержен сравнительно незначительным колебаниям.

Значительное снижение совокупного спроса в период с 1929 по 1933 год привело к очень небольшому снижению цен на многих рынках США. Цены на сельхозпродукты снизились всего на 6%, на средства транспорта – на 16%, несмотря на то, что реальный объем производства этих товаров сократился на 80%.

Кейнс считал, что такая ситуация характерна не только для кризисов, но и в обычное время. Цены «липнут» к определенному значению и не меняются в течение какого-то времени. Этому есть достаточно очевидные объяснения.

Кейнс и его последователи также указывали на взаимосвязь и взаимозависимость товарного и денежного рынков, на то, что деньги (денежные инструменты) не являются простым посредником, а представляют из себя своеобразный товар. И, если этот товар выгоднее продать на финансовом рынке, он уходит из сферы производства, а производители остаются без оборотных средств.

К тому же, несовершенная конкуренция, существующая практически на всех рынках, недоработки в правовой системе – в вопросах защиты прав акционеров, позволяет менеджерам крупных предприятий получать максимальную выгоду для себя, не особенно заботясь о благополучии предприятия. Российская экономика в

последние полтора десятилетия демонстрирует немало примеров, подтверждающих эти предположения.

Задача управления в кейнсианской макроэкономической модели сводится к управлению совокупным спросом, т.к. с совокупным предложением сделать что-либо сложно, да, собственно, и не нужно. Достаточно воспользоваться рычагами управления, которые имеет государство и помнить про мультипликатор расходов. Тогда, под воздействием выросшего совокупного спроса, будет достигнуто новое состояние равновесия при большей величине реального ВВП.

Классическая модель макроэкономики основана на предпосылках, сформулированных М.Фридменом для «гипотетического общества» (см.выше). Рассмотрим их следствия более подробно, учитывая, что часть этих условий была изменена в результате совершенствования модели.

Свободная (совершенная) конкуренция на всех рынках предполагает, что ни один из экономических агентов не может воздействовать на цены. Из условия совершенной конкуренции следует утверждение о гибкости номинальных цен. За счет этой гибкости, обеспечивается восстановление нарушенного равновесия на любом из рынков. Таким образом, нет необходимости государственного вмешательства в управление экономикой.

Рынки благ и денег существуют отдельно и независимо друг от друга. Деньги нейтральны: изменения денежной массы не оказывает влияния на реальные макроэкономические показатели. Принцип декретных денег при таком условии означает, что сами по себе они ценности не представляют, и производителям нет смысла отвлекать ресурсы из производственного оборота. Это приводит к тому, что рынки денег и кредита сливаются в один – финансовый рынок, основная функция которого – обеспечение мобильности ресурсов.

В результате, все ресурсы используются полностью, и экономика всегда находится в состоянии полной занятости. Совокупное предложение в такой модели – абсолютно неэластично.

При постоянном совокупном спросе это приведет к снижению уровня цен ($P_0 \rightarrow P_2$). На снижение цен предприниматели могут отреагировать сокращением

выпуска. Чтобы этого не происходило, сторонники количественной теории денег (монетаристы) предлагают Центральному Банку (Федеральной Резервной Системе) регулярно, через достаточно небольшие промежутки времени увеличивать объем денежной массы путем эмиссии (выпуска в обращение новых денег). М.Фридмен считал, что для США подходящим будет ежегодное увеличение денежной массы в пределах 4-5%.

Равновесный выпуск, которого достигает экономика в классической модели является максимально возможным при данном уровне технологии. Поэтому самой главной в экономике сторонники этого направления считали задачу увеличения *потенциального* ВВП.

Потенциальный ВВП – показатель ВВП, достигаемый при условии полной занятости всех экономических ресурсов (максимальный выпуск при данном объеме ресурсов).

В своем «Трактате о политической экономии» Ж.Сэй (1803 г.) обосновал утверждение, что товары, полезные для потребителя, всегда найдут своих покупателей («закон рынков»). В современной интерпретации это означает, что величина совокупного спроса всегда равна величине совокупного предложения, и «закон Сэя» по-прежнему актуален в классической модели, где экономика представлена со стороны совокупного предложения («*supply-side economics*»).

Таким образом, инструмент макроэкономического анализа – модель *AD-AS*, графически может быть представлен следующим образом (рис.8.4: в печатной версии).

На рис.8.4 в системе координат P - Y построены графики совокупного спроса (*AD*), совокупного предложения для краткосрочного периода – предельный кейнсианский случай (*SRAS* – short run aggregate supply), совокупного предложения для долгосрочного периода – классический случай (*LRAS* – long run aggregate supply), совокупного предложения для краткосрочного периода в представлении современных монетаристов (*SRAS_m*). Все они пересекаются в точке с координатами (P_0 ; Y_p), где Y_p – потенциальный выпуск. Следовательно, макроэкономика

находится в состоянии краткосрочного и долгосрочного макроэкономического равновесия.

Важно заметить, что данная модель представляет систему не в определенный момент времени, а на временном «горизонте». Ведь графики *SRAS* и *LRAS* строятся для разных временных периодов. Это динамическая модель.

Рынок труда в *классической модели* представлен на графике вертикальной линией предложения труда и линией спроса на труд, имеющей отрицательный наклон. Взаимодействие его с рынком благ показано на рис.8.5: в печатной версии. Так как предложение труда в данной модели неэластично, изменение спроса на труд не повлияет на величину равновесного совокупного предложения на рынке благ, но вызовет изменение цены предложения. Но равновесный уровень цен изменится, так как изменение размеры оплаты труда работников приведет к изменению их доходов, а это, в свою очередь изменит положение линии совокупного спроса.

...

В современной теории выделяют четыре основные макроэкономические школы: неоклассицизм, кейнсианство, монетаризм и новая макроэкономика (в основе которой - теория рациональных ожиданий). Эти школы можно охарактеризовать по их отношению к концепциям экономического поведения, денег, цен, совокупного спроса и совокупного предложения, а также к принципам государственного регулирования. Такая характеристика представлена в табл. 8.2.

Рассмотрим далее, каким образом товарный рынок связан с денежным. На этом рынке обращаются деньги, которые призваны удовлетворить спрос на них экономических агентов. *Теория предпочтения ликвидности*, одна из составляющих кейнсианства, выделяет три основных мотива, побуждающие людей держать при себе наличные. Это – *транзакционный* мотив (деньги нужны в качестве средства обращения для сделок); мотив *предосторожности* (сохранение ценности); *спекулятивный* мотив (товар, который можно перепродать).

Сравнительная характеристика основных макроэкономических школ

Концепции	Школы			
	Неоклассицизм	Кейнсианство	Монетаризм	Новая макроэкономика
Конкуренция	Совершенная конкуренция свойственна экономике	Несовершенная (причина – в природе рынков)	Совершенную конкуренцию нужно обеспечивать	Совершенная конкуренция
Цены	Абсолютно гибкие	Жесткие	Нужно стремиться к абсолютной гибкости цен	Абсолютно гибкие
Экономическое поведение	Рациональное	Традиционное, ограниченная рациональность	Целостно – рациональное, адаптивные ожидания	Целостно – рациональное, рациональные ожидания
Деньги	Нейтральны в долгосрочном периоде	Не нейтральны, имеют самостоятельную ценность, форма богатства	Нейтральны в долгосрочном периоде, в краткосрочном – нет	Абсолютно нейтральны в любом периоде
Регулирование экономики	<i>Laissez faire</i>	Необходимо вмешательство государства	Вмешательство государства – неизбежное зло	Можно обойтись без вмешательства при определенных условиях
<i>AD-AS*</i>	<i>AS</i>	<i>AD</i>	<i>AS</i>	<i>AD</i>
Занятость ресурсов	Полная	Неполная	Полная	Полная
Взаимозаменяемость факторов производства	Взаимозаменяемы	Нет	Взаимозаменяемы	Взаимозаменяемы

Примечание: * Параметр, который данная школа считает ключевым (регулятором) в модели совокупного спроса (*AD*) – совокупного предложения (*AS*).

Рассматриваются две возможности для хранения денег. В банке - разместив денежные средства на депозитном счете, человек получает процентный доход. При себе - но в этом случае человек теряет возможность получать доход по депозитам. Уровень процентного депозитного дохода определяет альтернативную стоимость хранения денег в виде наличности. Чем выше ставка процента, тем больше стимул хранить деньги в банке или в форме денежных инструментов. В этом случае спекулятивный мотив усиливается, а прочие мотивы ослабевают.

Классическая теория выводит спрос на деньги из уравнения денежного обмена, связывая его с реальным доходом. Объединяя эти два подхода и предполагая линейную зависимость величины спроса на деньги от названных факторов, получаем формулу:

$$M/P^D = kY - hR \quad (8.19),$$

где M/P^D – реальный спрос на деньги; R – номинальная ставка процента; k – чувствительность спроса на деньги к доходу; h – чувствительность спроса на деньги к ставке процента.

Таким образом, ситуация на денежном рынке может быть оценена с помощью графиков денежного спроса (M/P^D) и предложения (M/P^S), построенных в координатах M/P и R (рис.8.9: в печатной версии). Особенности предложения денег будут обсуждены в главе, посвященной изучению денежно-кредитной системы.

Тем не менее, на данном уровне обсуждения можно увидеть, что объем номинальной денежной массы напрямую связан с уровнем цен, при прочих равных условиях. Этот вывод следует из уравнения Фишера. Увеличение M , при том условии, что V и Y останутся на том же уровне, для сохранения баланса требует, чтобы переменная P также увеличилась.

Ставка процента является одной из важнейших контрольных переменных в макроэкономике. По мнению экономистов-классиков, она служит определяющим фактором для совокупных инвестиций и сбережений. Их равновесные величины корректируются на рынке капитала (рис.8.8: в печатной версии).

Если реальная ставка процента установится на уровне R_1 , образуется избыток ссудного капитала – сбережения превышают инвестиции, сберегатели будут готовы снизить «цену» на капитал до R_0 . При величине ставки R_2 , ожидаемые инвестиции будут больше ожидаемых сбережений, появится избыточный спрос на ссудный капитал. фирмы станут выплачивать более высокую процентную ставку, чтобы стимулировать домохозяйства давать займы. Значение ставки процента поднимется до R_0 .

По мнению Кейнса, ставка процента формируется не на рынке ссудного капитала, а на денежном рынке, в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег. Такое утверждение требует обоснования, и Кейнс его предоставил. Оно заключалось в следующем. Инвестиции производят фирмы, а сбережения делают домохозяйства. Основным фактором, определяющим величину инвестиционных расходов, является ожидаемая рентабельность инвестиций, а не ставка процента, пусть и реальная. Ставка процента определяет альтернативную стоимость инвестиционного проекта (см. п. 2.3). А решение инвестор принимает, сравнивая его ожидаемую доходность и альтернативную стоимость.

Величина сбережений в макроэкономике (S), определяется предельной склонностью к сбережениям и величиной располагаемого дохода. Ставка процента не учитывается. Из закона потребления Кейнса следует, что: $S = MPS \times Y$ (MPS – предельная склонность к сбережению; Y - доход). Следовательно, при постоянном доходе, при прочих равных условиях, сбережения будут также постоянны²⁷.

Контрольные вопросы:

1. Какие изменения в обществе обусловили проявление системных свойств экономики в прошлом веке?
2. Почему экономическая теория не могла предложить объяснений причин мирового экономического кризиса 1929—1936 гг.?
3. Почему в макроэкономической модели выделены четыре агрегированных рынка?
4. С какой целью в макроэкономической модели принято предположение о независимости четырех агрегированных покупателей? Что представляют собой эти покупатели?
5. Как определяется выручка от продаж конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течение года?

²⁷ Ранее уже упоминалось о том, что MPC постоянная величина для краткосрочного периода (это эмпирический факт). Значит MPS будет также постоянна в этом же периоде.

6. Какие меры использовали правительства США и Германии в борьбе с последствиями Великой депрессии? Можно ли похожие меры применять сегодня в России?
7. Для каких целей разработана система национальных счетов? Кто ее использует?
8. С какой целью ведется постоянный мониторинг индекса потребительских цен? Какие еще индексы используются для учета изменения цен?
9. Каким образом произведенные в экономике товары и услуги связаны с реальными денежными запасами?
10. В чем состоят отличия понятия «уровень цен» от понятия «рыночная цена»?
11. По каким параметрам можно провести сравнение функций рыночного и совокупного спроса?
12. Каким образом функция денег как средства обращения используется для объяснения отрицательного наклона линии совокупного спроса?
13. Каким образом уравнение совокупного спроса выводится из уравнения спроса на деньги М. Фридмана?
14. Каким образом предположение о свободной конкуренции на всех рынках определяет вид функции совокупного предложения?
15. Объясните смысл положения: «деньги не могут являться товаром».
16. Каковы параметры макроэкономического равновесия?

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Уровень цен не может быть измерен в денежных единицах.
- 1.2. Совокупный спрос равен сумме всех функций спроса в экономике.
- 1.3. Эффект дохода не является причиной отрицательного наклона кривой совокупного спроса.
- 1.4. Эффект замещения является причиной отрицательного наклона кривой совокупного спроса.
- 1.5. Кривая совокупного предложения не может иметь отрицательный наклон.
- 1.6. Кривая совокупного предложения может быть вертикальной или горизонтальной.
- 1.7. Значения трендовой величины экономического цикла, измеренные в определенный момент времени представляют собой потенциальный ВВП.
- 1.8. Сезонные колебания в строительстве являются причиной «строительных циклов».
- 1.9. Полная занятость ресурсов предполагает, что производственные мощности предприятий загружены полностью.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Различие между рыночным спросом и совокупным спросом состоит в том, что:
- а) График рыночного спроса имеет другой наклон;
 - б) Понятие совокупного спроса относится к определенному товару, а понятие рыночного спроса – нет;
 - в) Меры экономической политики государства воздействуют на рыночный спрос, а не на совокупный;
 - г) Понятие совокупного спроса относится ко всем товарам в экономике, а понятие рыночного спроса - к отдельному товару.
 - д) Рыночный спрос формируется индивидами, а совокупный - фирмами.
- 2.2. Какой из показателей точно отражает платежи владельцам факторов производства:
- а) чистый национальный продукт,
 - б) располагаемый личный доход,
 - в) национальный доход;
 - г) личный доход;
 - д) заработная плата.
- 2.3. Не является одной из основных проблем макроэкономики
- а) Проблема занятости,
 - б) Определение причин циклических изменений,
 - в) Создание эффективного антимонопольного законодательства;
 - г) Рост уровня цен;
 - д) Нет верного ответа.
- 2.4. В отрицательном наклоне кривой совокупного спроса проявляет себя эффект
- а) занятости;
 - б) доходов;
 - в) расходов;
 - г) богатства;
 - д) бедности.
- 2.5. В состоянии подъема значение реального ВВП
- а) находится выше трендового значения;
 - б) находится ниже трендового значения;
 - в) находится сначала ниже, потом выше трендового значения;
 - г) совпадает с трендовым значением;
 - д) не меняется; в состоянии подъема меняется только номинальный ВВП.
- 2.6. Что из перечисленного ниже будет являться лучшим свидетельством экономического роста?
- а) Сдвиг кривой совокупного предложения в длительном периоде вправо;
 - б) Сдвиг кривой совокупного предложения в коротком периоде влево;
 - в) Сдвиг кривой производственных возможностей влево;
 - г) Сдвиг кривой совокупного спроса вправо;
 - д) Сдвиг кривой совокупного спроса влево.
- 2.7. Положительный наклон кривой совокупного предложения отражает:
- а) рост затрат, связанный с возрастанием степени использования производственных мощностей;
 - б) идею о том, что при росте объема производства снижается норма прибыли, что приводит к росту объема спроса;
 - в) уменьшение количества ресурсов, необходимого для производства каждой последующей единицы продукции;
 - г) все вышеперечисленные ситуации;
 - д) нет верного ответа.

- 2.8.** При макроэкономическом равновесии:
- а) Совокупный спрос равен совокупному предложению;
 - б) Уровень цен равен уровню выпуска;
 - в) Удовлетворяются стремления как покупателей, так и продавцов;
 - г) Верны все перечисленные тезисы;
 - д) Нет верного ответа.
- 2.9.** Закон Сэя гласит:
- а) Заработная плата и цены не являются гибкими, что препятствует достижению рыночного равновесия;
 - б) Сдвиги как предложения, так и спроса могут привести к рыночному равновесию;
 - в) Предложение создает свой собственный спрос;
 - г) Повышение цен ведет к увеличению предложения;
 - д) Нет верного ответа.
- 2.10.** Согласно закону Сэя:
- а) экономический спад невозможен;
 - б) в случае кризиса необходимо государственное вмешательство;
 - в) ценам присуща нестабильность;
 - г) Рост объема производства приводит к росту объема спроса;
 - д) Верны все вышеприведенные утверждения.
- 2.11.** Макроэкономическая теория обычно не уделяет особого внимания изучению рынка ценных бумаг потому, что
- а) если есть равновесие на рынках труда, денег и благ, то должно быть также равновесие на рынке ценных бумаг;
 - б) РЦБ – предмет изучения теории финансов;
 - в) Анализ РЦБ слишком сложен;
 - г) Верны все перечисленные тезисы;
 - д) Нет верного ответа.
- 2.12.** Тезис «Частному сектору экономики внутренне присуща стабильность» противоречит положениям
- а) Неоклассической теории;
 - б) Меркантилизма;
 - в) Кейнсианства;
 - г) Монетаризма;
 - д) Теории рациональных ожиданий.
- 2.13.** Средняя склонность к сбережению характеризуется тем, что
- а) Согласно гипотезе Кейнса, это – величина постоянная;
 - б) Она зависит от величины дохода в краткосрочном периоде;
 - в) В монетарной теории такой величины нет;
 - г) это экзогенная величина модели потребления;
 - д) это отношение всей суммы сбережений в экономике к совокупному доходу.
- 2.14.** Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения на рынке товаров и услуг подразумевает, что
- а) совокупный спрос равен совокупному предложению;
 - б) вся продукция, производимая в экономике, в конце концов, продаётся;
 - в) экономика находится в фазе подъёма;
 - г) домохозяйства расходуют все свои средства на приобретение товаров и услуг;
 - д) Нет верного ответа.
- 2.15.** Количественная теория денег основана на предположении о
- а) гибкости цен в условиях совершенной конкуренции;
 - б) гибкости цен в условиях несовершенной конкуренции;
 - в) жесткости цен в условиях совершенной конкуренции;
 - г) жесткости цен в условиях несовершенной конкуренции;

д) Нет верного ответа.

2.16. К.Маркс выделял четыре фазы экономического цикла:

- а) дно, подъем, вершина, склон;
- б) рабовладение, феодализм, капитализм, коммунизм;
- в) кризис, депрессия, оживление, подъем;
- г) проектирование, завоевание рынка, доминирование, депрессия;
- д) К.Маркс не исследовал экономические циклы.

3. Задания:

3.1. Ответьте на вопросы: Не считаете ли Вы, что французский король Людовик XIV был кейнсианцем еще до рождения Д.Кейнса, когда говорил, что «король подает милостыню, тогда, когда тратит много»? Какой институт играет роль короля в современном обществе?

Глава 9. Экономическая политика

Если вы не будете заниматься политикой, политика займется вами.

Ш. Монталамбер

9.1. Экономический рост, циклы, флуктуации, шоки

Экономика никогда не стоит на месте. Однако в макроэкономическом анализе используется понятие равновесия, под которым подразумевается соответствующее состояние макросистемы. В этом случае оно характеризуется неизменностью соотношений всех потоков и запасов в рамках модели кругооборота.

Согласно существующей в экономической теории классификации, выделяют типичные случаи отклонений системы от положения равновесия: экономический рост, циклы экономической активности, колебания, возникающие в результате воздействия конъюнктурных изменений - шоков.

Экономический рост - долгосрочная устойчивая тенденция увеличения масштабов экономики: реальных показателей ВВП, ВНП, НД, а также значений этих показателей на душу населения.

Выделим характерные особенности данного понятия. Во-первых, наблюдения, на основании которых делается вывод об экономическом росте, должны подтверждать положительные изменения реальных показателей, а не номинальных. Совокупная выручка должна прирастать не за счет роста цен (хотя данный фактор также присутствует), а за счет роста выпуска реальных товаров и услуг.

Во-вторых, наблюдения должны проводиться в течении достаточно длительного периода – долгосрочного. Применяя определение сторонников монетарной теории, можно выделить критерий долгосрочности. Это – изменение рациональных ожиданий людей, касающихся изменений цен и уровня инфляции. То есть, как только большинство граждан согласится с тем, что действительно наблюдается улучшение (ухудшение) реального ВВП, его можно считать состоявшимся.

В-третьих, понятие экономического роста не подразумевает, что реальный ВВП/ВВД увеличивается каждый год. Могут быть моменты, когда рост макропоказателей останавливается и даже снижается (без нарушения при этом равновесного состояния в краткосрочных периодах). То есть должна наблюдаться *тенденция*, должен прослеживаться тренд.

Тренд – основная тенденция развития хронологического (динамического) ряда (к увеличению либо снижению его уровней). Изучение тренда включает два основных этапа: 1) ряд динамики проверяется на наличие тренда; 2) производится выравнивание временного ряда и непосредственное выделение тренда с экстраполяцией полученных результатов.

Показателем экономического роста является прирост реального ВВП:

$$g = (Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} \quad (9.1),$$

или прирост реального ВВП на душу населения:

$$g_y = (y_t - y_{t-1})/y_{t-1} \quad (9.2).$$

Индекс t в формулах 9.1 и 9.2 означает временной период (отчетный год); $t-1$ – предыдущий год.

Показатели экономического роста только в последнюю сотню лет стали давать некоторую надежду на то, что человечество в конце концов сможет справиться с одной из главных своих проблем – бедностью. Такая надежда появилась в период развития рыночных экономических систем. Так, в эпоху аграрного общества (500-1500 гг.) темпы роста составляли в среднем 0,1%; в эпоху развитого аграрного общества (1500-1700 гг.): 0,3%; в период развития торгового капитализма (1700-

1820 гг.): 0,6%; в период капитализма (1820-1980 гг.): 2,5%. В современных успешных экономиках показатель экономического роста составляет не менее 2-3%.

Выделяют также фактический и потенциальный рост.

Фактический рост – наблюдаемый экономический рост, данные о котором публикуются в печати.

Потенциальный рост – расчетный возможный показатель экономического роста.

Потенциальный рост может быть обеспечен за счет увеличения (а) объема доступных ресурсов при их постоянной производительности (экстенсивный фактор); (б) эффективности использования ресурсов и их производительности (интенсивный фактор).

Экономический цикл представляет из себя периодически повторяющийся во времени процесс изменений основных макроэкономических параметров. Концепция цикла имеет философскую основу: все в мире проходит, и все повторяется. Кстати в истории экономической мысли были попытки объяснить циклы в том числе и изменениями солнечной активности.

Одним из первых экономистов, кто всерьез занялся исследованием экономических циклов был К.Маркс. Он выделял четыре фазы цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем. В современной теории применяют либо упрощенное деление: *спад* (рецессию); *подъем* (оживление), либо также, как и Маркс, определяют 4 этапа, но несколько иначе (рис. 9.1: в печатной версии). В таком представлении у линии экономического развития нет экстремальные точки. В состоянии бума или кризиса экономика находится довольно продолжительное время.

В состоянии бума (пика активности: фаза I - вершина) значение реального ВВП находится выше трендового значения. Фактический ВВП в этом случае оказывается выше потенциального – экономика «перегрета». Уровень цен начинает расти. Это явление называют инфляцией (подробнее – в следующей главе).

Во второй фазе цикла (спад: фаза II - сжатие) ВВП постепенно возвращается к уровню тренда, затем начинает опускаться ниже. То же наблюдается и в соотношениях фактического и потенциального ВВП.

Следующая фаза экономического цикла - кризис (фаза III - дно). Фактический ВВП на этом этапе меньше потенциального. Экономические ресурсы используются не полностью. Уровень безработицы высок. До 50-х годов XX столетия на данном этапе цикла обычно наблюдалось всеобщее понижение цен из-за падения платежеспособного спроса. Сегодня монополии не только способны держать цены на докризисном уровне, но и повышать их. Нередко это происходит при поддержке государства. Это явление называют стагфляцией.

Стагфляция – снижение производства при повышении уровня цен.

Кризис завершается началом оживления (подъем: фаза IV). ВВП снова поднимается выше к уровню тренда, его фактическое значение приближается к своему потенциальному уровню. История повторяется.

NB. Что было, то и будет; и что делалось, то и будет делаться, и нет ничего нового под солнцем. Екклесиаст, 9[1]

Реальный ВВП входит в СНС наряду с другими параметрами, которые также реагируют на изменение фаз цикла, но по-разному. В соответствии с этим признаком, макропараметры делят на *проциклические*, *контрциклические* и *ациклические*. Проциклические параметры в фазе подъема растут, в фазе спада уменьшаются, т.е. изменяются в одном направлении с основным (реальный ВВП, НДС, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат, импорт). Контрциклические ведут себя противоположным образом (уровень безработицы, запасы фирм). Динамика ациклических параметров с фазами цикла не совпадает (например, экспорт, внешний долг, дефицит бюджета).

Национальное бюро экономических исследований США определяет еще три вида параметров по *признаку синхронизации*: опережающие, запаздывающие и соответствующие.

Определить начало той или иной фазы цикла, бывает довольно сложно. Ведь в экономике постоянно происходят колебания и нециклического характера: сезонные,

вызванные изменением вкусов или политических пристрастий и т.п. Важно помнить, что циклические явления характеризуются изменением всех макропоказателей и охватывают все отрасли.

Выделяют различные виды циклов (их всего известно более 1300, но чаще используют четыре). Начиная с первого промышленного кризиса в Англии в 1825 году, стали рассчитывать *промышленные циклы* (7-12 лет). Кстати, уже упоминавшаяся Великая Депрессия была дном одного из таких циклов. Самым разрушительным в послевоенные годы был кризис промышленного цикла середины 70-х годов (дно – в 1973-74 гг.). К.Жуглар затратил много усилий на исследования подобных циклов и вычислил, что они совпали с циклами инвестиций. Поэтому их и стали называть циклами *Жуглара*.

В 1926 году в работе Дж.Китчина были опубликованы результаты исследования финансовых счетов и цен реализации при движении товарных запасов. Так появились циклы запасов (2-4 года).

В 1930-е годы в работах Дж.Ритгольмена и В.Ньюмена были впервые применены статистические индексы совокупного годового объема жилищного строительства. С их помощью были открыты «строительные циклы» (16-25 лет). В 1946 г. С.Кузнец обнаружил, что показатели национального дохода, потребления домохозяйств, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, здания и сооружения также демонстрируют связанные 20-летние колебания. С 1955 года строительные циклы в экономической литературе стали именовать «циклами Кузнеца».

Драматична история понятия «циклы Кондратьева» (40-60 лет), иначе – длинные волны экономической конъюнктуры. Российский ученый опубликовал несколько основополагающих работ по теории длинных волн, но свой главный труд, посвященный вопросам социально-экономической генетики, был вынужден писать в советской тюрьме, где и умер в 1938 году. Н.Д.Кондратьев предположил, что в годы, когда совпадают фазы спада «длинного» цикла и «промышленного» происходят наиболее разрушительные кризисы в мировой истории. Современные экономисты, продолжая исследования, начатые Кондратьевым, ведут историю

длинных волн от первого тысячелетия нашей эры, из Китая. Так, некоторые ученые выделяют следующие длинные волны в истории мировой экономики: 30-990-1060-1120-1190-1250-1300-1350-1430-1490-1494-1540-1580-1640-1688-1740-1792-1850-1914-1973-2026 (каждый год означает начало новой волны).

Среди многих причин, объясняющих природу экономических циклов, наиболее общепринятыми являются колебания совокупного спроса и совокупного предложения. Отчасти потому, что это не столько объяснения, сколько иллюстрации, позволяющие описать процессы, протекающие в различных фазах экономического цикла.

Политические циклы деловой активности. Большинство правительственных чиновников в демократических странах выбирается путем голосования или назначается победившими на выборах политиками. Большинство политиков, как считают многие обозреватели, пытаются повлиять не экономическую ситуацию ради получения политических выгод. Монетарная теория естественного уровня предполагает, что в ситуации полной занятости всегда существуют определенные резервы (добровольная безработица, запасы и т.д.). Политики эксплуатируют этот ресурс ради краткосрочных целей, стимулируя различными способами экономическую активность. Краткосрочный экономический подъем оборачивается дополнительными голосами на выборах. Однако после выборов «все возвращается на круги своя».

Такого рода изменения на товарном рынке нередко происходят не постепенно, а в виде *шоков совокупного спроса и совокупного предложения*.

Шок – это неожиданно резкое параметра. Различают позитивные шоки (неожиданно резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданно резкое сокращение) совокупного спроса или совокупного предложения.

Шоки со стороны *AD* могут возникать в результате резкого изменения предложения денег, скорости их обращения, неожиданных колебаний инвестиционного спроса, других составляющих совокупных расходов и т.д. Позитивные шоки сдвигают *AD* вправо, негативные – влево.

Шоки со стороны AD могут быть связаны с резкими изменениями цен на ресурсы, с последствиями стихийных бедствий (потеря или порча ресурсов), техногенных катастроф, неожиданными изменениями в законодательстве (введение нового налога, например) и других факторов совокупного предложения. Позитивные шоки вызывают сдвиг линии AD вниз (вправо), негативные – вверх (влево).

Выделяют *три основные группы шоков*, вызывающих изменения потоков реальных благ внутри страны: (1) демографические; (2) природно-экологические; (3) технологические.

Значительные шоки могут вызвать изменения в потоках финансового капитала, но к этому вопросу мы обратимся позже.

Динамическая модель $AD-AS$ помогает оценить воздействие шоков на экономику и сделать прогноз возможных результатов стабилизационной политики государства и Центрального Банка, проводимой с целью восстановить объемы производства и занятости на приемлемом уровне макроэкономического равновесия. Различные меры денежно-кредитной и фискальной политики будут обсуждены ниже.

9.2. Взаимосвязь инфляции и безработицы

Рынок труда в России появился официально в апреле 1991 года. В соответствии с вновь принятым «Законом о занятости», гражданам стало принадлежать «исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду». Закон формально закрепил за работником право собственности на собственное рабочее время, отразив изменения его социального статуса. Таким образом появились основания для применения в России концепций и показателей для оценки трудовых ресурсов, принятых международными организациями (в том числе Международной Организацией Труда).

В соответствии с данными концепциями все население страны делится на экономически активное (рабочая сила) и экономически неактивное (те, кто по каким-либо причинам не имеет физической возможности трудиться).

Уровень экономической активности населения – это доля экономически активного населения в его общей численности.

Экономически активное население состоит из занятых и безработных. Его численность и значения соответствующих показателей измеряется и рассчитывается на определенный период.

К *безработным* относятся лица 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

а) не имели работы (доходного занятия);

б) занимались поиском работы, т.е. обращались в государственную или коммерческие службы занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятий (работодателям), использовали личные связи или предпринимали шаги к организации собственного дела;

в) были готовы приступить к работе.

Уровень безработицы — это удельный вес безработных в численности экономически активного населения.

Продолжительность безработицы — промежуток времени, в течение которого человек ищет работу (с момента начала поиска работы и до момента трудоустройства или до наступления рассматриваемого периода), используя при этом любые способы.

Экономически неактивное население — население, которое не входит в состав рабочей силы, включая лиц младше возраста, установленного для измерения экономически активного населения. Величина экономически неактивного также измеряется по отношению к обследуемому периоду.

Формулы для показателей безработицы и занятости:

Уровень безработицы: $u = U/L$, где U - безработные; L – экономически активное население (рабочая сила).

Уровень занятости: $o = O/L$, где O - занятые.

Полная занятость не означает, что все люди трудоспособного возраста заняты в производстве тем или иным образом. Уже говорилось о том, что часть людей не

желает работать при установившейся ставке заработной платы (добровольная безработица).

Кроме того, всегда есть определенное число людей, находящихся в стадии выбора наилучшего места работы и подготовки к поступлению на работу. Эти люди образуют *естественную* безработицу, которая является неизбежным атрибутом свободного рынка.

Термин «естественная норма безработицы» был введен М.Фридменом для характеристики уровня безработицы в условиях долгосрочного равновесия. «Естественная норма безработицы..., — писал он, — это уровень [безработицы], не учитываемый вальрасовской системой уравнений общего равновесия; она отражает реальную структуру рынков товаров и труда, их несовершенство, стохастические колебания спроса и предложения, затрат на сбор информации о вакантных рабочих местах и их доступности, по перемещению трудовых ресурсов и т.д.». В целях более детального анализа, в рамках понятия естественной безработицы рассматривают фрикционную и структурную (в некоторых случаях в этот список включают сезонную безработицу).

Фрикционная безработица – является результатом постоянного перемещения людей между рабочими местами, а также постоянного их перетока между занятыми и незанятыми. Особенности данного типа безработицы – 1) она охватывает сравнительно большие количества людей во всех демографических группах, отраслях, регионах; 2) состояние безработицы для отдельного человека длится, как правило, недолго (1-3 месяца); 3) она неизбежна при любых экономических условиях. В составе фрикционной выделяют также сезонную безработицу.

Структурная безработица – тип безработицы, возникающий в результате несоответствия между видами работ и видами незанятой рабочей силы. Такая безработица затрагивает определенные группы рабочих вследствие упадка значимых отраслей экономики (данного региона), технологических изменений в экономике.

Для каждого этапа социально-экономического развития существует определенное значение естественной безработицы. К числу факторов, ее определяющих, относятся уровень социально-экономической защищенности граждан страны (минимальная ставка заработной платы, величина пособий по безработице и по бедности и пр.), авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности и др. Поскольку эти факторы изменчивы, то и величина естественной нормы безработицы со временем меняется. Нормальным значением естественной безработицы для развитых стран считается величина в 5-7%.

Фактический (наблюдаемый) уровень безработицы обычно не равен ее естественному уровню. В периоды экономического подъема спрос на рабочую силу повышается. Число людей, оставляющих производство, сокращается по сравнению с обычной нормой. Число безработных, устраивающихся на работу, превышает среднее значение и в результате безработица оказывается ниже естественного уровня. В таких случаях говорят, что экономика «перегревается». В периоды экономического спада наблюдаются обратные процессы и фактическая безработица превышает естественный уровень.

Разность между фактическим (u) и естественным (u^*) уровнем безработицы называется *циклической* безработицей (u_c): $u_c = u - u^*$.

В этой связи различают пять возможных состояний рынка труда: два — при полной занятости и три — при наличии *циклической* (конъюнктурной) безработицы.

Наличие циклической безработицы свидетельствует о неполном использовании производственных возможностей страны. Разность между национальным доходом при полной занятости (Y_n) и фактически достигнутым при наличии конъюнктурной (циклической) безработицы (Y_ϕ) образует «конъюнктурный разрыв».

А.Оукен (США), проведя исследования показателей экономического развития США за несколько лет, обнаружил устойчивую связь между величиной циклической безработицы и конъюнктурным разрывом и выразил полученную зависимость формулой:

$$(Y_\phi - Y_n)/Y_n = - \gamma(u - u^*) \quad (9.3),$$

где γ — параметр Оукена; $(Y_{\phi} - Y_{\pi})/Y_{\pi}$ - конъюнктурный разрыв ВВП (в %).

Смысл этой формулы выражает так называемый закон Оукена: *если циклическая безработица растет на 1 пункт, то конъюнктурный разрыв увеличивается на γ пунктов.*

Таким образом, посредством параметра Оукена учитывается, что выпуск определяется не только технологией производства, но и изменением поведения экономических объектов при изменении экономической конъюнктуры.

В последующие годы наблюдались отклонения от закона Оукена, но они были учтены в модели путем введения независимого параметра ε . И формула приобрела вид:

$$(Y_{\phi} - Y_{\pi})/Y_{\pi} = -\gamma(u - u^*) + \varepsilon \quad (9.4),$$

где ε — независимый параметр.

Эмпирически найденное значение независимого параметра оказалось равным трем. Это означает, что в ситуации полной занятости (в отсутствии «перегрева» или циклической безработицы) экономика демонстрирует устойчивый рост реального ВВП, примерно на 3% в год (для параметра Оукена также было сделано уточнение: его значения по результатам расчетов находятся в интервале от 2 до 3).

За последние 30 лет во многих странах с рыночной экономикой обнаружилась тенденция к росту естественной безработицы, что объясняется разной рыночной властью занятых и безработных, а также эффектом «ржавления» рабочей силы (потерей квалификации, отставания уровня профессиональной подготовки от растущих требований производства и т.п.).

Возникновение циклической безработицы связано с отклонением фактического объема производства от его потенциального уровня (ВВП при полной занятости). Как правило, увеличение циклической безработицы на 1% вызывает сокращение национального дохода больше чем на 1% (закон Оукена). Это объясняется тем, что в периоды кризиса и депрессии снижается средняя производительность труда занятых и образуется скрытая безработица.

Таким образом, экономическая теория утверждает, что безработица является одним из классических случаев «провалов рынка». Следовательно, заботу о

преодолении неблагоприятных последствий для общества этого явления должно взять на себя государство. И это должно стать частью государственной социально-экономической политики.

Явление, называемое инфляцией, затрагивает только сферу денежного обращения, но также и другие: хозяйственную, социальную, политическую и т.д. Формальным признаком инфляции служит устойчивый рост общего уровня цен.

Инфляция – наблюдаемое в течение длительного периода заметное и устойчивое увеличение индекса цен по отношению к предыдущим периодам²⁸.

Дефляция – процесс, обратный инфляции.

Оценивают инфляцию с помощью показателя темпа роста инфляции (темпа инфляции). *Темп инфляции* (i) равен отношению разницы уровня цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$i = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \quad [\cdot 100\%] \quad (9.5).$$

Увеличение общего уровня цен не означает, что вместе с ним растут все цены, какие-то могут и снижаться. Так, например, неуклонно снижаются цены на компьютеры и электронную бытовую технику (определенного типа), в то время, как цены на другие товары столь же неуклонно повышаются. Причем, такое явление наблюдается не только в России, но и в других странах.

Инфляция – последнее слово деструкционизма. (Л. фон Мизес)

Значительное непредвиденное повышение цен нарушает стабильность рыночных взаимоотношений. Реальные доходы населения резко падают. Соответственно, снижаются и налоговые поступления, что не может не беспокоить правителей. В древности казалось, что данную проблему можно решить с помощью государственного контроля и насилия. До сих пор государство жестоко карает фальшивомонетчиков, в первую очередь не за то, что те незаконно обогащаются, а за то, что их деятельность подрывает экономическую безопасность государства.

Но не все проблемы, связанные с ростом цен, можно решить с помощью указов и репрессий. Одной из главных причин инфляции является увеличение

²⁸ Корень слова инфляция – латинский (*inflatio* - вздутие).

денежной массы, не сопровождающееся соответствующим ростом производства товаров. Это достаточно просто объясняется с помощью уравнения денежного обмена и модели Фишера. Действительно, если величина M увеличится, то для скорейшего установления баланса необходимо будет увеличить величину P , так как выпуск (Y) будет расти гораздо дольше, если вообще будет.

Как правило, при увеличении денежной массы в первую очередь растет потребление бенефициаров финансового изобилия – банкиров, государства и других эмитентов ценных бумаг, заемщиков. Другие участники рыночных взаимодействий – кредиторы, лица, получающие фиксированные доходы, живущие на государственные пособия и т.п. оказываются в проигрыше. Соответственно, по-разному меняется спрос на различных рынках, где эти экономические агенты являются покупателями. А, значит, по-разному изменятся цены, а это, в свою очередь, повлечет за собой изменения в производственной структуре экономики. Данный эффект назван в честь английского экономиста, впервые исследовавшего его достаточно подробно, *эффектом Кантильона*.

Историки, описывающие экономические события, отмечают, что после периода дефляции продолжительностью примерно 35 лет, новые инфляционные процессы в Европе возникли и ускорились с началом первой мировой войны. Значение темпа инфляции в различных странах колебалось от минимального в США (4,2%) до максимального - в Германии (11%).

После войны своеобразный рекорд инфляции был зафиксирован в Германии: с 1919 по 1923 год уровень цен превысил 120 миллиардов (точнее, 120 040 000 000 000, если считать базовым годом 1919-й).

В период между двумя мировыми войнами практически во всех странах с рыночной экономикой наблюдалась дефляция. В период с 1929 по сентябрь 1931 года²⁹ уровень цен в различных странах уменьшился: в Японии – на 40,5%; в Нидерландах – на 38,1%; в Бельгии – на 31,3%; в Италии – на 31,0%; в США – на 29,5%; в Великобритании – на 29,2%; в Канаде – на 28,9%; во Франции – на 28,3%; в Германии – на 22,0%.

²⁹ дата выхода Великобритании из соглашения по золотому стандарту.

Россия узнала, что такое рост цен в 1992 году³⁰. Нельзя сказать, чтобы это знакомство было приятным. Данные статистики свидетельствуют о снижении реального выпуска в стране, о снижении объема инвестиций, сопровождаемых «бешеным» ростом цен.

Выделение границ инфляции умеренной, галопирующей и гиперинфляции достаточно условно. На самом деле можно говорить о гиперинфляции и при значении темпа роста 40%, и можно считать инфляцию умеренной при 100%-м темпе роста (имея в виду, что существуют проблемы измерения данного показателя).

Здесь важно определить, какие последствия вызывает инфляция в экономике. Решающим критерием оценки является способность денег выполнять свои основные функции. Если деньги перестают служить средством обращения, накопления, платежа и мерой стоимости, то следует говорить о гиперинфляции. В этом случае реальная стоимость денег падает катастрофически (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Изменение покупательной способности заработной платы в России в 1990-1998 гг.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1998 к 1990, раз
Среднемесячная начисленная за работная плата работников в целом по экономике, тыс. руб.	0,303	0,548	5,99	58,66	220	484	790	950	1095	3614
Величина ПМ ** трудоспособного работника, тыс руб.	0,067	0,170	2,13	23,09	97	297	415	462	555	8283
Покупательная способность заработной платы, количество ПМ	4,52	3,22	2,81	2,54	2,27	1,63	1,90	2,06	1,97	0,44

Источник: Данные Госкомстата РФ, 2000; Социально-экономическое положение России, январь-декабрь 1998 г., интернет-ресурсы.

* Данные за 1998 г. в денонмированных рублях.

** - прожиточный минимум.

³⁰ В Советском Союзе инфляции «не было». В соответствии с решениями Коммунистической Партии и постановлениями Правительства СССР.

Таблица 9.1 демонстрирует неприятное свойство инфляции как социально – экономического явления: возможность работника содержать неработающих членов своей семьи, очевидно, влияет на решения о создании этой самой семьи и о том, стоит ли заводить детей. Заметим, что только к 2008 г. покупательная способность заработной платы вернулась к уровню 1991 года. В 2011 г. этот показатель равен 3,7.

Так как потоки доходов и расходов в макроэкономической модели замкнуты, действует правило: «если кто-то теряет, значит кто-то находит». Теряют, как правило, граждане с фиксированными доходами, а «находят» банки, которые назначают ставку процента по депозитам меньшую, чем индекс инфляции, и государство, которое печатает дополнительные деньги и получает *сеньораж* - доход от денежной эмиссии (доход от эмиссии денег в странах с рыночной экономикой в обычных условиях составляет в среднем около 1% от ВВП, в период инфляции он возрастает). Потери реальных доходов населения в результате инфляции, называют *инфляционным налогом*.

Инфляционный налог является по сути налогом на потребление. Таким образом, растущая инфляция в период экономического подъема посредством данного налога снижает потребление и «спасает» экономику от перегрева.

В классической макроэкономической модели безработица постоянно находится на уровне полной занятости, т.е. циклическая безработица всегда равна нулю, а фрикционная и структурная от инфляционных воздействий зависят слабо.

☺ *При изучении экономики всегда оказывается, что лучшее время для покупки было в прошлом году.*

Инфляция, помимо прочих неприятностей, уничтожает способность рыночной экономики рационально размещать ресурсы и обеспечивать справедливое распределение доходов. Обобщенно последствия инфляции выражаются в снижении экономического потенциала страны.

Инфляция не закон развития, а дело рук дураков, управляющих государством (Л. Эрхард, западногерманский экономист и государственный деятель, 1897-1977).

Следовательно, такие явления как инфляция и безработица отражают существенные свойства экономики, и характеризующие их показатели – уровень безработицы, занятости и темпы инфляции – служат важными контрольными параметрами. Наряду с другими макроэкономическими показателями они являются объектами наблюдения для государственных статистических и планирующих органов, маркетинговых служб корпораций и предприятий. Кроме того, каждое домохозяйство учитывает информацию об уровне цен и занятости, принимая текущие и стратегические экономические решения.

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Большинство студентов дневного отделения являются безработными.
- 1.2. Если безработный зарегистрирован в службе занятости и выполняет оплачиваемые общественные работы, полученные через эту службу, он считается занятым.
- 1.3. Лица, работающие без оплаты на семейном предприятии считаются занятыми.
- 1.4. Лица, которые прекратили поиск работы, исчерпав все возможности ее получения, но которые могут и готовы работать, включаются в состав рабочей силы.
- 1.5. Полная занятость означает, что естественная безработица равна нулю.
- 1.6. Снижение темпов инфляции означает снижение цен.
- 1.7. Отличительная черта инфляция заключается в том, что все цены в экономике постоянно растут
- 1.8. В Германии с 1919 по 1923 год инфляция была выше, чем в России с 1992 по 1996 год.
- 1.9. На самом деле в Советском Союзе инфляция была.
- 1.10. При увеличении темпов инфляции выигрывают заемщики, а не кредиторы.
- 1.11. Инфляционный налог взимается государством в конце каждого года.
- 1.12. Стагфляция – это процесс, обратный дефляции, усугубляемый падением уровня производства.
- 1.13. Повышение размера пособий по безработице приводит к росту фактического уровня безработицы.
- 1.14. Стимулирование сбережений может оказаться действенным методом снижения инфляции.
- 1.15. Если фактический уровень ВВП выше потенциального, то уровень цен увеличивается, а реальные доходы снижаются

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1. Наиболее полно последствия инфляции выражаются в том, что
 - а) Постоянно растут только реальные цены, а номинальные могут и понижаться;
 - б) Индекс цен производителей растет;
 - в) Деньги утрачивают способность выполнять свои функции;
 - г) Средневзвешенный индекс цен растет;
 - д) Индекс Фишера снижается.
- 2.2. Увеличение денежной массы
 - а) не оказывает влияния на структуру производства;
 - б) может привести к снижению уровня безработицы;
 - в) при прочих равных условиях окажет влияние на смещение графика *LRAS* вправо;
 - г) сместит график *AD* влево;
 - д) может, при прочих равных условиях, привести к снижению значения индекса Фишера.

9.3. Монетарная политика

Из материалов предыдущих глав можно сделать вывод о том, что такое опасное явление, как инфляция, чаще всего является следствием избыточного предложения денег. Поэтому предложение денег находится под контролем государства и Центрального Банка, эти органы стремятся вести свою политику так, чтобы денег было не слишком много, и инфляция была невысокой.

Регулярное увеличение денежного предложения необходимо, если экономика в текущем периоде планирует произвести больше товаров, чем в предыдущем. Сторонники монетарной теории считают, что денежная масса должна увеличиваться на 5-8% ежегодно, равномерно в течении всего периода. В некоторых случаях может оказаться полезным и большее увеличение предложения денег, однако такое воздействие должно быть тщательно рассчитано и поддержано другими мерами экономической политики.

Таким образом, предложение денег, хотя и является понятием рыночной экономики, остается объектом государственного регулирования. То есть величина денежного предложения на каждый финансовый год задается нормативно, специальными постановлениями правительства и Центрального Банка. Для определения величины денежного предложения используется показатель денежной базы.

Денежная база – показатель денежной массы, находящейся в обращении; исчисляется как сумма наличных денег в обращении и банковских резервов; базовое количество денег, являющееся основой национальной денежной системы.

Равномерное увеличение денежной массы - не единственный вопрос, который должен решаться центром, координирующим действия субъектов в экономических системах. Весь комплекс вопросов, связанных с денежным обращением в стране, относится к так называемой монетарной политике. Эти вопросы решаются соответствующими подразделениями денежно-кредитной системы (ДКС), созданной обществом специально для этой цели.

Составляющие ДКС: *финансовые инструменты*, государственные и *финансовые учреждения*, *финансовые рынки*.

В рамках ДКС особо выделяют *банковскую* или платёжную систему, которая состоит из системы учреждений, набора инструментов и процедур, используемых для передачи денежных средств между физическими и юридическими лицами с целью выполнения возникающих у них ежедневно платёжных обязательств. Задача создания и поддержание устойчивости банковской системы, проведение денежно-кредитной политики возлагается на правительство и Центральный Банк.

Обратившись к примеру, рассмотренному в главе 2 (пп.2.4 и 2.5: взаимоотношения островитян – Понедельника, Пятницы и Среды), и продолжая аналогию, определим ДКС как посредника, чьей задачей является облегчение организации и ведения всех видов экономической деятельности.

© *Политика - одна из форм астрологии, рожденная под знаком денег.*

Д.Леонард

С появлением денег и организации ДКС сбережения принимают форму денег – обобщенной покупательной способности. Теперь уже нет необходимости накапливать товары. Инвесторы теперь не должны лично заниматься сбережениями. Они могут позаимствовать обобщенную покупательную способность у сберегателей. А сберегатели, в свою очередь, получают не только удобный способ сохранения стоимости, но и дополнительный доход в виде процентов по кредиту.

Бюджетные ограничения производителей и потребителей становятся *мягкими* (нежесткими). Потребитель может выбирать: будет ли он потреблять больше в будущем или в данный момент. Правда в последнем случае он должен засвидетельствовать, что является владельцем хотя бы одного фактора производства (чаще всего, это – собственный человеческий капитал), и убедить в этом организацию, предоставляющую ему потребительский кредит. Производитель получает возможность капитализировать свои предпринимательские способности и технологические возможности путем составления бизнес-проекта и привлечения инвесторов.

Таким образом, предпринимательские способности, технологические возможности, информация становятся товарами и могут быть обменены на обобщенную покупательную способность при посредничестве ДКС.

Роль посредников выполняют банки и другие кредитно-финансовые учреждения: страховые компании, пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации и другие специализированные организации как в частном порядке, так и при участии государства.

Формы финансового посредничества весьма разнообразны, и в последнее время они появляются в больших количествах. С развитием новых форм появляется большое разнообразие видов финансовых активов, которые называют финансовыми инструментами. Это – не только валюта разных стран, но и акции, облигации, закладные, соглашения *REPO*³¹, депозитарные расписки и многое другое.

Посредниками, в большей своей массе, являются *депозитные* учреждения. В этом случае клиенты таких учреждений размещают свои денежные средства на депозитных счетах, а названные учреждения по своему усмотрению передают эти активы другим заемщикам. Если учреждение само эмитирует ценные бумаги (создает финансовые инструменты) и продает их напрямую, оно является *недепозитным* учреждением.

Депозит — денежные средства или ценные бумаги, помещаемые для хранения в кредитные учреждения и подлежащие возврату внесшему их лицу на заранее оговоренных условиях.

Очевидно, что может наблюдаться процесс, обратный финансовому посредничеству, - *отказ от финансового посредничества*. В том случае, когда процент по депозитам оказывается сравнительно небольшим, сберегатели снимают свои средства с депозитных счетов и делают прямые инвестиции, например, путем приобретения государственных казначейских обязательств или облигаций.

Почему же во многих случаях фирмы и домохозяйства прибегают к услугам финансовых посредников? Дело в том, что, являясь профессиональными

³¹ *Repurchase agreement at a commercial bank* – соглашение о покупке и продаже в коммерческом банке; позволяет банку продавать своим клиентам ценные бумаги Казначейства или федерального агентства, а потом выкупать по более высокой цене, включая накопленный процент.

участниками финансовых рынков, посредники могут предложить сберегателям, диверсифицированные портфели активов, помогая им таким образом не «складывать все яйца в одну корзину», т.е. уменьшить риски инвестирования.

Денежный рынок и рынок кредитов являются обособленными макроэкономическими агрегатами наряду с рынками благ и труда. Рынок кредитов называют также рынком капитала (финансового). Его специфика и отличие от денежного рынка заключается в том, что на этом рынке осуществляется движение долгосрочных накоплений (со сроком более одного года), тогда как на денежном рынке обращаются инструменты, которые обслуживают краткосрочные кредитные соглашения (сроком до одного года). Рынок ценных бумаг или фондовый рынок (что означает то же самое) является частью финансового рынка и обслуживает как денежный рынок, так и рынок капиталов.

В рамках краткого курса экономики важно выяснить, каким образом формируется предложение денег, какова структура банковской системы, каким образом эта система может увеличить или уменьшить предложение денег в случае необходимости.

Центральный Банк, коммерческие банки и небанковский сектор (другие экономические агенты) определяют предложение денег. Здесь действует мультипликативный эффект (рис. 9.2): образуется цепочка депозитов и кредитов. Каждый банк обязан сохранить определенную часть денег, полученных в качестве депозитов.

Схема изображенная на рис. 9.2 достаточно условна. Она подразумевает, что банк 1, получив первоначальную сумму в виде депозита, оставляет в качестве обязательных резервов сумму, определяемую нормативными инструкциями ЦБ (в нашем примере это 20% от депонированной суммы). Оставшиеся деньги (80%) он имеет право расходовать по своему усмотрению, и он их передает в виде кредита другому банку (банку 2), тот, в свою очередь, поступает аналогичным образом и передает 80% от доставшейся ему суммы банку 3. И так продолжается до бесконечности (в смысле математическом). А так как, значение предела выражения

$$\sum_{i=1}^N D/(1-r_H) \quad \text{при } N \rightarrow \infty \text{ равно } D/r_H,$$

суммарная величина банковского предложения денег будет равна:

$$M_D^s = D/r_H \quad (9.6),$$

где D – начальная сумма депозитов; r_H – норма банковского резервирования.

Таким образом, значение банковского мультипликатора будет равно

$$\mu_B = 1/r_H \quad (9.7).$$

В связи с тем, что в рассматриваемом процессе задействована только схема депонирования и межбанковского кредитования, величину μ_B называют также депозитным мультипликативом.

Очевидно, что более полное выражение для предложения денег должно учитывать также доверие населения к банковской системе. С целью учета данного параметра в модель мультипликатора вводится коэффициент депонирования.

Коэффициент депонирования денег (c) – величина, равная отношению суммы наличных денег к величине банковских депозитов; характеризует предпочтения населения в распределении денежных средств между данными способами хранения денег.

$$c = C/D \quad (9.8),$$

где C – наличные; D – депозиты населения.

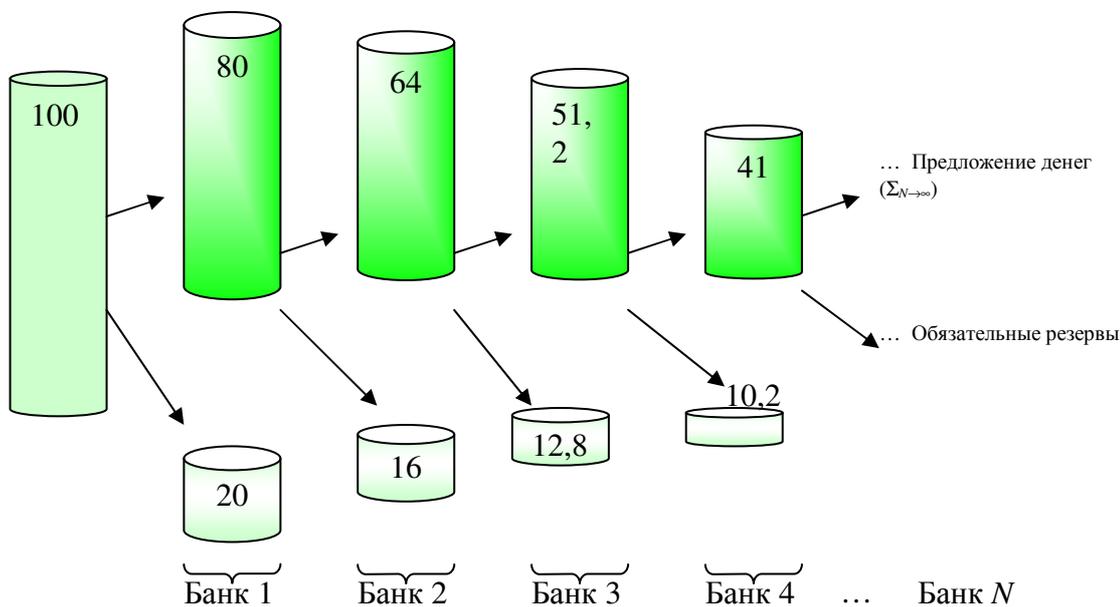


Рис. 9.2. Действие мультипликатора.

Общий спрос на деньги (H^d), в результате, будет равен:

$$H^d = cD + r_H D \quad (9.9).$$

Далее будем основываться на предположении, что спрос на деньги со стороны коммерческих банков и населения удовлетворен Центральным Банком, и величина спроса равна величине денежного предложения:

$$H^d = H^s \quad (9.10).$$

Тогда общая сумма депозитов, хранящихся на счетах коммерческих банков, будет равна

$$D = H/(c + r_n) \quad (9.11),$$

где H – денежная база: $H = C + R \quad (9.12)$

(R – резервы коммерческих банков).

Теперь можно получить выражение для расчета общей денежной массы:

$$\begin{aligned} M &= D + C = H(1+c)/(c + r_n) \\ M &= H(1+c)/(c + r_n) \end{aligned} \quad (9.13).$$

Выражение $(1+c)/(c + r_n)$ является денежным мультипликатором.

Денежный мультипликатор (μ_d) – величина, равная приращению денежного предложения, получаемого в результате увеличения денежной базы на единицу:

$$\mu_d = (1+c)/(c + r_n) \quad (9.14).$$

Заметим, что предложение денег уменьшится на величину, рассчитываемую с помощью μ_d , если денежная база сократится.

Экономисты иногда называют сумму $C + R$ деньгами повышенной мощности, так как один рубль может представлять собой несколько рублей на счетах в банковской системе. Чем выше требуемая норма резервирования, тем меньше «мощность» каждого рубля денежной базы, и наоборот.

С помощью формулы 9.14 можно выделить параметры, влияющие на величину денежного предложения. Это, очевидно, коэффициент депонирования денег (c). Но данный показатель полностью определяется предпочтениями населения и его нельзя изменить решением Центрального Банка или даже правительства.

А вот *норма резервирования* определяется в нормативных документах Центрального Банка и с ее помощью он в состоянии влиять на денежное

предложение в стране. Правда делать это нужно очень аккуратно, так как денежная норма является ключевым показателем, который принимают во внимание коммерческие банки, рассчитывая свою политику на много лет вперед. И, если норма резервирования изменится, хотя бы незначительно, это может нарушить все расчеты и долгосрочные прогнозы. Поэтому, к изменению нормы резервирования ЦБ прибегает очень редко.

Самым «безопасным» способом воздействия на денежное предложение со стороны Центрального Банка являются *покупки и продажи* им *государственных облигаций*. Во многих учебных пособиях указывается, что эти операции осуществляются ЦБ на открытом рынке, но мы теперь можем уточнить, что это – рынок ценных бумаг, к которому имеют доступ и фирмы и физические лица.

Ценой облигации считается процент, выплачиваемый ее владельцу по истечении определенного срока. Чем больше цена облигации, тем привлекательнее она для потенциального покупателя. Причем, если государственная облигация и облигация корпорации имеют одинаковую цену, покупатель непременно выберет государственную, потому что она наименее рискованная из всех ценных бумаг.

Центральный Банк имеет право менять цену государственных облигаций. Если данная цена будет увеличена, государственных облигаций будут покупать больше. Для этого потребуется больше денег. Они будут уходить с денежного рынка, денежная масса уменьшится. В результате увеличится ставка процента, и предприятия будут меньше инвестировать. Такая политика может проводиться ЦБ в том случае, если экономика будет «перегрета».

Если экономика испытывает недостаток денежных средств, ЦБ уменьшив цену государственных облигаций, снижает стимулы экономических агентов держать их на руках. Люди продают облигации, чтобы вложить деньги в более доходные активы, денег в экономике становится больше, ставка процента увеличивается. У предприятий появляется возможность получать более дешевые кредиты для развития производства.

Когда ЦБ продаёт или покупает бумаги на открытом рынке, это оказывает на экономику тройной эффект:

Изменяется структура резервов депозитных учреждений;
Меняется цена (и, следовательно) доходность ценных бумаг;
Меняются ожидания экономических агентов.

Другим инструментом управления денежным предложением со стороны ЦБ является *учетная ставка процента*.

Учетная ставка процента – ставка процента по кредитам ЦБ, выдаваемым коммерческим банкам; коммерческие банки затем кредитуют своих клиентов, прибавляя к учетной ставке дополнительный процент – банковскую маржу.

Низкая учетная ставка служит приглашением коммерческим банкам увеличивать заимствования у ЦБ и, затем, по меньшей, чем ранее ставке предлагать кредиты своим клиентам. В результате, растет денежная база и предложение денег.

Назвав *операции с ценными бумагами на открытом рынке*, а также *изменение учётной ставки* или *резервных требований* в качестве основных инструментов денежно-кредитной политики, следует заметить, что ЦБ прибегает к ним не так часто, как можно было бы ожидать. Одна из причин такого положения дел заключается в том, часто бывает невозможно понять все взаимозависимости экономических параметров настолько, чтобы направить действие денежно-кредитной политики непосредственно на достижение определённых экономических целей. Вместо этого определяются и используются в качестве критериев промежуточные цели денежно-кредитной политики. Промежуточная цель – это экономическая переменная, которую ЦБ стремится контролировать.

Одной из возможных промежуточных целей может стать *номинальная процентная ставка*. Другой вариант промежуточной цели - *денежная масса*. Как показывает практика, выбор инструментов монетарной (денежно-кредитной) политики непрост и часто затрудняется ещё и тем, что он оказывается предметом политического спора. Основные расхождения во взглядах экономистов на способы оценки эффективности монетарной политики заключаются в определении параметров уравнения денежного обмена: денежной массы и скорости обращения денег. По отношению к мерам денежно-кредитной политики экономисты делятся на сторонников определённых правил и на сторонников дискреционных мер.

Основное правило: *меры монетарной политики стабилизируют экономику, только если они носят антициклический характер.*

Препятствием осуществлять эффективную антициклическую монетарную политику служит наличие временных лагов. Они включают в себя задержку распознавания (между возникновением потребности в осуществлении политики и распознаванием этой потребности), задержку осуществления (между распознаванием потребности и осуществлением политики) и задержку передачи (между мерой политики и ее воздействием на экономику).

Сторонники дискреционной монетарной политики признают проблему временных лагов, но считают, что она может быть частично снята путем нахождения способов снижения длительности лагов. Приверженцы правил монетарной политики считают, что эта проблема в настоящее время непреодолима, и поэтому дискреционная политика больше дестабилизирует, а не стабилизирует экономику.

Правоту тех или других групп экономистов можно оценить лишь принимая во внимание конкретные социально-экономические и исторические условия, в которых будет реализовываться монетарная политика. Однако очевидно следующее: реализация данной политики, какими бы способами она ни проводилась, должна осуществляться в тесной связи с бюджетно-налоговой (фискальной) и внешнеэкономической политикой государства.

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Центральный Банк – это депозитное учреждение.
- 1.2. Центральный Банк имеет право менять цену государственных облигаций.
- 1.3. Эмиссионные банки в большинстве развитых стран являются государственными.
- 1.4. Способность банка генерировать денежные средства зависит от склонности населения хранить деньги в банках.
- 1.5. Чем выше скорость оборота денег (при неизменном доходе и ценах), тем больше их требуется для обращения.
- 1.6. Увеличение ставки банковского процента, как правило, сопровождается понижением курса акций.
- 1.7. Приверженцы правил денежно-кредитной политики считают, что проблема временных лагов непреодолима.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

2.1. Основной целью Центрального Банка России не является:

- а) прочность национальной валюты;
- б) стабильность денежного обращения;
- в) положительное сальдо торгового баланса;
- г) низкая инфляция
- д) устойчивость коммерческих банков.

2.2. Банк продал на открытом рынке государственные облигации на 1 млн. руб. Сумму, которую заплатили покупатели, банк полностью добавил к своим резервам. Предложение денег поэтому:

- а) уменьшилось на 1 млн. руб.;
- б) уменьшилось менее, чем на 1 млн. руб.;
- в) увеличилось на 1 млн. руб.;
- г) увеличилось более, чем на 1 млн. руб.;
- д) не изменилось.

2.3. Временные лаги монетарной политики не включают в себя

- а) задержку между возникновением потребности в осуществлении политики и распознаванием этой потребности;
- б) задержку осуществления;
- в) задержку между мерой политики и ее воздействием на экономику;
- г) задержку передачи;
- д) нет верного ответа.

2.4. В средние века в Англии лорд-канцлер казначейства делал ежегодный доклад парламенту о состоянии финансов, сидя на мешке с деньгами. Этот мешок назывался

- а) баланс;
- б) бюджет;
- в) казна;
- г) профицит;
- д) касса.

3. Задания:

3.1. Цели и инструменты монетарной политики можно сгруппировать следующим образом:

конечные цели, промежуточные целевые ориентиры, инструменты. Распределите приведенные ниже макроэкономические показатели по названным группам.

Макроэкономические показатели: экономический рост; денежная масса; стабильность цен; ставка процента; прямое регулирование ставки процента; изменение учетной ставки (ставки рефинансирования); полная занятость; устойчивый платежный баланс; обменный курс; изменение нормы обязательных резервов; лимиты кредитования; операции на открытом рынке.

3.2. Экономическая загадка:

В апреле 1998 года фирма «ЛАДА инжиниринг» опубликовала в печати рекламу, в которой предлагала покупателям автомобили «Волга», «Газель» по ценам «на 25% ниже заводских». При этом другие автомобили: ВАЗ, «Шкода», «Фольксваген», «Вольво», продавались на обычных условиях, то есть - оптовая цена поставщика плюс торговая наценка. Объясните, как такое могло случиться.

3.3. Тема для обсуждения. Религиозные каноны запрещают мусульманам участвовать в операциях, связанных с процентом. В основе этого запрета лежат следующие соображения.

1. Процент вызывает тенденцию к накопительству, побуждает стремление получить как можно больший доход без существенных затрат труда. В результате создается препятствие свободному притоку денежных средств в торговлю и бизнес. Деньги циркулируют главным образом среди богатых. Бедные, в том числе обладающие знаниями и способностью к труду, лишены средств. Они вынуждены постоянно прикладывать огромные усилия, чтобы выполнить свои процентные обязательства. Это нарушает фундаментальный принцип

культурного и социоэкономического единства общества.

2. Когда отдельное лицо или организация занимает некоторую сумму у другого лица (например, для ведения торговли) и обязуется помимо ее выплатить дополнительную сумму (т.е. процент) за пользование деньгами в течение определенного периода, то это сразу ставит стороны в неравное положение. Заемщик платит больше, чем он занял (невыгодное положение), а кредитор извлекает выгоду без всяких усилий (выгодное положение).
3. При получении процентной ссуды некоторые заемщики не всегда заинтересованы в строгом соблюдении сроков погашения основной суммы кредита, так как не уверены, что будут в состоянии регулярно выплачивать что-либо сверх процентов, которые могут оказаться непомерными. Так они попадают в порочный круг ежемесячного погашения процентов, выделяя лишь незначительные суммы на погашение основного долга.
4. Классическими примерами общепринятой системы ссудного процента являются кредит по открытому счету и ипотечный кредит. В рамках беспроцентной системы независимо от конкретно применяемого инструмента заемщик уверен, что его усилия и платежи в конечном счете направляются на погашение основной суммы задолженности. Это служит стимулом к упорному труду ради погашения кредита.
5. В системе кредита на основе процента кредитор имеет сильную мотивацию, поскольку ему гарантирована выплата как основной суммы, так и процента. История свидетельствует, что этот тип отношений дал толчок феодализму, ростовщичеству, применению жестоких методов взимания долга. Даже сегодня некоторые агентства по взысканию долгов (инкассирующие учреждения), стремясь получить вознаграждение от кредитора, постоянно тревожат заемщиков, а в случае неспособности последних погасить ссуду прибегают к конфискации собственности, обеспечивающей основные жизненные потребности.
6. В бизнесе этичной является лишь та ситуация, когда индивид получает вознаграждение ("делает деньги") пропорционально затратам умственного и физического труда. При процентной сделке кредитор не прикладывает никаких усилий и не тратит никаких денег, но тем не менее получает основную сумму и проценты. Даже в случае, когда бизнес заемщика, в который он инвестировал ссуду, терпит убыток, кредитор ожидает возврата основной суммы плюс проценты.
7. В условиях системы процентного кредита заемщик вынужден изыскивать бизнес, который может принести прибыль, достаточную для выплаты процентов и удовлетворения собственных нужд. Бремя процентных платежей заставляет заемщиков обращаться к высокоприбыльным, но аморальным или бесполезным для общества видам бизнеса. Без давления процентных платежей, вероятность инвестирования заемных средств в легальные виды бизнеса была бы значительно больше.
8. В рассматриваемых условиях большинство кредиторов не имеет конкретного интереса в хозяйственной деятельности заемщика. Их заботит лишь погашение ссуды и получение процентов в назначенные сроки. В случае упадка бизнеса заемщика кредитор воздерживается от дальнейшего кредитования. Если же контрагенты объединены партнерскими отношениями, кредитор становится заинтересованным в деле заемщика. Например, при ухудшении положения, вызванном нехваткой средств, у кредитора есть стимулы к поддержке бизнеса с целью выхода из кризиса.
9. Наконец, общепринятая процентная банковская система ведет к неравенству между богатыми и бедными. Примером крайней зависимости от процента служит тот факт, что Федеральная резервная система США может изменить процентную ставку в целях воздействия на рост национальной экономики. Повышение процентной ставки обычно означает замедление экономического роста. Недостатки процентной системы отмечают и многие западные эксперты.

Насколько, по вашему мнению, справедливы упреки в адрес западной денежно-кредитной системы? Какую систему взаимодействий банков и предпринимателей могли бы предложить Вы, если бы существовал запрет на взимание процентов?

3.4. Тема для обсуждения. Прочитайте отрывок из книги русского экономиста начал XX века Сергея Федоровича Шарапова «*Бумажный рубль (его теория и практика)*» (1898). Оцените, насколько высказанные в данном труде идеи соответствуют современным представлениям об основных принципах денежного обращения. Определите свое мнение по данному вопросу.

«Мы видим в жизни явление с точки зрения западных финансистов почти необъяснимое: русский рубль, величина совершенно отвлеченная, на деле изображаемая бумажкой, не имеющей сама по себе никакой ценности, ибо потребовать законной валюты за прекращением размена нельзя и не у кого, отлично ходит и обладает замечательной внутренней устойчивостью...

По западному взгляду, в такой стране жить нельзя, как нельзя жить в стране, где не обеспечены жизнь, честь, собственность. А мы живем, и если нам приходится иногда плохо, то по причинам совершенно противоположным, чем на Западе. Запад все ищет гарантий против возможных злоупотреблений верховной власти, находит эти гарантии в золоте и акционерных национальных банках и попадает в безысходную кабалу к бирже и ее царям. Россия добивается только одного: полной и настоящей свободы для своей единоличной верховной власти, твердо веруя, что эта власть абсолютно нравственна и доброжелательна и что все экономические бедствия и неурядицы происходят от недоразумений или злоупотреблений исполнителей царской воли, умевших так или иначе уйти от контроля и вызвать верховную власть на несвободное решение.

Поясним это на примере выпуска денежных знаков.

Огромность и разносторонность государственной работы в такой колоссальной стране, как Россия, таковы, что Русскому Государю нет ни малейшей возможности быть специалистом ни в какой области государственного управления. Его специальность — видеть перед собой непрерывно общую картину России в самых магистральных ее линиях, смотреть на русскую жизнь с самой возвышенной точки зрения. Детали если ему и доступны, то не иначе, как в виде частных примеров, объясняющих направление магистралей... Министр финансов находит, что для потребностей промышленности торговли наличного количества денежных знаков мало и необходим их новый выпуск. На Западе ничего не стоит подготовить в желательном смысле парламентское голосование, а потому там спешат оградить страну от самой возможности выпуска, вырывая у правительства Национальный банк — экономическое сердце страны, создавая последнему независимое положение и обуславливая золотое обеспечение для банковских билетов...

Если бы существовала истинная финансовая наука, если бы государям, начиная с Александра II, не приходилось доверяться искусству выдвинутых общественным мнением или случаем лиц, призванных к заведованию государственным хозяйством, можно бы смело быть уверенным, что такая же мудрая осторожность была бы проявлена и в остальных отраслях финансового дела. Не было бы произведено ни бесполезной ломки старых кредитных учреждений, были бы найдены иные финансовые основания для великой реформы 1861 года, иначе были бы выстроены русские железные дороги, не было бы сделано столько угнетающих Россию внешних и внутренних займов. Но финансовой науки не было, были теоретики-доктринеры, рядившиеся в западную ученость. Верховная власть волей-неволей санкционировала на веру ряд мероприятий, объема и сущности коих не понимали даже сами их авторы, один за другим сходявшие со сцены, натворя бед России.

Вот почему здоровая и ясная финансовая теория, не чужая, не заимствованная, а своя, оригинальная, построенная на тех же началах, на коих зиждется и наша государственность, — так необходима для нас.

До сих пор разработке этой теории, возникновению истинной финансовой науки мешал наш бессознательный европеизм, отвергавший самые ее начала. Но его пора проходит.

Эти начала, утраченные Западом, но без коих вся западная культура лишается своего фундамента и вырождается в нечто постепенно теряющее даже образ человеческий, — любовь и доверие, составляющие в своем целом единое нравственное начало, западную финансовую науку совершенно игнорируемое. Наша верховная власть есть порождение и представитель именно нравственного начала, начала полного доверия и любви и полной свободы действию. Да, верховная власть без всякого протеста и противодействия, без всякого парламентского вотума вправе завтра же выпустить или сжечь сколько угодно знаков, мало того, вправе объявить самую печальную войну, заключить самый невыгодный для России трактат. Но то, что она вправе еще не значит, что она сделает, а если случайно и сделает, то не иначе, как по недоразумению, с самым искренним желанием добра стране или поддавшись ловко проведенному обману, предупреждать и охранять Государя от которого есть первый и священнейший долг верноподданного. Наша сила, наши гарантии лежат в том, что история создала и поставила нашу самодержавную государственную власть в положение ежеминутной ответственности перед Богом и собой, создала ей условия

полнейшего бескорыстия и беспристрастия, окружила ее народной совестью и живым же народным мнением. При правильном действии указанных условий, при самодержавии истинном и свободном, без всяких формальных ограничений не может не получить самого осторожного самого консервативного правительства в мире. Нравственная сила — такая великая сила, что наша верховная власть, даже среди обстановки, сильно уклонившейся от идеалов старой допетровской Руси, в вопросах экономических чаще ошибается в смысле чрезмерной осторожности, чем риска. Вечный недостаток у нас свободных бумажных знаков лучшее тому доказательство.

Эту аргументацию мы считаем совершенно научною, ибо нравственное начало есть вполне положительная величина, долженствующая иметь в финансовой науке строго определенное значение. Введя ее в рассуждение, мы можем точно, научно определить внутреннюю стоимость бумажного рубля.

Внутренняя стоимость, покупательная сила бумажного рубля основывается на нравственном начале всенародного доверия к единой, сильной и свободной верховной власти, в руках коей находится управление денежным обращением.

Это нравственное начало действует в том направлении, что все несовершенства существующей денежной системы сводит к простым ошибкам и недоразумениям, совершенно устраняя всякие иные дурные элементы, коль скоро определилось убеждение верховной власти в их вредности».

9.4. Фискальная политика

Основной задачей государственного сектора является формирование эффективного механизма экономической системы и управление им. Для решения этой задачи общество делегирует государству необходимые права и возлагает на него соответствующие обязанности. Государство, таким образом, становится обособленным экономическим агентом, который при определенных условиях (в сравнительно коротком периоде) действует самостоятельно и независимо. Это — своеобразный центр ответственности, на который возложены функции обеспечения координации действий экономических агентов.

Государство получает средства на осуществление своей деятельности от сбора налогов, продажи услуг государственного аппарата³² и берет займы у населения (путем продажи гособлигаций). Можно указать также, что государство получает деньги за счет продажи государственной собственности (приватизации), сеньоража и других источников.

Налоги — обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставке, установленной в законном порядке. В современном обществе налоги являются основным источником доходов государства. Кроме того, налоги выполняют стимулирующую функцию,

³² В экономике, где есть государственные предприятия, в доходы государства включается и реализация их продукции.

привлекая производителей в наиболее полезные для общества сферы деятельности.

Государство расходует средства на заказы и покупку общественных благ, в том числе – производство услуг госаппарата, на трансфертные выплаты и субсидии, на погашение общественного долга. В общем виде баланс государственных расходов и расходов представлен в табл. 9.2.

Таблица 9.2

Баланс государственных доходов и расходов

Расходы	Доходы
1. Закупки общественных благ, в том числе, услуг по координации рыночных взаимодействий;	1. Сбор налогов;
2. Чистые трансфертные выплаты и субсидии;	2. Продажа услуг госаппарата;
3. Погашение общественного долга;	3. Создание общественного долга;
4. Дефицит государственного бюджета.	4. Другие источники.
Баланс	Баланс

Фискальная политика состоит из комплекса мер, направленных на достижение определенных экономических целей. Эти меры включают в себя изменения налоговой системы: ставок налогов, определения налогооблагаемой базы и т.д.; государственных расходов: их объема и структуры.

В упрощенном виде описание типов фискальной политики можно представить следующим образом.

Активная (стимулирующая) фискальная политика заключается в увеличении государственных расходов, снижении налогов или представляет собой комбинацию этих мер. Как правило такая политика осуществляется в период экономического спада и в краткосрочном периоде имеет целью стимулировать совокупный спрос. В долгосрочном периоде такая политика может привести к росту предложения факторов производства и экономического потенциала страны.

Однако существует опасность, что в результате снижения налогов снизятся доходы государственного бюджета у вырастет его дефицит. Государство будет

вынуждено увеличить объем займов (путем продажи ценных бумаг населению или за счет внешних источников). Для повышения привлекательности государственных ценных бумаг нужно будет поднять их цену – увеличить размер процентных выплат, что вызовет повышение банковской ставки процента. А более высокая ставка процента привлечет финансовые ресурсы населения и фирм в банки и понизит стимулы для производственных инвестиций. Такой комплекс процессов получил в экономической теории название «эффекта вытеснения».

«Эффект вытеснения» - потребительские расходы, увеличившись (результат стимулирующей фискальной политики), могут снова снизиться за счет роста процентных ставок, вызванных увеличением государственных заимствований (которые в свою очередь обусловлены снижением налоговых поступлений).

Сдерживающая фискальная политика: сокращение государственных расходов, увеличение налогов, или одновременное применение этих мер.

Проведение активной или сдерживающей фискальной политики осуществляется с помощью конкретных мер, предпринимаемых правительством. Такие решения называются дискреционными, и так же называется соответствующая фискальная политика.

Дискреционная фискальная политика – целенаправленное изменение государственных расходов и налогов специальными решениями правительства.

Альтернативой дискреционной фискальной политике служит политика недискреционная, суть которой заключается в создании комплекса норм и правил, по которым должна функционировать налоговая система. В данный комплекс включаются основополагающие документы: Налоговый кодекс, Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности, Закон о валютном регулировании и валютном контроле и другие. А также – положения и инструкции, разъясняющие нормы основных документов. Данные нормы и правила определяют поведение экономических агентов и обеспечивают работоспособность экономической системы.

Разработчики комплекса налоговых норм и правил учитывают, что в экономике существует система факторов, оказывающих влияние на макроэкономические показатели и автоматически меняющихся под воздействием изменений экономической конъюнктуры. Это, так называемая система *встроенных стабилизаторов*, к числу которых относятся:

- ✓ *прогрессивное налогообложение*; при увеличении доходов, в результате применения более высоких налоговых ставок, налоговые отчисления растут, а располагаемый доход потребителей увеличивается в меньшей пропорции, чем заработка; это сдерживает рост совокупного спроса на подъеме экономической активности; обратная картина наблюдается во время экономического спада;
- ✓ *система социальных пособий и пособий по безработице*; в результате экономического спада, растет безработица и увеличивается число бедных; правительственные органы увеличивают расходы на выплаты пособий и трансфертов, что оказывает положительное воздействие на совокупный спрос; обратный процесс наблюдается в случае роста экономической активности; система социальных пособий помогает также более равномерно распределять доходы, снижая тем самым социальную напряженность в обществе;
- ✓ *инфляционный налог*, действие которого проявляется в период экономического роста;
- ✓ *особенности потребления*, отраженные в кейнсианской функции потребления, также играют роль встроенных стабилизаторов; при росте располагаемого дохода, потребление домохозяйств растет меньшими темпами и снижается также с меньшей скоростью в случае уменьшения доходов.

Влияние первых двух стабилизаторов высоко оценивается сторонниками кейнсианского учения, которые отстаивают идею активной роли совокупного спроса. В то время, как сторонники теории предложения считают, что роль этих стабилизаторов сильно преувеличивается. Они предлагают решать проблемы устранения инфляционных и дефляционных разрывов преимущественно с помощью дискреционных мер фискальной политики.

В любом случае важно, чтобы данные меры проводились в жизнь согласованно с мерами денежно-кредитной политики. Иначе это может привести к весьма неприятным последствиям.

В условиях научно-технического подъема, все более частого проявления кризисных явлений, кейнсианская теория «эффективного спроса», основанная на идее активной роли государства, перестала отвечать требованиям экономического развития. Прежде всего, по следующим причинам. В условиях, когда инфляция стала приобретать хронический характер, необходимым оказывается такое вмешательство, которое улучшило бы предложение ресурсов, а не спрос на них. Здесь следует вспомнить эффект Кантильона – изменение структуры цен может сделать невыгодным производство необходимых обществу товаров и стимулировать производство других.

Кроме того, с развитием международной торговли и экономической интеграции, выросла зависимость каждой страны от внешних рынков. Увеличение спроса в этом случае часто оказывает положительное воздействие на рост импорта и иностранных инвестиций, оставляя в невыгодном положении местных производителей.

Поэтому потребовалась новая концепция, которая возникла в форме неоклассической теории «эффективного предложения».

Главный постулат теории *экономики предложения* заключается в том, что лучший регулятор рынка — сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нормальному функционированию.

Еще А. Смит указал на то, что от снижения налогового бремени государство выиграет больше, нежели от наложения непосильных податей: на освобожденные средства может быть получен дополнительный доход, с которого в казну поступит налог. Относительная доля платежей в сумме доходов уменьшится, но абсолютная сумма налогов возрастет. При этом плательщики с большей легкостью сделают эти платежи, что освободит государство от дополнительных расходов на сбор налогов, связанных с применением силы. Теоретические высказывания А. Смита стали аксиомой и для современных ученых-экономистов.

Так, анализ связи между экономическим ростом и налогами по 20 странам в период 70-х годов XX в. свидетельствует о том, что в государствах с высокими налогами инвестиции снизились по сравнению с тем же показателем в странах с низким уровнем налогообложения почти в десять раз. Действительно, объективно существует оптимальная доля изъятия прибыли в бюджет. Их уровень, однако, не должен быть минимален, иначе не будут соблюдены требования бюджета и поставлено под угрозу нормальное функционирование общественного хозяйства, а сами налоги перестанут выполнять функции экономического регулятора.

В России большая полемика по вопросам теории налогов велась до революции и в основном затрагивала проблему сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций. Таких ученых-экономистов, как А.Тривус, Н.Тургенев, И.Озеров, А.Исаев, А.Соколов, В.Твердохлебов, труды которых являются неоценимым вкладом в теорию налогов, по праву можно отнести к классикам отечественной экономической науки. Особого упоминания требует проблема «налогового переложения», которая изучалась в монографии А.Исаева «Процесс сложения и переложения налогов», в работах А.Соколова, Б.Дитмана (1920-30-е годы). Сегодня эта проблема принимает вид задачи о более равномерном (более справедливом) распределении доходов среди населения с целью устранения социальной напряжённости в обществе.

Однако после революции общепризнанная теория налогов ввиду политических причин была подвергнута такому искажению, что впоследствии отбросило развитие российской науки в этом направлении на много лет назад. И только недавно стали возрождаться дискуссии о построении налоговой системы.

В сегодняшней российской экономике наблюдается парадокс: государство продолжает поддерживать производства, находящиеся на грани банкротства, чтобы не произошло экономического и социального краха, кредитами, различного рода льготами, списанием долгов и т.п., нарушая хозяйственные связи, создавая систему банковского контроля за платежами, а вместе с ними — базу для инфляции, монополизма. Однако очевидно также, что бросить такие предприятия на произвол рыночной стихии нельзя, так как с ними связаны судьбы многих людей. Здесь нужна

особая теория.

Как можно заключить из анализа проектов преобразования российской системы налогообложения, большинство из них (по крайней мере те, которые привлекают к себе наибольшее внимание) имеют много общего с неоконсервативной теорией предложения. Это заставляет ещё раз обратиться к рассмотрению её принципов.

Неоконсервативный проект реформы государственного регулирования экономики, предусматривает действия государства, направленные на мобилизацию рыночного потенциала экономики, поддержания системы свободного предпринимательства. Однако, создатели теории предложения отвергают свойственную монетаристам абсолютизацию долгосрочного денежного регулирования. Сама по себе денежная политика, даже если она строится в полном соответствии с регламентом М. Фридмена, отнюдь не гарантирует свободного действия рыночного механизма, которое нарушается несовершенной налоговой системой. Такое регулирование, конечно, необходимо, но оно принесет желаемые результаты только в соединении с новой налоговой политикой.

Основным направлением радикальной реформы системы налогообложения считается значительное уменьшение предельных налоговых ставок, что, по замыслу экономистов-консерваторов, должно более полно раскрыть возможности рыночной системы. Такая точка зрения полностью расходится с кейнсианской «точной настройкой», одной из форм которой является управление совокупным спросом с помощью манипулирования налоговыми ставками.

Предполагается, что снижение налоговых ставок должно быть дифференцированным, пропорциональным его предельной эффективности. Например, в большей степени надо произвести сокращения таких налогов, которые дадут максимальную предельную отдачу с точки зрения роста накопления капитала и занятости. В первую очередь это относится к налогам на доходы от капиталовложений. Тогда появляется возможность переместить в производственную сферу те денежные ресурсы, которые ранее вкладывались в недвижимость, расходовались на иные, не связанные с производством цели. Существенная роль

отводится также реформе налогообложения лиц с высокими доходами. Основной аргумент — это даст сильный эффект, потому что богатых отличает большая склонность к сбережениям по сравнению с бедными.

В снижении налоговых ставок неоконсерваторы видят магистральный путь к решению многих проблем современной экономики.

С налоговыми стимулами связывается повышение прибыльности капиталовложений, приближение ее к уровню, свойственному свободному рынку, результатом чего станет увеличение нормы и массы накопления. Это поможет образованию новых рабочих мест, причем, что особенно важно, увеличение занятости будет происходить неинфляционным путем. Снижению безработицы должно способствовать изменение предпочтений рабочих в пользу занятости (ведь реальные доходы после уплаты налогов возрастут) и, соответственно, увеличение предложения труда.

Известно, что долгосрочным последствием снижения налоговых ставок оказывается не рост бюджетного дефицита, а, наоборот, его сокращение, что поможет стабилизации инфляционного процесса. Это именуется эффектом Лэффера.

Эффект Лэффера – снижение активности экономической деятельности при достижении определенного уровня налогообложения и дальнейшем росте налоговых ставок; данный эффект усиливается в результате возрастающего уклонения от налогов.

Сторонники неоконсервативного течения (к которому относятся и монетаристы) сходятся в том, что государственное регулирование экономики должно иметь долгосрочный характер и ориентироваться не на антициклическое управление совокупным спросом, а на стимулирование предложения товаров, капиталов и факторов производства.

Так, для обеспечения устойчивого экономического роста рекомендуется регулирование предложения сбережений и кредитных ресурсов посредством налоговой реформы. Важнейшим методом сдерживания инфляции считается монетарная политика, нацеленная на стабилизацию темпа роста предложения денег. Решение проблемы безработицы связывается с различными мерами государства по

восстановлению экономической свободы, которые должны оказать положительное воздействие на предложение труда.

Нашла фактическое подтверждение практическая значимость некоторых рекомендаций неоконсерваторов. Так, в годы «рейганомики» консервативная налоговая политика администрации США (максимальная ставка налога на прибыль была снижена с 46% до 34%) оказала сильное стимулирующее воздействие на структурную перестройку и темпы роста американской экономики, а монетаристский эксперимент, осуществленный Федеральной Резервной Системой, бесспорно повлиял на инфляционные ожидания и движение цен. Такую же политику проводила администрация М.Тетчер в Англии (снижение максимальной ставки налога на прибыль с 52% до 50% (1983), до 45% (1984), до 35% (1985), до 33% (1991)). Во Франции ставка налога на прибыль, равная в 1986 году 50%, к 1994 году была снижена до 34%, но затем несколько повышена – до 37%. Снижение налогов в этих и ряде других стран стало одним из важнейших факторов их экономического подъёма и преодоления галопирующей инфляции.

Контрольные вопросы

1. Что происходит с показателями реального ВВП в условиях экономического роста?
2. В чем состоят особенности «строительных циклов» и «циклов Кондратьева»?
3. Каким образом политические циклы деловой активности влияют на положение в экономике?
4. Является ли безработица агрегированной величиной?
5. Что означает полная занятость?
6. Почему карательные меры государства оказываются неэффективными в борьбе с инфляцией?
7. Каковы социальные последствия инфляции?
8. Кто «теряет», а кто «находит» в результате инфляции?
9. Почему дополнительный выпуск денег может вызвать инфляцию?
10. Что означает «инфляционная психология»?
11. Назовите основные инструменты монетарной политики.

12. Почему физические лица должны платить налог со всех источников дохода?
13. В каких условиях применяется активная фискальная политика? Сдерживающая?
14. В каком случае меры монетарной политики стабилизируют экономику? Объясните.
15. Как работает «система встроенных стабилизаторов»?

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1.** Бюджетно-налоговая политика и фискальная политика означают один и тот же комплекс экономических и политических мер.
- 1.2.** Фирмы являются главным субъектом налогообложения в рыночной экономике.
- 1.3.** Основным объектом налогообложения в рыночной экономике являются совокупные доходы домохозяйств.
- 1.4.** Постоянный рост поступлений от таможенных платежей – тенденция, характерная для большинства стран с рыночной экономикой.
- 1.5.** Главный постулат теории экономики предложения заключается в том, что государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают нормальному функционированию рынка.
- 1.6.** Налоги не могут воздействовать на совокупный спрос, а воздействуют только на совокупное предложение.
- 1.7.** Богатых отличает большая склонность к сбережениям по сравнению с бедными.
- 1.8.** Важным фактором успеха налоговой реформы в России должно стать изменение мотивов в психологии потребителей.
- 1.9.** Сторонники неоконсервативной теории считают, что в целях антициклического управления совокупным спросом необходимо государственное регулирование предложения сбережений и кредитных ресурсов.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

- 2.1.** В состав доходов государственного бюджета не включаются
- а) налоги;
 - б) заимствования;
 - в) реализация продукции госпредприятий;
 - г) трансферты;
 - д) нет верного ответа.
- 2.2.** В состав расходов государственного бюджета не включаются
- а) продажа услуг госаппарата;
 - б) заимствования;
 - в) дефицит государственного бюджета;
 - г) трансферты;
 - д) нет верного ответа.
- 2.3.** Средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов, это –
- а) трансферты;
 - б) субвенции;
 - в) субсидии;
 - г) государственный долг;
 - д) дотации.

2.4. При подоходном налогообложении используется два основных вида налога:

- а) пропорциональный и прогрессивный;
- б) прямой и косвенный;
- в) налог с прибыли и акциз;
- г) линейный и пропорциональный;
- д) нет верного ответа.

2.5. Система встроенных стабилизаторов недискреционной фискальной политики НЕ включает в себя:

- а) пособия по безработице;
- б) прогрессивное налогообложение;
- в) особенности потребления;
- г) трансферты;
- д) нет верного ответа.

Глава 10. Мировое хозяйство и торговые барьеры

Пока в государстве обрабатывается столько товаров, сколько надобно для собственного потребления, до тех пор бывает оно подобно маленькому Имперскому городку, где один гражданин работает для другого, один от другого получает хлеб, но оба всегда остаются бедными и не могут споспешествовать обогащению города.

Петр I

10.1. Закономерности развития мирового хозяйства и международного разделения труда

Мировое хозяйство – это исторически сложившаяся совокупность национальных хозяйств всех стран мира, связанных между собой международными экономическими отношениями, которые включают в себя: торговлю, кооперацию, международное разделение труда.

Первые основополагающие концепции, относящиеся к международной торговле, встречаются в работах А.Смита и Д.Рикардо. А.Смит сформулировал

понятие абсолютного преимущества, которое объясняло выгодность внешней торговли для страны им обладающей, независимо от того, является ли она импортером или экспортером. Д.Рикардо показал, что принцип абсолютного преимущества оказывается частным случаем более общего правила сравнительного преимущества в производстве того или иного вида товара, которым обладает или которое может приобрести каждая страна.

Абсолютное преимущество в производстве товара – возможность страны производить данный товар с меньшими удельными затратами ресурсов, по сравнению с другими странами.

Естественное преимущество (в производстве товара) – обладание абсолютным преимуществом благодаря климатическим условиям страны или распоряжению уникальными природными ресурсами.

Приобретенное преимущество – способность страны производить определенный товар с меньшими удельными затратами, за счет развития более эффективной технологии и профессиональной квалификации работников.

Сравнительное преимущество – способность страны производить определенный товар с меньшими удельными экономическими (альтернативными) затратами, по сравнению с другими странами.

Д.Рикардо считал, что в специализации стран важную роль играют затраты труда, необходимого для производства товара. Если в какой-либо стране в силу природно-климатических условий на производство определенного товара необходимы меньшие затраты труда, чем на производство другого (так, Англия имеет преимущества в производстве зерна, Португалия – в производстве вина, Чили – в производстве меди и т.п.), то, следуя принципу сравнительного преимущества, страны получают выгоду, развивая экспортные производства данных товаров, даже если производительность труда в этих отраслях будет ниже, чем у торгового партнера.

Страна может не обладать абсолютным или сравнительным преимуществом изначально, но она, тем не менее, может стать активным участником

международных экономических отношений, если сумеет приобрести такое преимущество за счет предпринимательских способностей своего народа, в результате рациональной политики правительства, направленной на стимулирование и поддержку предприятий, использующих новейшие технологии. Весьма показательными примерами стран, завоевавших такое преимущество (приобретенное), являются: Япония, совершившая буквально скачок в экономическом развитии в первые два десятилетия после окончания второй мировой войны и обладающая к настоящему времени одной из успешных рыночных экономик³³; «Азиатские тигры» - Гонконг, Малайзия, Сингапур, удивившие весь мир своими экономическими достижениями в середине 1990-х годов.

На протяжении всего послевоенного периода среднегодовые темпы роста международной торговли примерно в три раза превышали темпы роста мирового объема производства. Общий объем мировой торговли с 1950 года по настоящее время вырос более чем в 16 раз. Многие страны, осознав преимущества открытой экономики, стали специализироваться на выпуске определенных товаров (конечных или промежуточных продуктов в единой технологической цепочке). Теория сравнительных преимуществ подсказывает, что с помощью международной торговли страны, развивая специализацию, могут повысить производительность своих ресурсов, увеличить выпуск товаров и повысить уровень экономического благосостояния. Однако взамен эти страны должны пожертвовать своей экономической независимостью, сделать открытыми не только свои экономические, но и политические системы.

В XX веке теория сравнительных преимуществ была усовершенствована. Появилась концепция *«относительного изобилия одного из факторов производства»* или концепция Хекшера-Олина, названная так по именам двух шведских экономистов, впервые предложивших эту идею (1920-30-е гг.). Суть идеи заключается в том, что, если две страны производят два вида товаров – один капиталоемкий, другой –

³³ Многие экономисты считают, что существенным фактором, благоприятно повлиявшим на развитие экономической системы послевоенной Японии, явилось создание банковской и денежно-кредитной системы по американскому образцу.

трудоемкий³⁴, то страна, имеющая избыток трудовых ресурсов, будет также иметь преимущество в производстве трудоемкого товара, а страна, обеспеченная капиталом больше, чем трудовыми ресурсами, будет иметь преимущество в производстве капиталоемкого товара. Следовательно, относительное изобилие одного из факторов производства создает стимулы для специализации и развития торговли между различными странами.

Теория Хекшера-Олина более универсальна, чем теория Д.Рикардо, потому, что в ней фигурируют уже два фактора производства, а не один, и она, таким образом, хорошо вписывается в общую схему «основного течения» экономической мысли, которая оставляет далеко в стороне трудовую теорию стоимости. Кроме того, концепция *«относительного изобилия одного из факторов производства»* позволяет анализировать особенности разделения труда не только между развитыми странами, но также между успешными рыночными экономиками и экономиками других типов, не столь успешными.

Следует отметить, что проблемы экономического развития, постепенной смены сравнительного преимущества и экспортной специализации особенно сложны применительно к странам, обладающим богатым запасами природных ресурсов. Есть основания утверждать, что в таких странах существует высокая вероятность возникновения экономической системы, которая не только препятствует прогрессивным сдвигам в структуре экспорта, но и существенно замедляет темпы экономического роста. Подобные явления принято называть *эффектом «голландской болезни»*. Впервые он был описан на примере экономики Нидерландов 1970-х годов – тогда на морском шельфе этой страны были открыты крупные месторождения природного газа, началась их промышленная разработка. Однако вскоре выяснилось, что увеличение производства и экспорта газа сопровождается сокращением производства и экспортных поставок в обрабатывающей промышленности. Сходные явления отмечались и во многих других ресурсообеспеченных странах.

³⁴ На производство капиталоемкого товара затрачивается больше капитала, чем труда, а на производство трудоемкого – наоборот, труда затрачивается больше, чем капитала.

В экономической теории «голландскую болезнь» принято объяснять закономерностью, описываемой *теоремой Рыбчинского*, согласно которой рост предложения и удешевление какого-либо фактора производства (не обязательно природного сырья, но и капитала, труда и т.д.) приводят к переливу экономических ресурсов в ту отрасль, где данный фактор используется наиболее интенсивно с параллельным сокращением производства и доходов в тех отраслях, где этот фактор задействован менее интенсивно. Вообще говоря, закономерность, описываемая теоремой Рыбчинского, не является препятствием для устойчивого экономического роста. Однако обилие в стране сырьевых запасов и, соответственно, переток капитала в добывающие отрасли, работающие в значительной мере на экспорт, придают экономическому росту специфические черты. Начнем с того, что эффект мультипликативного воздействия сырьевого сектора на остальную экономику обычно существенно ниже, чем в случаях, когда секторами-лидерами выступают обрабатывающая промышленность или сфера услуг. Дело в том, что инвестиционный спрос, который предъявляют сырьевые отрасли, носит отчетливую специализированную направленность, речь идет об ограниченном круге видов оборудования, а потому этот спрос оказывает стимулирующее воздействие только на узкий круг сопряженных отраслей. Технологические улучшения в сырьевом секторе происходят сравнительно медленно, их результаты также, как правило, не могут найти применения в отраслях, непосредственно не связанных с ресурсодобывающими. Все это неизбежно сказывается на темпах накопления физического и человеческого капитала в стране. В сырьевых отраслях занято относительно немного людей, причем производство обычно ведется в окраинных регионах страны, а это накладывает объективные ограничения на темпы увеличения занятости и выравнивания доходов в экономике, на повышение емкости внутреннего рынка.

Еще одна проблема, связанная с «голландской болезнью», - это доминирование среди экономических агентов рентоориентированной, а не производительной линии поведения. Разработка сырья по определению связана с извлечением рентных доходов, то есть излишка под нормальной прибылью, возникающего из-за

ограничений конкуренции. Это связано с тем, что доступ к сырьевым ресурсам ограничивается государством через систему лицензий, и невозможно такое увеличение числа конкурирующих между собой производителей, которое привело бы к исчезновению рентной составляющей из валовой прибыли. В условиях, когда добывающий сектор доминирует в экономике, и вложения в него приносят наибольшую прибыль, психологическое стремление к извлечению ренты само по себе угнетает стимулы к предпринимательской деятельности в несырьевых отраслях.

Вместо нормальной рыночной конкуренции по цене и качеству товара ведущие компании страны участвуют в соревновании за лучшие условия доступа к сырьевым ресурсам, предоставляемые государством. В результате существует объективная основа для коррупции и для принятия как государственными чиновниками, так и менеджерами в компаниях неэффективных управленческих решений, ориентированных на групповые интересы. На этой основе происходят формирование олигархических бизнес-групп, слияние интересов чиновников и предпринимателей.

В экономике со значительным экспортным сырьевым сектором обычно доминируют сверхкрупные компании, а малый и средний бизнес, как и вообще несырьевой сектор, развиты слабо. Это способствует еще большему углублению неравенства доходов и препятствует увеличению массового потребительского спроса и обслуживающего его производства. Вызванное неравенством социальное недовольство может провоцировать популистские тенденции в экономическом курсе властей, что выражается в нерациональном смягчении бюджетной и денежной политики, а это чревато ускорением инфляции и дестабилизацией процесса накопления капитала. Кроме того, на инвестиционном процессе сказывается нестабильность цен, органически присущая мировым сырьевым рынкам. Спрос на сырье колеблется под воздействием множества факторов – не только чисто экономических, но и политических, сезонных и т.д., а поэтому цены на сырье тоже подвержены значительным колебаниям. Это, в свою очередь, сказывается на

формировании ожиданий субъектов хозяйственной деятельности и может тормозить инвестиционный процесс.

Государственная политика, воплощающая в жизнь принципы свободной торговли, называется *фритредерством* (от английского – *free trade* – свободная торговля), политика противоположной направленности называется *протекционизмом* (от английского – *to protect* – защищать). Очевидно, что защищать такая политика должна, в первую очередь национальных производителей и потребителей. Теория сравнительных преимуществ обосновывает первый тип политики из названных. Но у этой теории есть и оппоненты.

NB. Торговля не разорила еще ни одного народа. Б. Франклин

Одним из первых аргументов против политики фритредерства высказал еще в XIX веке немецкий ученый Ф.Лист. Он считал, что вновь появившиеся в стране отрасли правительство должно защищать от конкуренции со стороны более зрелых и опытных иностранных соперников с помощью торговых пошлин, импортных тарифов, квот и других *инструментов торговой политики*.

Инструменты торговой политики:

Таможенная пошлина – государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров и других ценностей, провозимых через границу страны.

Таможенный тариф – перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами при прохождении через границу (импорт, экспорт или транзит).

Квота – количественное ограничение (в натуральном или денежном выражении) объема продукции, разрешенного к ввозу в страну (*импортная квота*) или вывозу из страны (*экспортная квота*); квота назначается на определенный период.

Лицензирование – регулирование внешней торговли с помощью системы разрешений на экспорт или импорт товаров в установленных количествах и на определенный промежуток времени.

Технические барьеры – скрытые методы торговой политики, ограничивающие импорт, осуществляемые с использованием особенностей национальных технических, административных, санитарных и других норм и правил.

Эмбарго – запрещение ввоза или вывоза ценностей из какой-либо страны.

Экспортная субсидия – финансовая помощь, оказываемая государством экспортеру.

Компенсационная пошлина – пошлина на ввоз товаров из страны, правительство которой предоставляет своим экспортерам субсидии и льготы; данная пошлина должна уравнивать в условиях внутренних и зарубежных производителей.

Другой аргумент в пользу политики протекционизма заключается в том, что введение таможенной пошлины вынуждает импортеров, желающих сохранить свои позиции на рынке данной страны, снижать цену. Страна, в результате - и товар получает, и собирает определенную сумму денег с иностранных производителей, которую затем можно использовать на благие цели.

С точки зрения отдельной страны протекционизм оказывается полезным. Но он не приносит пользы мировой экономике, так как ресурсы в итоге распределяются неэффективно. К тому же, страна, проводящая протекционистскую политику, недолго сможет получать выгоду, потому что фирмы, обладающие гибкой структурой производства, товары которых облагаются слишком высокой пошлиной, могут не снижать цены, а перевести свой капитал в другие отрасли.

Во второй половине XX века появились и другие теории международной торговли. Среди них следует отметить теорию *жизненного цикла продукта*, согласно которой некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов: (1) проектирование и запуск в производство, (2) рост выпуска, (3) зрелость и (4) упадок. Производство такой продукции перемещается из одной страны в другую, в зависимости от этапов цикла.

Другая довольно широко распространенная теория – *теория эффекта масштаба* – утверждает, что страны, специализирующиеся в производстве определенного товара, удовлетворив спрос внутреннего рынка, расширяют

производство за счет экспансии на внешние рынки. При этом удельные затраты на производство продукции снижаются в результате действия положительного эффекта масштаба.

Американский экономист М.Портер обратил внимание на то, что, вообще говоря, в международной торговле участвуют не столько страны, сколько вполне конкретные фирмы. Для успеха на мировом рынке фирма должна уметь соединить преимущества своей конкурентной стратегии с конкурентными преимуществами страны. В теории М.Портера выделены четыре детерминанты такого конкурентного преимущества: обеспеченность производственными ресурсами (в современных условиях это, в первую очередь – научно-технические знания, квалифицированная рабочая сила, инфраструктура и другие специализированные факторы); параметры внутреннего спроса, позволяющие использовать положительный эффект масштаба; наличие в стране конкурентоспособных поставщиков, способных обеспечить фирме быстрый доступ к необходимым ресурсам, и фирм, производящих продукты-комплементы (что обеспечивает предложение не единственного продукта, а гамму продуктов и сервисную поддержку); ориентация национальной экономики на развитие экономической свободы и других институтов, необходимых для эффективного функционирования механизма рыночной координации.

Названные детерминанты формируют так называемый национальный ромб конкурентных преимуществ, в котором они взаимно усиливаются.

В тех отраслях, где такой ромб выглядит наиболее «симметрично» и «объемно», фирмы имеют наибольшие шансы достичь успеха на международном рынке.

Важную роль в создании системы конкурентных преимуществ играет государство. Определяя способы поиска ответов на основные вопросы экономики, реализуя стратегию выбора и построения эффективной экономической системы, государство не только решает внутренние проблемы, но и дает возможность национальным производителям эффективно конкурировать с участниками международных рынков.

Оценка уровня конкурентного преимущества национальной экономики может быть осуществлена на основе отношения величины годового национального дохода к стоимости всех используемых в течение года ресурсов.

Вопросы, связанные с функционированием мировой хозяйственной системы не ограничиваются только проблемами международной торговли. Мировое хозяйство – это совокупность национальных хозяйств, связанных между собой системой международных экономических отношений на основе международного разделения труда. Развитие мирового хозяйства влечет за собой изменения не только в экономических, но политических, социальных и других сферах хозяйств, принимающих активное участие в международных отношениях. Эти изменения затрагивают также и те страны, которые не являются такими активными.

На мировых рынках иначе, чем в микроэкономике действуют механизмы взаимодействия и конкуренции между его субъектами. Это обусловлено прежде всего тем, что степень мобильности ресурсов на этих рынках заметно ниже, чем в национальных экономиках.

Мировая торговля и развитие мирохозяйственных связей создают условия для конкуренции не только между производителями продуктов, но и между правительствами – «производителями» норм и правил, регулирующих торговые и хозяйственные отношения национальных производителей и торговцев с зарубежными.

Международная торговля создает богатства, богатства создают силу, а сила защищает нашу торговлю и религию. Дж. Чайлд, 1690.

Выделяют следующие основные типы рынков в рамках мирового хозяйства: товарные, рынки услуг, факторов производства, финансовые рынки. Все они являются частью мирового рынка.

Как структурные элементы в рамках международных экономических отношений рассматривают международное разделение труда и международную кооперацию.

Страны, принимающие участие в международной кооперации и разделении труда, сталкиваются с рядом связанных с этими отношениями противоречий.

Наиболее часто возникают противоречия между наднациональными и национальными формами регулирования экономической деятельности. Уже было названо в нашем изложении противоречие между стремлением страны к экономическому суверенитету (экономической безопасности) и зависимостью от партнеров по международной кооперации и разделению труда.

Экономическое развитие в рамках мирового хозяйства характеризуется неравномерностью. В мировой экономике сформировались к настоящему моменту центры развития и «периферия». Обозреватели говорят о так называемом «золотом миллиарде», подразумевая под этим жителей стран с наиболее успешной экономикой. Во всех этих странах преобладает рыночная система хозяйствования.

В то же время, до сих пор остаются страны, население которых находится на грани выживания. Попытки развитых стран подтянуть отстающих до более или менее приемлемого уровня развития не всегда оказываются успешными. В этих усилиях участвуют такие международные организации как Организация Объединенных Наций (ООН), Всемирная Торговая Организация (ВТО), Мировой Банк (МБ), Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР), Международный Валютный Фонд (МВФ) и другие.

Цикличность экономического развития присуща мировой экономике также как и национальным хозяйствам. Здесь также можно выделить средне- и долгосрочные циклы, «длинные волны».

Важной особенностью современного этапа развития мировой хозяйственной системы является тенденция к глобализации мировой экономики, интернационализация производства и капитала. В связи с изменением политической карты мира вследствие развала социалистической системы, мировое хозяйство получило мощнейший импульс для своего развития. Более тридцати стран, национальные хозяйства которых были закрыты от остального мира, стали открытыми для международной торговли и кооперации за последние 15 лет.

Все большую роль в мировом хозяйстве стали играть страны, относящиеся к категории развивающихся. С 1980 года по настоящее время их доля в мировом экспорте увеличилась с 10 до 30%. Более 1/3 прямых зарубежных инвестиций

вкладывается сегодня в экономику развивающихся стран, в то время как в 1980 году эта доля составляла лишь 14% всех мировых прямых зарубежных инвестиций. По прогнозам Мирового банка к 2020 году доля развивающихся стран в мировой торговле должна превысить 50%, а доля в мировом выпуске - 30%.

Прямые зарубежные инвестиции – долгосрочное вложение капитала в акции предприятий или проекты, осуществляемые предприятиями (с участием предприятий) зарубежных стран. Такие инвестиции должны обеспечивать контроль инвестора над объектом размещения капитала.

Портфельные инвестиции – покупка ценных бумаг иностранных компаний, которая не дает инвестору полного контроля над объектом инвестирования.

Международное разделение труда также преобразилось за последние 30-40 лет. Если раньше страны делились на две основные группы – индустриальные и аграрно-сырьевые, то в сегодняшней мировой экономике возникла трех ступенчатая система. На первой ступени оказались страны – монополисты в области новейших и прогрессивных технологий. Вторую ступень заняли страны – поставщики минерального и сельскохозяйственного сырья. На третьей расположились производители материалоемкой и трудоемкой продукции. Причем, чаще всего это производство осуществляется по технологиям зарубежного заказчика или даже просто ограничивается сборкой конечных изделий из готовых комплектующих.

Современное разделение труда основано не на обмене готовыми изделиями, а на разделении технологического процесса по этапам. Страна – участник такого разделения труда, включается в кооперацию на определенном этапе, поставляя нужную деталь или выполняя ту или иную технологическую операцию. Такое разделение труда сформировалось начиная с 1980-х годов и получило название «мировой конвейер». В рамках такого разделения труда и кооперации выделяют следующие элементы: специализация по отраслям и сферам экономики, специализация в производстве отдельных видов готовой продукции и услуг, специализация на производстве отдельных узловых элементов конструкции, на выполнении определенных этапов технологического процесса.

Основные причины, обусловившие формирование подобной структуры мирового хозяйства, состоят в том, что во второй половине XX века развитые страны оказались зависимы от поставщиков сырья, которыми в большинстве своем стали развивающиеся страны. Эта зависимость стала очевидной и усилилась после нефтяного кризиса 1974-75 годов. Несмотря на то, что развитые страны начали внедрять энергосберегающие технологии, снизить зависимость от поставщиков сырья не удастся.

Другой причиной вывода многих технологических процессов за пределы развитых стран стали возросшие экологические требования. Особенно это актуально для обрабатывающей промышленности на первичных этапах обработки сырья, для промышленных технологий переработки и хранения токсичных и ядерных отходов.

В новом мировом хозяйстве у развивающихся стран появилась возможность изменить отношения зависимости и подчинения политике диктата развитых стран на отношения симметричной зависимости, равенства и партнерства.

Отдельного рассмотрения требуют процессы *движения финансового капитала* через национальные границы. Капитал этот является частным, государственным или принадлежит международным организациям.

Решающая роль в этих процессах принадлежит транснациональным и полинациональным корпорациям и банкам.

Транснациональная корпорация – корпорация, головная компания которой контролируется капиталом одной страны, а филиалы расположены в других странах мира.

Полинациональная корпорация – корпорация, головная компания которой контролируется капиталом двух и более стран, а филиалы расположены в разных странах мира.

С развитием международных отношений, получивших заметный стимул в результате включения в мировую систему хозяйствования стран бывшего социалистического лагеря, усилилась *миграция рабочей силы* – перемещение, переселение трудоспособного населения в другие страны по причинам экономического характера. Основные миграционные потоки составляют

малоквалифицированная рабочая сила из развивающихся стран и высококвалифицированные специалисты из этих же стран и стран с переходной экономикой, устремляющиеся на работу в развитых странах и регионах, потому что у себя на родине они не могут найти платежеспособного покупателя на трудовой ресурс высокого качества.

Наиболее интенсивно процессы развития мировой экономики протекают в центрах экономической интеграции, которые формируются там, где для этого складываются подходящие исторические, политические и экономические условия. В 1960-80-е годы XX века центрами «экономического притяжения», центрами силы, являлись США, Япония и Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС).

К настоящему моменту вокруг этих центров сформировались региональные интегрированные объединения: Североамериканская зона свободной торговли (NAFTA), куда вошли США, Канада и Мексика, Организация тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЕС), куда вошли 18 стран, включая Японию, Китай, США и Канаду, и Европейский Союз (ЕС).

Крупнейшей современной международной организацией экономического сотрудничества является Всемирная Торговая Организация (ВТО). В настоящий момент она объединяет 137 стран – членов ВТО и еще 30 стран желают вступить в эту организацию, но для этого им необходимо выполнить определенные условия. Среди этих стран находятся и Россия.

В отличие от прочих соглашений, касающихся условий международной торговли и других видов взаимоотношений, ВТО требует от своих участников подчинения условиям соглашения и некоторых внутренних нормативных положений. Прежде всего это относится к нетарифным барьерам на пути развития рыночного механизма в той или иной стране. В числе необходимых мер – расширение защиты прав на интеллектуальную собственность, либерализация торговли в сфере услуг и сельского хозяйства. Большинство из этих проблем ранее игнорировалось из опасения, что разногласия могут привести к срыву переговоров.

Хотя по своему характеру многие достигнутые компромиссы и не способствовали усилению торговой либерализации, тем не менее, новое соглашение

по ВТО, будет иметь значительное влияние на развитие мировой торговой среды. По оценкам некоторых экспертов, снижение торговых барьеров должно привести в ближайшем десятилетии к увеличению мирового выпуска на 5 трлн. долл.

10.2. Обменные курсы и платежный баланс

Мировое хозяйство и международные экономические отношения не могут существовать без валютного рынка. Импортёры должны иметь национальную валюту той страны, товары или услуги которой они хотят купить. Экспортёры, получив экспортную выручку в иностранной валюте, должны обменять ее на валюту своей страны, чтобы рассчитаться с кредиторами, поставщиками, работниками и другими партнерами. Инвесторам для вложения своего капитала необходима валюта той страны, где находится предприятие, осуществляющее проект.

Валюта является товаром, пусть и обладающим особыми свойствами. Поэтому валютный рынок также подчиняется законам конкуренции, как и рынок любого другого товара. Рыночная цена на нем будет устанавливаться в результате взаимодействия спроса и предложения. Хотя параметры названных функций будут иными, отличными от параметров спроса и предложения на товарных рынках.

Валютный рынок – особый вид рынка, на котором осуществляется обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу.

Номинальный валютный (обменный) курс – относительная цена валюты одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Обычно, когда используется термин «валютный курс», имеется в виду именно номинальный курс. Курс национальной денежной единицы может определяться в виде прямой или обратной котировки.

Прямая котировка национальной валюты – определение валютного курса национальной валюты в денежных единицах другой страны.

Обратная котировка иностранной валюты – определение валютного курса иностранной валюты в денежных единицах страны; позволяет сравнивать курс национальной валюты с иностранными валютами на любом валютном рынке.

На обмен наличных денег приходится незначительная часть валютного рынка. Основные котировки валютных курсов осуществляются на межбанковском валютном рынке. В ходе валютных торгов участники передают друг другу права распоряжения валютными депозитами, хранящимися в различных банках.

Мировой валютный рынок функционирует круглосуточно с понедельника до пятницы. Связь с национальными валютными рынками осуществляется через компьютерные сети с помощью специальных программ. Участниками валютного рынка являются Центральный Банк, коммерческие банки, валютные биржи, предприятия и брокерские конторы. Коммерческие банки – самые многочисленные и крупные участники валютных торгов. Они таким образом выполняют заказы своих клиентов и, кроме того, диверсифицируют свои портфели за счет активов в иностранной валюте. Как правило, основной объем сделок, оказывающий решающее влияние на котировки валют, составляют экспортные и импортные сделки с участием национальных предприятий и резидентов.

Каждая страна стремится обеспечить стабильное денежное обращение внутри своих границ. Но, так как в условиях открытой экономики, равновесие на денежном рынке может быть нарушено вследствие внешних валютных интервенций или ошибочной денежной политики других стран, Центральный Банк каждой страны внимательно следит за ситуацией на валютных рынках (своих и за рубежом) и проводит свою собственную политику валютного курса. Основная задача рыночного обменного курса – защитить денежное обращение страны от последствий ошибок в денежной политике других стран.

Таким образом, вместе с таможенными ограничениями, политикой формирования приобретенных преимуществ, политика валютного курса создает своеобразный «защитный пояс» национальной экономики (рис. 10.1: в печатной версии).

Сделать точный прогноз колебаний валютного курса практически невозможно (да и не всегда это необходимо), поэтому ЦБ обычно объявляет политику валютного коридора тогда, когда есть необходимость поддерживать более или менее жесткий валютный курс.

Валютный коридор – вариант системы фиксированного валютного курса, при котором изменения курса национальной валюты происходит в пределах заранее объявленных границ (хотя сами изменения непредсказуемы).

Если валютный коридор построен так, что цена национальной валюты постепенно понижается, говорят, что происходит ее *девальвация*. Если цена повышается, происходит *ревальвация* национальной валюты.

Для проведения политики валютного коридора Центральному банку необходим достаточный резерв собственной и/или иностранной валюты. Если спекулянтам станет известно о недостатке валютных резервов ЦБ, может быть предпринята спекулятивная атака на национальную валюту. В случае нарушения равновесия на валютном рынке, например, в сторону повышения курса рубля, спекулянты могут начать скупать рубли, еще более подогревая ажиотаж на рынке, а затем, когда ситуация начнет восстанавливаться, запас рублей будет продан, но уже по нормальным равновесным ценам.

Если запасы Центрального Банка какой-либо страны невелики, то для сохранения стабильности на денежном и валютном рынках может быть установлена «привязка» курса национальной валюты к курсу валюты страны с достаточно мощной экономикой. Привязка к сильной валюте, помимо прочего, обеспечивает доступ национальным производителям и потребителям к информации о мировых ценах, снижает возможность для спекулятивных атак. Кроме того, это подталкивает внутренние цены (и заработную плату в том числе) к сближению с мировыми. Такой подход позволяет в некоторых случаях достичь стабильности быстрее, чем при проведении политики плавающих (гибких) курсов. Однако нельзя забывать и о том, что неверный выбор обменного курса по отношению к валюте-якорю может сказаться на темпах эмиссии. А в стране с высокой инфляцией это может привести к сокращению производства и росту безработицы. Масштаб экономики также имеет значение.

Удачные опыты привязки национальной валюты к доллару демонстрируют малые страны, экономика которых зависит от конъюнктуры международной торговли (Гонконг, Сингапур). Но, например, для России внешняя торговля не имеет

критического значения. А привязка курса рубля к доллару или евро, может привести к валютному контролю со стороны соответствующих стран и торговым интервенциям, которых желательно было бы избежать. Для международных сравнений реальных величин денежных показателей, помимо значений валютного курса, используется также показатель паритета покупательной способности.

Паритет покупательной способности (ППС) национальных валют – это (а) закон, утверждающий, что,

если товары разных стран пользуются спросом на мировом рынке,

если цены этих товаров будут выражены в одной и той же валюте, то

в долгосрочном периоде эти цены будут равны.

Следствие: в долгосрочном периоде реальный валютный курс остается неизменным.

Кроме того, ППС – это (б) индекс соотношения цен разных валют по определенному набору благ. Например, ППС рубля к доллару показывает, сколько рублей потребуется для того, чтобы можно было купить такой же набор товаров, что и на один доллар. Величина это достаточно условная, потому, что количество товаров в наборе не может быть бесконечным, а ППС по различным наборам чаще всего различны.

Национальный доход, уровень инфляции, занятость и другие макроэкономические показатели отдельной страны в результате международной взаимозависимости находятся под влиянием изменений на мировых продуктовых и финансовых рынках. Основой для экономического анализа открытой экономики, зависящей от внешнего мира, является платежный баланс.

Платежный баланс – систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и внешним миром в течении года.

Платежный баланс построен по принципу двойного счета. Следовательно, каждая экономическая сделка должна быть отражена в нем дважды – по дебету и кредиту счета баланса. Счета платежного баланса изменяются в результате движения потоков материальных ценностей и финансовых потоков от резидентов к

внешнему миру и в обратную сторону. По кредиту счетов отражается отток ценностей и приток валюты, по дебету – расход валюты и приобретение ценностей.

Согласно стандартной классификации МВФ (Международного Валютного Фонда), платежный баланс страны включает в себя два основных счета: счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Структура счетов представлена в табл. 10.1.

Таблица 10.1

Структура счетов платежного баланса

<i>Кредит</i>	<i>Дебет</i>
Счет текущих операций	
Экспорт товаров.	Импорт товаров.
<i>Сальдо баланса внешней торговли</i>	
Экспорт услуг; Чистые доходы от инвестиций; Чистые текущие трансферты.	Импорт услуг.
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	
Чистые капитальные трансферты; Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты; Чистые пропуски и ошибки.	Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты.
<i>Сальдо баланса официальных расчетов</i>	
	Чистое увеличение официальных валютных резервов.

Торговый баланс образуется как разница между товарным экспортом и импортом. Товарный экспорт учитывается в кредите счета текущих операций, так как он создает запасы иностранной валюты в коммерческих банках страны. Товарный импорт сокращает запасы валюты в стране и поэтому учитывается в графе дебет.

Дефицит торгового баланса означает превышение импорта над экспортом. Отсутствие дефицита или положительное сальдо торгового баланса обычно считается хорошим показателем. Но в этом вопросе есть и исключения. Так у стран, экспортирующих сырьевые ресурсы, баланс чаще всего оказывается положительным, но это не является свидетельством экономических успехов, а, скорее, наоборот – служит подтверждением одностороннего развития экономики. Страна становится сырьевым придатком успешных экономик.

Роль платежного баланса заключается в том, что он служит индикатором для оценки эффективности применяемых мер экономической политики. Политика, проводимая с целью стимулирования сбережений, должна выражаться в последующем увеличении положительного сальдо счета текущих операций и дефицита счета движения капитала. Политика, направленная на стимулирование инвестиций должна приводить к увеличению положительного сальдо счета движения капитала и росту дефицита счета текущих операций.

Контрольные вопросы:

1. Каким образом используется сравнительное преимущество страны в мировой торговле? Какими могут быть сравнительные преимущества?
2. Насколько необходим протекционизм в современных международных торговых отношениях?
3. Каковы основные составляющие комплекса конкурентных преимуществ отдельной страны на мировом рынке?
4. Назовите основные противоречия, с которыми сталкиваются страны, участвующие в международном разделении труда.
5. Почему прямые инвестиции оказываются полезнее для страны, чем портфельные?
6. Назовите основные мировые центры экономической интеграции.
7. Почему свободная конвертируемость валюты ограничивает возможности правительства «обдирать своих граждан»?
8. Какова основная задача рыночного обменного курса?
9. Из чего состоит «защитный пояс» национальной экономики?

10. В чем состоит назначение платежного и торгового балансов?

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Первым ученым, указавшим на выгоды международной торговли, был Аристотель.
- 1.2. Страна может получать выгоду от международной торговли и не обладая естественным преимуществом.
- 1.3. Теория относительного изобилия одного из факторов производства основана на концепции сравнительных преимуществ.
- 1.4. За последние несколько десятков лет среднегодовые темпы роста мирового объема производства примерно в три раза превышали темпы роста международной торговли услугами.
- 1.5. Фритредерство призвано защищать национальных производителей от иностранных потребителей.
- 1.6. Протекционизмом называют государственную политику защиты национальных производителей в том числе и от более дешевых импортных товаров.
- 1.7. Всемирная Торговая Организация создана для того, чтобы, в числе прочих задач, международные торговые барьеры были снижены, а квоты - вообще отменены.
- 1.8. Подчинение требованиям ВТО для многих стран осложнено тем, что эти требования часто противоречат национальному законодательству.
- 1.9. Мировой рынок – такой же, как и любой другой, только больше.

2. Задания:

2.1. Ситуация описана в повести М.Твена «Том Сойер за границей». После песчаной бури корзина воздушного шара, в котором летели над пустыней Сахара Т.Сойер, Г.Финн и Джим, оказалась полной песка. В голове Тома созрел план: «Понимаете, как только люди узнают, что это настоящий песок из настоящей пустыни Сахары, им сразу захочется купить себе немножко, насыпать в склянку, наклеить ярлык и поставить куда-нибудь, как редкость. А нам только и дела, что рассыпать его по склянкам да летать по всем Соединённым Штатам и продавать их по десять центов за штуку. Ведь у нас тут на этом шаре, песку не меньше, чем на десять тысяч долларов. ... И мы можем всё время возвращаться обратно и набирать песку, а после снова возвращаться и снова набирать, и так ездить взад и вперед до тех пор, пока не вывезем и не распродадим всю эту пустыню; и никто нам не мешает, потому что мы выхлопочем себе патент... Джим страшно разволновался, но, услышав про склянки, немножко успокоился, покачал головой и сказал: - Масса Том, нам не купить столько склянок. Даже королю – и то столько не купить. Давайте лучше не будем забирать всю эту пустыню, масса Том, - ведь эти склянки нас вконец разорят, уж это точно».

Объясните, почему, в конце концов, путешественники решили отказаться от замечательного плана.

2.2. Сделайте анализ информационных сообщений по схеме «Факты-Понятия-Прогнозы»:

Текст 1: Стальной барьер: Российско-американское стальное перемирие закончилось

В 2001 г. четыре крупнейшие американские сталелитейные компании -- *United States Steel, Bethlehem Steel, LTV Steel* и *National Steel* -- официально потребовали от министерства торговли США ввести запретительные импортные пошлины в размере 150% на сталь ввозимую в Америку из двадцати стран, включая Россию. Основанием для такого демарша стали проблемы американской металлургии, вызванные мировым кризисом перепроизводства стали.

«На самом деле американские компании инициируют не антидемпинговые расследования, а запретительные пошлины, - отмечает заместитель генерального директора Объединенной металлургической компании Александр Каменских -- Именно так следует понимать эти действия. В США всегда откровенно защищают своего производителя и активно вводят протекционистские меры. При этом защита не направлена против какой-либо определенной страны, просто такова государственная политика. Поэтому американский рынок стали и сталепродукта - самый дорогой в мире».

Для отечественных металлургов требование американцев означает возобновление «стальной войны» которая приостановилась после того, как в июле 1999 года российские экспортеры подписали так называемое Всеобъемлющее соглашение по стали, добровольно ограничив экспорт в США холоднокатаной стали квотой в 310 тыс. тонн в год. Теперь россияне могут лишиться и этой в общем-то небольшой квоты, что грозит им существенными убытками.

Текст 2: В марте 2003 г. администрация США повысила тариф на импорт стали, поддавшись давлению примерно 5 млн долл., потраченных на лоббирование профсоюзом сталелитейщиков (*United Steelworkers of America, USWA*). Предварительные расчеты Коалиции по торговым действиям промышленных потребителей (*Consuming Industries Trade Action Coalition, CITAC*) показали, что подъем тарифов на 20.7% спасет 8902 рабочих места в сталелитейной промышленности, но погубит 74 500 рабочих мест в сталепоглощающих отраслях, в том числе в транспортном машиностроении. Всего же в 2002 г. от повышения тарифов в сталепоглощающих отраслях было потеряно 200 тыс. рабочих мест, в том числе в транспортном машиностроении. Это больше, нежели число всех работников стальной промышленности, которую хотели сохранить протекционистскими мерами (187 000 занятых на декабрь 2002 г.). Общий ущерб только от потерянных зарплат составил 4 млрд долл., считая что все 200 000 человек через месяц нашли себе новую работу.

2.3. Используйте следующий материал для обсуждения:

Жан-Батист Сэй, 1826, Трактат по политической экономии:

«Если бы прядильщики хлопка, которые в 1789 г. разбили прядильные машины, введенные было в Нормандии, продолжали действовать в том же направлении, то нам пришлось бы совсем отказаться от хлопчатобумажного производства; все хлопчатобумажные товары привозили бы к нам из-за границы или они были бы заменены другими. Тогда нормандские прядильщики, которые все-таки кончили тем, что поступили большей частью на крупные мануфактуры, еще сильнее пострадали бы от недостатка работы.

В момент введения книгопечатания множество переписчиков остались без работы, ибо можно с уверенностью сказать, что один наборщик типографии заменил собой 200 переписчиков. Следовательно, можно утверждать, что 199 рабочих из 200 остались без работы. И что же? Легкость, с которой печатные книги читаются в сравнении с рукописями, дешевизна, до которой дошли печатные книги, несравненно большее число сочинений, которые стали издавать писатели вследствие толчка, данного этим изобретением, - все эти причины повели к тому, что по прошествии очень короткого времени рабочих-типографчиков оказалось гораздо более, чем было прежде переписчиков. И если бы теперь можно было точно высчитать число не только рабочих в типографиях, но и всех лиц,

которым они дают работу: граверов, резчиков, литейщиков, возчиков, бумажных фабрикантов, корректоров, переплетчиков, книгопродавцев, - то оказалось бы, может быть, что число лиц, занятых теперь изготовлением книг, в 100 раз больше того числа, которое было занято до изобретения книгопечатания.

Когда Наполеон требовал, чтобы придворные его являлись ко двору в расшитых кафтанах, то причинял этим лицам урон, который по меньшей мере равнялся заработку, который получали их вышивальщики. Он делал еще хуже, когда разрешал особыми распоряжениями тайную торговлю с Англией, требовал, чтобы вывозилась французскими товарами такая же ценность, какую предполагалось ввезти. Купцы, пользовавшиеся этими разрешениями, грузили на свои суда товары, которые за невозможностью продать по ту сторону пролива сваливали в море тотчас же по выходе из порта. Правительство, ничего не разумеющее в политической экономии, громко одобряло такой маневр, призывало, что он очень выгоден для наших мануфактур. Но каково же было его действительное влияние? Купец, принужденный потерять ценность французских товаров, которые он вывозил, продавал потом сахар и кофе, вывезенные из Англии, а французский потребитель оплачивал ему за них сполна и всю цену товаров, которыми он не пользовался. Это все равно как если бы ради поощрения фабрик купили за счет плательщиков мануфактурные товары и побросали их в море. [Англичанам важно было только сбывать во Францию по хорошей цене свои колониальные товары. Следовало, несмотря на войну, не мешать этому. Тогда французы, вместо того чтобы тратить 50 млн. на сахар, тратили бы на него только 25 млн., а другие 25 млн. оставались бы у них ежегодно для покупки своих продуктов, которые бросали в море. Производство от этого не уменьшилось бы, но тогда не было бы по крайней мере ни для кого никакой потери.]

По сведениям, собранным комиссией при палате общин в Англии в 1815 г., высокая цена съестных припасов не только не повысила заработную плату, но даже понизила ее. Я сам наблюдал такое явление во время голода во Франции в 1811 и 1817 гг. Трудность жить заставила многих работать, а других приняться за более тяжелый труд; отсюда избыток товара, называемого трудом. Но в то же время рабочий класс должен был много страдать в эту пору, а следовательно, и сократиться в числе.

Заработная плата фабричных рабочих часто бывает выше, чем сельских, зато не подвергается превратностям весьма печального свойства. Какая-нибудь война, какой-нибудь новый таможенный закон внезапно сокращают спрос на рабочие руки, и вот рабочие, занимавшиеся своим делом, впадают в большую нужду. Часто простая перемена моды имеет губительное влияние на целые классы рабочих: одна замена шнурков пряжками на обуви разорила такие города, как Шеффилд и Бирмингем.

Что доказывается рассуждением, то подтверждается и опытом. Нищета идет всегда вслед за роскошью.

Госпожа де Ментенон рассказывает в одном из своих писем к кардиналу Ноалью, что когда ей пришлось однажды упрашивать короля усилить раздачу милостыни бедным, то Людовик XIV ответил ей так: король подает милостыню тогда, когда тратит много.»

Раздел IV. Специальные концепции



Н.Рерих, «Гости».

Глава 11. Развитие модели человека в экономике: вклад психологи и социологии

Либо вы - часть решения, либо вы - часть проблемы.

Э. Кливер

11.1. «Провалы» модели экономического человека

История развития модели экономического человека являет собой наглядный пример «работы» философской машины экономики. В этом случае можно проследить, как с накоплением опыта хозяйственной деятельности (Фактов) развиваются блоки Понятий/Величин и Теорий/Политических программ.

Аристотелева «экономика» с ее *фактами* ограничивалась рамками домашнего хозяйства. «Мир – общество - государство» первых городов-полисов, по существу было объединением хозяев, стремящихся сохранить свое имущество. Понятие «*el mundo*» («мир» - в переводе с испанского) первоначально означало яму, в которую складывали свои пожитки предки будущих европейцев, располагаясь на ночлег у

общего очага. Соответственно первой моделью человека хозяйствующего был непосредственно *хозяин*.

Теоретическая *модель экономического человека* начала формироваться две с половиной сотни лет назад тогда, когда началось формирование хозяйственного механизма общества, основанного на разделении труда и его капитализации. В последующей фазе развития такое общество стали называть индустриальным. Важнейшим условием эффективности такой экономической системы является наличие общих правил поведения. И, если в рамках патриархальной (матриархальной) экономики/домостроя правила устанавливались для каждого домохозяйства, и они могли быть различны, то в индустриальном обществе требуется, чтобы правила были едины для всех – хотя бы потому, что они определяют, в том числе, и стандарты качества продукции, выпускаемой производителями, которые могут находиться в разных частях света.

Концепция экономического человека объясняет необходимость подчинения правилам соображениями личной выгоды. При этом она обладает еще одной замечательной способностью: простотой и способностью совершенствоваться. Данная концепция является ключевым элементом базиса современной экономической теории в ее неоклассическом варианте, которая до сих пор доминирует в экономических науках. Причины такого доминирования объяснил американский экономист ДжГэлбрейт.

NB. Содействие, которое экономическая теория оказывает осуществлению власти, можно назвать ее инструментальной функцией в том смысле, что она служит не пониманию или улучшению экономической системы, а целям тех, кто обладает властью в этой системе. <...> Частично такое содействие состоит в обучении ежегодно нескольких сот тысяч студентов. При всей его неэффективности такое обучение насаждает неточный, но все же действенный комплекс идей среди многих, а может быть большинства, из тех, кто подвергается; его воздействию. <...> Хотя принятое представление об экономике общества не совпадает с реальностью, оно существует. В таком виде оно используется как заменитель реальности для законодателей,

государственных служащих, журналистов, телевизионных комментаторов, профессиональных пророков — фактически всех, кто выступает, пишет и принимает меры по экономическим вопросам. <...> Кроме того, это готовая теория. Студенты приходят, чему-то их надо учить, а неоклассическая модель имеется под рукой. Она обладает еще одной сильной стороной. Это учение допускает бесконечное теоретическое усовершенствование. С возрастающей сложностью возникает впечатление растущей точности и правильности. А по мере разрешения трудностей создается впечатление лучшего понимания [Гэлбрейт Д. К. Экономические теории и цели общества, 1973].

Нельзя не отметить, что распространенность убеждения в правильности модели экономического человека помогает многим специалистам: маркетологам, спекулянтам, политикам и т.п. Однако заметим, что, опираясь на качество «максимизатора» полезности объекта управления, эти специалисты используют еще одно, «человеческое» качество объекта – пассивность. Американский финансист и филантроп Дж.Сорос, наблюдая за коллегами-финансистами, заметил их склонность «бегать стаями» и копировать поведение/решения авторитетов, и использовал эти свойства с большой выгодой для себя.

Это уже своеобразный психотип: человек сознательно ограничивает набор альтернатив типичными решениями, отказываясь принимать во внимание сложность реального мира и выбирая «сознательное неведение».

Психологи, изучающие поведение людей в типичных экономических ситуациях, выделяют наиболее часто встречающиеся отклонения от модели рационального поведения:

- ✓ Люди игнорируют временные (неявные) затраты, не распознают доступные альтернативы.
- ✓ Люди пытаются учесть необратимые («утопленные») затраты, то есть, те, которые уже нельзя возместить в момент принятия решения.
- ✓ Люди концентрируют внимание только на затратах данного момента без оценки перспектив.

Выявления отклонений в экономическом поведении людей фиксировались в течении достаточно длительного времени, но наиболее заметным влияние психологических факторов оказалось в области финансовых спекуляций – в поведении финансовых брокеров и деятельности бирж. Накопленные факты и сформировавшиеся новые концепции привели к появлению новой науки – поведенческих финансов.

11.2. Психология финансов

В 1970-х гг. американские ученые Д. Канеман и А.Тверски (первый стал лауреатом Нобелевской премии в 2002 г.) систематизировав и дополнив ряд наблюдений, заложили основы новой экономической дисциплины — теории поведенческих финансов. Авторы решили, что для объяснения реального поведения следует изучать реальные процессы выбора, используемые людьми, а не идеальные модели. Они сумели свести ряд стандартных нерациональных предпочтений и предрасположенностей, на которых строится человеческое поведение, в единую теорию перспектив (Prospect Theory).

Теория перспектив использует и критикует положения *теории ожидаемой полезности* (ТОП), разработанной в 1940-50 е гг. Дж.Нейманом и О.Моргенштерном. В теории ожидаемой полезности принятие решений базируется на выборе между возможными исходами игровой ситуации, которые взвешиваются по соответствующим им вероятностям. При этом предполагается, что вероятности известны. В простейшем случае, когда рассматриваются два исхода, ожидаемая полезность рассчитывается по формуле:

$$EU = \rho_1 \cdot U_1 + \rho_2 \cdot U_2 ,$$

где EU – ожидаемая полезность; ρ_1, ρ_2 – вероятности исходов ($\rho_1 + \rho_2 = 1$); U_1, U_2 - полезности исходов. Т.е., ожидаемая полезность брокера, принимающего решения, является суммой ожидаемых полезностей возможных исходов. Кроме того, используются следующие принципы:

Добавления активов. Новый актив будет добавлен к существующим, только в том случае, если полезность суммы превысит полезность существующего актива.

Преобладание несклонности к риску. Это обобщение человеческих предпочтений преобразуется в основной принцип теории управления инвестиционным портфелем: за большой риск следует предлагать большую доходность.

Развитие ТОП служит примером того, как, в соответствие с идеей Дж.Гедбрейта, совершенствуется модель экономического человека: предполагается, что брокер, инвестор рассматривают свои действия вне зависимости от предыдущих событий, личных предпочтений и торговых лимитов, т.е. действуют рационально. Добавление параметра несклонности/склонности к риску является лишь модернизацией модели.

Однако Д.Канеман, А.Тверски и другие психологи, наблюдавшие за реальными процессами, зафиксировали несколько аномалий, противоречащих предпосылкам рациональности. Первой аномалией является эффект контекста вопроса (или фреймирование - специальный термин экономических психологов, от англ. *framing*), который заключается в том, что результаты оцениваются человеком после сравнения с некоторым особенным для него результатом, принимаемым за точку отсчета/сравнения. Изменение этой точки влечет переоценку, приводящую к тому, что считавшийся ранее положительным результат может быть переклассифицирован в отрицательный. Например, управляющий портфелем может считаться успешным, если в основу критерия этой оценки положен абсолютный размер прибыли, но при этом в категории «прибыль на единицу риска» занимать низкую позицию в рейтинге.

☺ *Постановка вопроса.* Молодой человек обратился к священнику с вопросом о том, может ли он курить во время молитвы. «Конечно, нет», — ответил священник. Приятель молодого человека, видя, что тот огорчился, пообещал решить проблему. Он пришел к священнику и спросил: «Святой отец, могу ли я молиться во время курения?».

Классический пример из работ Д.Канемана и А.Тверски: в одном из экспериментов участникам предстояло выбрать одну из двух программ борьбы с эпидемией: а) Применение вакцины А позволит гарантированно спасти от

смертельной болезни 200 человек из 600; б) Применение вакцины Б с вероятностью, равной одной трети, позволит спасти всех, но, возможно, в двух третях случаев все умрут. 72% опрошенных предпочли первый вариант, хотя его результат был хуже лучшего исхода второй альтернативы.

Но, когда вопрос был поставлен иначе: а) 400 человек из 600 гарантированно умрут и б) существует вероятность $1/3$, что не умрет никто, только 22% участников эксперимента выбрали первое решение. Таким образом, совершенно разные результаты были получены только потому, что вопрос был поставлен иначе, несмотря на то, что исходные данные были одинаковыми.

В другом эксперименте предлагались 2 ситуации: (1) «Вы решили сходить в кино. Билет стоит 10 долларов. Перед входом в кинотеатр вы внезапно обнаруживаете, что выронили купюру, У вас есть с собой достаточно денег, чтобы купить билет. Вы это сделаете?»; (2) «Вы потратили 10 долларов, купили билет и перед входом в кинотеатр обнаружили, что потеряли его. Купите ли вы новый билет?». В эксперименте американских психологов в 1-й ситуации было получено 88% положительных ответов, а во 2-й – 46%. Получаются разные результаты так называемой «умственной бухгалтерии»: в первом случае цена билета не изменилась (10 долларов оказались невозвратимыми затратами), а во втором случае цена билета оказывается равной 20 долларам, и это не устроило часть респондентов.

В практике финансовых спекуляций эффект «умственной бухгалтерии» может проявиться в том, что инвесторы будут удовлетворены даже плохими результатами портфеля, если какая-то «любимая» ими акция достигла ожидаемого результата. Этим же эффектом объясняют склонность инвесторов покупать акции, выплачивающие высокие дивиденды: инвесторы разносят доход от курсовой разницы и дивидендов по разным «кошелькам».

Наблюдатели за действиями биржевых игроков отмечают также «эффект склонности к определенности, с учетом эффекта зеркального отражения», который состоит в том, что люди предпочитают определенность при выборе между исходами, гарантирующими прибыль. В то же время они предпочитают любым способом избежать определенности в случае убытка, даже если маловероятный

шанс успеха приведет к дополнительным затратам. Этот вывод теории перспектив объясняет, помимо прочего, одно из часто наблюдаемых явлений в биржевой торговле, когда новички быстро фиксируют свои выигрыши и долго не принимают мер по закрытию убыточных позиций, чтобы не закрепить потери.

Важным выводом психологии финансов является то, что люди оценивают не увеличение богатства в целом, как следует из теории ожидаемой полезности, а относительным изменением богатства. Другой вывод исследователей заключается в том, что «главное, что движет людьми, — это нелюбовь к потерям. Люди не столько избегают неопределенности, сколько не приемлют потерь». Канеман и Тверски предложили функцию ценности, которая учитывает то, что «удовлетворение», испытываемое от выигрыша, меньше, чем «боль» от аналогичного проигрыша. Это свойство обуславливает то, что график функции выигрышей выглядит более пологим, чем график функции убытков (рис. 11.1).

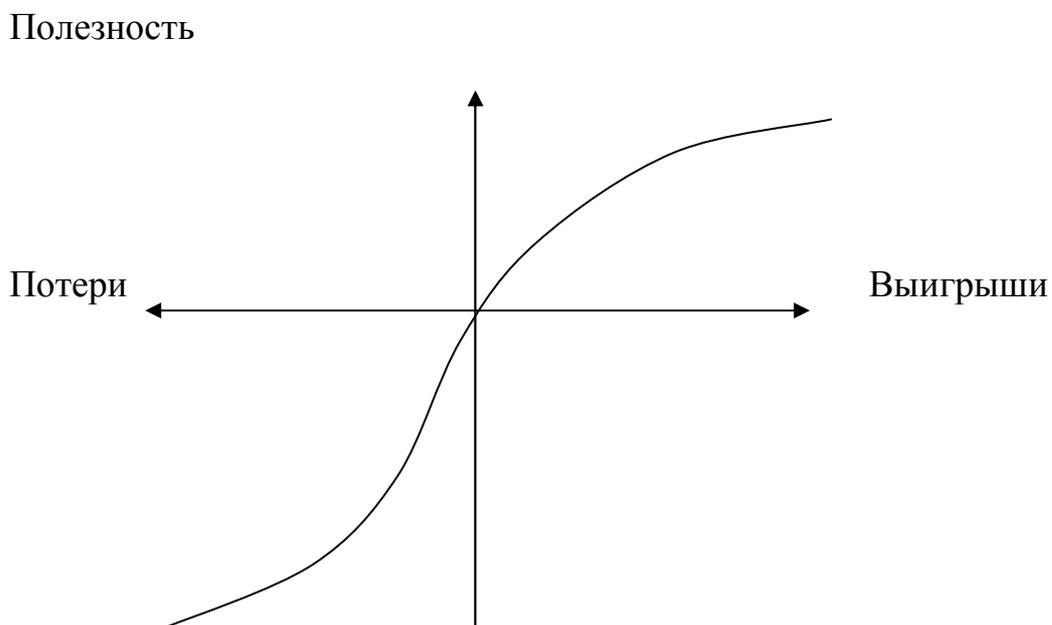


Рис. 11.1. График функции полезности «убытков – выигрышей».
(версия Д.Канемана).

Чем больше выигрыш, тем меньше испытываемое «удовлетворение» от каждой последующей единицы прироста. Аналогично в какой-то момент, когда убыток уже и так велик, его рост не вызывает такой же сильной «боли». График описывает

известный парадокс, который заключается в том, что инвесторы часто отменяют приказы о закрытии убыточных позиций в момент достижения намеченного ранее уровня фиксации убытка. Даже осознавая возможность дополнительных потерь, они менее болезненно переживают вторичные потери, чем первичные.

Таким образом психология финансов раскрывает многие аспекты поведения людей, необъяснимые с точки зрения модели экономического человека. По результатам открытий, сделанных психологами в сфере финансовых отношений, стало очевидно, что предрасположенности, заложенные в сознании людей, мешают инвесторам быть «рациональными», поэтому значительная часть трейдеров подпадает под категорию так называемых «продавцов шума» (noise traders). Редкого успеха добиваются те, кто сумеет разобраться в собственных ловушках сознания и использовать заблуждения других.

Как более общий случай психологии финансов рассматривают психологию денег, а среди известных психологических денежных эффектов называют следующие:

Денежная иллюзия — тенденция человека воспринимать номинальное, а не реальное количество денег, то есть не делать поправку на инфляцию.

Денежный консерватизм — сопротивление любым денежным реформам, даже если они полезны. Примером может служить сопротивление введению монеты в один доллар в США.

Денежное табу — культурные ограничения на денежный обмен, даже если такой обмен желателен с экономической точки зрения. Например, в некоторых культурах не принято платить за секс и дарить родителям и дедушкам и бабушкам деньги.

Интересен следующий факт: простое упоминание денег или использование их в качестве элемента психологического эксперимента (например, чтение вслух или про себя фраз, о деньгах) оказывает существенное влияние на поведение и цели испытуемых. В частности, при принятии решений испытуемые начинают ориентироваться на собственное мнение, т.е. стремятся к самодостаточности, при этом отмечается увеличение уровня жадности.

Деньги – как зеркало. То, как и на что мы их тратим, является способом понять самого себя, точно также, как зеркало позволяет нам видеть себя.

М. Филлипс

Феномен денег можно понять только в комплексном рассмотрении: с использованием методов, как экономики, так и психологии.

11.3. Поведенческая экономика

В последнее время, наряду с предметом «экономическая психология» стал все чаще упоминаться предмет «поведенческая экономика». Разделение областей исследования проводится по существительному: в экономической психологии экономические явления, параметры экономических систем рассматриваются как внешние факторы, как условия, влияющие на поведение людей. В поведенческой экономике предметом рассмотрения служат экономические решения, экономические отношения с учетом их зависимости от психологических характеристик.

Правомерны оба подхода, а выбор какого-либо из них будет зависеть от постановки конкретной исследовательской задачи: изучаем ли мы влияние экономических факторов на психические явления и поведение субъектов, или нас интересует влияние социально-психологических факторов на экономическое поведение и экономические отношения.

Исследования в области «поведенческой экономики» показывают, что индивиды отклоняются от стандартной модели в трех аспектах: (1) нестандартные предпочтения, (2) нестандартные убеждения и (3) нестандартное принятие решений. Часть «отклонений» впервые была обнаружена в сфере поведенческих финансов (к ней привлечено больше внимания), а затем выяснилось, что эти особенности человеческого поведения характерны и для других областей деятельности. Здесь мы можем привести лишь несколько примеров, а заинтересованных читателей отсылаем к специальной литературе.

Интересным примером неполной реакции на информацию является случай компании *EntreMed*. 28.11.1997 в журнале *Nature* на видном месте публикуется статья, сообщающая о положительных результатах в области

лечения некоторого типа рака препаратом, запатентованным *EntreMed*. В этот же день *New York Times* публикует статью на аналогичную тему на странице A28. Неудивительно, что цена акций компании *EntreMed* выросла на 28%. Удивительно то, что произошло потом. 4.05.1998 *New York Times* публикует на первой странице статью об *EntreMed*, которая очень похожа на опубликованную в ноябре. Несмотря на тот факт, что данная статья не содержит никакой новой важной информации, она приводит к 330%-ному росту доходности *EntreMed* за один день и к 7,5%-ному – для всех биотехнологических компаний, увеличивших свою рыночную капитализацию на миллиарды долларов. Цена акций *EntreMed* не возвращалась к своему прежнему уровню в течение целого года [Huberman G., Regev T. Contagious Speculation and a Cure for Cancer: A Nonevent That Made Stock Prices Soar//*Journal of Finance*. 2001. Vol. 56. No 1. P. 387-96].

Настроение, обусловленное погодными факторами, может вызывать небольшие изменения в поведении. Студенты, в день открытых дверей посещающие университет, в более облачные дни со значительно большей вероятностью подадут в него документы [Simonsohn U. Weather to Go to College//*Economic Journal*. В печати]. Очевидно, более облачная погода заставляет студентов всецело сконцентрироваться на академических, а не социальных, характеристиках университета.

Международный футбольный матч влияет на дневную доходность биржевых операций проигравшей страны. Проигрыш в матче снижает дневную доходность (значительно) на 0,21% в сравнении с тем днем, когда его нет. (Удивительно, что победа не оказывает никакого влияния на доходность). Более важные матчи, такие как игры на выбытие из Кубка мира, оказывают большее влияние [Edmans A., Garcia D., Norli O. Sports Sentiment and Stock Returns//*Journal of Finance*. 2007. Vol. 62. No 4. P. 1967-98].

Замешательство обнаруживается в торговле акциями двух компаний, *MCI* и *MCIC*. Аббревиатура для коммуникационной компании *MCI* есть *MCIC*, тогда как *MCI* является аббревиатурой малоизвестного закрытого взаимного инвестиционного фонда *Massmutual Corporate Investors*. Некоторые инвесторы, собирающиеся торговать акциями крупной коммуникационной компании,

путают аббревиатуры и торгуют акциями взаимного инвестиционного фонда, что выливается в корреляцию порядка 0,56 между объемами торговли по этим двум компаниям. Это происходит, несмотря на основополагающие отличия: компания *MCIC*, например, по объемам продаж имеет корреляцию в размере только 0,03 с коммуникационной компанией *AT&T*. Ошибочные сделки вызывают меньшую, но, тем не менее, значимую корреляцию доходности акций. Арбитраж уменьшает влияние замешательства на доходность акций, но не устраняет ее полностью. Используя корреляцию объема и среднего объема торговли двух компаний, можно рассчитать количество случаев замешательства инвесторов *MCIC*: около 1 из 2000 сделок совершились по ошибке [Rashes M. S. Massively Confused Investors Making Conspicuously Ignorant Choices (MCI—MCIC)//*Journal of Finance*. 2001. Vol. 56. No 5. P. 1911-27].

Научный факт: По результатам одного из соцопросов на тему счастья, проведенных в США, оказалось, что ...

- 1) причины НЕ влияющие на ощущение счастья: деньги, известность, красота;
- 2) причины ВЛИЯЮЩИЕ на ощущение счастья: образование, семья, друзья.

Никакую проблему нельзя решить на том же уровне, на котором она возникла (А. Эйнштейн).

11.4. Экономика соглашений

Доминирующей линией развития экономической теории продолжает оставаться предпосылка рациональности. Она означает, что человек принимает решения в результате рационального выбора или в результате следования институциональным нормам и правилам. Важным в неоклассической модели является то, что подчинение нормам в ней не императивно, а также, как и выбор в условиях полной информации является результатом рациональной оптимизации. Другими словами, если экономический человек просчитывает возможность избежать наказания, то он пойдет на нарушение закона, и такое поведение признается вполне разумным.

В классификации американского социолога Р. Мертона это - «новаторский» способ приспособления человека к социальным порядкам, когда человек

принимает общественные цели, но совершенно не ценит принятые в обществе способы их достижения. Мертоновские «новаторы» являются основным источником преступности в западных обществах. Поэтому ведется большая профилактическая работа по их ограничению и переводу в группу нормальной социальной адаптации, когда человек наряду с положенными обществом целями также высоко чтит и общепринятые способы их достижения.

Основатели теории соглашений Л.Тевено, О.Фаворо, В.Андрефф, К.Менар и др. (ее еще называют французской теорией соглашений) сочетают в своих исследованиях западноевропейскую и американскую традиции институционализма. В такой интерпретации проблемы этики и согласования интересов различных людей и групп постепенно начинают приобретать формальный и квантифицируемый вид, что позволяет выражать их более четко и искать пути решения этих проблем. Данная концепция позволяет сформировать контуры количественной модели, например, для ситуации с асимметричной информацией, используя предположение о том, что агенты действуют в различных форматах соглашений.

Соглашения означают общепринятый в определенной ситуации вариант поведения. Наличие соглашения позволяет индивидам вести себя так, как этого ожидают окружающие, или ожидать реакции определенного типа, если соглашение нарушается. В институциональной теории соглашения означают общепринятый в определенной ситуации вариант поведения. Культурным обычаем называют человека, который не нарушает существующих в обществе соглашений.

Таким образом, удалось снизить параметры неопределенности в ситуациях выбора, которые, применительно к домохозяйствам, неоклассическая теория рассматривает в трех аспектах: доход-потребление, труд-отдых, потребление – сбережение.

Даже шайка разбойников должна соблюдать какие-то требования морали, чтоб остаться шайкой; они могут грабить весь мир, но не друг друга. (Р. Тагор)

Базовыми гипотезами теории соглашений являются следующие:

Гипотеза 1: Существует множество существенных причин мотивации действий экономического субъекта, как существует и множество способов координации действий различных субъектов. Рациональность – лишь один способ из данного множества.

Гипотеза 2: (а) Деятельность субъекта в современном обществе протекает в одной из семи автономных сфер³⁵. Определены соглашения:

1. Рыночное;
2. Анклавное³⁶;
3. Гражданское;
4. Индустриальное;
5. Общественного мнения;
6. Экологическое;
7. Творческой деятельности.

(б) Каждой сфере соответствует своя совокупность объектов деятельности. Каждый объект принадлежит только одному миру.

Гипотеза 3: Обоснование и координация действий субъекта производны от мира объектов (мира вещей). Следовательно, существует возможность в критических ситуациях использовать разные способы координации.

Уже становится очевидным, что концепция автономных сфер или «миров» позволяет преодолеть слабости неоинституционального анализа применительно к российской действительности, где экономические трансакции и институциональные изменения происходят в неоднородной изменчивой среде.

Если истолковывать неоклассический подход в интерпретации данных гипотез, то можно обнаружить, что, в этом случае, оказываются задействованными только гипотезы *1* и *3*. Фактически, принимается, что человек действует только в сфере рыночного соглашения (в единственно существующем мире), а формой

³⁵ для обозначения этой концепции используются также понятия *мир, соглашение*. В качестве гипотезы (гипотеза 2) принимается разнородность миров.

³⁶ предлагаются также другие варианты перевода французского термина для данного соглашения - *convention domestique: традиционное, коммунитарное*. В некоторых случаях более полезен буквальный перевод: *соглашение домохозяйств*.

координации его взаимодействия с другими субъектами является рыночный обмен, основанный на принципах рациональности.

Трактовка мотиваций поступков человека в теории соглашений представляется более близкой к реальности: человек может быть включён в каждый из миров одновременно, он критически относится к каждому миру и может переходить из одного мира в другой. «Проверка реальностью» может привести к тому, что большее количество людей будет предпочитать тот или иной мир, что приводит к экспансии этого мира и появлению в нём новых объектов.

Нужно отметить, что другой человек для субъекта является объектом определённого мира, на который распространяется действие гипотезы 2(б). Если, в результате проверки реальностью, сталкиваются институты разных миров, противоречие разрешается с помощью компромисса или экспансии того мира, который оказывается «сильнее».

Так, в данной трактовке *предприятие* – это овеществлённый механизм достижения компромисса между индустриальным и рыночным мирами.

Вообще говоря, *в единственном мире предприятие не нужно*. Это утверждение позволяет объяснить тот факт, что долгое время концепция предприятия оставалась «чёрным ящиком» в неоклассической теории.

Следует отметить, что реализуемый в экономике соглашений подход позволяет ввести в область экономического анализа помимо понятия институтов (изначально возникшего в социологии), понятия философии, морали, права, психологии и социологии, в частности, «легализовать» понятие социального капитала, введённого в экономическую науку Дж.Коулменом.

В связи с последним замечанием следует отметить, что, находясь на стыке различных наук, экономика соглашений вызывает критику практически со стороны каждой соседней области. Критика со стороны неоклассиков, в общих чертах, направлена против уклонений от предпосылок рационального выбора. Остановимся на критике со стороны специалистов в области права. Здесь, кстати, нужно обозначить то значительное влияние, которое достижения в области институциональной экономической теории оказывают на юридическую практику.

Нормативные выводы экономики права уже начали проникать в судебную и законодательную практику многих стран. Примером может служить знаменитая «теорема Коуза». Ссылки на нее содержатся в решениях судов некоторых североамериканских штатов и в решениях апелляционных судов и даже в решениях Верховного суда США.

Теорема Коуза — положение новой институциональной экономической теории, согласно которой при нулевых транзакционных издержках рынок обеспечивает эффективность при любом начальном распределении ресурсов, устраняет негативные внешние эффекты.

Однако теория соглашений оставляет место для критики со стороны теории права. Правоведы критикуют теоретиков-экономистов за неправильное определение зон применимости того или иного правового положения. Кроме того, экономисты часто плохо представляют себе процедуру принятия судебных решений на основе «Писаного Права», и виды побочных эффектов (ущерба) могут быть совершенно разными с точки зрения закона и с точки зрения теории соглашений.

Вероятно, объекты для критики в теории соглашений найдут для себя представители и других смежных областей знания. Но, отметим, что разработка концепций теории соглашений является заметным шагом к пониманию особенностей процессов принятия решений и выбора экономических стратегий в условиях трансформирующейся экономики.

Классификация соглашений приведена в табл. 11.1.

Как видно по данным этой таблицы, каждое соглашение содержит определённую совокупность объектов, в ней определены процедуры координации экономической деятельности субъектов на основе указанных норм. В данной классификации, предложенной первоначально французскими институционалистами, выделено семь типов соглашений. Хотя это и «волшебное» число, его не следует воспринимать буквально, и количество соглашений может меняться в зависимости от особенностей предмета исследования.

Развивая подход современного институционализма, в котором особая роль отводится социальным нормам и правилам (а не правам собственности, как было

принято у «классических» институционалистов), теория соглашений рассматривает нормы в качестве базовых элементов институтов.

Норма определяется как предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Нормы конструируются из (1) атрибутов, определяющих группу людей, на которых она распространяется; (2) фактора долженствования, определяющего отношение к норме: должен следовать, не должен, может; (3) цели: того, что должно стать результатом взаимодействия; (4) условий, при которых норма действует; (5) санкций, которые могут быть юридическими, фиксируемыми в правовой системе, и/или социальными (остракизм).

Таблица 11.1.

Классификация соглашений

Тип соглашений	Процедуры координации	Блага (объекты)	Источник информации	Вектор времени	Сфера деятельности (пример)
Рыночное	Рыночные транзакции	Товары, услуги, деньги	Цены	Ориентация на настоящее	Классический рынок
Индустриальное	Стандартизация	Технологическое оборудование	Стандарты	Проекция будущего на настоящее (планирование)	Командная экономика (ВПК)
Традиционное	Персонифицированные связи, традиции	Безопасность, устойчивость	Обычаи, традиции	Проекция прошлого на настоящее	Семья, община
Гражданское	Подчинение частных интересов общим	Общественные блага	Закон	Ориентация на настоящее	Политическая сфера
Общественного мнения	На основе известных и привлечших внимание событий	Предметы, обозначающие социальный статус	Частная информация	Ориентация на настоящее	Информационный бизнес
Экологическое	Координация с природными циклами, императив сохранения природных равновесий	Природные объекты	Состояние окружающей среды	Природные циклы	Охрана природы
Творческой деятельности	Императив идеи, свободы творчества	Предметы худож. и научного творчества	Научно-техн. информация	Дискретное время	Творческая деятельность

Такая трактовка нормы является, по сути, компромиссом между требованиями методологического индивидуализма микроэкономики и требованиями институционального детерминизма социологии. В то же время норма обладает и системообразующими свойствами, что позволяет использовать ее также в качестве инструмента макроэкономического анализа.

В отличие от теорий рационального выбора (в частности, теории общественного выбора) теория соглашений рассматривает нормы в качестве экзогенных параметров. Однако, норма, точнее – следование требованиям нормы, при этом парадоксально становится условием рационального действия. Дело в том, что, следуя определенным правилам, индивид тем самым подает сигнал о своей «благонадежности» контрагенту, и тот, в свою очередь, принимает решение – подавать ли ответный сигнал, что затем приведет к совершению взаимовыгодной сделки, или отказаться от сотрудничества.

В дальнейших рассуждениях используются следующие определения:

Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах. Индивиды первичны, институты вторичны.

Целерациональность – «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели» [Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Вопросы экономики, ИНФРА-М, 2000, с. 509-510].

Фокальная точка – спонтанно выбираемый всеми попадающими в данную ситуацию индивидами вариант поведения.

Интерпретативная рациональность – способность индивида формировать собственные ожидания относительно действий контрагента и, в то же время, умение ясно представить свои собственные намерения так, чтобы они были поняты контрагентом. Предпосылкой интерпретативной рациональности является существование фокальных точек. Спонтанный выбор одних и тех же вариантов из определенного набора альтернатив возможен лишь в рамках социально однородных

групп или в рамках одной и той же культуры. Действительно, фокальные точки связаны с наличием общих точек зрения на те или иные действия, образных и чувственных ассоциаций.

Доверие – предпосылка предсказуемости поведения контрагента. Один агент доверяет другому, если уверен в его информированности об условиях совершаемой сделки и его намерениях в связи с этим. (В соответствии с данным определением можно сказать, что два мошенника также доверяют друг другу, если оба уверены в том, что контрагент обязательно обманет. Однако предпосылка о совершенной и симметричной информации сводит на нет выгодность обмана).

Утилитаризм – подчинение действий человека задаче максимизации полезности; простой у. – задача получения удовольствия от каждого конкретного действия; сложный у. - задача получения удовольствия от деятельности в целом (целостно-рациональное поведение).

Эмпатия – умение поставить себя на место другого участника сделки и взглянуть на происходящий обмен с его точки зрения. Эмпатия беспристрастна и нейтральна в отличие от симпатии.

Выбор рационального индивида в рамках концепции соглашений может быть объяснен при помощи инструментария теории игр, подразумевая, что форматы соглашений – институциональные (нормативные) структуры задают параметры «природы» - внешних условий. Однако дело усложняется, когда индивид имеет дело с меняющейся неопределенностью в условиях «трансформации».

Расчеты социологов показывают, что, например, в рыночной сфере деятельности важнее всех оказывается утилитаризм, на втором месте – доверие, на третьем – эмпатия, на четвертом - интерпретативная рациональность. Для успешной экономики в целом важнее всего оказывается интерпретативная рациональность, а утилитаризм – на последнем месте.

Контрольные вопросы:

1. Почему модель экономического человека многих устраивает?

2. Какие предпосылки модели экономического человека чаще всего нарушаются в реальных взаимодействиях?
3. Приведите примеры проявления проблем: конструирования/эффекта контекста («фреймирован»), ограниченного внимания, эффекта меню, убеждения и давления со стороны общества, а также эмоций.
4. Каким образом психологическая теория финансов объясняет такие явления, как финансовые пузыри и паника на бирже?
5. Какие условия необходимы для создания рыночной экономики в соответствии с концепцией институциональных соглашений?
6. Какова роль доверия в установлении рыночных отношений?
7. Какая норма важна для развития успешной экономики?

Глава 12. Национальная экономика

Индивидуальное действие и национальный характер влияют друг на друга и взаимодействуют: и то и другое оказывается под сильным влиянием физических факторов.

А.Маршалл

12.1. Определение и параметры национальной экономики

Хозяйство страны, особенно такой большой и разнообразной как Россия, не может быть описано при помощи какой – либо одной модели, пусть даже и такой разработанной как макроэкономическая. В данной главе, в дополнение к уже рассмотренным методам исследования национального хозяйства, мы рассмотрим системный, отраслевой (мезоэкономический) метод, региональный, институциональный подходы.

Национальная экономика – это хозяйство страны, его состав, структура, взаимосвязи отдельных элементов; это комплекс, составляющие которого представляют собой специфические общности. Страна, национальная общности, выступает как организующее начало: экономическая деятельность индивидов, домохозяйств, предприятий, государства характеризуется определенными

интеграцией и взаимозависимостью. Также, как это относится к экономике в целом, национальная экономика в одном из своих аспектов является наукой.

Методы и объекты исследования в рамках национальной экономики представлены в табл. 12.1.

Таблица 12.1

Методология национальной экономики

Методы исследования	Объекты исследования
Системный	Экономика как система Типы экономических систем Основные экономические цели Положение национальной экономики в мир-системе
Макроэкономический	Макроэкономические ... показатели и тренды, теории и модели, рынки: Капитала, Труда, Товаров и Услуг, Денег
Мезоэкономический	Экономика как система отраслей Потоки на входе и выходе отраслей Таблицы межотраслевого баланса
Региональный	Сравнительные преимущества регионов Аллокация ресурсов и производительных сил
Институциональный	Интересы и поведение экономических агентов Отраслевые организации Законы и неформальные правила
Исторический	Специфика предшествующих этапов экономико-исторического развития страны, национальной общности Параметры текущего этапа исторического развития Ресурсы и возможные сценарии исторического развития в будущем

Основными целями в национальной экономике, как правило, являются следующие:

- ✓ Определение условий, исторически складывающихся в международном экономическом развитии, благоприятных для успешного функционирования национальной экономики той или иной страны;
- ✓ Описание внутренней структуры национальной экономики и выявление факторов, обеспечивающих возможность эффективного решения проблемы редкости благ различных уровней в рамках отдельной страны;

- ✓ Спецификация исторических, социальных, экономических, политических, экологических условий, выбор наиболее предпочтительной для данной страны формы экономического порядка, обеспечивающего высокий уровень развития национальной экономики;
- ✓ Оценка эффективности микро- и макро-решений, регулирующих экономическую деятельность как отдельных агентов, так и национальной экономики в целом, а также стратегических и тактических решений, обеспечивающих достижение приоритетных позиций страны в международной экономической деятельности.

Системный подход к исследованию национальной экономики обеспечивает рассмотрение национальной экономики как открытой социально-экономической системы.

Это подразумевает наличие трех основных элементов: среды (территории) в которой социально-экономическая система функционирует и развивается, совокупности отраслей – как основы хозяйственной деятельности и проживающего на данной территории населения. Система рассматривается как единое взаимосвязанное целое по отношению к внутренним составным частям системы - подсистемам. Выделяют четыре основные подсистемы:

Экономическая; Экологическая; Социальная; Демографическая.

В теории систем для их социально-экономических типов определяют следующие основные особенности.

Упорядоченная целостность. Система - не просто сумма составляющих ее элементов, но такая их совокупность, в рамках которой проявляются системные синергетические эффекты.

Самостабилизация, т.е. стремление к динамическому балансу между внутренними элементами и внешней средой, даже в случаях нарушения устойчивого равновесия.

Иерархизация. Такое свойство, согласно которому системы, функционирующие как единое целое на одном уровне, функционируют как части системы более высокого уровня, становясь подсистемами этой системы.

Многовариантность развития. Свойство, следующее из факта взаимозаменяемости ресурсов и элементов системы в определенных пределах.

Динамический характер связей и ограничений. Это означает, что управляющие параметры выбираются из определенного множества допустимых альтернатив и прямо воздействуют на изменения самого этого множества в последующие периоды времени.

Иерархически взаимосвязанные структуры национальной экономики включают в себя:

Макросистемы – крупнейшие территориальные системы (страны/государства);

Мезосистемы – территориальные системы средней величины (федеральные округа, субъекты РФ);

Микросистемы – малые территориальные системы (города, муниципальные округа, сельские населенные пункты, их взаимосвязь).

Иерархия структуры выражается прежде всего в иерархии органов управления по всем уровням национальной экономики. Органы власти более низшего иерархического уровня должны быть подчинены органам власти более высшего иерархического уровня.

В современном мире эти иерархические взаимосвязи изменяются, и в рамках макро- и мезоэкономических систем доминирующими субъектами конкуренции становятся международные корпорации.

Мир-системы. И. Валлерстайн (1930 – н.в.), американский социолог, в 1974 г. предложил концепцию мир-систем, которые разделил на три типа: минисистемы, мир-экономики и мир-империи. Минисистемы существовали в первобытных обществах. В XVI-XVII вв. стали зарождаться мир-экономики и мир-империи. По Валлерстайну, ранние мир-экономики обычно превращались в мир-империи посредством их политического объединения под властью сильного государства. Единственным исключением стала средневековая европейская мир-экономика, которая превратилась не в мир-империю, а в мир-систему современного капитализма. (см. *Валлерстайн И.* Миросистемный анализ // *Время мира. Альманах современных исследований по теоретической истории, макросоциологии,*

геополитике, анализу мировых систем и цивилизаций / Под ред. Н. С. Розова. - Новосибирск, 1998).

Отраслевая форма национальной экономики характеризуется наличием взаимосвязанных и взаимозависимых отраслевых секторов экономики. Эти взаимосвязи отражены в модели межотраслевого баланса (табл. 12.2).

Межотраслевой баланс (МОБ) - часть системы национальных счетов (СНС), детализирующая все основные счета на уровне отраслевых групп продуктов и услуг. Он позволяет выявлять главные пропорции и межотраслевые связи в экономике, изучать структурные сдвиги в производстве и потреблении и многое другое. Является инструментом мезо- и макроэкономического анализа.

Квадранты: (1) смысл - в анализе межотраслевых потоков; проводится очистка обычных данных и получают показатели связей, более точно отражающих технологические, а не хозяйственные связи потоков благ; формируются "чистые" отрасли.

(2) использование благ, производимых каждой отраслью, на конечное потребление, валовое накопление и экспорт. Последняя, суммирующая строка этого квадранта совпадает со счетом использования ВВП. Совместное рассмотрение I и II квадрантов даёт полную картину физического использования годовых потоков выпуска отраслей по всем направлениям: промежуточному потреблению (с разбивкой по отраслям) и конечному потреблению (с разбивкой по направлениям использования). По расходам.

(3) стоимостная структура ВВП. По доходам.

(4) присутствует условно; должен был бы отражать перераспределительные процессы, однако реально не разрабатывается.

Межотраслевой баланс в ценах покупателей

	Промышленность Строительство Сельское хозяйство Транспорт и связь Прочее материальное производство Нематериальные услуги	Всего использовано на промежуточное <u>Конечное потребление и в том числе:</u> Домашних хозяйств Госуправления и некомм.орг-ций, обслуж. Валовое накопление и в том числе: Основного капитала Изменение запасов Чистое приобретение ценностей Экспорт		Всего использовано (в ценах покупателей)
Промышленность Строительство Сельское хозяйство Транспорт и связь Сфера обращения Прочее материальное производство Нематериальные услуги	I квадрант: Промежуточное потребление благ		II квадрант: Конечное использование благ	
Всего использовано благ				
Фонд оплаты труда Чистая прибыль Чистый смешанный доход Чистые налоги на производство Потребление основного капитала Оплата услуг финансовых посредников (-) Валовая добавленная стоимость Налоги и субсидии (-) на продукты Экспортные пошлины Косвенные налоги на экспорт	III квадрант: Компонент ы добавленно й стоимости (ценности)		"IV квадрант": (Перераспределительн ые потоки)	
Валовой внутренний продукт				
Выпуск в ценах покупателей Импорт Налоги и субсидии (-) на импорт				
Ресурсы в ценах покупателей				

Оценка и межстрановые сравнения деятельности национальной экономики проводятся по основным макроэкономическим параметрам, но не только по ним. В главе 3 приводится таблица показателей оценки уровней достижения основных экономических целей. К этому перечню следует добавить такой важный показатель, как национальное богатство (табл. 12.3).

Таблица 12.3

Структура национального богатства

Национальное богатство			
Нефинансовые активы:		Финансовые активы:	
Произведенные:		Непроизведенные:	
<u>Основной капитал:</u> <i>Материальный:</i> Здания, сооружения, машины, оборудование	<u>Оборотные фонды:</u> Производственные запасы Незавершенное производство Готовая продукция	<i>Материальные:</i> Земля Богатства недр Водные ресурсы (в т.ч. подземные)	Монетарное золото Специальные права заимствования (СПЗ), Валюта и депозиты, Акции и другие ценные бумаги Займы
<i>Нематериальный:</i> Разведка полезных ископаемых, Программное обеспечение, произведения литературы, искусства	Материальные резервы	<i>Нематериальные:</i> Патенты Авторское право Договора об аренде "Имидж" (<i>Goodwill</i>).....	Технические резервы Задолженности
	<u>Ценности:</u> Драгоценные металлы, камни, произведения искусства		Справочно: Прямые иностранные инвестиции Накопленные потребительские блага длительного пользования

По расчетам специалистов Института экономики Российской Академии Наук на начало третьего тысячелетия национальное богатство всех стран мира оценивалось в 550 трлн. долл., больше половины из которых приходилось на США, Великобританию, Францию, Германию, Италию, Канаду, Японию (страны «большой семерки»).

Национальное богатство США оценивалось примерно в 24 трлн. долл. в текущих ценах, стран ОПЕК - 95 трлн. долл., стран СНГ - 80 трлн. долл., доля прочих стран составила 100 трлн. долл.

Следует отметить, что больше половины мирового национального богатства составляет человеческий капитал - 365 трлн. долл., на воспроизводимый и природный капитал приходится, соответственно, 95 и 90 трлн. долл.

В рамках данного исследования национальное богатство России оценивалось в 60 трлн. долл., из которых на человеческий капитал приходилось 30 трлн. долл., природный 24 трлн. долл. и на воспроизводимый 6 трлн. долл.

По данным Мирового Банка структура национального богатства России заметно отличается, как от структур развитых стран, так и от структур «средних» и «бедных» (табл. 12.4). В то время, как природные богатств в России заметно больше, чем в других странах, удельный вес накопленного человеческого капитала в России оказывается значительно ниже, чем в промышленно развитых странах.

Таблица 12.4

Структура национального богатства разных групп стран мира, 2000 г.

Группа стран	Средняя величина национального богатства на душу населения, тыс. долл.				Структура национального богатства, %		
	природный капитал	физический капитал	неосязаемый капитал	всего	природный капитал	физический капитал	неосязаемый капитал
Бедные	1,925	1,174	4.434	7,532	26	16	59
Средние	3,496	5,347	18.773	27,616	13	19	68
Богатые	9,531	76,193	353,339	439,063	2	17	80
Россия	17,217	15,593	5,900	38,709	44	40	16

Цит. по: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства //Под редакцией д.э.н. проф. Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 212, часть I. Москва, Московский общественный научный фонд, с. 47.

Такого рода оценки имеют первостепенное значение в тех случаях, когда страна стремится войти в ту или иную международную организацию. Так, для вступления стран в Европейский союз в 1995 г. разработаны так называемые Копенгагенские критерии, которые требуют, чтобы в государстве соблюдались демократические принципы, принципы свободы и уважения прав человека, а также принцип правового государства (ст. 6, ст. 49 Договора о Европейском союзе). Также в стране должна присутствовать конкурентоспособная рыночная экономика, и должны

признаваться общие правила и стандарты ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союз

Экономические критерии, в широком смысле, требуют, чтобы страны-кандидаты имели функционирующую рыночную экономику и чтобы их производители могли справиться с конкурентным давлением в рамках Союза.

Для описания экономических критериев вступления в ЕС требуется обратиться к Маастрихтскому договору. Маастрихтский договор — договор, подписанный 7 февраля 1992 года в городе Маастрихт (Нидерланды), положивший начало Европейскому союзу. Договор вступил в силу 1 ноября 1993. Страны, подписавшие Маастрихтское соглашение, одобрили пять критериев, которым должны удовлетворять страны, вступающие в Европейский валютный союз:

1. Дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП.
2. Государственный долг должен быть менее 60 % ВВП.
3. Государство должно в течение двух лет участвовать в механизме валютных курсов и поддерживать курс национальной валюты в заданном диапазоне.
4. Уровень инфляции не должен превышать более чем на 1.5 % среднего значения трёх стран-участниц Евросоюза с наиболее стабильными ценами.
5. Долгосрочные процентные ставки по государственным облигациям не должны превышать более чем на 2 % среднее значение соответствующих ставок в странах с самой низкой инфляцией.

Таким образом становятся понятны некоторые причины того, почему Россия по состоянию на 2011 год не принята в ЕС:

1. Дефицит государственного бюджета России с 1994 г., в среднем, превышает 3% ВВП, Минфин оценивает дефицит бюджета РФ в 2009 г. в 9,4% ВВП, в 2010 г. – 7,5% ВВП
2. По данным Центрального Банка Российской Федерации, общий внешний долг России (частный и федеральный сектор) на 1 января 2010 года составил 471,6 млрд долл США. В относительном выражении внешний долг частного и федерального сектора составляет 38,2 % от объема российского ВВП.
3. Инфляция в России в 2010 году составила 8,8%, в 2011 году (оценка) 11-

12%.

Дополнительные индикаторы социально – экономического развития вводятся в концепции, принятой Правительством Российской Федерации в 2008 г., сокращенно - «Концепция 2020» (табл. 12.5).

Таблица 12.5

Индикаторы социально – экономического развития «Концепции 2020»

Индикаторы	Факты 2007 г	План 2020 г
Среднемесячная заработная плата	\$536	\$2,7 тысячи
ВВП на душу населения	\$13 тысяч	\$30 тысяч
Средний уровень обеспеченности жильем на человека	21,7 кв. м	30--35 кв. м
Средняя продолжительность жизни	66 лет	75 лет
Доля среднего класса	20%	Более 50%
Доля высокотехнологического сектора и «экономики знаний» в ВВП	10,5%	17-20%
Доля инновационной продукции в объеме выпуска	2,5%	25-35%

Как можно заметить по данным табл. 12.5, в «Концепции 2020» ставится задача изменить структуру национальной экономики России. По такому показателю, ВВП на душу населения, положение должно быть сопоставимо в таких странами, как Норвегия, Кувейт, Ирландия, Гонконг и т.п. Доля населения со средним уровнем доходов должна достичь уровня успешных экономик. Это же требование предъявляется и к среднемесячной заработной плате, к среднему уровню обеспеченности жильем на человека, к средней продолжительности жизни, к доле инновационной продукции в общем объеме выпуска и т.д.

Казалось бы, это вполне достижимые цели, тем более, если принять во внимание национальное богатство России. Однако по состоянию на начало 2011 года многие эксперты высказывали сомнения в возможности достижения принятых показателей в указанные сроки и рекомендовали пересмотреть концепцию. В чем же кроется проблема? Неужели это – влияние мирового кризиса 2008-2009 гг.?

На самом деле, золото-валютные запасы и благоприятная конъюнктура на рынке топливно – сырьевых продуктов (прежде всего, нефти) позволили национальной экономике России пережить кризис достаточно безболезненно. Однако в табл. 12.3 явно бросается в глаза низкая доля «неосязаемого капитала» в России по сравнению со «средними» и «богатыми» странами. Следует иметь в виду, что такой вид капитала создается в основном предпринимателями, а российская экономика до сих пор страдает от недостатка предпринимательской активности. По данным «Всемирного Мониторинга Предпринимательства» (The Global Entrepreneurship Monitor) уровень предпринимательской активности составляет менее трех четвертей польского, почти в половину меньше, чем в Венгрии и США, и более чем в три раза меньше, чем в Мексике и Новой Зеландии. Что же мешает развитию предпринимательства в России ?

Особого внимания в этой связи требуют формы организации хозяйства, институты.

12.2. Институты национальной экономики

Любуясь, как реформа преображала русскую старину, не доглядели, как русская старина преображала реформу. В.О. Ключевский

В предыдущих главах было обнаружено, что люди, группы людей и организации стремятся к различным целям. Рассматривая экономическую систему как один из видов организации, следует отметить, что эти цели во многом противоречат друг другу (как, например, противоречат друг другу в некоторых аспектах цели экономической свободы и экономической безопасности). Особенно острыми эти противоречия становятся в период социально экономических реформ, когда одна экономическая система рушится, а на ее месте возникает новая.

Для российского общества и для российских экономистов, в частности, общие для всех бывших социалистических стран проблемы переходного периода осложнились еще и тем, что не совсем оказывается понятно, какую систему представляла из себя российская экономика до начала реформ, и что является целью преобразований, которые начались в начале 1990-х годов. То есть откуда и куда

осуществляется переход, и является ли то, что мы наблюдаем сегодня в России переходом на самом деле.

NB. Среди особенностей устройства российского хозяйства следует особо выделить то, что в нем веками существует принцип нормативно-кастовых распоряжений, служебная организация труда. Лишь в сравнительно короткие периоды в российской истории существовала возможность человеку владеть хотя бы некоторыми правами собственности. Российская экономика почти всегда была одним большим предприятием с соответствующим отношением к общедоступным ресурсам и оппортунистическим отношением работника к хозяину. В 1912 году В.Розанов писал: «В России вся собственность выросла из «выпросил», или «подарили», или «кого-нибудь обобрал». *Труда собственности* мало. И от этого она не крепка и не уважается». Можно добавить, что после того, как российские социал-демократы познакомились с учением К.Маркса, они ещё больше уверились в том, что честно нажитых капиталов не существует в природе.

Вплоть до середины 80-х годов XX века в нашей стране трудно было найти экономиста, который бы всерьёз рассматривал возможность установления частной собственности на землю и развития на этой основе капиталистических отношений. Довольно длительное время после того как в стране уже более десяти лет продолжались рыночные преобразования, понятие рыночный капитализм как цель реформ оставалось фигурой умолчания. И до сих пор отношение к данной форме хозяйственных отношений в российском обществе, в том числе и среди экономистов, неоднозначное. Воистину, как писал Н.Бердяев в 1918 году: «Чужд русскому народу империализм в западном и буржуазном смысле слова, но он покорно отдавал свои силы на создание империализма, в котором сердце его не заинтересовано».

Развитие социально-экономической ситуации в России вызывает удивление у многих участников процесса преобразований и сторонних наблюдателей. Действительно, если большинство стран Восточной и Центральной Европы

пережили «шоковую терапию» либерализации экономики и в соответствии с прогнозами вступили в фазу подъема, то в России и спад экономики оказался чересчур сокрушительным, и период спада несколько затянулся. Особенно это контрастирует с впечатляющими успехами группы *развивающихся* стран.

NB. Термин «Развивающиеся страны» пришёл на смену термину «слаборазвитые страны» в 1950-х- 1970-х гг. В число Развивающиеся страны входят как страны, уже более 150 лет обладающие суверенитетом (Латинская Америка), так и завоевавшие политическую независимость после 2-й мировой войны 1939—45 в результате распада колониальной системы империализма. Пестрота и разнородность социально-экономических отношений в странах «третьего мира», равно как и различия в направлении их исторического развития и специфика складывающихся в этих странах производственных отношений, не позволяют объединить их на основе тех социально-экономических критериев (формационного характера), которые объективно объединяют каждую из двух других групп стран: страны социалистические и капиталистические ... Внешнеполитический курс Развивающихся стран основан, как правило, на принципах неприсоединения и позитивного нейтралитета; многие из них вносят активный вклад в борьбу за мир. (Большая Советская Энциклопедия, 1977).

К середине 1990-х гг. изменился состав групп развивающихся стран, а также соотношение между уровнями развития отдельных стран. Так, в 1992 г. среднедушевой доход в первой группе развивающихся стран (19 стран) превышал соответствующий уровень "средняков" уже в 2,9 раза, а нижней группы - в 12,2 раза. Некоторое время назад Бразилия, Индия, Китай относились к группе развивающихся стран, но сегодня их выделяют в отдельную группу, так как некоторые их макроэкономические показатели уже сравнимы с показателями развитых стран. А в декабре 2010 г. к этой группе присоединилась и Южная Африка, вместе с Россией получается: БРИКС – по первым буквам имен стран.

Одно из объяснений несовпадения прогнозов (вспомним, что в конце 1980-х гг. СССР, в состав которого входила Россия уверенно входил в группу развитых

стран, и никто из реформаторов не осмеливался прогнозировать потерю этого статуса) и реального развития событий заключается в том, что наиболее распространенное представление об экономической системе Советской России, как о командной социалистической экономике, было не совсем верным. Точнее, это был особый тип командной экономики, очень напоминающий экономику «азиатского типа».

Долгое время феномен *азиатского деспотизма* оставался за рамками исследований советских экономистов, так как не вписывался в марксистскую концепцию экономических формаций. На Западе эта тема также не была актуальной до тех пор, пока программы социально-экономического развития стран Азии, осуществляемые при финансовой поддержке Мирового Банка не стали давать сбои.

NB. В 1968 г. в США была опубликована монография Г.Мюрдаля «Азиатская драма. Исследования бедности народов» (Myrdal G. *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. Vol. I - III N.Y., 1968. Сокращенный русский перевод см.: Мюрдаль Г. *Современные проблемы «третьего мира»*. М., 1972). В названии работы можно заметить скрытую полемику с А. Смитом. Автор указывает на различия в предметах исследования ученых, занимающихся проблемами «третьего мира», и классиков буржуазной политэкономии, изучавших экономику стран, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны экономические системы стран Южной и Юго-Восточной Азии (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бирма, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия). Несостоятельность классического подхода к анализу ситуации в России стала очевидной. К сожалению, также, как в своё время Мюрдаль, мы наблюдаем, что «на практике это выливается в создание анклавной экономики – узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком». Также, как и в странах «третьего мира» – «усиление технологической зависимости, дезинтеграция экономики, рост коррупции и государственного бюрократизма».

В начале 1990-х годов в обновленной России данные исследований, накапливавшиеся много лет получили должное внимание. Выяснилось, что феномен азиатского деспотизма, на протяжении веков выступавший альтернативой демократическому типу организации общества и государства, помимо прочих отличий, характеризуется удивительной устойчивостью.

NB. «На этом сочетании корпоративной автономности низовых коллективов и цементирующей их государственности зиждилась достаточно цельная и стабильная система восточно-деспотической власти. В социально-психологическом плане она была вполне приемлема для большинства населения. Она представляла для него привычный и достаточно комфортный стиль жизни. Как это ни парадоксально, подданные восточных правителей не мыслили себя вне этого извечного и, как им представлялось, вполне справедливого порядка вещей. Они отнюдь не стремились к «свободе» и «самостоятельности индивида», во всяком случае в том смысле, какой вкладывался в эти понятия на Западе» (Н. А. Иванов, Л. С. Васильев).

Принятие допущения о том, что в России до 1991 года существовала экономика, основанная на системе «власть-собственность» (в некоторых исследованиях она именуется «раздаточной экономикой»), позволяет объяснить многие явления, вызвавшие столь драматический и продолжительный спад производства в российской экономике.

Следует заметить, что система «власти – собственности», «раздаточной экономики» не родственна модели «домостроя», для которой внешняя власть оказывается лишь «неизбежным злом». Очевидно, общим, как для Аристотелевой модели «экономики», для «домостроя», так и для русской общины, является то, что, принимая внешние факторы как данность, «неизбежное зло», община выстраивает свой внутренний экономический механизм таким образом, чтобы в первую очередь решить задачу выживания, задачу воспроизводства своих внутренних ресурсов.

Во внешнем, по отношению к общине - домохозяйству мире действовала иная модель экономических отношений, в составе которой были и «неправильные» элементы, такие, например, как лишь обозначенная в трудах Аристотеля

хрематистика, принципы которой противопоставляются правилам разумного управления. Задачей мыслителей и правителей, которым они давали советы, было обустроить внешний мир по образу и подобию идеального домохозяйства. Такое представление господствовало в европейской экономической мысли вплоть до периода позднего средневековья.

Правда, роль хозяина, определявшего правила, которым должен был подчиняться хозяйственный механизм, постепенно перешла к христианской церкви, ставшей носителем и выразителем моральных ценностей того времени. Этические представления и принципы христианской моральной философии нашли свое выражение в учении о «справедливой цене», призванном упорядочить хаос вещного мира.

В противопоставлении конкуренции внешнего мира и координации действий в рамках домохозяйства прочитывается та дихотомия, которая уже в наши дни, нашла выражение в моделях X – и Y – матриц, в сопоставительных сравнениях хозяйственных механизмов, основанных на отношениях обмена и дистрибуции.

NB. «Институциональная матрица - объективно существующая исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных подсистем - экономики, политики и идеологии. Институциональная матрица обеспечивает целостность общества и возможности поступательного развития государства при наличных материальных условиях, представляя собой устойчивую форму общественной интеграции. Институциональная матрица лежит в основе меняющихся эмпирических состояний конкретных обществ, она постоянно воспроизводится в ходе исторической эволюции. Существует два типа институциональных матриц - X-матрица (восточная) и Y-матрица (западная).» [Кирдина С.Г. X – и Y – экономики: Институциональный анализ / С.Г. Кирдина; Ин-т экономики. – М.: Наука, 2004, с. 267].

Теория институциональных матриц помогает проводить анализ, как прошедших, так и современных социально-экономических ситуаций. Так, с точки зрения этой теории, история падения Римской империи реконструируется

следующим образом. Оценив эффективность режима военного абсолютизма, существовавшего на востоке, императоры Диоклетиан и Константин в III в. н.э. провели реформы, установившие иерархию власти, что фактически противоречило смыслу деятельности выборных городских советов и их исполнительных органов, а также ассоциаций свободных ремесленников, купцов и т.д. Была в частности введена круговая порука всех жителей данной территории с целью улучшения сбора налогов в государственную казну. Государство ввело также систему колонатов, превратив земледельцев, по сути, в крепостных работников. Такие же отношения были установлены с владельцами мастерских. В случае непоставок «по государственному заказу» определенного количества предметов по установленной цене, государство могло «забрать в казну» средства производства, прежде всего транспорт, морские и речные торговые суда.

«Тем самым возникло противоречие между экономическими институтами, естественными для Y-матрицы римского государства, и насаждаемыми формами, соответствующими альтернативным институтам X-матрицы... Ослабевшая Римская империя разделилась на две части, и ее западная часть была завоевана племенами варваров. Именно им было суждено восстановить и развить на развалинах могущественного государства изначально свойственные ему институты, определенные, в конечном счете, свойствами некоммунальной материально-технологической среды в этом регионе» [Кирдина, 2004, с.201-202].

Расширив определение институтов как «конструкций, созданных человеческим сознанием», исследователь может подойти к пониманию механизма институционального конфликта. Однако прежде, хотелось бы обратить внимание на следующее. Доторговая экономика – экономика домашних хозяйств построена на иерархии: «хозяин – домашние – слуги (рабы)». Это, в то же самое время означает, что «слуга, кем бы он ни был, занимал вполне определенное место». Он мог даже считаться частью семьи в небольшом хозяйстве, где хозяин, порой трудился бок о бок со своими рабами.

NB. Переход от отношений «хозяин – слуга» к свободному рынку труда, как указывает Дж.Хикс, произошел не столько благодаря усилиям разного рода

освободителей угнетаемых трудящихся, сколько потому что отношения хозяина со свободным рабочим гораздо менее хлопотны, прежде всего для хозяина. К свободному работнику нельзя применить физическое насилие, но экономическое насилие, или даже угроза применения такого насилия, оказываются более эффективными. «Главной причиной вытеснения рабского труда свободным явилась относительная дешевизна последнего.» [Хикс Дж. Теория экономической истории. Пер. с англ. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003, с. 168].

Попытки же директивно применить принципы справедливости, «укорененные» в домохозяйстве с целью установления «лучших» принципов, прежде всего – добиться «справедливого» (равного, как правило) распределения дохода, в условиях индустриальной экономики привели к появлению разного рода утопических теорий (Бентама, Оуэна, Сен-Симона, Фурье и др.). Собственно, чем «паноптикум» Бентама отличается от рабовладельческого хозяйства? По существу, лишь правом распоряжаться жизнью работника и мерой ответственности в этом плане владельца предприятия. Рабовладелец мог лишить жизни своего раба. Но он, следуя своим собственным экономическим интересам, должен был заботиться о его сносном существовании и о воспроизводстве рабочей силы. Ему также было небезразлично отношение рабов к нему и членам его семьи.

В соответствии с прогнозами, сделанными с учетом положений классической теории, спад производства неизбежен при переходе от экономической системы командного типа к рыночной. Ведь в этом случае старая производственная структура (экономические приоритеты, схемы снабжения ресурсами и распределения экономических благ) должна быть разрушена и заменена новой – рыночной, более эффективной по определению. В период, когда происходит разрушение старой системы, а новая еще не достигла требуемого уровня развития, и наблюдается экономический спад. При этом подразумевается, что «логика экономического развития заставит людей принимать правильные решения» [Е.Т. Гайдар, из выступления на учредительной конференции движения «Правое Дело», май 1999 г.]. Так, правильным решением с точки зрения продавца рабочей силы на рынке труда

является увольнение с того места работы, где зарплата маленькая, или ее вообще не платят, а только обещают, и поиск более подходящей работы. С точки зрения государства правильной должна быть организация процедуры банкротств убыточных предприятий и обеспечение условий конкуренции для предприятий эффективных.

Однако в России (почему-то) многие экономические агенты принимают «неправильные» решения. Шахтеры Кузбасса не хотят уезжать в другие регионы, хотя их шахты закрываются, и предлагаются деньги на переезд. Также ведут себя многие рабочие убыточных предприятий в других регионах. Некоторые такие предприятия продолжают существовать за счет государственных дотаций. И в то же время, согласно принятому Налоговому Кодексу, российским предприятиям приходится оплачивать НИОКР (Научно-Исследовательские и Опытно-Конструкторские Разработки) в основном из чистой прибыли. Есть и другие препятствия на пути предпринимательства.

NB. Согласно данным социально – экономических исследований, на регистрацию предприятия в России требуется 49 человеко-дней и денежные средства, эквивалентные 357 долл. США, 47 человеко-дней и денежные средства, эквивалентные 576 долл. США, необходимы для получения лицензии. Среднестатистическое предприятие 9,4 раза в году посещают представители различных контролирующих и проверяющих организаций. Примерно 3 рабочих дня каждый квартал уходит на то, что бы заполнить более 20 документов налогового учета и сдать их в соответствующие инспекции. В развитых странах эти затраты, как минимум в 20 раз ниже, а то и стремятся к нулю.

С точки зрения теории институциональных конфликтов, такое положение дел можно охарактеризовать как конфликт X и Y матриц, или же как конфликт соглашений: анклавное соглашение чиновников позволяет им получать краткосрочные выгоды, а рыночное соглашение принесет выгоды всем, но в долгосрочном периоде, и еще неизвестно, будут ли эти выгоды больше для чиновников, которые принимают решения сегодня.

Собственники и менеджеры российских предприятий до недавнего времени

выбирали «институциональные ловушки» бартера, уклонения от налогов, получения «ренды» от приватизированных основных фондов вместо того, чтобы создавать эффективные предприятия, способные обеспечить благосостояние своим владельцам и работникам.

Объяснения наблюдаемым явлениям и парадоксам можно отыскать с помощью инструментов институционального анализа. Концепция соглашений (миров, сфер деятельности) подсказывает, что создание рыночной экономической системы требует в качестве своей основы формирования и соответствующей нормативной структуры – рыночного соглашения. Реформаторам необходимо подвергнуть разрушению не только снабженческие и производственные структуры экономики азиатского типа, но и присущие ей нормы и правила раздаточной экономики (напоминающие правила феодального «домостроя»). Это, на проверку, оказалось весьма непростой задачей.

Российская же ситуация осложнена тем, что, помимо того, что не существует согласованности миров в нашей экономике, мир рыночного соглашения сегодня почти не заметен. Едва появившись, обозначенные в «Писаном праве», объекты рыночного мира стали добычей других миров (в теории существует понятие *поглощения* одного соглашения другим). Фактически в российской экономике сегодня доминирует *convention domestique* – анклавный мир.

NB. Характерный пример подмены соглашений - чековая приватизация. Если лозунгами начального этапа приватизации были: обещания по две «Волги» за один ваучер, повышение эффективности управления приватизированными предприятиями при полном контроле государства, то, в итоге, граждане услышали ссылки на сложности переходного периода и издержки экономического эксперимента при отсутствии желания нести персональную ответственность за результаты этого эксперимента. Фактически мы наблюдаем подмену норм гражданского и рыночного соглашения нормами коммунарного/анклавного соглашения или даже соглашения творческой деятельности.

Действительно, можно увидеть, как многие объекты рыночной экономики преобразуются, попав в сферы гражданского и анклавного соглашений. Так, товар теряет свойства продукта, за качество которого производитель и продавец несут ответственность, а становится благом, получаемым по милости распределяющей организации. Рубль остаётся лишь счётной единицей, инструментом плановых расчётов, с помощью которого удобно пересчитывать разнородные материалы и продукты.

Кредит в раздаточной экономике – лишь способ раздачи, но никак не форма взаимодействия, когда владелец финансовых ресурсов и предприниматель разделяют между собой ответственность и возможную прибыль от хозяйственной деятельности. Цена, может быть, отчасти выполняет функции распределения, стимула, но никак не источника информации: известно, что, при централизации собственности и контроля над средствами производства, механизм цен и затрат не реагирует на индивидуальные предпочтения.

Стоит отметить, что *создание объектов рыночного соглашения имеет альтернативную стоимость*. Например, ту же самую информационную функцию (автоматической обратной связи) в раздаточной экономике вместо цены выполняла жалоба. В России средних веков холоп не имел права уйти от хозяина, подчиняясь служебной организации труда. Но, согласно уставному уложению, имел право подать челобитную своему князю. Эта система традиций сохранялась в царской России до её падения. Продолжая традицию, в 1919 году в Народном Комитете Государственного Контроля создаётся Центральное Бюро Жалоб с отделениями на местах. В специальных инструкциях указаны: порядок подачи жалобы, сроки её рассмотрения, форма написания, основания и т.п. Причём, почти не существует ограничений прав граждан на содержание общих жалоб. Система жалоб продолжает оставаться главной легальной сигнальной системой вплоть до полного развала командной экономики. Количество жалоб служило главным индикатором сбалансированности системы в целом и каждой её сферы в отдельности, и оно же было критерием эффективности деятельности управляющих, их целевой функцией, которую нужно было минимизировать любой ценой.

Эта система оказалась разрушенной в ходе рыночных реформ. Взамен гражданам предлагают институт уполномоченных по правам человека, но он еще не развит. О судебной системе, как о действенном защитнике интересов граждан, всерьез говорить также еще рано.

Плоха или хороша была прежняя экономическая система, но она позволяла обществу получать определенный набор экономических благ. Вновь создаваемая система пока что помогает создавать и получать эти блага лишь определенной группе лиц и организаций. Получается, что вместе с неэффективными схемами аллокации ресурсов, производства благ и их распределения в России была разрушена и прежняя система социальных гарантий и справедливого (по меркам советского общества) распределения доходов. И только вдоволь побарахтавшись на дне впадины экономического цикла, россияне принялись выяснять, какую же экономическую систему они желают получить взамен разрушенной.

NB. Информацию о мобильности рабочей силы в старой Руси, о мотивах экономического поведения в прошлом можно найти в пословицах и поговорках. В записной книжке русского поэта А.С.Пушкина есть запись по поводу поговорки: «*Нужда научит калачи есть*», - "То есть – «нужда» - мать изобретения и роскоши" (Калач приготавлился из хорошей белой муки и считался продуктом роскоши). Для того, чтобы понять о чем идет речь, следует знать, что на Русском Севере всегда была дорога белая пшеничная мука; жители этих краев мало ели белого хлеба, "не умели его есть". Но нужда гнала их в более богатые места на Юге: они уходили бурлачить на Волгу, косить травы в степи и там привыкали к дешевому пшеничному хлебу, "научались калачи есть". Выходит, "калачи есть" означает уходить в далекие края за заработками, тем проще это было сделать, когда не было «крепостной» зависимости и института «прописки».

При всех разногласиях сторонники различных экономических школ сходятся в одном – экономика новой России должна быть социально ориентированной.

Процедура демократического выбора требует участия каждого гражданина в принятии основного решения: вернется ли Россия к принципам командной

экономики, станет ли бороться за возрождение общинных принципов мироустройства на новом уровне, предпочтет свободный рынок с минимальным вмешательством государства или выберет что-то другое. Таким образом, и от Вас, уважаемый читатель, зависит, какой путь подъема изберет российская экономика.

12.3. Экономика развития для России

Анализ социально-экономической ситуации в России с целью выбора основных направлений и целей государственной политики должен помимо множества факторов учитывать также то, что за последние полтора десятилетия изменилась не только внутренняя среда, но и положение страны на политической и экономической карте мира. Если СССР мог на равных конкурировать с самыми крупнейшими и успешными экономиками мира по многим макроэкономическим показателям, то сегодняшняя российская экономика прочно занимает место в «третьем эшелоне» развития мирового капитализма.

В 1985 году показатель ВВП на душу населения в СССР составлял примерно 3,5 тыс. долл.США (в ценах 1992 года). В 2000-м году на каждого россиянина приходилось менее 1,4 тыс. долл.США (что позволяло отнести Россию к группе бедных стран). Во всем объеме мировой торговли доля России составляла в 2011 г. меньше 1%. Для сравнения: ВВП на душу населения (тыс. долл.США, 2000 г.) в Украине: 750; в Германии: 28000; в Великобритании: 24000; в Швеции: 31000; в США: 34000. Сегодня статистика утверждает, что по паритету покупательной способности рубля среднедушевой доход россиян превышает 10 тыс. долл.США, однако для значительной части населения реальные доходы продолжают оставаться на уровне 2000-го года.

Низкие доходы населения – не единственная беда российской экономики, которая таит в себе опасности сползания экономики в трясину проблем, характерных для беднейших стран. Решить эти проблемы способами, разработанными ранее в классической экономической теории оказывается почти невозможно. Как выяснили исследователи, страна, находящаяся на недостаточно высоком уровне развития, в этом случае попадает в так называемый «порочный круг

бедности». Причем, в современных теориях называются несколько вариантов таких порочных кругов – ловушек развития.

NB. В своем учебнике «Экономика развития: модели становления рыночной экономики» (2001 г.) Р.М.Нуреев называет несколько типов порочных кругов развития. Это – *порочный круг нехватки капитала* (нехватка капитала → низкая производительность труда → низкий уровень доходов → слабая покупательная способность → низкий уровень сбережений → и инвестиций → нехватка капитала);

круг отсталости (отсталость экономики → нехватка бюджетных средств → отсталость системы общего и профессионального образования → нехватка специалистов, квалифицированных рабочих → низкая производительность труда → отсталость экономики);

порочный круг нищеты и другие.

Причем эти ловушки, при попытках выбраться из них, захватывают попавшуюся им жертву все сильнее, как хитроумный охотничий капкан. Наглядное изображение одного из вариантов ловушки представлено на рис. 12.1 (в печатной версии). Низкий уровень производительности труда обуславливает невысокий уровень доходов, и, в то же время, является его следствием. Он во многом предопределен неразвитой системой общего и профессионального образования, которая в свою очередь не может развиваться из-за низкого уровня доходов и т.д.

Каждый элемент ловушки развития является следствием и предпосылкой не одного, а целого ряда других ограничений. Все они, взятые вместе не только тормозят внутренне социально-экономическое развитие, но и препятствуют вхождению страны в современное мировое сообщество в качестве равноправных партнеров. Более того, для многих развивающихся стран они являются причиной международной изоляции.

Примерно с середины XX века (после того, как многие бывшие колонии освободились от политической зависимости от метрополий) стала все явнее ощущаться потребность в новых теориях для решения задач, стоящих перед странами, попавших в ловушки развития.

Существовавшие на тот момент экономические теории не могли помочь, прежде всего потому, что их модели были построены для стран, начинавших свое развитие гораздо раньше и в других условиях. Кейнсианский подход в решении проблемы экономического роста акцентировал основное внимание на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Неоклассики, критикуя кейнсианцев, доказывали, что развитие достигается не только путем экономического роста. Одновременно должна происходить и смена элементов экономической системы, качественные изменения: традиционных экономик в современные. А для современной экономики важнейшим условием является конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако и неоклассики, также как кейнсианцы, ошибались, когда пытались «без затей» применять исторический опыт эволюции европейских стран для решения проблем «третьего мира». Ошибки такого рода были свойственны и советским марксистам.

НВ. *Характерная иллюстрация:* в начале 1980-х годов, пытаясь наладить цивилизованную жизнь в «дружественном» Афганистане, советские чиновники присылали в Кабул, помимо прочей гуманитарной помощи, инспекторов ГАИ (Государственной АвтоИнспекции), чтобы те организовали движение на дорогах южного соседа по соответствующим правилам – с разметками на дорогах, светофорами и прочими атрибутами. Но, почему-то не учитывалось, что основным транспортным средством в Афганистане до сих пор остается верблюд, управляемый неграмотным, но воинственным погонщиком.

Обнадеживающие результаты были получены институционалистами. На основе их выводов образовался целый спектр *теорий развития*. Институциональные исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр других переменных: культурные традиции, исторический опыт и другие социальные и духовные ценности.

Проблема роста душевого дохода оказывается при таком рассмотрении важной, но не решающей. Другие, не менее важные задачи, которые должна решить растущая

экономика следующие: устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом.

Формирование конкурентных внутренних рынков (что требуется для применения классических моделей), стабильность макроэкономических рынков (условие кейнсианцев) в условиях развивающихся стран может быть обеспечено только при достаточном уровне развития человеческого и социального капитала. В развивающихся странах Азии, Африки, Латинской Америки (и в России, как выясняют исследователи, тоже) поведение граждан не укладывается в рамки традиционной теории с её принципами индивидуализма, рационализма, полной информированности и эффективности рынков.

В результате, вновь сформированные научные категории, используемые «экономикой развития», охватывают не только вопросы традиционной экономической науки, но и политологии, социологии, экономической психологии, истории и других отраслей знания.

Сегодняшние трудности социально-экономического развития и неудачи классических методов в решении многих проблем, обусловленных неопределённостью, характерной для большинства переходных экономик, заставляют вновь обратиться к философским вопросам этики. Интерес к этическим проблемам, угасший было 30-40 лет тому назад, снова возрос за последний десяток лет.

*Этика - это попытка придать всеобщую значимость некоторым нашим
желаниям. Б. Рассел*

Психологов также стоит пригласить к дискуссии, на-равных с экономистами (особенно, если вспомнить высказывание Д.Норта о том, что «институты - это конструкции, созданные человеческим сознанием»), но хотелось бы напомнить, что существует достаточно распространённое мнение о том, что для описания психологических процессов какие-либо модели вообще не применимы. По крайней мере, в качестве компромисса с психологическим подходом и в качестве синтеза с подходом историко-социологическим, в данной главе предлагается динамическая

модель развития институциональных форм. С ее помощью мы даем определения тем «атомам», на которые распадаются «органические формы социального бытия», и выясним, можно ли «их снова собрать», очевидно, уже в ином сочетании.

Благоприятная рыночная стратегия развития, определяемая с помощью данного подхода, включает в себя комплекс составляющих. Для того, чтобы описать в общих чертах устройство этого комплекса, обратимся к утверждениям, представленных в главе 4, п.4.1 и отмеченных знаком . По сути, набор этих утверждений – гипотез является комплексом правил, согласно которым происходит принятие решений индивидом в условиях неопределенности (сравните его с набором предпосылок для построения модели принятия решений в классической теории).

Исследование таких понятий как социальный капитал, доверие и гражданское общество подразумевает анализ существующих в обществе неформальных институтов. Под неформальными институтами понимают неформальные правила, социальные нормы и соглашения, которые структурируют жизнь общества. Таким образом, для того, чтобы понять появление и развитие социального капитала, доверия и коммунитарных отношений в обществе, необходимо понять эволюцию этих неформальных правил. В частности, необходимо понимание следующих двух важных вопросов.

- (1) Каковы условия, при которых возможно с большой вероятностью появление и укрепление неформального механизма координации экономического поведения субъектов?
- (2) Если такого механизма нет в обществе, можно ли спровоцировать его появление и развитие с помощью легальных средств?

Применительно к механизму общих ожиданий и верований концепции социального капитала и доверия формируют способ, с помощью которого можно выделить определённые верования – те, которые мы учитываем в кооперативных взаимодействиях и следуя установленному порядку. Существуют два первичных источника формирования ожиданий и верований для каждого индивида: (i) индивидуальный прошлый опыт, (ii) культурные факторы (самые важные из

которых – социальные нормы и соглашения, неформальные нормы, структурирующие социальные отношения).

Ценность такого подхода заключается в том, что он предлагает пути поиска для объяснения появления и закрепления определённых социальных норм: с этой целью нужно объяснить появление и закрепление определённых широко распространённых и взаимно-полезных представлений. Но это оказывается невозможным только с помощью моральных императивов (формальной этики). Этика человеческих ценностей построена на других принципах.

NB. Наглядным примером этического конфликта служит трансформация традиционно понимаемой формальной этики долга (этические императивы Канта) в этику современного бизнеса (этику ценностей). Формальная этика призвана повысить способность рынка к координации, снизить транзакционные затраты с помощью определённых институциональных механизмов. Однако материальная (нормативная) этика не может не учитывать распределение в обществе ценностей и предпочтений. Формальная этика координации и нормативная этика ценностей и предпочтений не могут быть отделены друг от друга. Однако формальная этика не даёт ответа на вопрос: для чего нужна координация, заменяя его этическим императивом. А, этический императив, взятый сам по себе, превращает задачу в порочный круг. Этика материальная, напротив, ставит во главу угла реальную цель – получение экономического блага.

Разрешение противоречия между формальной этикой координации и нормативной этикой ценностей и предпочтений может быть преодолено с помощью разделения благ на уровни (см. гл.4). Таким образом, уровни благ можно рассматривать как параметры порядка при переходе от одного типа координации к другому. Причём качество и интенсивность координации различны на разных уровнях.

Использование комплекса утверждений  позволяет построить схему формирования норм и правил поведения экономических субъектов – институциональной структуры экономики (рис.12.2). А полученная схема, в свою

очередь, помогает оценить насколько благоприятной является та или иная стратегия экономического развития.

На схеме объединены:

- Потребности человека и блага, потребление которых эти потребности удовлетворяет (группа элементов А); они разделены на уровни: 0 (сохранение собственной жизни), *LLG* (блага низшего уровня), *MLG* (блага среднего уровня), *HLG* (блага высшего уровня).
- Типологические характеристики человека (группа элементов В): *биоид* – человек, который совершает поступки под влиянием инстинктов, эмоций и доминант низшего уровня, решения принимает практически не задумываясь (аффективное поведение), *исполнитель, делатель* – человек, деятельность которого подчинена рутинам, привычкам, обусловлена экономически и технологически, *социальный человек* – ему присущ целостно-рациональный тип поведения, он стремится завоевать уважение и определённый социальный статус в обществе, *человек интеллектуальный* по своим характеристикам соответствует описанию модели экономического человека; в этой группе элементов расположены соответствующие представления (ценности), присущие каждой модели человека.
- Институты (группа элементов С) – формы общественной жизни, которые облегчают людям взаимодействия друг с другом, поиск и передачу информации, и, в то же время, это - правила игры в обществе, которые ограничивают деятельность людей так, чтобы они не причиняли значительного ущерба друг другу; как показано на схеме, каждому уровню благ соответствуют определённые институты, то есть деятельность людей, направленная на получение определённых видов благ (виды деятельности), регулируется соответствующими институтами; институты называют сильными, если они жестко ограничивают деятельность людей, и слабыми – в противном случае; как правило, сильный институт зафиксирован как в «Писаном Праве» (в законах), так и неформально; институты не только создают ограничения в деятельности человека, но и стимулируют те или иные виды деятельности, создавая условия для производства благ определённого уровня.

- Виды принуждения, которые также показаны на схеме, не являются отдельно группой элементов, а являются собой тот способ, с помощью которого институты определяют виды деятельности граждан. Также не относятся к отдельной группе элементов и типы мотивации.
- На схеме показаны *область индивидуального*, в этой области происходит мыследеятельность отдельно взятого человека, и *область социального*, здесь расположены факторы, определяющие поведение человека в обществе.

Обозначена также область «мира идей» и область «мира вещей». Это миры в Платоновском толковании: идея и материя.

Отметим, что взаимосвязь между уровнями различных групп, изображённых на схеме обнаруживается в каждом поступке человека или общественном действии. Так, общество (и закон) может оправдать применение права силы только в том случае, если человек использовал его в борьбе за свою жизнь (например, в случае необходимой самообороны). Но, если человек применит силу для того, чтобы пробраться без очереди к прилавку магазина (чтобы удовлетворить потребность тоже физиологическую, но более высокого уровня), этот поступок будет осуждён общественным мнением. Добиться уважения, признания в обществе, получить определённый статус (особенно профессиональный) может только тот человек, который соблюдает как неформальные, так и формальные социальные правила. А, это уже уровень более высокого порядка в группе правил. И, конечно, достичь высших степеней саморазвития и самореализации можно только подчинив всю свою жизнь задаче достижения поставленной цели (стратегическому плану).

Особого комментария заслуживает прорыв «мира идей» в пограничную область «мира вещей» и «мира предметов». Это выглядит нелогично, особенно, когда речь заходит о потреблении «высших духовных благ». Однако, если обратиться к традиционным этическим учениям, например, к религии, то, никакого противоречия мы здесь не увидим. Так, христианство высшей целью провозглашает создание «Царства Божьего на земле», преодолению физической природы человека ради приближения к высшему сознанию учит хатха-йога и так далее. И светская мораль высоко оценит духовные достижения человека, только если они будут

полезны всему обществу. И, напротив, если человек будет искать духовных наслаждений вне социальных норм и правил, вне морали, и даже, если он не будет при этом приносить вред другим людям (употребляя наркотики, например), то это нельзя назвать благом ни для общества, ни для человека.

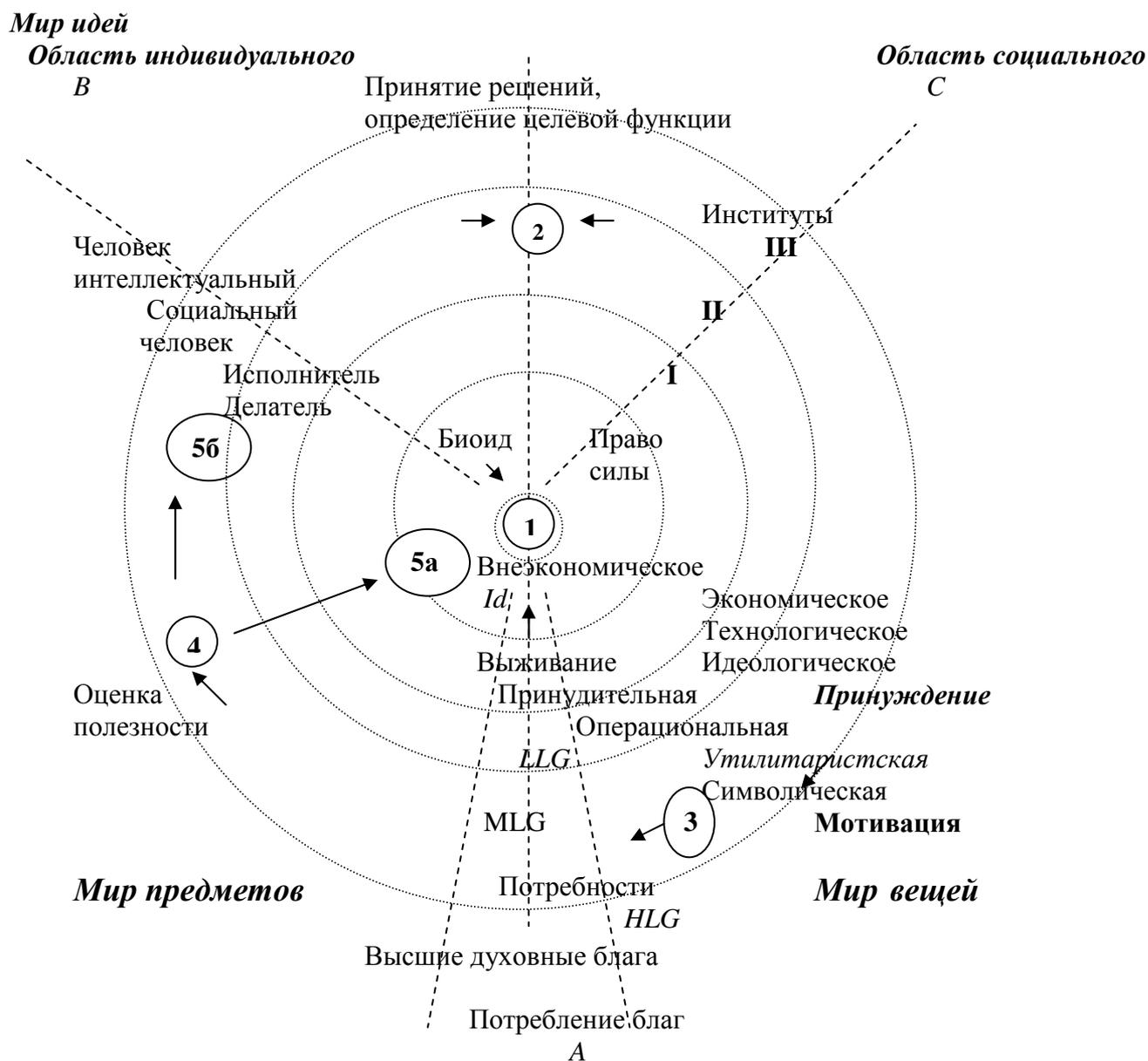


Рис. 12.2. Схема спирального развития психологических и общественных форм. (Helical Institutions Development Scheme – HIDS).

Теперь покажем, как, с помощью данной схемы и гипотез (☀), можно проиллюстрировать процесс формирования норм и правил поведения в обществе (см. выше вопросы (1) и (2)). Все предполагаемые действия субъекта разделены на три группы:

1. принятие решений (этапы 1, 2);
2. действия в материальной сфере, с помощью которых субъект получает блага, - выполняет решения (если решение, по какой-либо причине, не выполняется, может быть получено антиблаго – наказание; этап 3);
3. оценка полезности (получение вознаграждения за предпринятые действия или наказание; этапы 4, 5).

Этапы формирования правил поведения субъекта показаны на схеме цифрами (в кружках), на которые указывают стрелки:

- 1 – на первом этапе происходит актуализация потребности. Здесь нужно отметить, что индивидуальные нормы и правила определяют круг потребностей соответствующего уровня, которые могут быть актуализированы.
- 2 – на втором этапе происходит формирование целевой функции (субъект принимает решение о способе и характере удовлетворения потребности). Решение принимается как под воздействием этического императива, так и материальной этики.
- 3 – на третьем этапе субъект производит действия с целью получения и потребления благ.
- 4 – на четвёртом этапе субъект оценивает полезность потреблённых им благ.
- 5а - Если эта полезность оказывается отрицательной, - субъект не получил то, на что рассчитывал, или был наказан (наказание рассматривается как «антиблаго»), то представление (личная норма), которое лежало в основе

актуализации потребности и принятия решения, ослабевает³⁷ или даже дезактивируется и переходит на уровень подсознания (но, никогда полностью не исчезает).

5б - Если полезность оказывается положительной, то представление (личная норма) закрепляется в активной нормативной структуре субъекта. Представление (личная норма, правило) фиксируется в активной нормативной структуре субъекта на длительный срок, если им накапливается опыт получения благ, как результат следования норме (правилу).

Как следствия гипотез (☀) получаются следующие свойства, элементов схемы:

1. Движение от одной группы элементов к другой осуществляется только по ходу часовой стрелки. Таким образом, например, представления индивида (*beliefs*), не могут сформироваться под влиянием права силы, неформальных или формальных социальных правил, и даже логики. Представления могут появиться только как результат опыта под воздействием стимулов в виде возможности получить соответствующие блага (или антиблага), а также могут быть унаследованы от родителей или общества (как результат воспитания и/или обучения). *Следовательно, при формировании новых институтов (импорте и/или легализации) действует механизм координации ex post, так как соответствующие качества человеческого капитала ещё не сформированы.*
2. При переходе от одного этапа к другому в процессе формирования ценностей и представлений могут последовательно взаимодействовать элементы только двух соседних групп. Так, например, наличие какого-либо из возможных благ (наличие информации о возможности получения блага) не может само по себе вызвать появление действенных институтов без того, чтобы предварительно были сформированы соответствующие личные нормы и правила у конкретных субъектов и, затем, у групп людей.

³⁷ Описывая процесс формально, считаем, что вероятность того, что представление индивида о состоянии дел в

Следовательно, только в обществах с установившимися институтами может осуществляться координация действий субъектов на основе общих ожиданий и убеждений (механизм координации *ex ante*).

Данный вывод обосновывает единство принципов этики ценностей и формальной этики в решении вопроса о благоприятных условиях экономического развития. В другой формулировке, близкой к понятиям неоклассической теории, он звучит следующим образом: нормы и правила рыночного механизма координации возникают в таком обществе, где доминируют соответствующие убеждения и представления об индивидуальных ценностях, где общество создает необходимые блага высшего порядка в достаточном количестве (и качестве). Общественные потребности в создании формальных институтов актуализируются лишь при наличии индивидуальных потребностей, поддерживаемых этическими нормами социально-экономических отношений.

НВ. «У разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, своё понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности... многие понимают свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видит глубокой взаимосвязи понятий "свобода – самостоятельность – ответственность". Хотят свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями. Всё это привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав, не только разочарования в них (вследствие непонимания их природы), но и даже отчуждению от них широких слоев населения, особенно в депрессивных регионах. Многие поборники свободы недооценивали её предпосылок – самостоятельности и ответственности индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства. В этих условиях большая нагрузка ложится на государство.

Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения... В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им - исключением.» (Р.М.Нуреев, 2001).

В свое время молодое советское государство, натолкнувшись на инерционность убеждений основной части российского населения (крестьянской массы), было вынуждено прибегнуть к политическим репрессиям. Современное российское государство перед лицом похожих проблем попыталось использовать репрессии экономические (иначе нельзя расценить принудительную приватизацию и выборочную лицепрятную либерализацию). Однако и в том и в нынешнем случае проблема не исчезла, а стала еще более серьезной.

Единственный цивилизованный способ ее решения подсказывают названные выше принципы теории развития. Первым шагом на пути выхода из порочных кругов нищеты и политической нестабильности, институциональных ловушек должны стать усилия по формированию человеческого капитала (На что обращал особое внимание еще В.И.Ульянов-Ленин, первый председатель Совета Народного Хозяйства Российской Федерации, когда говорил о значении образования. Один из самых известных лозунгов того времени: «Учиться, учиться и еще раз – учиться!»).

Эти усилия должны быть направлены на обеспечение базовых материальных и социальных потребностей, включая начальное образование и медицинское обеспечение, детское питание и планирование семьи.

Одновременно с этим создаются конкурентные внутренние рынки на основе стабильного общества и системы экономических и юридических правил (системы принуждения). Основными задачами этих правил являются обеспечение доверия между участниками экономических взаимодействий, создание условий конкуренции и производство (других) основных общественных благ. Это, в свою очередь, формирует благоприятную макроэкономическую среду для экономического роста, обеспечивает действенность ценового механизма, как сигнального, распределительного, стимулирующего. Затем наступает очередь грамотной

фискальной и монетарной политики, которая способна во много раз повысить действенность усилий, предпринимаемых на микроуровнях за счет мультипликативных эффектов.

Таким образом, теория развития «стоит на трех китах» – формирование человеческого капитала, создание условий конкуренции на внутренних рынках, макроэкономическая стабилизация, которые взаимовлияют и взаимно усиливают друг друга.

Какие же выводы для России можно сделать на основе изучения теории развития? Прежде всего необходимо понимание, какую систему экономических связей мы хотим получить в своей стране. Необходимо также и общественное согласие относительно определения основных экономических целей и их приоритетов. Затем следует определить, какие инструменты проведения реформ можно использовать в конкретных условиях современной России. Пока эти вопросы не будут решены, нашу страну будут продолжать называть страной «догоняющего» развития.

Необходимо четко разграничить цели экономической политики и методы, которые могут быть применены для их достижения. К целям относятся достижение полной занятости, «справедливое» распределение доходов и еще ряд задач, известных как *экономические цели*. Методы включают перераспределение доходов (налоги и трансферты) и прямое вмешательство государства в рыночные отношения посредством нормативного регулирования, дотирования или производства в государственном секторе.

В странах, где базовые потребности населения удовлетворены, идеология должна играть роль лишь при выборе целей, в частности, конкретных задач перераспределения доходов и поиска баланса между социальной справедливостью и экономической эффективностью. После того, как цели определены и согласованы, выбор методов следует рассматривать как вопрос практический, а не идеологический. Например, вопрос о том, где производить такое благо, как здравоохранение — в государственном или в частном секторе — должен решаться в зависимости от того, какой метод наилучшим образом способствует достижению

ранее согласованных целей. Обоснование выбора между различными методами может быть дано в виде двух взаимосвязанных выводов, первый из которых будет относиться к эффективности, а второй — к справедливости.

На том этапе развития, на котором находится Россия в данный момент приоритетной должна являться цель удовлетворения базовых человеческих потребностей. К сожалению, следует признать, что главная причина слаборазвитости российской экономики, также как и других стран «третьего мира» заключается не в недостатке иностранного капитала, а в неполном и неэффективном использовании трудовых ресурсов вследствие неразвитости институтов.

NB. Неразвитость институтов означает, помимо прочего, что лица, обладающие политической властью, одновременно получают контроль над экономическими ресурсами (откуда феномен «власти-собственности»), общественным мнением и даже научным и образовательным процессами. В данных условиях перспективы модернизации зависят исключительно от индивидуальных и групповых интересов лиц, контролирующих государственный аппарат, в процессе завистнического соперничества (А.Олейник).

Система, которая сформировалась в России по итогам имевших место трансформаций, называется *политический капитализм*, который предполагает, что прибыль получается с помощью государства, через контакты с представителями государства или под физической защитой государства.

Кроме того, вслед за Г. Мюрдалем, обнаружившем эти явления в странах Азии, мы выясняем, что россияне, порой, работают плохо и мало, встречается «имперское» презрительное отношение к простому физическому труду. Причину можно искать в корыстолюбии чиновников, в неграмотности управленцев, в отсутствии правовых и социальных гарантий. Но можно указать и на живучесть системы традиционных «азиатских ценностей»: неумение и нежелание взять на себя ответственность за результаты собственных решений, неприятие в качестве социальной ценности честного труда только ради личного благополучия, нежелание подчиняться строгим правилам производственных процессов и других. Вдобавок к названным недостаткам, первые неудачи рыночных экспериментов, резко снизили

уровень доверия граждан к предпринимателям и государству. И страна оказалась в ловушке нищеты.

Это неприятное открытие больно ранит национальное самосознание. Легче было бы списать все неудачи на нехватку финансового капитала, износ основных фондов, происки конкурентов и еще что-либо подобное.

Однако поиск помощи извне, даже в виде внешней причины нынешнего бедственного положения, - занятие малополезное. Гораздо более эффективным может оказаться обращение к внутренним ресурсам. В этом отношении обращение к истокам национального самосознания, историческому опыту и вдохновляющим примерам из отечественной истории, подкрепленное современными знаниями, которыми, все-таки, обладает большая часть лояльно относящихся к государству и обществу граждан, действительно будет иметь решающее значение.

Теория капитала дает этому выводу реальное обоснование. Не случайно, теперь даже в активе баланса российских предприятий появилась строка «Деловая репутация предприятия». Если каждый экономический агент действительно станет дорожить своей деловой репутацией, то порочный круг нехватки капитала и прочие ловушки будут разорваны. Ведь по запасам физических и природных ресурсов России почти в 26 раз богаче тех же Соединенных Штатов Америки.

Кроме того, известно, что бюджетные и ресурсные ограничения в современной экономике являются гибкими. Для покупки средств труда, материалов и технологий можно взять кредит в банке. Практически любые ресурсы можно найти на рынке (если нет на внутреннем – есть внешний рынок). А нехватка денежных знаков – это лишь формальное свидетельство недостатка доверия (см. п. 2.5).

Однако нужно понимать, что рыночная модернизация экономики России, если она выбрана в качестве цели, это длительный процесс, так как он связан с изменением психологических установок большинства населения. Это необходимый фактор формирования человеческого и социального капитала.

Контрольные вопросы:

1. Почему собственность в России «не уважается»?
2. В чем заключается объяснение несовпадения прогнозов и реального развития событий по результатам рыночных реформ в России 1990-х гг.?
3. Почему «азиатский деспотизм» оказывается устойчивым в некоторых странах?
4. Какие условия необходимы для создания рыночной экономики в соответствии с концепцией институциональных соглашений?
5. Какая норма важна для успешного развития экономики?
6. Почему нормы коммунотарного соглашения не способствуют развитию рыночных отношений?
7. Каким образом соотносятся принципы справедливости и экономической эффективности в современной России?
8. Каким образом обнаруживается взаимосвязь между уровнями потребностей, институционального развития, видами принуждения в конкретных поступках человека?
9. Каким образом происходит формирование правил поведения человека?
10. Почему идея экономической свободы оказалась невостребованной в России конца 1990-х—начала 2000-х гг.?
11. Какие меры должны быть предприняты с целью выхода из «порочных кругов» и развития российской экономической системы?

Вопросы и задания для повторения:

1. Определите, являются ли верными данные утверждения:

- 1.1. Этапы переходного периода в России были теми же, что и в странах Центральной и Восточной Европы.
- 1.2. Россия в 1997-99 годах была развивающейся страной.
- 1.3. В переходных экономиках, в период, когда зарождается новая экономическая система, наблюдается экономический спад.
- 1.4. Феномен азиатского деспотизма привлекал внимание российских экономистов в дореволюционный период.
- 1.5. Система «власть-собственность» характеризуется устойчивостью.
- 1.6. В советской экономике система жалоб частично выполняла функцию цены.
- 1.7. Для отсталой экономики важнейшим условием развития является конкурентная среда, стимулирующая внутренние рынки.

2. Укажите правильный единственный вариант ответа:

2.1. Анклавная экономика – это

- а) вид соглашения;
- б) сектор фирм, в котором обмен осуществляется при помощи бартера;
- в) аграрный сектор в азиатских экономиках, ориентированный на внутренний рынок;
- г) сектор европеизированной промышленности в азиатских экономиках, больше связанный с внешним, чем с внутренним рынком;
- д) нет верного ответа.

2.2. Группа российских экономистов, которые в начале XX века разработали теорию установления частной собственности на землю и развития на этой основе капиталистических отношений, это

- а) социал-демократы;
- б) народники;
- в) монархисты;
- г) аграрная фракция анархистов;
- д) нет верного ответа.

2.3. Наиболее эффективными оказываются затраты на

- а) начальное образование;
- б) среднее образование;
- в) высшее образование;
- г) профессиональное образование;
- д) среднее специальное.

Приложения.

II.1. Принципы экономического поведения³⁸

1. Человек совершает экономические действия тогда и только тогда, когда в результате этих действий увеличивается полезность потребляемых благ. Людям часто приходится идти на компромисс – отказываться от одних благ для получения других.
2. Редкость определяет ценность блага для человека. Ценность блага есть то, что за него можно получить. Стоимость блага есть то, что за него надо отдать.
3. Рациональные люди сравнивают предельные величины полезности и затрат.
4. Люди заботятся о будущем.
5. Люди учитывают неопределенность.
6. Люди отвечают за результаты своих решений.
7. Люди предсказуемо реагируют на стимулы.
8. Обмен (благами) может помочь каждому повысить свое благосостояние.
9. Рынок обычно представляет собой хороший способ координации экономической активности.
10. Правительство может иногда улучшить результаты действия рынка.
11. Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить блага.
12. Цены растут, когда правительство выпускает дополнительные деньги.

Задание: при помощи моделей, представленных в учебнике, объясните каждый из данных принципов.

³⁸ Составлено по материалам: Мэнкью Г. *Принципы экономики*: Гребнев Л.С., Нуреев Р.М. *Экономика: курс основ*.

II.2. Хронология: ученые, ключевые работы, идеи

Нет настоящей истории кроме биографии. Р.У. Эмерсон

В приведенном ниже перечне мы не разделяем мыслителей по научным школам и направлениям. Прежде всего, потому, что деления эти довольно условны. Кроме того, великие ученые и исследователи никогда не ограничивают себя рамками какой-либо одной школы. Список, безусловно, не может охватить всех мыслителей, оказавших заметное влияние на развитие экономики, и все ими высказанные идеи. Для решения такой задачи следует обратиться к специальной литературе по истории экономической мысли, а также к сборнику лекций лауреатов Нобелевской премии по экономике. Ученых, труды, представленные в списке, объединяет то, что их идеи послужили основой настоящего курса, в котором, как вы понимаете, невозможно представить все направления современной экономической науки и практики. То есть, приведенный ниже список следует считать библиографическим указателем, составленным в хронологическом порядке.

Древний мир

Славянские Веды. Жизнь по законам Рита. Основная цель – благополучие и процветание Рода. Хозяйствование в согласии с природой. Хозяйственные циклы совпадают с циклами природы.

Библия. Ветхий Завет. Скрижали Завета. Освобождение от влияний языческой магии, которая ведет к установлению шаблонов в области технологии и экономических отношений. Бог повелел человеку использовать природу для своих нужд (соблюдая при этом определенные правила).

Хаммурапи (1792-1750 гг. до н.э., Вавилон) *Кодекс царя Хаммурапи*. 1760. Абсолютная власть царя и частная собственность рабовладельцев – основа богатства и стабильности.

Конфуций (551-479 до н.э., Китай) Конфуцианская этика. Обществу и государству нужна стабильность.

Каутилия (IV в. до н.э., Индия) *Артхашастра*. Для экономики важна стабильность, основанная на обычаях и традициях.

Ксенофонт (430-354 гг. до н.э.) *О домашнем хозяйстве*. Потребительская и меновая стоимость.

Платон (428-347 гг. до н.э.) *Государство*. Идея справедливости, уничтожение частной собственности.

Аристотель (384-322 гг. до н.э.) *Политика (8 книг)*. Частная собственность обязательна; экономия и хрематистика, «монета не может рождать монету».

Библия. Новый Завет. 10 заповедей. Единство в вере: «ни эллина нет, ни иудея».

Средние века

Коран (610-632 гг.) Гражданское и каноническое мусульманское право. Социальное неравенство, частная собственность, обязательная благотворительность.

Августин (354-430 гг.) *О граде Божием*. Справедливая цена.

Фома Аквинский (1225/1226-1274 гг.) *Summa Theologica, Secunda Secundae*. Деньги не могут порождать деньги. Частная собственность необходима.

Лука Пачоли (1445-1517) *Трактат о счетах и записях*. 1494. Система двойной записи.

Мартин Лютер (1483-1546) *К христианскому дворянству немецкой нации; О свободе христианина*. Предпринимательство – не порок (в противовес позднефеодальному стяжательству).

Жан Кальвин (1509-1564) *Наставления в христианской вере*. Только избранные будут спасены. Принадлежность к церкви не спасает. Честно нажитое богатство свидетельствует об избранности.

Новое время

Иван Тихонович Посошков (1652-1726) *Книга о скудости и богатстве*. 1724. Необходимость государственной поддержки торговли и торгового сословия.

Уильям Петти (1623-1687) *Трактат о налогах и сборах*. 1662; *Verbum Sapienti* (слово мудрым, 1665). Связь стоимости и затраченного труда.

- Джон Локк (1632–1704). Два трактата о правлении. 1689. Ключевой философ эпохи Просвещения, представитель эмпиризма и либерализма. Критик религиозной нетерпимости и понятие субстанции, отвергал теорию врожденных идей, а также божественное право королей.
- Ричард Кантильон (1697-1734) *Эссе о природе торговли*. 1755. Эффект Кантильона: увеличение денежной массы изменяет относительные цены.
- Франсуа Кенэ (1694-1774) *Экономические таблицы*. 1755; *Физиократия*. 1767. Кругооборот ресурсов.
- Жан Батист Сэй (1767-1832) *Трактат политической экономии, или Простое изложение способа, которым образуются и потребляются богатства*. 1803. «Закон рынков»: обмен продукта на продукт автоматически ведет к равновесию между куплей и продажей. Совокупный спрос и совокупное предложение всегда уравниваются.
- Давид Рикардо (1772-1823) *Начала политической экономии и податного обложения*. 1817. Начала трудовой теории стоимости.
- Адам Смит (1723-1790) *Исследование о природе и причинах богатства народов*. 1776. Идея использования сравнительных преимуществ и невмешательства государства.
- Иеремия Бентам (1748-1832) Принцип утилитаризма.
- Николай Семенович Мордвинов (1754-1845) *Некоторые соображения по предмету мануфактур в России и по тарифу*. 1815.
- Жан Шарль Леонард Симон де Сисмонди (1773-1842) *Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению*. 1819.
- Томас Роберт Мальтус (1766-1834) *Принципы политической экономии, рассмотрение их в плане практического применения*. 1820. Рост народонаселения приведет к снижению уровня жизни.
- Джордж Рамсей (1800-1871) *Очерк о распределении богатства*. 1836. Ценообразование в условиях госмонополии.

Фридрих Лист (1789-1846) *Национальная система политической экономии*. 1841.
Основатель исторической школы.

Клод-Федерик Бастиа (1801-1850) *Экономические софизмы. Экономические гармонии*. 1848. Необходимо не только быть свободным, но и уметь пользоваться свободой (в том числе экономической).

Джон Стюарт Милль (1806-1873) *Принципы политической экономии с некоторыми применениями к социальной философии*. 1848. Обобщение классических принципов. Начала теории спроса и предложения.

Новейшая история

Герман Генрих Госсен (1810-1859) *Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности*. 1854.

Эрнст Энгель (1821-1896) Статистическое бюро Саксонии. Директор 1850-58. *Закон Энгеля*. 1857. Зависимость потребления от уровня доходов.

Карл Маркс (1818-1883) *Капитал*. 1868 (I том). Социально-экономическая теория капитала.

Уильям Стенли Джевонс (1835-1882) *Теория политической экономии*. 1871. Модель рационального человека, опирающаяся на психофизиологические основы (реальный выбор позволяет узнать предпочтения потребителя).

Леон Мари Эспри Вальрас (1834-1910) *Элементы чистой политической экономии*. 1874. Идея общего рыночного равновесия .

Роберт Гиффен (1837-1910) *Journal of the Royal Statistical Society*. 1876—91. Товар Гиффена.

Эйген фон Бём-Баверк (1851-1914) *Основы теории ценности хозяйственных благ*; 1886; *Позитивная теория капитала*. 1889.

Альфред Маршалл (1842-1924) *Принципы экономической теории*, 1891. «Ножницы Маршалла».

- Николай Александрович Карышев (1855-1905) *Труд, его роль и условия приложения в производстве*. 1897. Исследование русской общины.
- Макс Вебер (1864-1920) *Общая экономическая история*. Связь между религией и экономической организацией общества.
- Михаил Иванович Туган - Барановский (1865-1919) *Социализм как положительное учение*. 1918. Учение о предельной полезности дополняет теорию стоимости.
- Сергей Федорович Шарапов (1856—1911) *Бумажный рубль (его теория и практика)*. 1898. Самобытный характер русской хозяйственной системы.
- Торстейн Веблен (1857-1929) *Теория праздного класса*. 1899. Традиционный институционализм.
- Джон Бейтс Кларк (1847-1938) *Распределение богатства*. 1899. Разделение науки: универсальная экономика, социально-экономическая статика, социально-экономическая динамика. Закон убывающей предельной производительности. Заработная плата определяется предельной производительностью труда рабочих.
- Вильфредо Парето (1848-1923) *Учебник политической экономии*. 1906. Критерий оптимального распределения благ: «оптимум Парето». Закон распределения доходов: неравенство может быть уменьшено, если доходы и производство будут расти быстрее численности населения.
- Дмитрий Иванович Менделеев (1834-1907) - русский учёный-энциклопедист, общественный деятель. Химик, физик, метролог, экономист, технолог, геолог, метеоролог, педагог, приборостроитель. *Заветные мысли*. 1905. Будущее русской экономики - в развитии общинного и артельного духа.
- Владимир Ильич Ульянов (Ленин) (1870-1924) *Империализм, как высшая стадия капитализма*. 1916. Закон неравномерности социально-экономического развития. Теория революции и построения социалистического государства.
- Йозеф Алоис Шумпетер (1883-1950) *Теория экономического развития*. 1912; *Капитализм, социализм и демократия*. 1942. Опыт динамического

моделирования. Развитие теории предпринимательства, инновационной экономики.

Артур Пигу (1877-1959) *Экономика благосостояния*. 1920. Регулирование деятельности монополий. «Налог Пигу».

Александр Васильевич Чаянов (1887-1937) *Организация крестьянского хозяйства*. 1924.

Николай Дмитриевич Кондратьев (1892-1938) *Большие циклы экономической конъюнктуры*. 1926. Концепции социально-экономической генетики.

Ирвинг Фишер (1867-1947) *Теория процента*. 1930. Уравнение Фишера.

Джон Коммонс (1862—1945). Идея «разумно организованного капитализма»: базовая категория - сделка. Нормы права незыблемы. Экономическая теория коллективных действий. Распределение богатства, 1893; Правовые основания капитализма, 1959.

Фридрих фон Хайек (1899-1992) *Цена и производство*. 1931. *Конкуренция как процедура открытия: лекция*. 1968; *Дорога к рабству*. 1971. Концепция методологического индивидуализма.

Гуннар Мюрдаль (1898-1987) *Денежное равновесие*. 1933; *Против течения: критические очерки по экономике*. 1973.

Эдвардс Хастингс Чемберлин (1899-1967) *Теория монополистической конкуренции*. 1933.

Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) *Общая теория занятости, процента и денег*. 1936. Основатель макроэкономики.

Рональд Коуз (1910) *Природа фирмы*. 1937. Концепция трансакционных затрат.

Василий Леонтьев (1906-1999) *Структура американской экономики, 1919-1920 гг.: эмпирическое применение анализа равновесия*. 1941. План и рынок – это как руль корабля и ветер.

Людвиг фон Мизес (1881-1973) *Человеческое действие*. 1949.

- Кеннет Эрроу (1921) *Социальный выбор и индивидуальные ценности*. 1951. Теория информации.
- Пол Самуэльсон (1915) *Введение в экономический анализ*. 1948; *Точная модель потребительского кредита с использованием или без использования социальных ассигнований*. 1958.
- Джо Бэйн (1912) *Условия входа и появление монополии*. 1954.
- Роберт Солоу (1924) *Линейное программирование и экономический анализ*. 1958. Теория эндогенного экономического роста.
- Пьетро Сраффа (1898-1983) *Производство товаров посредством товаров. Введение в критику политической экономии*. 1960.
- Элвин Хансен (1887 – 1975). Автор «инвестиционной» теории экономического цикла. *Экономические циклы и национальный доход*, 1951.
- Джон Кеннет Гэлбрейт (1908) *Новое индустриальное общество. Эссе об американской промышленной системе*. 1967; *Экономические теории и цели общества*. 1973.
- Франсуа Перру (1903-1987) *Экономика XX века* . 1969.
- Милтон Фридмен (1912) *Инфляция и денежные системы*. 1969. Количественная теория денег.
- Саймон Кузнец (1901-1985) *Капитал и американская экономика*. 1961. Циклы Кузнеца, Система Национальных Счетов.
- Герберт Саймон (1916-2001) *Новая наука о принятии управленческих решений*. 1960; *Модели человека: социальное и рациональное*. 1987. Концепции «ограниченной рациональности», удовлетворенности, рутин.
- Гари Беккер (1930) *Человеческий капитал*. 1964; *Экономический подход к человеческому поведению*. 1976.
- Уильям Шарп (1934) *Портфельная теория и рынки капиталов*. 1970; *Основы инвестиций* (совместно с Дж.Александром). 1989.

- Теодор Шульц (1902) *Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований*. 1971.
- Джордж Стиглер (1911) *Граждане и государство*. 1975; *Приятные и болевые ощущения современного капитализма*. 1982; *Промышленная организация*. 1983.
- Джеймс Тобин (1918) *Очерки по экономике в 3-томах*. 1971-82. Связь рыночной власти и стоимости активов фирмы.
- Джеймс Бьюкенен (1919) *Пределы свободы*. 1975; *Свобода, рынок и государство*; 1985. Основные положения теории общественного выбора.
- Морис Аллэ (1911) *Гипотеза ожидаемой полезности и парадокс Аллэ*. 1979. Оптимум реальной процентной ставки есть нуль, а оптимальный запас капитала в стационарном состоянии, достигается тогда, когда его предельная производительность становится равной нулю.
- Джон Хикс (1921) *Методы динамической экономики*. 1985; *Стоимость и капитал*. 1988.
- Рой Харрод (1900-1978). *Теория экономической динамики*, 1956.
- Франко Модильяни (1918) *Собрание сочинений в 3-х томах*. 1980. Теорема Модильяни-Миллера: поток будущих доходов не зависит от структуры капитала фирмы.
- Мертон Миллер (1923) *Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций* (совместно с Ф.Модильяни). 1958; *Макроэкономика: неоклассический подход*. 1986.
- Роберт Лукас (1937) *Реальная зарплата, занятость и инфляция*. 1970; *Рациональные ожидания и эконометрическая практика*; 1981. Теория рациональных ожиданий в макроэкономике.
- Дуглас Норт (1920) *Структура и изменения в экономической истории*. 1981; *Институты, их изменения и производительность*. 1990.

Иммануил Валлерстайн (1930 – н.в.) *Современная мир-система: капиталистическое сельское хозяйство и происхождение европейской мир - экономики в 16-м веке*, 1974.

Джордж Сорос (1930 – н.в.) успешный финансовый спекулянт, основатель фонда «Открытое общество», философ. *Алхимия финансов*, 1987; *Кризис мирового капитализма*, 1998.

Оливер Итон Уильямсон (1932– н.в.) *Экономические институты капитализма*. 1985.

Каждый человек на земле, чем бы он ни занимался, играет главную роль в истории мира. И обычно даже не знает об этом. (П. Коэльо)

Список рекомендованной литературы:

1. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. В 3-х томах. – М.: Экономическая школа, 2007.
2. Гребнев Л.С. Экономика: учебник / Л.С. Гребнев. – М.: Логос, 2011.
3. Макроэкономика: Учебник для бакалавров / А.В. Аносова, И.А. Ким, С.Ф. Серегина. - (Учебники НИУ ВШЭ). – М.: Юрайт, 2011.
4. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. Редколл. Г.Г.Фетисов, А.Г.Худокормов. – М.: Мысль, 2005.
5. Национальная экономика: Учебник /Под общей ред. Р.М.Нуреева. – М.: ИНФРА-М, 2010.
6. Радаев В.В. Экономическая социология. Учебное пособие. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
7. Радаева О.В., Долгова М.В. Микроэкономика в контексте: Пособие для преподавателей. - М.: РГГУ, 2005.
8. Русская экономика без глобализма/ О.А.Платонов. – М.: Алгоритм, 2006.

9. Сборник задач по микроэкономике. К «Курсу микроэкономики» Р.М.Нуреева – М.:НОРМА , 2009.

10.50 лекций по микроэкономике. В 2-х томах. – СПб.: Экономическая школа, 2004.

Интернет – ресурсы:

1. Интернет-портал «Экономика, социология, менеджмент»: <http://www.ecsocman.edu.ru>.
2. Центральный Банк России: www.cbr.ru.
3. Роскомстат: www.gks.ru.
4. Интернет-портал журнала «Эксперт» - www.expert.ru
5. Интернет-портал газеты «Ведомости» - www.vedomosti.ru/newspaper/
6. Центральный экономико-математический институт (ЦЭМИ): www.cemi.rssi.ru.
7. Сайт антикоррупционного комитета: <http://corruption.rsu.ru>.
8. Электронная библиотека по институциональной экономике: <http://ie.boom.ru>.
9. Электронная библиотека экономической литературы: www.libertarium.ru.