

А. И. Балашов, С. А. Тертышный

ЭКОНОМИКА

2015

ББК 65.5

С 84

Балашов А. И., Тертышный С. А. Экономика: Учебник. – .: Изд-во _____, 2015. – 405 с.

Рецензенты: заведующий кафедрой истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета, д-р экон. наук, профессор **А. Н. Дубянский**;

профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета д-р экон. наук, профессор **А. В. Харламов**

В учебнике рассматриваются теоретико-методологические основы современной экономической науки, проблемы институционального взаимодействия экономики и права, микроэкономическая теория рынка, основы теории контрактов, экономическая теория государства, введение в теорию общественного выбора и конституционную экономику, теория макроэкономического равновесия, монетарная теория и организация публичных финансов, а также основы теории международной торговли. Для данной работы характерна компактная структура, четкость формулировок, методически выверенное изложение, а также наличие практических примеров, позволяющих проводить текущий и итоговый контроль знаний учащихся.

Предназначен для студентов бакалавриата высшего профессионального образования, а также преподавателей, аспирантов, научных работников и всех интересующихся современной экономической наукой.

© Балашов А. И., Тертышный С. А., 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	6
Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ.....	10
1.1. Понятие, предмет, метод и структура современной экономической науки	10
1.2. Неоклассическо-институциональный синтез как парадигма современной экономической науки	17
1.3. Общественное производство как материальная основа жизни общества	30
1.4. Экономические системы и их типы. Структура современной рыночной экономики	34
Вопросы и задания.....	40
Литература для углубленного изучения темы	42
Глава 2. ЭКОНОМИКА И ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	43
2.1. Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики	44
2.2. Трансакционные издержки как базовый элемент функционирования экономических институтов	50
2.3. Внешние эффекты. Теорема Коуза-Стиглера	57
2.4. Экономическая теория прав собственности.....	67
2.5. Содержание и основные направления развития экономики права	79
Вопросы и задания.....	86
Литература для углубленного изучения темы	87
Глава 3. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ РЫНКА	88
3.1. Спрос, предложение и анализ основных моделей рыночного равновесия	89
3.2. Потребление, полезность и равновесие потребителя на рынке.....	102
3.3. Производственная функция, издержки производства и доход фирм.....	113
3.4. Типы рыночных структур и поведение фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции	123
3.5. Рынки факторов производства и механизм распределения доходов в рыночной экономике.....	135

Вопросы и задания.....	145
Литература для углубленного изучения темы	147
Глава 4. ОСНОВЫ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ.....	149
4.1. Экономические контракты как механизмы упорядочивания взаимодействия институтов.....	150
4.2. Асимметрия информации и экономическая неопределенность.....	155
4.3. Специфичность ресурсов, доверие сторон контракта и проблема вымогательства.....	160
4.4. Контрактная теория фирмы	166
Вопросы и задания.....	175
Литература для углубленного изучения темы	176
Глава 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА, ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА И КОНСТИТУЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА.....	177
5.1. Провалы рынка как предпосылки существования государства.....	178
5.2. Экономическая теория государства	181
5.3. Провалы государства и инструменты их исправления	193
5.4. Теория общественного выбора	201
5.5. Содержание и задачи конституционной экономики	206
Вопросы и задания.....	210
Литература для углубленного изучения темы	211
Глава 6. ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ	212
6.1. Национальная экономика и система национальных счетов.....	213
6.2. Макроэкономическое равновесие и его модели.....	227
6.3. Совокупный спрос и совокупное предложение	235
6.4. Экономический рост, цикличность и структурные изменения экономики	254
6.5. Макроэкономическая нестабильность: безработица, инфляция и их взаимосвязь.....	265
Вопросы и задания.....	279
Литература для углубленного изучения темы	282
Глава 7. МОНЕТАРНАЯ ТЕОРИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ.....	283
7.1. Деньги: понятие, функции и ликвидность. Равновесие на денежном рынке.....	284

7.2. Кредит и банковская система	290
7.3. Денежно-кредитная политика правительства и монетарных властей	299
7.4. Организация налоговой системы и бюджета.....	301
7.5. Инструменты бюджетно-налоговой политики правительства	314
7.6. Мировая валютная система.....	319
Вопросы и задания.....	336
Литература для углубленного изучения темы	338
Глава 8. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	339
8.1. Мировое хозяйство: понятие, сущность и структура.....	340
8.2. Анализ основных теорий международной торговли.....	346
8.3. Внешнеторговая и международная торговая политика	360
8.4. Платежный баланс страны	370
Вопросы и задания.....	376
Литература для углубленного изучения темы	378
Глоссарий	380
Итоговое тестирование по курсу «Экономика»	390
Информация об авторах.....	404

Предисловие

Современные тенденции социально-экономического развития России предъявляют новые требования к содержанию и уровню подготовки выпускников юридических вузов и факультетов. В условиях рыночных отношений, сопровождающихся уходом государства от прямого регулирования экономики, развития самостоятельной предпринимательской деятельности и конкуренции, повышается практическая значимость экономических знаний выпускников юридических высших учебных заведений. В своей практической деятельности действующим юристам приходится ориентироваться в современном экономическом механизме, знать законы функционирования рынка, быть в состоянии совершать осознанный и обоснованный экономический выбор. Вхождение России в мировое экономическое пространство с существующими в нем стандартами подготовки специалистов для различных отраслей экономики диктует также свои требования к содержанию российского высшего образования. Эти стандарты задаются процессами глобализации экономики и развитием системы найма транснациональными компаниями специалистов, выпускников ВУЗов других стран, знания которых должны быть конкурентоспособны и адекватны новейшим тенденциям социально-экономического развития¹. Предлагаемая читателю работа, рассчитанная на студентов бакалавриата высших учебных заведений юридической направленности, представляет собой попытку комплексного решения указанных задач.

Отметим, что российские юридические вузы и факультеты до последнего времени в большинстве случаев реализовывали преимущественно программы специалитета. Современный же бакалавриат по праву предполагает более общую профессиональную подготовку выпускников, но при этом наличие у них широкой, модульной базы, состоящей как из так называемого «общепрофессионального ядра» (*major*), так и дополнительной специализации (*minor*), которая приобретается в том числе и не по юридической специальности (экономике, психологии, социологии и др.).

В настоящее время на рынке учебной литературы представлено огромное количество работ по теоретической экономике (экономической теории) как российских, так и зарубежных авторов. К числу наиболее известных и фундаментальных работ можно отнести следующие отечественные и переводные издания: «Курс экономической теории»

¹ Кузьминов, Я. И. Направления развития образования в России / Я. И. Кузьминов // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. – С. 75-87.

под редакцией А. В. Сидоровича², «Макроэкономика» авторов Т. А. Агаповой, И. А. Ким и С. Ф. Серegiной³, «Макроэкономика» авторов О. Н. Антипина, Н. А. Миклашевская, А. А. Никифоров⁴, «Микроэкономика» автор Ю. В. Тарануха⁵, вышедшие в серии «Учебники МГУ им. М. В. Ломоносова»; «Курс экономической теории» под редакций М. Н. Чепурина Е. А. Киселевой⁶; «Микроэкономика» и «Макроэкономика» авторского коллектива Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников и А. И. Леусский⁷; «Микроэкономика» автор Р. М. Нуреев⁸; 50 лекций по микроэкономике, вышедшие в серии «Экономическая школа»⁹; а также переводные зарубежные издания, такие как «Макроэкономика» автора О. Бланшар¹⁰; «Макроэкономика» Э. Абеля и Б. Бернанке¹¹; «Микроэкономика: Принципы и анализ» Ф. Коуэлла¹²; «Микроэкономика» авторов Дж. А. Джейли и Ф. Дж. Рени¹³; «Микроэкономика: поведение, институты и эволюция» С. Боулза¹⁴ и др.

Несмотря на известность и неоспоримый вес в научных кругах этих фундаментальных работ, они, в основном, ориентированы подготовку экономистов и не отражают особенности юридического мышления. Кроме того, большая часть «классических» университетских учебников не отличается лаконичностью и требует серьезной математиче-

² *Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учеб. пособие / Под ред. А. В. Сидоровича. – М.: Дело и сервис, 2007.*

³ *Агапова, Т. А. Макроэкономика: Учебник / Т. А. Агапова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина. – М.: Юрайт, 2013.*

⁴ *Антипина, О. Н. Макроэкономика: Учебник / О. Н. Антипина, Н. А. Миклашевская, А. А. Никифоров. – М.: Дело и сервис, 2012.*

⁵ *Тарануха, Ю. В. Микроэкономика: Учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков. – М.: КноРус, 2011.*

⁶ *Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. – Киров: АСА, 2002.*

⁷ *Тарасевич, Л. С. Микроэкономика: Учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – М.: Юрайт, 2012; Тарасевич, Л. С. Макроэкономика: Учебник / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – М.: Юрайт, 2012.*

⁸ *Нуреев, Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика: теория, задачи, вопросы, тесты: Учебник / Р. М. Нуреев. – М.: Высшая школа, 1996.*

⁹ *50 лекций по микроэкономике: Учебник / Под ред. В. С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 2004.*

¹⁰ *Бланшар, О. Макроэкономика: Учебник / Под ред. Л. Л. Любимова. – М.: ГУ ВШЭ, 2010.*

¹¹ *Абель, Э. Макроэкономика: Учебник / Э. Абель, Д. Бернанке. – СПб.: Питер, 2011.*

¹² *Коуэлл, Ф. Микроэкономика: принципы и анализ: Учебник / Ф. Коуэлл. – М.: Дело, 2011.*

¹³ *Джейли, Дж. А. Микроэкономика: продвинутый уровень: Учебник / Дж. А. Джейли, Ф. Дж. Рейни. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2011.*

¹⁴ *Боулз, С. Микроэкономика: поведение, институты и эволюция: Учебник / С. Боулз. – М.: Дело, 2011.*

ской подготовки. Зарубежные издания, переведенные на русский язык, помимо того, не учитывают специфики российской правовой модели, что серьезно снижает их ценность для подготовки выпускников российских юридических вузов и факультетов. Имеющиеся на книжном рынке учебники и учебные пособия по экономике и экономическому анализу права М. И. Одинцовой¹⁵ и Р. Познера¹⁶ представляют собой, по сути, спецкурсы, предполагающие наличие у студентов базовых знаний по неоклассической экономической теории и институциональной экономике. Таким образом, отсутствие на рынке специализированного учебного издания, учитывающего особенности изложения экономической теории применительно к целям подготовки квалифицированного специалиста в области права, обусловило написание авторами данной работы.

Настоящий учебник структурно разбит на восемь глав, в которых рассматриваются теоретико-методологические основы современной экономической науки, проблемы институционального взаимодействия экономики и права, микроэкономическая теория рынка, основы теории контрактов, экономическая теория государства, введение в теорию общественного выбора и конституционную экономику, теория макроэкономического равновесия, монетарная теория и организация публичных финансов, а также основы теории международной торговли. В основу данной учебника авторами положен синтез неоклассической микроэкономической теории, институциональной экономики с акцентом на экономику права, основ кейнсианской макроэкономической теории, теории публичных финансов и основ теории международной торговли. На страницах данной работы авторы попытались раскрыть взгляды наиболее значимых представителей разных экономических школ.

В основу подачи и проверки усвоения учащимися учебного материала в учебнике авторами положен компетентностный подход. Каждая глава учебника начинается с перечня ключевых терминов, которые должны быть усвоены в результате изучения материала главы. Далее формулируются выходные компетенции, которые должен знать, навыки которыми должен овладеть и уметь использовать студент, освоивший представленный в главе учебный материал. В завершении каждой главы авторами формулируются вопросы и задания, призванные проверить освоение студентами пройденного материала, а также список литературы для углубленного изучения материала. Все это позволяет довольно сложный материал учебника изложить в сжатой и доступной форме,

¹⁵ *Одинцова, М. И.* Экономика право: Учеб. пособие / М. И: Одинцова. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

¹⁶ *Познер, Р.* Экономический анализ права: В 2-х тт. / Р. Познер. – СПб.: Экономическая школа. 2004.

проиллюстрировав его с помощью графиков, схем, таблиц, облегчающих восприятие информации. В конце учебника представлен глоссарий, содержащий определения важнейших экономических понятий, используемых в работе, а также итоговый тест для проверки знаний учащихся.

Учебник подготовлен в полном соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования третьего поколения для студентов бакалавриата по направлению 030900 «Юриспруденция»¹⁷.

Авторы учебника будут искренне признательны всем, кто выскажет свои критические замечания и конструктивные предложения по содержанию работы. Отзывы и замечания о книге просьба направлять по адресу aleksey.i.balashov@gmail.com.

¹⁷ *Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению 030900 «Юриспруденция» (квалификация (степень) «бакалавр»)*, утвержден приказом Минобрнауки РФ от 04.05.2010 г. № 464.

Глава 1.

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

Ключевые термины: экономика, основная проблема экономики, модели рациональности, оппортунизм, предмет экономической теории, позитивный и нормативный анализ, структура экономической теории, маржинальный экономический анализ, неоклассическая экономическая теория, «кейнсианская революция», институционализм, производство, потребность, экономическое благо, факторы производства, кривая производственных возможностей экономики, экономическая эффективность, закон возрастающих альтернативных издержек, экономическая система, рыночная экономика, институт, собственность, рыночная экономика, виды рынков, инфраструктура рынка

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- закономерности функционирования современной экономической системы;
- основные понятия общей экономической теории «производство», «потребности», «экономические блага», «экономический выбор» и др.;
- содержание основных вопросов экономики, а также основные модели функционирования человека в экономической среде;

уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональной функции;
- определять факторы, влияющие на функционирование экономических систем и институтов;

владеть:

- методологией исследования современных экономических процессов;
- навыками обоснования экономически рационального выбора.

1.1. Понятие, предмет, метод и структура современной экономической науки

Экономическая теория (или экономика) – это наука, изучающая поведение человека с точки зрения удовлетворения его потребностей ограниченными ресурсами.

Семантика (происхождение) термина «экономика» восходит к древнегреческой «*экономии*» – науке о домоводстве, ведении домашнего хозяйства. Впервые предложенный античным историком Ксенофонтом (конец V – первая половина IV в. до н. э.), термин «экономия» несколько позднее был развит Аристотелем (384-322 гг. до н. э.) в рамках его учения о справедливости. Аристотель различал два вида хозяйственной деятельности: «экономия» – хозяйство ради самообеспечения, к которой древнегреческий ученый относил натуральное крестьянское хозяйство и розничную торговлю сельскохозяйственной и ремесленной продукцией, их он считал справедливыми, и «*хрематистику*» – хозяйство с целью обогащения (торговый и ростовщический капитал), функционирование которого он считал противоестественным.

Существование экономической науки определяется объективным противоречием между безграничностью потребностей людей и ограниченностью ресурсов для их удовлетворения. Отсюда вытекает **основная проблема экономики** – проблема выбора варианта рационального использования имеющихся ресурсов. Предметом такого выбора, при этом, являются *экономические блага*, то есть блага, количество которых ограничено в сравнении с потребностью в них. Напротив, блага, количество которых не ограничено по сравнению с потребностями в них, являются свободными (например, атмосферный воздух, вода и т. д.); однако, по мере исчерпания свободных благ последние могут трансформироваться в экономические.

Экономический выбор предполагает ответ на три основных вопроса.

Что производить? – то есть какие из взаимоисключающих друг друга товаров и услуг должны производиться в экономике и в каком количестве.

Как производить? – то есть с помощью каких ресурсов и какой технологии.

Для кого производить? – то есть для кого должны предназначаться эти товары и услуги.

Экономическая теория базируется на *гипотезе о рациональном поведении* экономических агентов¹⁸, означающей, что последние способны определить свои потребности, и стремятся к достижению максимальных результатов при имеющихся ресурсах: отдельные индивиды максимизируют удовлетворение своих потребностей, фирмы – прибыль, а государство – общественное благосостояние. В этих целях экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала *модель человека экономического (homo economicus)*, создание которой

¹⁸ О содержании гипотезы рационального поведения экономических агентов см. также: Клишова, Е. В. Теория экономической рациональности как основа институциональной парадигмы экономической теории / Е. В. Клишова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 4. – С. 69-80.

было обусловлено необходимостью исследования проблемы выбора и мотивации в хозяйственной деятельности индивидов. При этом основные усилия экономистов были направлены в основном на исследование результатов выбора в экономической сфере, а сам процесс выбора практически выпадал из поля зрения экономического анализа.

Согласно австрийскому экономисту и философу Ф. фон Хайеку *рациональным поведением можно назвать такой тип поведения, которое нацелено на получение строго определенных результатов*. При этом теория рационального выбора объясняет только нормальное с экономической точки зрения поведение людей. Таким образом, модель человека экономического предполагает строгое соблюдение следующих принципов неоклассического подхода:

- за индивидом признается статус единственного субъекта, способного совершать действия в социальной системе (принцип методологического индивидуализма);
- анализ человеческого поведения строится на предположении о рациональном следовании стратегии максимизации индивидуальной полезности в условиях заданной системы ограничений;
- характер целевой функции индивида и лежащие в ее основе индивидуальные предпочтения полагаются сравнительно стабильными во времени и независимыми как от социальной среды, так и от изменения внешних ограничений (системы цен и доходов в широком понимании);
- процесс выявления индивидуальных предпочтений моделируется в терминах рыночного взаимодействия: предполагается, что отношения между людьми во всех сферах их деятельности могут быть описаны в тех же терминах взаимовыгодного обмена, что и отношения по возмездному трансферту экономических благ;
- При исследовании различных типов рыночного взаимодействия (в указанном выше смысле) изучению подвергаются вопросы, аналогичные тем, которые ставятся в неоклассической экономической теории, то есть вопросы о существовании и путях достижения рыночного равновесия, его характеристиках в терминах стабильности и эффективности.

В результате для обозначения экономического рационального человека стала использоваться *модель* получившая акроним *РЕММ*¹⁹, в которой предполагается, что *человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально*. Модель базируется на следующих условиях: абсолютная доступность информации не-

¹⁹ РЕММ (от англ. Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) – *модель изобретательного, оценивающего, максимизирующего человека*. Акроним предложен профессором и деканом факультета экономической социологии Университета Рочестера Уильямом Меклингом и его коллегой профессором Карлом Бруннером (См.: Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2012. – 256 с.).

обходимой для принятия решений; совершенный эгоизм хозяйственного поведения, предполагающий безразличие к изменению благосостояния других людей в результате своей деятельности; отсутствие внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности); возможность увеличения своего благосостояния только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Со временем, по мере развития «новой экономической социологии», образ «экономического человека» дополняется такими свойствами, как потребность в одобрении окружающих, статус и власть. Появляются модели «социологического человека» (SRSМ и OSAM)²⁰, а также ряд авторских моделей (например, модель человека типа ADON)²¹.

«Социологический» человек (модель SRSМ), напротив, обретает подлинное «Я» лишь тогда, когда несет любовь ближним и получает ее в ответ, получает признание людей, «санкцию» общества. Его сфера – это мир человеческой психики, который образует второй полюс реального мира, истоки его социального капитала. Для этого необходим определенный уровень социализации человека и наличие у него определенной социальной роли (модель SRSМ).

В экономической теории принято использовать **две основные модели рационального поведения людей:**

- модель рациональности как таковой;
- модель следования своим интересам.

Модель рациональности, согласно О. Уильямсону²², базируется на одной из *трех основных форм рациональности:*

- *Максимизация*, предполагающая выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этому принципа придерживается неоклассическая экономическая теория. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезно-

²⁰ SRSМ (от англ. Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man) – модель социализированного детерминированного обществом, играющего роль, человека, который может быть подвергнут санкциям. Данный акроним был предложен доктором философии Гарвардского Университета, профессором социологии в Университете Гронингена (Нидерланды) Сигвортом Линденбергом (См.: Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика. Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2012. – 256 с.).

OSAM (от англ. Opinionated, Sensitive, Acting Man) – модель имеющего собственное мнение, восприимчивого, действующего человека. Акроним также был предложен С. Линденбергом.

²¹ ADON (от англ. Alternative, Disintegrating, Originating, Nobleman) – модель альтернативного дезинтегрирующего создающего благородного человека. См. Васильчук, Ю. А. Постиндустриальная экономика и развитие человека / Ю. А. Васильчук // Мировая экономика и международные экономические отношения. - 1997. - № 10.

²² Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // Альманах «THESIS». – 1993. - Вып. 3. – С. 40.

сти, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной.

- *Ограниченная рациональность* – познавательная предпосылка, принятая в экономической теории трансакционных издержек. Как форма рациональности она предполагает, что субъекты экономики стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Данная теория в качестве одной из важнейших предпосылок рассматривает такой ограниченный ресурс как *интеллект*, считая, что существует естественное стремление сэкономить на нем, для чего экономические агенты либо уменьшают издержки в ходе самих процессов принятия решения (за счет личных способностей, владения большим количеством информации опытом и т. д.), либо обращаются к помощи властных структур.

- *Органическая рациональность* – слабая рациональность процесса, используемая в эволюционном подходе Р. Нельсоном, С. Уинтером, А. Алчианом при исследовании процесса развития одной или нескольких фирм, а также представителями австрийской школы К. Менгером, Ф. фон Хайеком и И. М. Кирцнером, связывающими ее с процессами более общего характера – институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и т.д.

Формы органической и ограниченной рациональности дополняют друг друга, но используются порознь для достижения различных целей.

Модель следования своим интересам или ориентации на собственный интерес проявляется в одной из трех форм: оппортунизма, простого следования своим интересам либо послушания.

- *Оппортунизм* представляет собой следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму. В общем случае речь идет только об информации и всем, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера. В идеале должна существовать гармония в процессе обмена информацией – открытый доступ к ней с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, проявляют это в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. Это создает *информационную асимметрию*, которая значительно усложняет задачи экономической организации, потому что в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам. Нейтрализация оппортунизма осуществляется упреждающими превентивными действиями, в

том числе заключением такого контракта, в котором обе стороны согласовывают все вопросы, по которым не доверяют друг другу.

- *Простое следование своим интересам* представляет собой тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходное положение противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться – известны. Контракт выполняется, поскольку стороны следуют своим обязательствам и правилам. Цель достигается. Не существует никаких препятствий в виде нестандартного или нерационального поведения, а также отклонения от правил.

- *Послушание* представляет собой самую слабую форму ориентации на собственный интерес, которая возникает в случае крайнего коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами. В чистом виде такой тип вряд ли существует в экономике, поэтому он скорее применим к изучению эволюции социализации человека, чем к объяснению мотивов при принятии решений, поскольку за него решают другие.

Таким образом, на основе этих поведенческих предпосылок Г. Саймон предлагает заменить принцип максимизации – принципом удовлетворенности²³, поскольку в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки абсолютной оптимизации. Данное положение согласуется с концепциями австрийской школы, где вместо максимизации полезности используется предпосылка о сравнительной важности потребностей и о наилучшем их удовлетворении, возможно меньшим количеством благ.

Таким образом, в упрощенном виде, **предмет экономической теории** составляют *решения, принимаемые в обществе при распределении ограниченных экономических ресурсов между различными вариантами их использования в целях максимизации благосостояния субъектов экономики.*

Экономика как наука имеет не только собственный предмет изучения, но и особые **методы исследования**. К их числу относятся следующие.

- *Количественный (или эконометрический) метод*, состоящий в использовании математического аппарата (уравнений, формул, алгебраических зависимостей) для экономических измерений.

- *Метод научной абстракции (абстрагирование)*, заключающийся в отвлечении в процессе познания от внешних явлений, несущественных де-

²³ Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т 1 / Под ред. В. М. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа. 1999.

талей и выделении сущности изучаемого предмета или явления. *Результатом абстрагирования является выработка экономических категорий* (например, товар, деньги и др.), то есть научных понятий, выражающих наиболее общие свойства и связи изучаемых экономических явлений.

- *Метод анализа и синтеза*, логический метод, предполагающий изучение явления как по частям (анализ), так и в целом (синтез). *Сочетание анализа и синтеза обеспечивает системный (комплексный) подход* к сложным (многоэлементным) экономическим явлениям.

- *Метод экономического эксперимента*, представляющий собой искусственное воспроизведение экономических явлений или процессов с целью их наблюдения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения (внедрения).

- *Метод экономического моделирования*, заключающийся в формализованном описании экономических процессов или явлений, отражающем главные экономические характеристики исследуемых объектов и связи между ними. Задавая в алгебраическом, графическом или компьютерном виде количественные значения показателям исследуемых объектов, строят модели, отражающие динамику изменения экономических показателей.

Построение моделей осуществляется для нормативного и позитивного анализа экономических явлений.

Позитивный анализ устанавливает причины и следствия экономических явлений, описывает их и анализирует, но не дает их оценок и рекомендаций. Он отвечает на вопросы типа: «Что и почему происходит в экономике сегодня?», «Что и почему происходило вчера?», «Что будет, если...?».

Нормативный анализ, напротив, содержит оценки и рекомендации относительно тех или иных экономических действий. Он устанавливает норму, задает цели. Круг его вопросов: «Как надо?», «Что лучше?», «Что надо сделать, чтобы...?».

Позитивный и нормативный анализ тесно взаимосвязаны между собой: *нормативные утверждения влияют на выбор предмета позитивного анализа, тогда как результаты позитивного анализа облегчают достижение нормативных целей*. Например, правительство принимает решение обеспечить развитие отечественной авиастроительной промышленности (это нормативное утверждение). Достичь этой цели можно по-разному: увеличивая расходы бюджета на субсидирование предприятий авиастроения, снижая налоги на разработку и производство инновационных технологий, создавая частно-государственные концерны в сфере гражданского и военного авиастроения и т. д. Выбрать лучший способ позволяет позитивный анализ (например, увеличение субсидий бюджета авиапроизводителям приведет к тому-то и то-

му-то, снижение налогов на разработку и производство инновационных технологий – к тому-то и тому-то, и т. д.).

Структура современной экономической теории включает в себя две основные части (раздела):

- **микроэкономике**, изучающую поведение первичных экономических агентов (домохозяйств и фирм), их взаимодействие на отдельных рынках; в центре внимания микроэкономики находятся цены и объемы производства отдельных товаров и услуг, выбор отдельного потребителя, выпуск и ресурсы отдельной фирмы и т. д.;

- **макроэкономике**, изучающую в целом экономику страны (национальную экономику) как единую систему; в центре ее внимания – такие обобщающие показатели как валовой внутренний продукт, экономический рост, занятость, безработица, инфляция и т. д.

В структуре экономической науки иногда также выделяют **мезаэкономике** (экономику отраслей и регионов) и **мегаэкономике** (мировую или международную экономику).

В целом, **значение экономической теории** (важность ее изучения) заключается в том, что *она хотя и не избавляет людей от экономического выбора, но позволяет сделать этот выбор более осознанным и обоснованным.*

1.2. Неоклассическо-институциональный синтез как парадигма современной экономической науки

В основе современной экономической науки лежит синтез маржиналистского экономического анализа, неоклассической экономической теории, кейнсианского подхода к анализу макроэкономических процессов и институциональной экономической теории.

Оформившийся во второй половине XIX в., маржинализм (от англ. *marginal* – предельный) или **маржиналистский экономический анализ**, объединил ряд школ в экономической теории – в первую очередь, *австрийскую, кембриджскую и американскую*. Эти школы, позаимствовав у классической политэкономии и немарксистской экономической мысли первой половины XIX в. ряд установок, пошли дальше в разработке теории функционирования капиталистической экономики, заложив основы современной неоклассической экономической теории.

Маржиналисты декларируют идеологическую нейтральность анализа. Чтобы подчеркнуть «незаинтересованность» своих исследований, они даже отказались от термина «политическая экономия», заменив его более нейтральным «*экономикс*». Для их методологии характерно стремление выявить универсальные законы и категории. Исходным пунктом исследования являются субъективные оценки и намерения хозяйственных индивидов. Отсюда – излюбленный метод Робинзонад, с помощью которых созда-

ется модель абстрактного хозяйственного индивида, изолированного от общества. Тем самым анализ общественных отношений подменяется изучением отношения человека к материальным благам.

Основоположником *австрийской экономической школы* был профессор Венского университета *Карл Менгер* (1840-1921). Его главной работой были «Основания политической экономии», опубликованные в 1871 году. Ценность единицы блага для субъекта, по мнению К. Менгера, определяется наименее важной потребностью, удовлетворяемой при данном количестве единиц блага. Функция полезности дискретна. Ценность производственных благ (благ высших порядков) зависит от ценности создаваемых с их помощью потребительских благ (благ низших порядков). Менгером были также обоснованы субституция и комплементарность производственных благ.

Другой крупный представитель австрийской экономической школы профессор Инсбрукского и Венского университетов и крупный государственный деятель Австро-Венгерской монархии *Ойген Бем-Баверк* (1851-1914)²⁴ связывал полезность не только с удовлетворением потребности, но и с освобождением от тягот. Капитал, рассматривался им как необходимое условие опосредованного удовлетворения потребности. Единственная форма прибыли – процент порождается, по его мнению, разной оценкой настоящих и будущих благ.

Автор «закона издержек производства» *Фридрих фон Визер* (1851-1926)²⁵ предложил определять ценность производительных благ по наименьшей предельной полезностью из набора благ, которые могут быть созданы этими производительными благами. Научная концепция Ф. Визера базируется на позициях порядкового сравнения полезностей (ординалистском подходе). Им также заложены основы теории вменения.

Лидером *кембриджской экономической школы* являлся *Альфред Маршалл* (1842-1924) – основоположник неоклассического направления в экономической теории. Его главная работа «Принципы экономической науки»²⁶, ставшая на несколько десятилетий основным учебником по политэкономии в США, Великобритании и других странах британской колониальной империи, была написана в 1890 году. Предельная полезность и издержки производства, по его мнению, – это равноправные факторы, обуславливающие цену. Равновесие на рынке достигается за

²⁴ См.: *Бем-Баверк, О. фон*. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк. - М.: Эксмо, 2009. - С. 49-246.

²⁵ См.: *Автономов, В. С.* Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / Предисл., коммент., сост. В. С. Автономова. - М.: Экономика, 1992.

²⁶ См.: *Маршалл, А.* Принципы экономической науки. В 3-х тт. / А. Маршалл. - М.: Прогресс, 1993.

счет изменения выпуска продукции. В краткосрочном плане цены зависят от динамики спроса, в долгосрочном – от динамики предложения. С именем А. Маршалла также связана разработка категории эластичности спроса. «Рента потребления» как избыток полезности, дающийся потребителю, поскольку цены на блага массового потребления ниже их ценности, определяемой полезностью.

Главой *американской экономической школы* являлся профессору Колумбийского университета *Джон Бейтс Кларк* (1847-1938)²⁷. По его мнению, оценку полезности дают не индивидуумы, а классы (категории) покупателей. Любое благо представляет собой связку, совокупность ценностей. Им и его последователями были разработаны законы предельной, специфической и убывающей производительности, осуществлено деление экономики на статику и динамику. Предпринимательский доход, при этом, рассматривался как премия за технический прогресс, существующий только в динамике.

С именами Л. Вальраса и В. Парето связана *лозаннская экономическая школа*.

Профессором Лозанского университета *Леонем Мари Эспри Вальрасом* (1834-1910)²⁸ была разработана первая математическая замкнутая модель общего экономического равновесия. Условиями экономического равновесия по Вальрасу являются: равенство эффективного спроса на производственные услуги (факторы производства) и предложения этих услуг; устойчивость цен; равенство продажной цены продукции издержкам их производства, выраженным в производительных услугах.

Итальянский социолог и экономист *Вильфредо Парето* (1848-1923) в своих исследованиях оперировал уже не категориями полезности, а предпочтениями. Им был использован аппарат кривых безразличия и найден критерий равновесия – ситуация в экономике, когда путем производства и обмена нельзя повысить благосостояние хотя бы одного субъекта без ущерба для других (так называемый «*оптимум по Парето*»). Впоследствии этот же подход был развит *Н. Калдором* и *Д. Хиксом* – выведен, так называемый «*компенсационный критерий*», состоящий в том, что оптимум по Парето соблюдается за счет того, что выигрывающие участники экономических отношений компенсируют другим участникам их проигрыш. «Закон Парето» – устойчивость распределения населения по величине получаемого дохода.

²⁷ См.: *Кларк, Дж. Б.* Распределение богатства: теория заработной платы, процента и прибыли. - М.: Экономика, 1992.

²⁸ См.: *Вальрас, Л.* Элементы чистой политической экономии / Пер. И. Егоров, А. Белянин. - М.: Изограф, 2000.

В начале XX в. активно разрабатываются *экономические теории монополии и конкуренции*. Концепция финансового капитала *Рудольфа Гильфердинга* (1877-1941)²⁹ предполагала подчинение промышленности банковским монополиям, которые рассматривались им как основа «организованного капитализма». *Теория ультраимпериализма Карла Каутского* (1854-1938)³⁰ предполагала наличие в экономике начала XX в. всемирного картеля как органа планирования в международном масштабе. Теорию империализма развивал также российский социал-демократ и основатель советского государства В. И. Ульянов (Ленин), видя его причины в слиянии банковских и промышленных монополий и в замене капитализма свободной конкуренции монополистическим капитализмом. При этом монополии рассматривались представителями данного направления в экономической теории как источник тенденции к застою и загниванию в экономике. Иного мнения придерживался создатель теории эффективной конкуренции профессор Боннского и Гарвардского университетов *Йозеф Шумпетер* (1883-1950)³¹. Он считал, что эффективной является лишь конкуренция издержек, поскольку именно крупным монополиям доступно финансирование внедрения в производство достижений научно-технического прогресса и использование новейшей техники.

Американским экономистом *Эдуардом Хейстингсом Чемберлином* (1899-1967)³² была разработана теория монополистической конкуренции, согласно которой любой производитель в чем-то монополист, поэтому чистой конкуренции существовать не может, всегда имеет место конкуренция монополистов. Производители конкурируют между собой лишь в той мере, в какой их товары представляют собой субституты с точки зрения потребителей. Разработанная профессором Кембриджского университета *Джоаном Робинсоном* (1903-1983) теория несовершенной конкуренции, предполагала, что монополии проводят политику «дискриминации в ценах», маневрируя ценами во времени и пространстве с учетом специфики различных групп потребителей. Отсутствие свободной конкуренции, считал Д. Робинсон, может и должно быть компенсировано государственным регулированием экономических процессов.

У истоков *шведской (стокгольмской) экономической школы* на рубеже XIX-XX вв. стоял *Кнут Виксель* (1851-1926). Им была разработана концепция кумулятивных издержек, связанных с ожиданиями. Регу-

²⁹ См.: *Гильфердинг, Р.* Финансовый капитал / Р. Гильфердинг. - М.: Политиздат, 1959.

³⁰ См.: *Каутский, К.* Избранные произведения // Режим доступа: <http://www.marxists.org/archive/kautsky/index.htm>.

³¹ См.: *Шумпетер, Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Предисл. В. С. Автономова. - М.: Эксмо, 2007.

³² См.: *Чемберлин, Э.* Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Пер. с англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского. - М.: Экономика, 1996.

лирование экономики предлагалось осуществлять через банковский процент – в том случае, когда фактическая «денежная» ставка процента оказывается ниже естественной, появляется стимул к инвестированию.

Собственно шведская экономическая школа сформировалась в 1920-е гг. под влиянием работ Э. Линдаля, Г. Мюрдаля, Б. Олина и Э. Лундберга. Профессором Упсальского университета *Эриком Линдалем* (1891-1960) были введены в научный оборот понятия «временного равновесия» и «межвременного равновесия». Изменение ожиданий рассматривались им как причина смены экономических периодов.

Лауреатом Нобелевской премии по экономике 1974 г., профессором Стокгольмского университета *Гуннаром Мюрдалем* (1898-1987) была разработана *концепция ожиданий «ex ante» и «ex post»*. Нарушение рыночного равновесия, по Г. Мюрдалю, вызывается внутренними силами. Б. Олиным был подвергнут критике механизм обеспечения экономического равновесия путем регулирования процентной ставки, лежащий в основе монетаристской теории. Источник неустойчивости экономики, по *Э. Лундбергу*, – это опережение и запаздывание в динамике различных экономических процессов. Отсюда возможно два вида кризисов: из-за нехватки сбережений и из-за чрезмерных сбережений в ущерб потребительским расходам.

К создателям **неоклассической экономической теории** относят Д. Хикса, П. А. Самуэльсона, И. Фишера и Ф. Найта.

Профессором Оксфордского университета, лауреатом Нобелевской премии по экономике 1972 г. *Джоном Ричардом Хиксом* (1904-1989) был предложен новый подход к ценообразованию. Вместо понятия предельной полезности им была введена категория нормы замещения. При этом если спрос описывается кривыми безразличия, то предложение – кривыми одинакового уровня производства. Анализ подвергается, прежде всего, не индивидуальный, а агрегированный спрос. Вкладом неоклассиков в экономическую науку стала разработка ими теории динамического равновесия. Потребительские ожидания рассматриваются как стабилизаторы и дестабилизаторы экономики. Причинами нарушения рыночного равновесия оказываются несогласованность ожиданий, их спонтанное изменение, а также несовпадение ожиданий и результатов.

Дальнейшее развитие теория динамического равновесия получила в работах профессора Массачусетского технологического университета, лауреата Нобелевской премии по экономике 1970 г., *Пола Энтони Самуэльсона* (1915-2009), который полагал, что рыночное равновесие почти всегда динамично, статика – это лишь частный случай. Внимание им также обращалось на взаимосвязь стремления к экономическому максимум и экономическому равновесию. В динамических системах

меняются темпы изменения переменных. Исследовавший природу банковского процента, профессор Йельского университета *Ирвинг Фишер* (1867-1947)³³ полагал, что процент есть результат разной оценки настоящего и будущего. По мнению *Фрэнка Хайнемана Найта* (1885-1974), прибыль как излишек над процентом есть результат успешной деятельности при подлинной неопределенности.

К неоклассической экономической теории тесно примыкают получившие широкое развитие в XX в. *концепции экономического либерализма и неолиберализма*.

Ярчайшим представителем либерализма был профессор Нью-Йоркского университета, австриец *Людвиг фон Мизес* (1881-1973) – критик государственного интервенционизма государства на рынке. В разработанной им концепции доказывалась невозможность экономического расчета при социализме. Социалистическая экономика, рассматривалась Л. Мизесом, как имитирующая рынок система³⁴.

Либеральных идей придерживался и лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 г. (премия была ему присвоена вместе с Г. Мюрдаллем) австрийский экономист и философ *Фридрих Август фон Хайек* (1899-1992). Он считал, что любое ограничение действия рыночных сил, в конечном счете, приводит общество к тоталитаризму. В работах Ф. Хайека обращалось внимание на важность информационных процессов для экономики. Конкуренция рассматривалась им как способ распространения экономической информации. Ф. Хайек был также сторонником требования о денационализации права валютной эмиссии³⁵.

Основателем *неолиберализма (фрейбургской экономической школы)* считается немецкий экономист *Вальтер Ойкен* (1891-1950)³⁶. Им была разработана концепция социального рыночного хозяйства, допускавшего вмешательство государства в экономику для устранения негативных социальных последствий рынка. Смоделированный В. Ойкеном рынок представлял собой рынок без монополистов, характеризовавшийся устойчивым денежным обращением, основанным на сбалансированном бюджете и выровненном платежном балансе. Дальнейшая эволюция неолиберализма развивалась в сторону признания более активной роли государства в экономике: субсидии частным фирмам, прямые государственные инвестиции.

³³ См.: *Фишер, И.* Покупательная сила денег / И. Фишер. - М.: Дело, 2001.

³⁴ См.: *Мизес, Л.* Социализм. Экономический и социологический анализ / Л. Мизес. - М.: Catallaxy, 1994.

³⁵ См.: *Хайек, Ф.* Частные деньги / Ф. Хайек. - М.: Институт национальной модели экономики, 1996.

³⁶ См.: *Ойкен, В.* Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. - М.: Прогресс, 1995.

К современным исследований в экономической теории относятся концепции Д. Стиглера, Р. Коуза, Ф. Модильяни, А. Кляйнкнехта, Б. Балаши и др.³⁷. Исследовавший информационные проблемы рыночного поведения профессор Чикагского и Колумбийского университетов, лауреат Нобелевской премии по экономике 1982 г. *Джордж Стиглер*, доказал, что решения в экономике не всегда оптимальны, поскольку поиск оптимума может обойтись дороже, чем потенциальный выигрыш. *Рональд Коуз* ввел в анализ транзакционные издержки (расходы, связанные с заключением рыночных сделок), а также исследовал проблему внешних эффектов (экстерналий) в экономике. Лауреатом Нобелевской премии по экономике 1985 г., профессором Массачусетского технологического университета *Франко Модильяни* (1918-2003) была разработана модель жизненного цикла сбережений, а также доказаны теоремы о рациональном поведении инвесторов. Исследованиям технологических сдвигов как основы экономических циклов были посвящены работы неошумпетерианцев. *А. Кляйнкнехтом* при анализе фаз экономического подъема и депрессии было проанализировано действие фактора риска.

Существенные расхождения между различными экономическими школами на современном этапе касаются оценки путей экономической интеграции мировых стран. Неолибералы видят решение вопроса в устранении барьеров для движения факторов производства. Кейнсианцы отмечают необходимость единообразия государственной экономической политики. Неоинституционалисты видят приоритет в унификации социально-экономических институтов и в создании единых органов власти (наподобие Европейского Союза). Синтетическую (учитывающую элементы других) модель предлагает *Б. Балаши*.

Мировой экономический кризис рубежа 1920-1930-х гг. опроверг концепцию саморегулирования рыночной экономики. Выход в 1936 г. работы английского экономиста *Джона Мейнарда Кейнса* (1883-1946) «Общая теория занятости, процента и денег»³⁸ привел к появлению отдельного кейнсианского подхода к анализу экономических процессов – так называемой «кейнсианской революции».

³⁷ Обзор современного состояния экономической теории представлен в следующих работах: *Балышева, О. М.* Дискуссия о кризисе в экономической теории / О. М. Балышева // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 1. – С. 60-62; *Колпаков, В. А.* О природе кризиса современной экономической теории и путях его преодоления / В. А. Колпаков // Эпистемология и философия науки. – 2005. – Т. 5. - № 3. – С. 52-57; *Колпаков, В. А.* Экономическая теория в поисках новой парадигмы / В. А. Колпаков // Гуманитарные науки: теория и методология. – 2008. - № 1. – С. 79-88; и др.

³⁸ См.: *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. - М.: Эксмо, 2007.

По Дж. Кейнсу, динамика национального дохода определяется не предложением, а спросом. Падение доли потребления при росте личных доходов людей представляет собой основной психологический закон экономики. Компенсировать это падение можно только за счет инвестиционного спроса. Инвестиции в любую отрасль экономики вызывают рост занятости, доходов и потребления по всей цепочке сопряженных отраслей – так называемый эффект мультипликатора. Стремление экономических агентов к ликвидности также является психологическим законом, банковский же процент, рассматривается Дж. Кейнсом, как плата за отказ от ликвидности. Регулирование спроса через бюджетную политику представляется более эффективным, чем через денежно-кредитную. В связи с этим, предпочтительнее оказываются не государственные инвестиции, а государственные заказы частным компаниям.

В определенном смысле Кейнса можно назвать основоположником современной макроэкономики. Он впервые построил теорию, в которой исследовались взаимосвязи не между различными домохозяйствами и фирмами, а между агрегатными (суммарными, совокупными) экономическими показателями: общими величинами производимой продукции, доходов, потребительских расходов, сбережений, инвестиций и пр. во всей экономике данной страны. Во многом благодаря Кейнсу и возникшему под его влиянием интересу экономистов к макроэкономическим показателям во всех странах была создана современная статистика национального дохода.

Из теории Кейнса вытекали важные выводы о том, как следует проводить государственную экономическую политику. При сравнительной устойчивости потребления и резком сокращении инвестиций правительство, если оно хочет победить экономический спад, должно или увеличить государственные расходы, или сократить государственные доходы, в первую очередь налоговое бремя, чтобы способствовать росту потребительского и инвестиционного спроса в частном секторе экономики. Это означает, что государство должно проводить активную фискальную или бюджетную политику. В возможности денежной политики Кейнс не верил, потому что само по себе увеличение денежной массы в экономике может не привести к ожидаемому благотворному для инвестиций падению ставки процента.

Теория Кейнса и основанная на ней бюджетная политика приобрели в последующие годы огромную популярность. Кейнсианцами могли назвать себя большинство экономистов и государственных деятелей, работающих в области макроэкономических проблем. Надо отметить, что «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнса была написана автором недостаточно четко и строго, так что не всегда понятно, что

именно автор имел в виду. Поэтому дальнейшее развитие кейнсианской теории пошло по разным направлениям.

Последователями идей Дж. М. Кейнса (кейнсианцами) считаются Д. Робинсон³⁹, Р. Хэррод⁴⁰, Н. Калдор, Е. Домар и Р. Солоу. Левое течение в кейнсианстве представлял английский экономист, профессор Кембриджского университета *Джоан Робинсон* (1903-1983), который выступал за социально-ориентированную направленность государственных расходов. Представители некейнсианства (профессор Оксфордского университета *Рой Хэррод* и английский экономист венгерского происхождения *Николас Калдор*) обосновали необходимость не спорадического, а постоянного вмешательства государства в экономику, особенно в сфере финансирования фундаментальных научных исследований и структурной перестройки экономики. Р. Хэррод (1900-1978) был одним из пионеров теории экономического роста. Основная проблема, по мнению еще одного кейнсианца американского экономиста *Евсея Дэвида Домара* (р. 1914), в том, чтобы сбалансировать одновременно вызываемый инвестициями рост доходов и рост предложения товара. В исследованиях профессора Массачусетского технологического университета, лауреата Нобелевской премии по экономике 1987 г. *Роберта Солоу* (р. 1924 г.) в модель динамики включается замещение труда вещественным капиталом, что делает рост производства относительно независимым от предложения труда. При этом в кейнсианских моделях широко используется аппарат производственных функций.

Лидирующее положение кейнсианства в мировой экономической науке и экономической политике (в форме *неоклассического синтеза*) продолжалось с 1940-х гг. до середины 1970-х гг., когда основной проблемой мировой экономики стала не безработица, а инфляция, против которой у кейнсианской теории не было орудия.

Параллельно с либерализмом и неолиберализмом по разным теоретическим направлениям шла эволюция кейнсианства и *формирование монетаристской экономической концепции*. В основе монетарного посткейнсианства лежало представление о принципиальной неравновесности построенной на срочных денежных контрактах экономики. У денег нулевые эластичность по спросу и эластичность замещения по цене. Калецкианское посткейнсианство объясняло стагфляцию несовершенной конкуренцией. Соединение концепции Дж. М. Кейнса и тру-

³⁹ См.: *Робинсон, Дж.* Теорема Эйлера и проблема распределения. Вехи экономической мысли. Т. 3. Рынки факторов производства / Под общ. ред. В. М. Гальперина. - СПб: Экономическая школа, 2000.

⁴⁰ См.: *Хэррод, Р.* К теории экономической динамики / Р. Хэррод. - М.: Гелиос АРВ, 1999.

довой теории стоимости Д. Рикардо привело к появлению неорикардianского посткейнсианства, в центре которого лежит анализ долгосрочного эффективного спроса. Новое кейнсианство исследует взаимосвязь оплаты труда и занятости, рассматривая ее в свете теории монополистической конкуренции, и выдавая рецепты для слаборазвитых стран. Расхождение с кейнсианством наблюдается уже в трудах представителей школы рациональных ожиданий и, в первую очередь, в работах профессора Чикагского университета *Роберта Эмерсона Лукаса* – лауреата Нобелевской премии по экономике 1995 года⁴¹.

Собственно монетарной считается уже *чикагская экономическая школа*, ограничивающая регулирующую роль государства исключительно сферой денежного обращения. Сформулированное виднейшим представителем этой школы лауреатом Нобелевской премии по экономике 1976 г. *Милтоном Фридменом* (1912-2006)⁴² условие экономической стабильности – так называемое «денежное правило Фридмена» ориентировано на систематическое, соответствующее долгосрочным тенденциям роста валового продукта и независимое от конъюнктуры увеличение денежной массы в обращении.

Институционализм как самостоятельное направление в экономической теории зародилось в США в конце XIX века.

Его основоположником был американский экономист и социолог *Торстейн Бунде Веблен* (1857-1929)⁴³. К виднейшим представителям так называемого «старого институционализма» также можно отнести американских экономистов *Джона Роджерса Коммонса* (1862-1945) и *Уэсли Кэра Митчелла* (1874-1948). Старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики». В частности, уже Т. Веблен отвергал концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов. Объектом анализа институционалистов становятся институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами.

Наиболее значимыми представителями *неоинституционализма* стали американские экономисты – лауреат Нобелевской премии по экономике 1991 г., *Рональд Коуз* (р. в 1910 г.)⁴⁴, *Оливер Уильямсон* (р. в 1932

⁴¹См.: *О чем думают экономисты: беседы с нобелевскими лауреатами* / Под ред. П. А. Самуэльсона и А. Барнетта. - М.: Московская школа управления Сколково, 2010.

⁴²См.: *Фридмен, М.* Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен // *THESIS*, 1994. Вып.4. - С. 20-52.; *Фридмен, М.* Количественная теория денег / М. Фридмен. - М.: Дело, 1996; *Фридмен, М.* Основы монетаризма / М. Фридмен. - М.: ТЕИС, 2002.

⁴³См.: *Веблен, Т. Б.* Теория праздного класса / Т. Б. Веблен. - М.: «Прогресс», 1984.

⁴⁴См.: *Коуз, Р.* Фирма, рынок, право / Р. Коуз. - М.: Дело, 1993.

г.)⁴⁵, *Дуглас Норт* (р. в 1920 г.)⁴⁶, *Армен Альберт Алчиан* (р. в 1914 г.)⁴⁷, *Герберт Саймон* (1916-2001)⁴⁸, *Мансур Олсон* (1932-1998)⁴⁹, *Гарольд Демсец* (р. в 1930 г.)⁵⁰ и некоторые другие. *Неоинституционализм* оказался крайне неоднороден по своей структуре, однако всех его представителей объединяют общие взгляды на рациональность экономических субъектов. Так, человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм. При этом оппортунизм невозможен, если рациональность является полной, неограниченной. Неоинституционалисты обосновали положение, согласно которому осуществление рыночных трансакций – и, следовательно, функционирование ценового механизма и других элементов рыночной экономики – связано с издержками, получившими название трансакционных.

В рамках неоинституционализма сформировалось несколько самостоятельных научных направлений среди наиболее крупных из них можно считать следующие:

- *Теория прав собственности*, родоначальниками которой являются А. Алчиан, Р. Коуз, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович⁵¹, О. Уильямсон и Э. Фуруботн⁵². Центральной категорией этой теории является понятие права собственности, то есть санкционированных поведенческих отношений между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которое любое лицо должно со-

⁴⁵ См.: *Уильямсон, О.* Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. - СПб.: Лениздат, 1996.

⁴⁶ См.: *Норт, Д. С.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. С. Норт. - М.: Начала, 1997.

⁴⁷ См.: *Алчиан, А.* Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсец // Истоки. - М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

⁴⁸ См.: *Саймон, Г.* Методологические основания экономики / Г. Саймон // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1989 - 1990. - С. 91 - 109.; *Саймон, Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. - 1993. - Вып. 3. - С. 16 - 38.; *Саймон, Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы. - СПб.: Экономическая школа, 1995. - С. 54 - 72.

⁴⁹ См.: *Олсон, М.* Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп / М. Олсон / Пер. с англ. - М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995.

⁵⁰ См.: *Демсец, Х.* Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ. / Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. - М.: Дело, 2001.

⁵¹ См.: *Pejovich, Steve.* Economic Analysis of Institutions and Systems, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers 1995.

⁵² См.: *Фуруботн, Э. Г.* Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.

блюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения.

- *Теория трансакционных издержек*, представителями которой являются *Р. Коуз* и *О. Уильямсон*. Представители данного направления полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). В тоже время необходимо также принимать во внимание и детально изучать издержки взаимодействия между людьми – трансакционные издержки, под которыми понимаются затраты ресурсов (денег, времени, труда и т. п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

- Основоположниками следующего направления в институционализме – *теории экономических организаций* стали *Ф. Найт*⁵³, *Р. Коуз*, *А. Алчиан*, *Г. Демсец*, *О. Уильямсон* и *К. Менар*⁵⁴. В рамках этой теории фирма рассматривается сквозь призму трансакционного подхода, как сеть контрактов, система обработки и передачи информации, структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности и т. д. С этой целью они вырабатывают *институты*, которые трактуются в неоинституциональном анализе как «созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие». *Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек*. Таким образом, «институты имеют значение», то есть они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

- *Теория экономики права*, представителями которой стали *Р. Коуз*, *Р. Познер*⁵⁵, *Г. С. Беккер*⁵⁶ полагавшие, что экономические агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и

⁵³ См.: *Найт, Ф.* Риск, неопределенность и прибыль / Пер. М. Каждан, В. Гребенников. - М.: Дело, 2003.

⁵⁴ См.: *Менар, К.* Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А. Н. Олейника. - М.: ИНФРА-М, 2005.; *Менар, К.* Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А. Н. Олейника. - М.: ИНФРА-М, 2005.

⁵⁵ *Познер, Р. А.* Экономический анализ права: В 2-х тт. / Р. А. Познер. – СПб.: Экономическая школа, 2004.

⁵⁶ См.: *Беккер, Г.С.* Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. - 1993. - Т. 1. - Вып. 1.- С. 26.; *Becker, G. S.* The Economics of Discrimination. Chicago, 1957.

т.д.). Правовая система, подобно рынку, рассматривается ими как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Разница заключается в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая система – с вынужденными, совершаемыми без согласия одной из сторон. Однако, несмотря на вынужденный характер, такие сделки совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запрещения, денежные компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа, оказывается применим не только к добровольным, но и к недобровольным сделкам.

- *Теория общественного выбора*, представители которой Дж. Бьюкенен⁵⁷, Г. Таллок⁵⁸, К.Дж. Эрроу⁵⁹, М. Олсон, Д. Мюллер⁶⁰ исследовали политический механизм принятия макроэкономических решений, иными словами, объектом их экономического анализа становится механизм принятия оптимальных решений на «политических рынках» испытывающих на себе влияние различных групп давления – лобби.

- Наиболее крупными представителями *теория новой экономической истории* принято считать Д. Норта и Р.У. Фогеля, которые рассматривали исторический процесс с точки зрения эволюции институтов, теории прав собственности и трансакционных издержек. Так, историю экономик различных стран, по их мнению, следует трактовать с точки зрения институциональных изменений. Там, где такие изменения оказывались эффективными, то есть сокращали трансакционные издержки, они способствовали экономическому росту и наоборот.

- *Теория эволюционного неинституционализма*, основными представителями которой стали Р. Нельсон, С.Г. Уинтер⁶¹ и Д. Ходжсон⁶², акцентировавшие внимание на необратимости прошлого, что, в свою очередь, приводит к неоптимальным для хозяйства результатам в настоящем. Подобные феномены являются проявлением зависимости от прошлой траектории развития. К таким феноменам они относят «куму-

⁵⁷ См.: Бьюкенен, Дж. Сочинения. Т. 1 / Пер. с англ. - М: Таурис Альфа, 1997.; Бреннан, Дж. Причина правил / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен. - СПб.: Экономическая школа. 2005.

⁵⁸ См.: Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты / Г. Таллок. - М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.

⁵⁹ См.: Эрроу, К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности // Режим доступа: <http://ivan-kod.narod.ru/arrow.htm>.

⁶⁰ См.: Мюллер, Д. Общественный выбор / Пер. с англ. под ред. А. П. Заостровцева, А. С. Скоробогатова. - М.: ГУ ВШЭ, Институт «Экономическая школа». - 2007.

⁶¹ См.: Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон. - М. Дело, 2002.

⁶² См.: Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты / Пер. М. Каждан. - М.: Дело, 2003.

лятивную причинность» (исследованную еще Т. Вебленом), а также «гистерезис» и «блокировку». Гистерезис представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов. Блокировка же является неоптимальным состоянием системы, которое определяется результатом прошлых событий и из которого не существует мгновенного выхода.

- *Теория экономики соглашений* получила свое развитие у представителей французского неонституционализма на рубеже 1980–1990-х гг., таких как Л. Тевено⁶³, Л. Болтански⁶⁴, О. Фаворо⁶⁵, Ф. Эмар–Дюверне. Рыночная экономика его представителями рассматривается не как отдельно взятый объект исследования, а как различные «институциональные подсистемы общества», каждая из которых характеризуется особыми способами координации между людьми – «соглашениями» – и особыми требованиями к действиям людей – «нормами поведения».

1.3. Общественное производство как материальная основа жизни общества

Целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей образует процесс **производства**. В свою очередь, **потребности** представляют собой *состояние неудовлетворенности, или нужды, которое лицо стремится преодолеть*. Именно состояние неудовлетворенности заставляет человека осуществлять производственную деятельность.

Потребности в литературе чаще всего подразделяются на:

- *первичные* (или низшие), под которыми подразумеваются физиологические потребности человека (в еде, питье, одежде и т. д.);
- *вторичные* (или высшие), которые связаны главным образом с духовной, интеллектуальной и эмоциональной жизнью человека (в образовании, развлечении, самовыражении и т. д.).

Средство, которое удовлетворяет ту или иную потребность называется **экономическим благом**. При этом для признания того или иного предмета благом, его способность удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана самим человеком.

Для осуществления производственной деятельности люди должны обладать неким набором экономических ресурсов, называемых факто-

⁶³ См.: Тевено, Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие // Режим доступа: <http://scilance.com/library/book/34571>.

⁶⁴ См.: Болтански, Л. Новый дух капитализма / Пер. с фр. О. Волчек, Н. Калягиной, С. Рындина и др. - М.: Новое литературное обозрение, 2011.

⁶⁵ См.: Фаворо, О. Внутренние и внешние рынки // Вопросы экономики. - 1997. - №10. - С. 90-103.

рами производства. **Факторы производства** – это *средства (товары и услуги), используемые для производства экономических благ.*

К числу факторов производства относятся следующие.

- **Природные ресурсы**, то есть факторы производства естественного происхождения (обеспечиваемые природой), такие как земля, вода, полезные ископаемые и т. д. Природные ресурсы делятся на *восполняемые* (например, лесные ресурсы) и *невосполняемые* (например, нефть, уголь, железная руда и др., на образование которых в природе уходят тысячи и даже миллионы лет). Природные ресурсы являются единственным фактором, который не производится человеком.

- **Труд**, то есть *целесообразная деятельность людей, направленная на создание экономических благ.* Труд представляет собой совокупность умственных и физических способностей занятых в производственном процессе, людей, а также их профессиональных знаний, трудовых навыков и производственного опыта. При этом если умственные и физические способности работников носят естественный характер, то знания, трудовые навыки и производственный опыт (называемые иногда также *человеческим капиталом*) могут быть преумножены в процессе обучения и трудовой деятельности.

- **Капитал**, то есть созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг. Капитал, как фактор производства, может рассматриваться как в натуральной форме (реальный капитал), так и оцениваться в денежном эквиваленте (финансовый капитал). В отечественной экономической терминологии натуральная форма промышленного капитала образует *производственные фонды (основные – здания, сооружения, оборудование и т. д.; и оборотные – товары на складе, в продаже и т. д.)*, а их стоимостная оценка именуется *основными или оборотными средствами.*

- **Предпринимательские способности**, то есть способности лица (предпринимателя) организовать производство, соединив все факторы производства в единый производственный процесс. *К качественным характеристикам предпринимательства* по мнению авторов⁶⁶ относятся:

- постоянное реформирование производства (инновации), поставка на рынок новых товаров и услуг, освоение новых технологий, снижающих стоимость производимых товаров и услуг;

- принятие предпринимателем на себя финансового, психологического и социального риска;

⁶⁶ *Балашов, А. И. Экономика и предпринимательство / А. И. Балашов // Экономика и управление (Инновации и инвестиции): Сб. науч. трудов. Часть 1 / Под ред. А. Е. Карлика. - СПб.: СПбГУЭФ, 2002. – С. 58.*

- получение предпринимателем по результатам предпринимательской деятельности денежного вознаграждения (прибыли) и морального удовлетворения от причастности к процессу созидания.

Инновационный характер предпринимательства позволяет во многом решить проблему ограниченности экономических ресурсов и является одним из главных факторов экономического роста.

Необходимость постоянного выбора, какие ресурсы и каких количествах использовать для производства экономических благ, демонстрирует модель, называемая **кривая производственных возможностей** (или **кривая трансформации**).

Таблица 1.1

**Производственные возможности страны
по производству продовольствия и торгового оборудования**

Производственные возможности	Потребительские товары	Инвестиционные товары
A	0	10
B	1	9
C	2	7
D	3	4
E	4	0

Допустим (табл. 1.1), что страна производит только два вида товаров: потребительские (например, продовольствие) и инвестиционные (например, промышленное оборудование). Если она сконцентрирует все свои экономические ресурсы на производстве только продовольствия, то она сможет за год произвести его 10 млрд. тонн. Если ей надо производить также 1 млн. единиц промышленного оборудования, то для этого ей придется сократить производство продовольствия до 9 млрд. тонн. Для выпуска 2 млн. единиц промышленного оборудования придется сократить выпуск продовольствия до 7 млрд. тонн, а для выпуска 3 млн. единиц промышленного оборудования – до 4 млрд. тонн. При выпуске же 4 млн. единиц промышленного оборудования страна будет вынуждена вообще отказаться от производства продовольствия.

Таким образом, кривая производственных возможностей (рис. 1.1) иллюстрирует тот факт, что *национальная экономика не может увеличить производство какого-либо блага, не поступившись другим благом*. Данное явление носит в экономике название **альтернативной стоимости** (или **издержек упущенных возможностей**). В нашем примере альтернативные издержки увеличения, например, производства

продовольствия с 1 до 2 млрд. тонн составляют 2 млн. единиц промышленного оборудования (падение выпуска с 9 до 7 млн. единиц).

Функционирование экономики на границе своих производственных возможностей (точки А, В, С, D, E) свидетельствует об ее эффективности. **Экономическая эффективность** – это *получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов*. Эффективность имеет место тогда, когда общество не может увеличить выпуск одного блага, не уменьшая при этом выпуска другого.

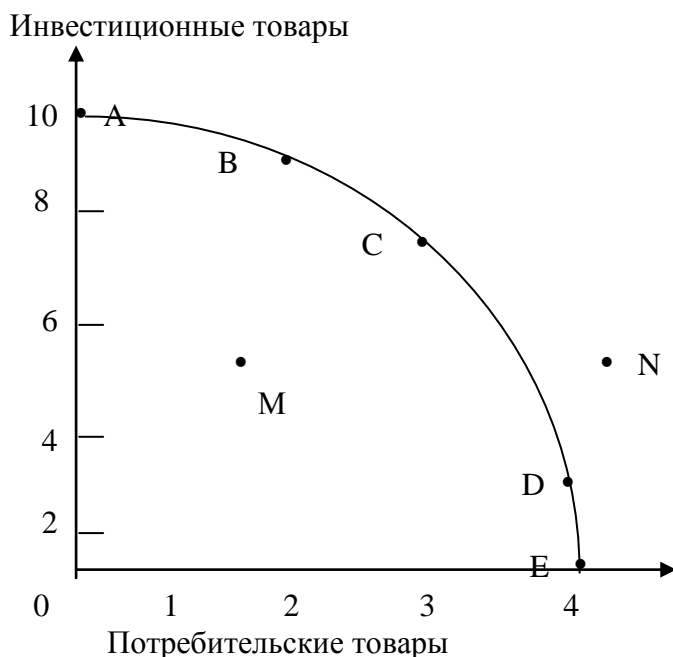


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей

Выбор сочетания инвестиционных и потребительских товаров, соответствующий точке М, расценивается как экономически неэффективный, поскольку часть экономических ресурсов остается недоиспользованной. Производство же на основе выбора точки N вообще неосуществимо, поскольку эта точка находится за границей производственных возможностей данной экономики, иными словами, заданный объем выпуска недостижим.

Таблица 1.1 иллюстрирует также **закон возрастающих альтернативных издержек** – по мере выпуска каждой дополнительной единицы продукции (например, продовольствия) альтернативные издержки его выпуска возрастают. Например, альтернативные издержки увеличения выпуска продовольствия с 1 до 2 млрд. тонн составляли 2 млн. единиц промышленного оборудования; с 2 до 3 млрд. тонн продовольствия – уже 3 млн. единиц промышленного оборудования; а с 3 до 4 млрд. тонн – все 4 млн. единиц промышленного оборудования. Причины роста аль-

тернативных издержек кроются прежде всего в неполной взаимозаменяемости ресурсов.

1.4. Экономические системы и их типы.

Структура современной рыночной экономики

Экономическая система – это совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и хозяйственного механизма.

В зависимости от типа экономической системы по-разному решаются основные экономические вопросы: что, как и для кого производить и на какой основе распределять произведенный продукт.

В современной экономической теории выделяют следующие **основные типы экономических систем:**

- традиционную;
- командно-административную;
- рыночную.

При этом в рамках той или иной экономической системы допустимо существование *различных моделей экономического развития*, присущих отдельным странам, регионам или историческим эпохам.

- **Традиционная экономическая система** основана на совместной (коллективной) общинной собственности на главный для этой системы экономический ресурс – землю. Отличительными особенностями традиционной экономической системы являются: архаичное общество, господство натурального хозяйства, крайне примитивная технология, связанная с первичной обработкой природных ресурсов, а также преобладание ручного, неспециализированного и зачастую принудительного труда. Хозяйственный механизм данной экономической системы предполагает принятие всех ключевых экономических решений в соответствии с вековыми традициями и обычаями.

Традиционная экономическая система прошла в своем развитии несколько стадий, каждой из которых соответствовала своя экономическая модель: *первобытнообщинная, рабовладельческая и феодальная*. Господствовавшая в мире до возникновения рыночной системы традиционная экономическая система в настоящее время сохранилась лишь в некоторых наиболее отсталых регионах Африки, Азии и Южной и Северной Америки

- **Командно-административная (социалистическая) экономическая система** основана на общественной (а в реальности – государственной) собственности на средства производства. Хозяйственный механизм административно-командной системы предполагает:

- непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти (в основе такого управ-

ления лежит обязательный для всех предприятий и отраслей государственный план), что сводит на нет самостоятельность хозяйствующих субъектов;

- тотальный контроль государства не только за производством, но и за распределением продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между производителями и потребителями;

- невысокая дифференциация в оплате труда, подрывающая материальную заинтересованность работников в его результатах.

В рамках командно-административной экономической системы чаще всего выделяют *советскую, китайскую и кубинскую экономические модели*. При этом, например, советская экономическая модель прошла в своем развитии последовательно следующие этапы: эпоху военного коммунизма 1918-1922 гг., НЭП 1922-1928 гг., построение «сталинской» (или классической командно-административной) системы в 1930-1950-х гг. и эпоху так называемого «развитого социализма» 1965-1985 гг.

Неспособность командно-административной экономической системы обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделала неизбежными коренные социально-экономические преобразования почти во всех социалистических (коммунистических) странах. В настоящее время командно-административная экономическая система продолжает существовать лишь на Кубе и в Северной Корее.

- **Рыночная экономическая система** основана на частной собственности на экономические ресурсы (факторы производства), а также личной свободе всех участников экономической деятельности, в том числе свободе предпринимательства. В основе хозяйственного механизма рыночной экономики лежит свободная конкуренция и основанная на спросе и предложении система ценообразования.

В своем развитии рыночная экономическая система прошла несколько этапов: от экономики чистого капитализма (XVIII в. – начало XX в.) до современного капитализма, который иногда также называют **смешанной экономической системой**. Современный капитализм (смешанная экономическая система) характеризуется:

- многообразием форм собственности, ведущее место, среди которых занимает частная собственность в различные ее видах (от индивидуальной до крупной, корпоративной);

- широким распространением маркетинговой системы управления, дающей возможность еще до начала фактического производства товаров и услуг определить их оптимальный ассортимент и качественные параметры;

- активным влиянием государства на развитие экономики и социальной сферы.

В рамках рыночной экономической системы выделяют *национальные модели*: американскую, западноевропейскую, шведскую, японскую и др.

Применительно к странам бывшего «социалистического лагеря» (государства постсоветского пространства, страны Восточной Европы, Китай, Вьетнам и др.), отказавшимся от командно-административной экономической системы и перешедшим к рыночным преобразованиям выделяют также **переходную экономическую систему** (переходную экономику). Ее особенностями является:

- либерализация экономики – отказ от директивного планирования, прекращение централизованного распределения ресурсов, переход к рыночному ценообразованию, устранение излишних административных барьеров в экономике;
- институциональные преобразования в экономике – формирование частной собственности посредством перехода государственной собственности в частные руки (приватизация), а также создание рыночной инфраструктуры (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, нового хозяйственного законодательства и др.);
- формирование конкурентной среды посредством демонополизации экономики и создания благоприятных условий для мелкого и среднего бизнеса;
- формирование адекватной рыночному хозяйству системы социальной защиты населения – реформирование систем образования, здравоохранения и пенсионного обеспечения при неуклонном росте доли платных услуг и переходе к накопительной пенсионной системе и др.

Рассмотрим более подробно структуру современной регулируемой (смешанной) рыночной экономики. **Рыночная экономика** представляет собой *совокупность экономических воспроизводственных отношений, складывающихся в сфере свободных товарно-денежных отношений, основанных на равновесных ценах*. В основе рынка лежит добровольный обмен, выступающий в качестве важнейшего связующего звена между товаропроизводителями, продавцами и покупателями. Базисом рыночной экономики является общественное разделение труда, товарное производство и обмен. На рынке в ходе конкуренции происходит формирование и движение цен, спроса и предложения. Каждый частный товаропроизводитель в процессе обмена своего товара на деньги узнает, насколько его труд необходим обществу, включен в систему общественного разделения труда, приобрел общественный характер.

Субъектами рыночной экономики (или экономическими агентами) выступают домохозяйства, фирмы, государство и иностранный сектор.

- **Домохозяйства** – это самостоятельный, рационально действующий экономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация полезности. В экономике домохозяйства выступают *собственником экономических ресурсов* (труда, земли, капитала и

предпринимательских способностей). Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых тратят на потребление (потребительские расходы), а потому выступают также еще и *основным покупателем товаров и услуг*. Оставшуюся часть дохода домохозяйства сберегают, выступая, в итоге, *основным сберегателем или кредитором*, обеспечивающим предложение кредитных средств в экономике.

- **Фирмы** – это самостоятельный, рационально действующий экономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли. В экономике фирмы выступают *покупателем экономических ресурсов*, с помощью которых обеспечивается процесс производства, а также *основным производителем товаров и услуг*. Полученную от продажи произведенных товаров и услуг выручку, фирмы выплачивают домохозяйствам в виде факторных доходов. Для расширения процесса производства, обеспечения прироста запаса капитала и возмещения капиталаизноса фирмы предъявляют спрос на инвестиционные товары (в первую очередь, оборудование), иными словами, *являются инвесторами*, то есть покупателями инвестиционных товаров и услуг. А поскольку, как правило, для финансирования своих инвестиционных расходов фирмы используют заемные средства, то они выступают также и *основным заемщиком в экономике*, который предъявляет спрос на кредитные средства.

Домохозяйства и фирмы образуют *частный сектор экономики*.

- **Государство** (включая как собственно государственные, так и муниципальные органы и институты) – это совокупность учреждений и организаций, которые обладают политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов и регулировать экономику. Государство выступает самостоятельным, рационально действующим экономическим агентом, основная задача которого – ликвидация провалов (фиаско) рынка и максимизация общественного благосостояния. В экономике, поэтому, государство выступает:

- *производителем общественных благ*;
- *покупателем товаров и услуг* для обеспечения функционирования государственного сектора и выполнения государственных функций;
- *перераспределителем национального дохода* (через систему налогов и трансфертов);
- в зависимости от состояния государственного бюджета – *кредитором или заемщиком на финансовом рынке*;
- *регулятором и организатором рыночной экономики* – государство создает и обеспечивает *институциональные основы* функционирования экономики (законодательная база, система обеспечения безопас-

ности, система страхования, налоговая система и др.), иными словами, разрабатывает «правила игры»;

- обеспечивает и контролирует *предложение денег* в стране, поскольку обладает монопольным правом на эмиссию денег;

- проводит *макроэкономическую политику*, которая делится на: *структурную*, которая обеспечивает экономический рост, и *конъюнктурную (стабилизационную)*, направленную на сглаживание циклических колебаний экономики и обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и внешнеэкономического равновесия.

Частный и государственный сектора образуют *закрытую (или национальную) экономику*.

- **Иностранный сектор (или заграница)** – объединяет все остальные страны мира и является самостоятельным рационально действующим макроэкономическим агентом, осуществляющим взаимодействие с национальной экономикой посредством: *международной торговли* (экспорт и импорт товаров и услуг) и *перемещения капиталов* (экспорт и импорт капитала, то есть финансовых активов).

Добавление в экономический анализ иностранного сектора образует *открытую экономику*.

Помимо приведенного выше в экономической теории существует и другой подход, выделяющий в составе рыночной экономики **три сектора**:

- *частный сектор*, включающий в себя фирмы и домохозяйства;
- *общественный сектор* – государство и муниципальные образования;
- *негосударственный некоммерческий сектор* – общественные некоммерческие организации и институты гражданского общества.

Структура рыночной экономики включает в себя *четыре агрегированных рынка*: рынок товаров и услуг (рынок реальных активов), финансовый рынок (рынок финансовых активов), рынок экономических ресурсов (факторов производства) и валютный рынок. Исследование агрегированных рынков позволяет выявить *закономерности функционирования* каждого из них, а именно: особенности *формирования спроса и предложения* и условия равновесия на каждом из рынков; определение *равновесной цены и равновесного объема*, анализ *последствий изменения равновесия* на каждом из рынков.

- Для получения агрегированного **рынка товаров и услуг (рынка реальных активов)** необходимо абстрагироваться (отвлечься) от всего разнообразия производимых экономикой товаров и услуг и выделить наиболее важные закономерности функционирования этого рынка. Соотношение спроса и предложения на этом рынке позволяет получить величину равновесного уровня цен на товары и услуги и равновес-

ного объема их производства. Поскольку на рынке товаров и услуг продаются и покупаются реальные активы (реальные ценности), то этот рынок называется также рынком реальных активов.

- **Финансовый рынок (рынок заемных средств)** – это рынок, где продаются и покупаются финансовые активы (деньги и ценные бумаги). Он состоит из двух сегментов: *денежного рынка* (или рынка денежных финансовых активов) и *рынка ценных бумаг* (или рынка неденежных финансовых активов).

Изучение *денежного рынка* позволяет получить равновесную ставку процента, выступающую «ценой денег» (ценой кредита), и равновесную величину денежной массы, а также рассмотреть влияние изменения равновесия на денежном рынке на состояние рынка товаров и услуг. Основными посредниками на денежном рынке являются банки, которые принимают денежные вклады и выдают кредиты.

На *рынке ценных бумаг* продаются и покупаются акции и облигации. Покупателями ценных бумаг являются, в первую очередь, домохозяйства, которые тратят свои сбережения с целью получения дохода (дивиденда по акциям и процента по облигациям). Продавцами (эмитентами) акций выступают фирмы, а облигаций – фирмы и государство, выпускающие акции и облигации с целью получения средств для финансирования своих инвестиционных расходов или дефицита государственного бюджета.

- **Рынок ресурсов (факторов производства)** представлен рынками труда, земли и производственного капитала. Изучение этих агрегированных рынков позволяет выявить закономерности их функционирования (формирование спроса и предложения на труд, землю и производственное оборудование). Равновесие на этих рынках позволяет определить равновесное количество труда, земли и производственного оборудования в экономике и их равновесные цены – ставку заработной платы, стоимость сотки земли, цену на производственное оборудование. Анализ макроэкономического неравновесия на этих рынках позволяет выявить причины и формы безработицы, причины дефицита свободных земельных участков (с инженерной подготовкой), причины и степень износа основных производственных фондов.

- **Рынок валюты** – это рынок, на котором происходит обмен национальных денежных единиц (валюты) разных стран (рубли на доллары, доллары на евро т. п.). В результате обмена одной национальной валюты на другую формируется обменный (валютный) курс.

Эффективное функционирование рыночной экономики предполагает наличие развитой **инфраструктуры рынка**, то есть *совокупности связанных между собой институтов, обеспечивающих бесперебойность функционирования рыночного механизма и непрерывность вос-*

производственного процесса при реализации товаров и услуг на основе равновесных рыночных цен. В экономической теории принято различать инфраструктуру товарного, финансового рынков и рынка факторов производства (представленного, в первую очередь, рынком труда).

- **Инфраструктура товарного рынка** представлена товарными биржами, организациями оптовой торговли и розничными торговыми сетями, аукционами, ярмарками и посредническими фирмами небиржевого характера.

- **Инфраструктура финансового рынка** включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды.

- **Инфраструктура рынка факторов производства** включает в себя биржи труда, сырьевые биржи, службы занятости и переподготовки кадров, регулирующие органы в сфере миграции трудовых и природных ресурсов.

Основными элементами классической рыночной инфраструктуры, таким образом, являются торговая сеть, биржи и банки.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

1. Как Вы понимаете термин «экономика»?
2. Что изучает экономическая наука?
3. Перечислите основные вопросы экономики.
4. Какие модели рациональности Вам известны?
5. Какие методы применяются при изучении экономики?
6. Что такое позитивный и нормативный экономический анализ, и какую область каждый из них охватывает?
7. Что такое экономические блага и чем они отличаются от неэкономических («даровых»)?
8. Что лежит в основе ограниченности благ?
9. Каковы основные виды экономических ресурсов и с чем связана их ограниченность?
10. Что является причиной существования альтернативных издержек?
11. Что лежит в основе рационального экономического выбора?
12. В чем специфика статуса государства как субъекта рыночной экономики?
13. Что иллюстрирует кривая производственных возможностей?
14. В чем заключается закон возрастающих альтернативных издержек?

15. Какие основные типы экономических систем Вы знаете?
16. Что лежит в основе традиционной экономической системы?
17. Возможно ли существование рыночной экономики в чистом виде?
18. Что относится к инфраструктуре рынка?

Задачи

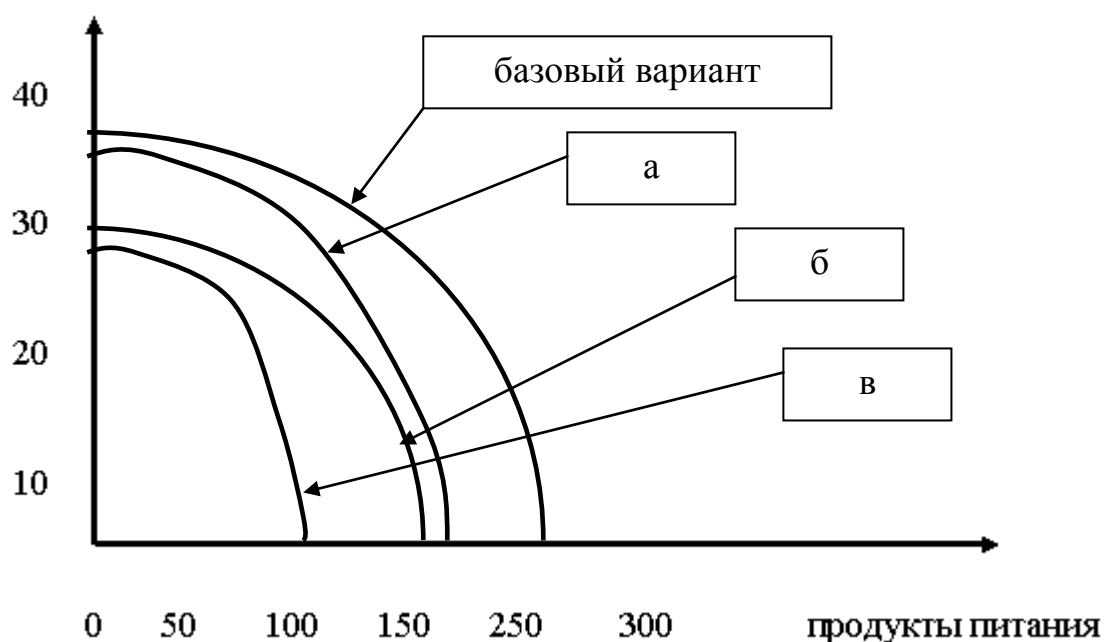
Задача 1. Проведите сравнительный анализ сильных и слабых сторон традиционного общества как цивилизации.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Задача 2. На графике кривой производственных возможностей экономики региона покажите, как изменится кривая в следующих экстремальных ситуациях:

- а) во время военных действий;
- б) при наводнении и затоплении большей части территории;
- в) во время засухи.

Промышленная
продукция



Литература для углубленного изучения темы

1. *История экономических учений: Учеб. пособие* / Под ред. В. Автономова. – М.: ИНФРА-М, 2012.
2. *Левита, Р. Я. История экономических учений: Курс лекций* / Р. Я. Левита. – М.: Catallaxy, 1998.
3. *Основы теоретической экономики: Учебник* / Под ред. Д. Ю. Миропольского. – СПб.: СПбГУЭФ, 2008.
4. *Эспинас, А. История экономических учений* / А. Эспинас. – СПб.: Elis, 1998.
5. *Ядгаров, Я. С. История экономических учений: Учебник* / Я. С. Ядгаров. – М.: Инфра-М, 2012.

Глава 2.

ЭКОНОМИКА И ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Ключевые термины: институт, критерий эффективности институтов, формальные институты и неформальные правила игры, институциональные соглашения, институциональная среда, конгруэнтность институтов, «дилемма заключенных», равновесие по Нэшу, эффективность по Парето, ситуация координации, фокальная точка, трансакционные издержки, классификация трансакционных издержек, моральный риск, вымогательство, внешние эффекты (экстерналии), трансформация внешних эффектов во внутренние, провал (фиаско) рынка, «теорема собственности» Коуза-Стиглера, налоги Пигу, интернационализация внешнего эффекта, права собственности, континентальная система права, англо-саксонская система права, спецификация прав собственности, размывание прав собственности, расщепление прав собственности, режим государственной собственности, режим общей собственности, система коммунальной (общинной или племенной) собственности, наивная теория возникновения прав собственности, теория групп давления, коллективное действие, теория рентаориентированного поведения, экономический анализ права (экономика права)

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- основные подходы к определению понятия «институт»;
- содержание понятия «трансакционные издержки» и их роль в современной экономике;
- способы интернационализации внешних эффектов.

уметь:

- определять эффективность институтов и пределы роста их масштабов;
- выявлять тип взаимодействия между соответствующими формальными и неформальными институтами;
- оценивать общественные результаты проявления внешних эффектов.

владеть:

- методологией экономического анализа права;
- навыками обоснования ситуационно эффективного режима прав собственности.

2.1. Понятие института.

Роль институтов в функционировании экономики

Понятие «институт» (от англ. *to institute* – устанавливать, учреждать) было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности из социологии, где под институтом понимается совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности. Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе профессора Гарвардского университета Джона Ролза «Теория справедливости» (1971), который под институтами понимал публичную систему правил, определяющих должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и т. п. Эти правила специфицируют (закрепляют, устанавливают) определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных, и по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие. В качестве примеров, или более общих социальных практик Дж. Ролз приводит игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом в его работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (1899). В этой работе Т. Веблен рассматривал институты как, распространенный образ мысли относительно отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; систему жизни общества, которая может быть с психологической стороны охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе. В более прикладном варианте под институтами Т. Веблен понимал привычные способы реагирования на стимулы; структуру производственного или экономического механизма; и принятую в настоящее время систему общественного устройства. Другой основоположник институционализма Джон Коммонс в своей работе «Институциональная экономическая теория» (1934) определял институт как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. У другого классика институционализма – Уэсли Митчелла институты представляют собой господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки.

Иными словами, основные подходы к определению института можно систематизировать следующим образом:

- Институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;

- Институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;
- Институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты – банки, кредитные учреждения;
- Понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
- Теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

В настоящее время в рамках неоинституционализма общепринятой стала трактовка институтов Дугласа Норта предложенная им в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990): «**Институты** – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»⁶⁷. Институты включают в себя неформальные ограничения (санкции, запреты, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение. В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей.

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными обычаями, традициями и религиозными доктринами. Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть ни что иное, как институты.

Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек. Таким образом, «институты имеют значение» (*institutions matter*), то есть они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

Из этого определения следует, что неоинституционалисты указывают на важность прав собственности. До неоинституционалистов соб-

⁶⁷ Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. - С. 17.

ственность трактовалась как абсолютное право на ресурсы (капитал, труд и т. д.). Согласно неоинституциональному подходу, собственность – это не материальный объект, а совокупность различных прав на осуществление действий (то есть на использование, получение дохода и т. п.) с этими объектами.

В рамках анализа институтов выделяются два уровня: институциональные соглашения и институциональная среда.

- **Институциональные соглашения** (или организации) – это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек. Одним из примеров институциональных соглашений является фирма, которая трактуется как совокупность контрактных обязательств (а не как производственная функция, из чего исходит неоклассическая теория) ее участников, принятых для минимизации трансакционных издержек. Таким образом, *оптимальный размер фирмы достигается тогда, когда трансакционные издержки совершения тех или иных действий внутри фирмы соответствуют трансакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм*. Иными словами, соотношение иерархических и рыночных типов координации (а также выживание тех или иных организационных форм) определяется на основании все того же критерия минимизации трансакционных издержек.

- **Институциональная среда** (или институты в узком смысле слова) – это совокупность «правил игры», то есть правила, нормы и санкции, образующие социально-политические и правовые рамки взаимодействия между людьми. Иначе говоря, институциональная среда – это рамки, в которых заключаются институциональные соглашения. Данные рамки, в свою очередь, подразделяются на **неформальные правила игры** – обычаи, традиции – и **формальные**, воплощенные в виде конкретных законов и подзаконных нормативных актов.

Сперва неоинституционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и их последователи) концентрировали свое внимание на изучении институциональных соглашений, трактуя институциональную среду в качестве экзогенно заданной. Но в конце 1970-х гг. в рамках неоинституционализма возникло возглавляемое Д. Нортон направление (иногда называемое «подходом Вашингтонского университета»), последователи которого поставили основной акцент на исследовании эволюции институциональной среды во времени и влияния этой эволюции на экономический рост. Институциональные изменения могут возникать спонтанно, за счет стихийного взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов, – тогда меняются неформальные правила игры, – и сознательно, под влиянием государства, изменяющего те или иные формальные правила

игры. При этом *формальные и неформальные правила должны соответствовать друг другу*, а значит, должны соответствовать друг другу и их изменения (этот принцип получил название «**конгруэнтности институтов**»). Например, если государство заимствует формальные правила игры из-за границы, осуществляя «импорт институтов», но эти правила в корне не соответствуют обычаям и традициям, принятым в данном обществе (примером может служить импорт норм цивилизованного рыночного предпринимательства в мафиозное или традиционное общество), то такое заимствование не будет иметь успеха.

Поскольку неформальные правила игры и их динамика являются важнейшим ограничивающим фактором институциональных изменений, это указывает на такие их свойства, как кумулятивность и эволюционность. **Кумулятивность институциональных изменений** означает их зависимость от прошлой траектории развития (от англ. *path dependence*): изменения, начавшиеся в некоем направлении, будут продолжаться в будущем все с большей силой. **Эволюционность этих изменений** указывает на их постепенность и медленность.

Институты появляются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. Они должны не просто решить проблему, но и минимизировать ресурсы, затрачиваемые на ее решение. Поэтому Э. Ульман-Маргалит выделила *три типа первичных ситуаций* (наиболее значимых случаев, получивших широкое распространение в теории игр), *которые приводят к появлению институтов (норм поведения)*⁶⁸.

1. **Ситуация типа «дилеммы заключенных»** (*prisoners dilemma*) – случай в теории игр, когда каждому из двух заключенных, против которых имеются доказательства их преступления, не достаточные для обвинения, и которые не могут общаться друг с другом, обещают облегчить наказание в случае их признания (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Формализация «дилеммы заключенных».

План А «Невидимая рука»

		В	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	-5;-5	-10;0
	Молчать	0;-10	-1;-1

Если сознаются оба, они получают умеренные приговоры, а если никто, – то минимальные. Это типичный случай отношений, при котором

⁶⁸ См. *Ullman-Margalit E. The Emergence of Norms. - Oxford: Clarendon Press, 1977.*

отсутствует отдельный «рациональный» результат. Выходит, что обоим выгоднее не сознаваться, но они рискуют, а наиболее серьезное из трех возможных наказаний будет наложено, если все расскажет только один. Во всех судебных системах наказание за совершение преступлений в составе организованной группы намного тяжелее, чем за те же преступления, совершенные в одиночку. Таким образом, доминирующая стратегия каждого игрока – молчать, в этом случае каждый из них получит по одному году. Такую ситуацию в экономике принято называть **Равновесием по Нэшу**, то есть *типом решений для двух и более участников, в котором ни один из них не может увеличить выигрыш, изменив свое решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения.*

Таблица 2.2

План В «Дилемма заключенных»

		В	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	-5;-5	0;-10
	Молчать	-10;0	-1;-1

Ситуация равновесия по Нэшу, когда оба игрока сознаются и садятся в тюрьму на 5 лет, оказывается неэффективным по Парето. **Эффективность по Парето** представляет собой *такое состояние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов.* Ситуация, когда достигнута эффективность по Парето – это ситуация, когда все выгоды от обмена полностью исчерпаны. Таким образом, согласно теории о «невидимой руке рынка» А. Смита⁶⁹, индивид, стремящийся исключительно к собственной выгоде, направляется невидимой рукой к результату, который не входил в его намерения. Этим результатом является удовлетворение интересов общества».

Очевидно, что в *дилемме заключенных* следование личной выгоде, напротив приводит в социальную ловушку, поскольку индивидуальный интерес здесь находится в противоречии с коллективным интересом. Достичь социально эффективного результата здесь можно, лишь заставив участников выбрать стратегию поведения, которая не кажется им привлекательной. Институт, который позволяет достичь социально эффективного результата в ситуации «дилеммы заключенных», включает механизм принуждения участников к соблюдению правил. В повторяющихся ситуациях идет процесс обучения, участники узнают постепен-

⁶⁹ Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. - М.: Эксмо, 2007.

но тот тип поведения, который они могут ожидать друг от друга, каждый из них имеет возможность наказать нечестного партнера за некооперативное поведение в прошлом, и на этой основе возникают разделяемые всеми участниками нормы поведения, конвенции, институты.

2. **Ситуация координации** возникает в случае наличия двух равноценных равновесий по Нэшу, и трудность заключается в том, чтобы осуществить выбор из этих двух равноценных результатов, который возможен лишь на основе некоторого необходимого сигнала (табл. 2.3).

Равновесие в координационных отношениях, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор, образует фокальную точку (focal point). В ситуации координации возникает необходимость в институте вследствие множественности возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал о том, какое из равновесий им выбрать.

Таблица 2.3

Координационная игра с уличным движением

		В	
		Правая сторона	Левая сторона
А	Правая сторона	1,1	0,0
	Левая сторона	0,0	1,1

3. **Ситуация неравенства**, которую можно проиллюстрировать, представив себе некоторое аграрное общество до установления в нем прав собственности (табл. 2.4). В обществе живут два пастуха – А и В, и есть два пастбища – 1 и 2. Пастбище 1 – более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается, и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах.

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух А получает в свою собственность пастбище 1, а пастух В – пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность, однако пастух А выигрывает в большей степени, чем пастух В, поскольку первое пастбище более плодородное. При

решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами. Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности выполняет не только функции координации, они служат также сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли, и наследники В не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники А уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таблица 2.4

Игра «Два пастуха»

		Пастух В	
		пастбище 1	пастбище 2
Пастух А	пастбище 1	2,2	8,4
	пастбище 2	4,8	1,1

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства, решает проблему координации действий людей; сохраняет существующее неравенство, защищая интересы стороны, находящейся в более выгодном положении. При этом, институт частной собственности является также необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяют людям координировать свою производственную деятельность и не тратить ресурсы на перераспределение богатства.

2.2. Трансакционные издержки как базовый элемент функционирования экономических институтов

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия – **трансакционные издержки** (от англ. *transaction costs*).

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных. Так, согласно взглядам Дж. Коммонса, трансакция – это *не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом*. Такое определение можно считать справедливым, поскольку институты обеспечивают распространение воли отдельно-

го человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, то есть за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами. Р. Коуз использовал понятие трансакционных издержек для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Он связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы Коуз усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

Изначально **трансакционные издержки** были определены Р. Коузом как «издержки использования рыночного механизма». Позже это понятие получило более широкий смысл – это *затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов.*

В свою очередь Кеннет Джозеф Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт), но и в альтернативных способах экономической организации и в частности в плановой экономике в которой они имеют максимальную величину, что, в конечном счете, определяет ее неэффективность.

Наибольшее признание получило определение трансакционных издержек, предложенное профессором экономики из Джорджтаунского Университета Карлом Далманом – трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению.

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов трансакционных издержек:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат – стандартные (типовые) договоры.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Помимо выше перечисленных сюда же можно отнести затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент трансакционных издержек.

Различают две основных формы оппортунистического поведения:

1) **Моральный риск** (от англ. *moral hazard*) возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации об ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой, когда фактически невозможно выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности всей команды работников. Приходится использовать суррогатные измерения и судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (продолжительности труда), однако эти показатели оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

В частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т.д. Сокращение издержек оппортунистического поведения – главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

2) **Вымогательство** (от англ. *hold-up*), возможности для которого появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда вымогательство остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями. Самая радикальная форма защиты от вымогательства – превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в имущество на основе совместного владения, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий.

Дж. Коммонс различал **три основных вида трансакционных издержек**:

1) **Трансакция сделки**, которая служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности. При ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Дж. Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2) **Трансакция управления**, в которой ключевым является отношение управления и подчинения, предполагающее такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.

3) **Трансакция рациионирования**, при которой сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рациионирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между хозяйствующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рациионирования отсутствует управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Согласно **классификации Клода Менара** трансакционные издержки подразделяются на: издержки вычленения (которые аналогичны «отлыниванию»); информационные издержки; издержки масштаба; и издержки поведения.

Классификация трансакционных издержек Трэна Эггертссона предполагает выделение:

1) **Издержек поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах.** Данный вид издержек подразделяется на четыре типа, связанные с поиском: выгодной цены; адекватной информации о существующих товарах; адекватной информации о продавцах; и адекватной информации о покупателях.

2) **Издержек выявления резервных позиций при эндогенных ценах**, которые принято связывать с ведением переговоров с целью максимального приближения к **резервной цене партнера** – то есть предельной цене, на которую может согласиться партнер.

3) **Издержек составления контрактов**, главная цель которых заключается в определении того, какие обстоятельства могут иметь место в будущем и какой должна быть реакция на них с обеих сторон.

4) **Издержек контроля за выполнением условий контракта.** По причине расхождения интересов сторон у каждой из них может быть стимул действовать вразрез с контрактным соглашением. В результате возникает необходимость контролировать друг друга. Кроме того, каждая из сторон может контролировать сама себя с целью сохранения репутации (например, отзыв производителем своей продукции с рынка при получении информации о ее ненадлежащем качестве).

5) **Издержки принуждения к выполнению условий контракта** – данный вид издержек, прежде всего, несет государство, в частности, судебная и правоохранительная системы, и тогда к этим затратам относятся налоги. В случае неэффективности государства в плане защиты контрактов его функции выполняют альтернативные структуры, например, частные охранные фирмы или преступные группировки.

б) **Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.** Целью любой трансакции является получение неких выгод обеими сторонами. Однако на эти выгоды могут пытаться претендовать и индивиды или группы, не участвующие в контрактном соглашении, например, государство или преступные группировки. Таким образом, возникает необходимость защищать вновь возникающие права собственности. На счет этих затрат могут относиться налоги, взятки чиновникам, дань криминальным «крышам» и т. д.

Классификация Пола Милгрона и Джона Робертса имеет более глубокое теоретическое содержание, поскольку представляет собой не только перечень издержек, но и их классификацию на основании определенных критериев. Одним из таких критериев здесь является *объективность издержек*, то есть *они либо связаны с внешними для контрагентов условиями (источником издержек выступают недостатки координации между индивидами), либо определяются поведением индивидов (недостатками их рациональности или нравственности)*. В качестве еще одного критерия разграничения трансакционных издержек у П. Милгрона и Дж. Робертса выступает объект состыковки, с которым связаны сами издержки. Соответственно, *координационные издержки осуществляются для обеспечения состыковки планов, а мотивационные издержки – для состыковки стимулов.*

Таблица 2.5

Координационные и мотивационные издержки

Координационные издержки	Мотивационные издержки
издержки нахождения/доведения информации о характеристиках трансакций	издержки, связанные с неполнотой и асимметрией информации
издержки нахождения партнеров	издержки, связанные с недоверием к обязательствам
издержки использования структур управления трансакциями	

В классификации О. Уильямсона все транзакционные издержки рассматриваются в связи с контрактным процессом. Основным критерием его классификации является *момент заключения контракта*, соответственно, транзакционные издержки разграничиваются на *затраты до (ex ante) и после (ex post) заключения контракта*. Транзакционные издержки *ex ante* связаны с усилиями заключения наиболее выгодного контракта, транзакционные издержки *ex post* отражают стремление выполнить и реализовать уже заключенное контрактное соглашение.

Таблица 2.6

Ex ante и ex post транзакционные издержки

Ex ante транзакционные издержки	Ex post транзакционные издержки
затраты на поиск информации	издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам
затраты на составление проекта контракта	расходы на тяжбы в связи со сбоем в контрактных отношениях
затраты на проведение переговоров	издержки использования структур управления, используемых для улаживания конфликтов
затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств

Введение в экономический анализ транзакционных издержек, позволяет уточнить и структуру издержек фирмы. В рыночной экономике издержки фирмы включают в себя три группы:

1) **Трансформационные издержки** (РС – от англ. *production costs*) по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства.

2) **Организационные издержки** (ОС – от англ. *organization costs*) по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации.

3) **Транзакционные издержки** (ТС – от англ. *transaction costs*) взаимодействия экономических агентов, то есть любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.

Транзакционные и организационные издержки являются взаимосвязанными понятиями, увеличение одних ведет к уменьшению других и наоборот. В современном экономическом анализе транзакционные издержки получили операционное применение. В некоторых исследованиях воздействие транзакционных издержек на спрос и предложение аналогично введению налогов. Наличие транзакционных издержек де-

лает те или иные виды трансакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места.

2.3. Внешние эффекты. Теорема Коуза-Стиглера

Внешние эффекты (или экстерналии) – это *издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах*. Внешними, они называются потому, что касаются не только участвующих в данной операции (сделке) экономических агентов, но и третьих лиц. Внешние эффекты представляют собой исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет. Закон всегда при любой социальной организации общества должен провести четкую грань между теми видами деятельности, которые причиняют ущерб и являются незаконными, и той деятельностью, которая причиняет ущерб, но, тем не менее, осуществляется в рамках закона. Последний вид деятельности не подлежит юридическим санкциям. Таким образом, юристы всегда могут четко провести грань между теми видами деятельности, которые являются незаконными, и теми, которые осуществляются в рамках закона. Понятие *внешних эффектов охватывает как законную, так и незаконную деятельность, игнорируя проблему их «разделительной линии»*.

Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные. *Отрицательные эффекты* связаны с издержками, *положительные* – с выгодами для третьих лиц. Таким образом, *внешние эффекты представляют собой разность между общественными и частными издержками (выгодами)*:

$$MEC = MSC - MPC \quad (2.1),$$

где: MEC – предельные внешние издержки (*marginal external costs*);
MSC – предельные общественные издержки (*marginal social costs*);
MPC – предельные частные издержки (*marginal private cost*).

Внешние эффекты могут возникать как в тот момент, когда создающая их сторона производит какиелибо действия, так и в будущем, когда действие уже прекратилось; они могут затрагивать одну сторону или большое количество сторон. Наиболее известными, из которых являются предложенные профессорами права и экономики Гарвардского университета Л. Капловым и С. Шавеллом.

- *Причинение неудобств* – когда человек создает неудобства для своих соседей: громко шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи, он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как

правило, затрагивающие небольшое число людей.

- *Загрязнение окружающей среды* – когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, то происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в этой реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.

- *Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая* – например определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут причинить вред другим людям, например, неосторожное вождение автомобиля чревато негативными последствиями для пешеходов. Недостаточные меры предосторожности причинителя вреда создают отрицательный внешний эффект для жертвы несчастного случая.

- *Использование общедоступного ресурса* – когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, водоемом, где ведется рыбный промысел, нефтяным месторождением), то возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса. Каждый человек, принимающий решение о том, чтобы воспользоваться этим ресурсом, создает внешние эффекты, которые причиняют ущерб другим людям.

Рассмотрим более подробно механизм действия внешних эффектов.

Отрицательный внешний эффект (*negative externality*) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки для других. Например, производитель, загрязняя атмосферу ядовитыми выхлопами или спуская неочищенные стоки в реку, как бы переносит часть издержек, непосредственно связанных с производством данного товара, на население, никак не компенсируя их. В результате фактические затраты производителя, учитываемые в цене, оказываются меньше полных издержек с учетом отрицательных последствий загрязнения.

Продемонстрируем это на примере (см. рис. 2.1). Допустим, что сброс ядовитых промышленных стоков пропорционален объему производства, то есть по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку производитель не осуществляет полной очистки отводимых стоков, то его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных издержек, так как не включают расходы на создание системы очистных сооружений. Это приводит к тому, что количество выпускаемой продукции превышает эффективный объем выпуска. Без очистных сооружений количество выпускаемой продукции составляет Q_1 составляет при цене P_1 . Рыночное равновесие устанавливается в точке E_1 , в которой предложение, равное предельным частным издержкам MPC , пересекается с кривой спроса, равной предельным общественным выгодам MSB , то есть $MPC = MSB$.

Между тем предельные общественные издержки равны сумме предельных частных и предельных внешних издержек. Следовательно, если бы удалось превратить внешние издержки во внутренние, эффективный объем выпуска сократился бы до Q_2 при росте цены до P_2 . В точке E_2 предельные общественные выгоды равнялись бы предельным общественным издержкам $MSB = MSC$.

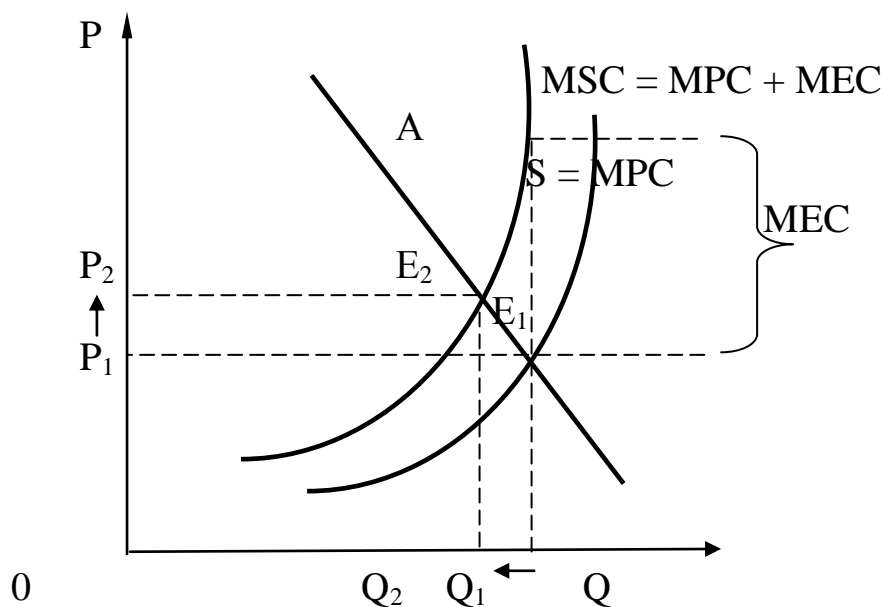


Рис. 2.1. Отрицательный внешний эффект

Однако даже в точке E_2 последствия загрязнения окружающей среды не устраняются полностью (поскольку в нашем примере объем сточных вод пропорционален объему производства, а объем производства химического комбината в точке Q_2 отнюдь не равен нулю). Однако ущерб от загрязнения существенно уменьшается. Площадь треугольника AE_1E_2 показывает потери эффективности, связанные с тем, что предельные частные издержки оказались ниже предельных общественных издержек. Таким образом, при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, то есть имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

Положительный внешний эффект (*positive externality*) возникает в случае, когда деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим:

$$MEB = MSB + MPB \quad (2.2),$$

где: MEB – предельные внешние выгоды (*marginal external benefits*);

MSB – предельные общественные выгоды (*marginal social benefits*);
 MPB – предельные частные выгоды (*marginal private benefits*).

Таким образом, положительный внешний эффект предполагает следующие особенности рыночного распределения и использования ресурсов:

- Часть совокупной полезности блага бесплатно присваивается другими лицами или организациями;
- Общественная польза не учитывается в цене продукции;
- Цены на производимые блага занижены;
- Объем производства ниже оптимального уровня;
- Не привлекаются необходимые ресурсы;
- Имеет место недостаточное (неэффективное) использование ресурсов.

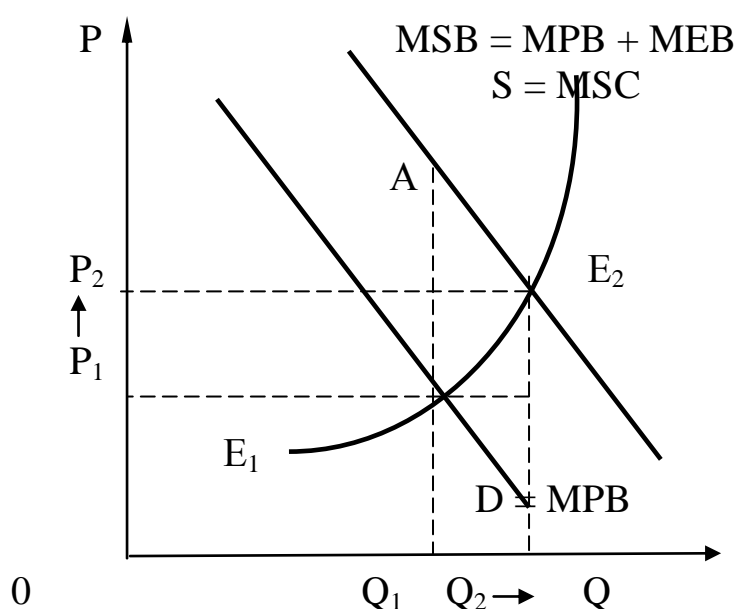


Рис. 2.2. Положительный внешний эффект

Примером положительного эффекта выступает развитие образования. Каждый член общества выигрывает от того, что его сограждане получают хорошее образование. Однако, принимая решение о получении образования, человек вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с получением образования с выгодами, которые могут быть получены в результате этого. В итоге инвестиции в человеческий капитал оказываются ниже оптимальных для общества. Рыночное равновесие E_1 устанавливается в точке пересечения предельных частных и предельных общественных издержек: $MPB = MSC$ (рис. 2.2).

Поскольку предельные общественные выгоды больше предельных частных на величину предельных внешних выгод, то эффективное для

общества равновесие достигается в точке пересечения предельных общественных выгод и издержек, то есть в точке E_2 . Таким образом, эффективность увеличивается на величину площади треугольника AE_1E_2 . В результате *при наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме*, то есть имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Взаимодополняющие внешние эффекты возникают в ситуации, когда при производстве или потреблении благ появляются внешние эффекты, выступающие как комплементарные, то есть взаимодополняющие друг друга. Примером таких внешних эффектов может быть изменение вкусов и предпочтений потребителей желающих получить товар с большим набором потребительских свойств, что вызывает ускорение процесса технологического развития и способствует экономическому росту в целом.

Важной классификацией внешних эффектов является их деление на исчерпаемые и неисчерпаемые внешние эффекты.

Внешний эффект является **исчерпаемым**, если его потребление третьим лицом означает, что он недоступен для потребления другими лицами. И наоборот, внешний эффект является **неисчерпаемым**, если его потребление третьим лицом означает, что он также доступен для потребления другими лицами.

В случае с отрицательными внешними эффектами ущерб, наносимый какому-то лицу, не избавляет других от такого же ущерба. Большинство проблем, связанных с загрязнением окружающей среды, представляют собой примеры неисчерпаемых внешних эффектов.

Неисчерпаемые внешние эффекты характеризуются отсутствием конкуренции по отношению к ним и в этом смысле похожи на общественные блага. В каком-то смысле неисчерпаемые отрицательные внешние эффекты можно назвать «общественными вредными благами» (от англ. *public bads*). Примерами неисчерпаемых отрицательных внешних эффектов могут служить автомобильные пробки на дорогах, уменьшение озонового слоя атмосферы, глобальное потепление и т. п.

Для того чтобы сократить перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и восполнить недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами, необходимо трансформировать внешние эффекты во внутренние. **Трансформация внешних эффектов во внутренние может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (выгод) к предельным общественным издержкам (выгодам).**

Центральная проблема внешних эффектов состоит в том, что конкурентный рынок формирует цены, которые отражают только

частные издержки (или выгоды), но не отражают общественные издержки (или выгоды). В качестве примера можно привести широко проводимую в наши дни по всему миру кампанию по запрету курения в общественных местах. Дело в том, что тот, кто курит, принимая решение, курить или нет, учитывает лишь свои частные затраты и частную пользу, нь не принимаются во внимание общественные затраты – издержки посторонних людей, тех, кто вынуждено вдыхает табачный дым.

При отсутствии внешних эффектов общественные и частные издержки совпадают и конкурентные рынки ведут к Парето-эффективному результату. В случае же их несовпадения появляется неэффективное использование ресурсов, то есть **провал или фиаско рынка**.

Появление экономической неэффективности при несовпадении общественных и частных затрат можно показать на следующем примере (см. рис. 2.3). Предположим, что два студента снимают квартиру. Один из них (студент А) курит, другой (студент Б) не курит и страдает от курения соседа.

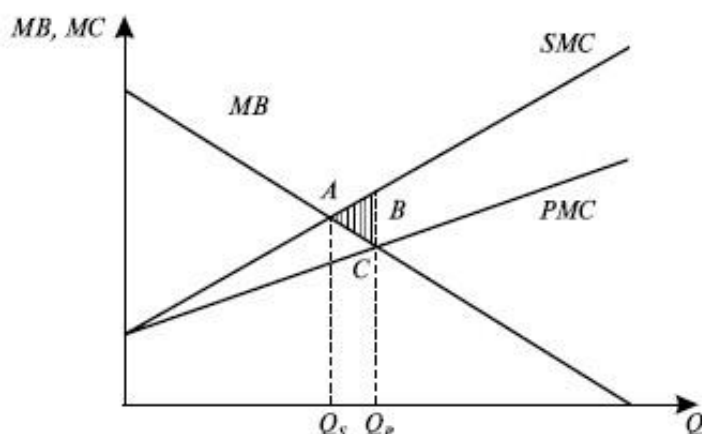


Рис. 2.3. Внешний эффект

Рассмотрим условия частичного равновесия. Студент А курит и задымляет воздух в таком количестве, что его *частные предельные затраты* (прямая PMC) становятся равными предельной выгоде (прямая MB) в точке С. Эта точка представляет собой пересечение прямых PMC и MB – предельных частных издержек и предельной выгоды. Оптимальный объем производства дыма (сигарет) с учетом частных издержек равен QR. Дым порождает неудобства для студента Б, у него возникают издержки, снижающие его благосостояние. Это издержки, дополняющие частные издержки студента А. Таким образом, общественные предельные издержки (прямая SMC) превышают частные предельные издержки (прямая PMC).

Оптимальный объем производства с учетом общественных издержек формируется при условии равенства предельной выгоды от производства блага общественным предельным издержкам ($MB = SMC$). Равенство предельных общественных издержек предельной выгоде является условием оптимального объема производства. Это равенство достигается в точке А, где пересекаются линии предельной выгоды и предельных общественных издержек. Оптимальный объем производства с учетом общественных издержек равен QS. При этом возникают потери общественного благосостояния (площадь треугольника ABC).

Экономистами выработано несколько **вариантов разрешения проблемы внешних эффектов**: распределение прав собственности; специальное налогообложение; интернализация внешнего эффекта; прямой государственный контроль.

- **Распределение прав собственности.** В частности, в нашем примере с курением студент А может предложить студенту Б какую-то сумму денег, чтобы он разрешил ему курить. Либо студент Б может потребовать компенсацию от студента А, если последний хочет продолжать курить. Решающим здесь является то, как распределены права собственности в снимаемой ими квартире. Если студент Б обладает правами собственности на чистый воздух, тогда студент А должен будет заплатить ему за загрязнение воздуха табачным дымом. Если же этими правами обладает студент А, тогда студент Б может попытаться заплатить ему, чтобы тот не курил.

Таким образом, в конечном итоге эффективный объем курения – эффективный объем производства сигарет, который будет определен в результате переговоров, будет зависеть от того, как первоначально распределены права собственности.

Подобное решение проблемы внешних эффектов основано на теореме Р. Коуза. Предполагается, что переговоры по поводу снижения внешних эффектов приведут к Парето-эффективному результату, если отсутствуют трансакционные издержки.

Вместе с тем трансакционные издержки, как правило, существуют и их необходимо принимать в расчет. Например, если в нашем случае трансакционные издержки равны 10, а потенциальный выигрыш для студента А равен 8, то для него нет смысла договариваться об уменьшении количества выкуриваемых им сигарет.

Теорему Коуза можно сформулировать в общем виде следующим образом: *переговоры по поводу внешних эффектов приведут к Парето-эффективности в данных институциональных рамках, если права собственности четко определены, независимо от того, существуют трансакционные издержки или нет.*

Но в целом данное решение проблемы внешних эффектов через перераспределение прав собственности имеет смысл тогда, когда:

- в процесс переговоров вовлечено небольшое число людей;
- внешний эффект является исчерпаемым.

В случае неисчерпаемого внешнего эффекта, например при загрязнении атмосферы, когда по определению число вовлеченных в сферу действия внешнего эффекта велико, трансакционные издержки огромны и практически невозможно решить проблему внешнего эффекта путем переговоров, то есть решить ее в рамках подхода, основанного на теореме Р. Коуза.

В случае с неисчерпаемыми внешними эффектами более эффективным становится государственное вмешательство, которое может привести к Парето-эффективному результату.

- **Специальное налогообложение.** В рамках государственного вмешательства одним из механизмов, с помощью которого можно решить проблему внешних эффектов, является специальное налогообложение, в частности так называемый налог Пигу. В примере с курением студент А курит, дым создает внешний эффект, возникают общественные издержки в дополнение к его частным издержкам. Фактический объем курения превышает оптимальный объем. Предположим, что курение облагается налогом. В этом случае масштабы курения сократятся и достигнут общественно оптимального объема. Точно так же налог на загрязнение атмосферы двуокисью углерода может уменьшить масштабы глобального потепления, дополнительный налог на бензин приведет к сокращению дорожных пробок.

Проиллюстрируем действие налога Пигу на графическом примере. Так, загрязняющий окружающую среду облагается налогом T . Частные издержки увеличиваются с $PMС$ до $PMС'$. Предприятие сокращает объем производства до оптимального объема – с QP до QS .

Налог Пигу – налог на производителя в ситуации, когда создается отрицательный внешний эффект, предназначен для включения общественных издержек в частные издержки производства. Последствия такого налогообложения могут быть различными. Это зависит от того, как будут использованы собранные налоги. Предполагается, что сокращение объема производства до оптимального объема, с Q до QS , означает Парето-улучшение, то есть при соответствующей экономической политике каждый что-то должен приобрести при этом налогообложении. Но в том случае, если собранные средства будут растворены в общих налогах и расходах, то предприятия, вынужденные загрязнять атмосферу, возможно, будут сопротивляться введению налога.

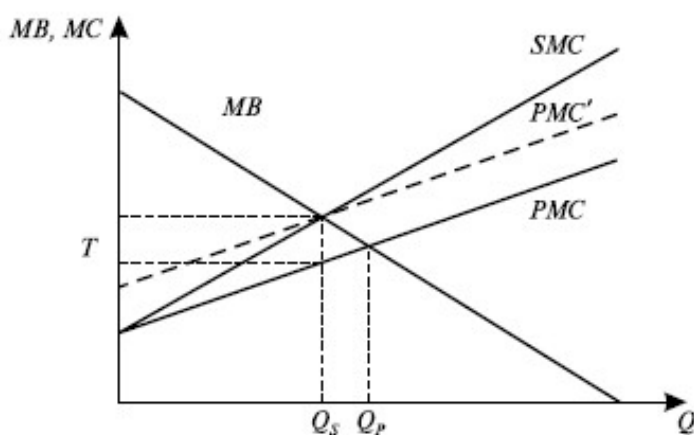


Рис. 2.4. Налог на внешний эффект или налог Пигу

Альтернативой являются субсидии тем, кто сокращает масштабы загрязняющего производства. Цена для потребителя была бы такой же, что и при налогообложении, но последствия такого перераспределения средств будут иными. Те, кто ранее загрязнял атмосферу, выиграют от такого перераспределения, несмотря на сокращение объема производства.

- **Интернализация внешнего эффекта** является одним из вариантов решения проблемы отрицательных внешних эффектов. Рассмотрим пример с предприятием, загрязняющим расположенный рядом водоем. Рыболовецкое хозяйство при этом несет убытки в связи с уменьшением улова. Один из способов решения проблемы – налог на предприятие. Другой вариант может заключаться в том, что рыболовецкое хозяйство приобретает в собственность предприятие или предприятие приобретает в собственность рыболовецкое хозяйство. В любом случае объединенная фирма будет учитывать ранее неучитываемые общественные издержки при определении оптимальных объемов производства загрязняющего вещества и рыбы. Аналогичная ситуация имеет место на металлургическом предприятии, где могут быть объединены производство кокса, выплавка металла и прокатное производство в целях использования такого побочного эффекта, как выделяемое тепло. Такого рода решение называют интернализацией внешнего эффекта.

Интернализация внешнего эффекта означает, что *фирма принимает во внимание производимый отрицательный внешний эффект, учитывает ранее неучитываемые общественные издержки при определении оптимальных объемов производства продукции*. Однако в случае, когда производитель внешнего эффекта – фирма, а индивидуальные потребители выступают получателями его результатов могут возникнуть трудности по интернализации внешнего эффекта. Проблема осложняется еще и тем, что может возникать своеобразная интернализация, когда производители внешнего эффекта сознательно беспокоятся о чистоте окружающей среды,

осознают свою социальную ответственность и сами принимают меры по нейтрализации внешнего эффекта от своего производства.

Рассмотренные выше методы государственного вмешательства в экономику в случае с внешними эффектами, касались, прежде всего, косвенных методов вмешательства, связанных с экономическим воздействием государства на производителей и потребителей внешних эффектов через налоги и субсидии. Вместе с тем для такого воздействия используются и *прямые методы государственного вмешательства*.

Прямой государственный контроль представляет собой *административно-правовые методы запретительного или ограничительного характера как на региональном, так и на федеральном уровне*.

Например, в городах местные органы власти запрещают или ограничивают въезд в центр города большегрузных транспортных средств, создающих повышенный уровень шума, портящих асфальтовое покрытие и загрязняющих воздух, что угрожает здоровью жителей города.

Выбирая лучший вариант решения проблемы внешних эффектов, необходимо учитывать природу конкретного эффекта. Если, например, это исчерпаемый внешний эффект и трансакционные издержки незначительные, то для нахождения оптимума необходимо опираться на подход с позиций теоремы Коуза, то есть на распределение прав собственности и переговоры с целью снижения внешнего эффекта. С другой стороны, если это неисчерпаемый внешний эффект, то существенные трансакционные издержки являются препятствием для переговоров. В этом случае необходимо опираться на прямое или косвенное государственное вмешательство в экономику, которое может нейтрализовать или скорректировать внешний эффект.

Р. Коуз предложил оригинальную гипотезу, следуя которой, *отрицательные внешние эффекты могут быть интернализованы с помощью обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны*. В результате такого обмена рыночный механизм приведет стороны к эффективному соглашению, которое характеризуется равенством частных и общественных издержек. Трудности при реализации положений данной теоремы заключаются в четкости определения прав собственности и высоких трансакционных издержках.

Наиболее распространенной формулировкой теоремы Р. Коуза является формулировка, данная Джорджем Стиглером, получившая название **«теоремы собственности Коуза-Стиглера»**, которая гласит, что *частные и общественные издержки будут равны в условиях совершенной конкуренции при нулевых трансакционных издержках, так как в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы*.

Формулировка самого Р. Коуза несколько отлична – *разграничение прав собственности является существенной предпосылкой рыночных трансакций; конечный результат, который максимизирует ценность производства, не зависит от правового решения только при предположении нулевых трансакционных издержек*. В отличие от Стиглера, Р. Коуз при формулировке теоремы обращает внимание на то обстоятельство, что при равенстве частных и общественных издержек ценность производства будет максимизироваться. При этом сами **общественные издержки** Р. Коуз трактует как *наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при их альтернативном использовании*. Исходя из того, что предприниматель приступает к производству только в случае, когда его частные издержки будут меньше, чем ценность продукта произведенного с помощью привлеченных факторов, равенство общественных и частных издержек подразумевает собой максимизацию ценности производства.

Коуз своей теоремой показал значимость трансакционных издержек для экономического анализа «реально происходящих событий». В мире с нулевыми трансакционными издержками (что в реальности не существует) ценность производства будет максимизироваться при любых правилах об ответственности. Иными словами при нулевых трансакционных издержках правовые нормы не имеют значения для максимизации. При *ненулевых трансакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы*. Внесение изменений ведущих к максимизации производства в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые бы привели к максимизации производства, исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет не хватать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществить те действия, которые максимизируют ценность производства.

2.4. Экономическая теория прав собственности

Права собственности представляют собой *нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил*. Использование ресурсов, не разрешенное владельцем прав собственности, будет незаконным или новаторским, если действующие права собственности не охватывают эти новые способы использования ресурсов. Экономическое определение прав собственности шире, чем их юридическое определение, поскольку охватывает не только формальные правила, но и весь спектр неформальных социальных норм, регулирующих права индивидов на использование ресурсы. Основная задача теории прав собственности состоит в анализе взаимодей-

ствия между экономическими и правовыми системами.

В современном развитом мире исторически выделяют две основные правовые традиции, по-разному определяющие права собственности.

Поход **континентальной системы права**, восходящий к римскому праву, заключается в том, что *право собственности является неограниченным и неделимым*. Считается, что собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью, если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц. *Право собственности относится только к материальным объектам, ограничиваясь вещами*, которые могут использоваться исключительно собственниками и могут быть определены четко и недвусмысленно. Исключительное право использования не может применяться в отношении воздуха, текущих в реках вод, вод открытого моря и т. д. Применительно к этим ресурсам концепции собственности, используемые в континентальном праве, не работают.

Напротив, **англо-саксонская правовая система** восходит к традиции феодального права, при которой право собственности на землю не было абсолютным. Собственник земли делил это право с королем. Эта правовая система допускает дробление собственности на какие-либо объекты на частичные правомочия отдельных лиц. Подход, заложенный в основу институциональной теории прав собственности, близок именно к англо-американской правовой системе, *допуская возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и возможность обмена этими отдельными правомочиями*.

Наиболее известный перечень прав собственности связан с именем английского юриста Энтони Оноре (**перечень прав собственности Э. Оноре**), включает в себя следующие 11 элементов, комбинируемых определенным образом: 1) право владения, то есть исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, то есть личного использования вещи; 3) право управления, то есть решения, как и кем вещь может быть использована; 4) право на доход, то есть на блага, истекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами – право присвоения); 5) право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи; 6) право на безопасность, то есть иммунитет от экспроприации; 7) право на переход вещи по наследству или по завещанию; 8) право на бессрочность; 9) запрет вредного использования, то есть обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом; 10) право на ответственность в виде взыскания, то есть возможность изъятия вещи в уплату долга; 11) право на остаточный характер, то есть ожидание

естественного возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Несколько позднее не меньшую известность приобрел **перечень правомочий собственности** профессора Калифорнийского университета в Беркли **Роберта Д. Кутера**, специалиста в области экономики права, включавший в себя 12 правомочий – право использовать; право потреблять; право истощать; право разрушать; право улучшать; право разрабатывать; право преобразовывать; право продавать; право дарить; право завещать; право закладывать ресурс; право сдавать в аренду.

Экономисты обычно пользуются более коротким перечнем правомочий, включающим в себя: право использования актива (*usus*), которое определяет, какие способы его использования являются законными; право получать доход, приносимый активом (*usus fructus*); право изменять физическую форму актива и его местоположение (*abusus*); право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене (*do ut des*), то есть право отчуждать актив. При этом третье и четвертое правомочие представляют для экономистов наибольший интерес, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

Теория прав собственности **базируется на следующих фундаментальных положениях:**

- Права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия;
- Переструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;
- Реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Теория исходит из принципиального представления о том, что *любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий* ((впервые эта идея была высказана еще в XIX в. австрийским экономистом Ойгеном фон Бем-Баверком). Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны. *Рамки по передаче прав собственности определяет контракт.* Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидов стабильные ожи-

дания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. **Специфицировать право собственности** – значит *точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, способ надления ею, а также срок, на который предоставляются права собственности*. Способы надления собственностью очень многообразны и требуют неодинаковых трансакционных издержек. Права собственности могут быть специфицированы как государством, так и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития.

Неполнота спецификации трактуется как **размывание** (от англ. *attenuation*) **прав собственности**. Размывание прав собственности может происходить *либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения*, главным образом со стороны государства.

Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» не будет окупать связанные с этим издержки. *Именно потому, что спецификация прав собственности может быть связана с большими трансакционными издержками (издержками исключения из доступа к правам собственности), в экономике всегда существуют ресурсы с размытыми или не установленными на них правами*. Поскольку невозможна полная определенность в отношении границ дозволенного и не разрешенного использования ресурсов, то составной частью любой системы прав собственности будет институт, который определяет права и разрешает конфликты, будь то суд, законодательный орган или какое-нибудь авторитетное лицо в некоем сообществе людей – третейский судья.

Спецификация (размывание) прав собственности может иметь место, когда права собственности неточно определены и плохо защищены. Это происходит, когда слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности. *Размывание прав собственности происходит и тогда, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ, и идет борьба за распределение богатства*. Появление новых технологий также может привести к тому, что права собственности окажутся не определены, и часть ценных благ окажется в сфере общего доступа. Пройдет определенное время, прежде чем государство четко установит права собственности в этой сфере. Одной из причин неопределенных прав собственности могут быть высокие издержки их измерения по сравнению с ценностью ресурса.

Концепция расщепления прав собственности, лежащая в основе институциональной теории прав собственности, исходит из того, что любой товар представляет собой не только сумму физических характеристик

и технических возможностей, но и связанных с ними прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. Права собственности часто бывают размыты или расщеплены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности (от англ. *the bundle of rights*), может быть предметом обмена. *После того, как совершится обмен, права, соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.* В результате обмена возможно возникновение таких пучков, которые максимизируют совокупную ценность ресурса. Однако это возможно лишь при условии, что *транзакционные издержки не препятствуют обмену прав собственности, в результате которого они перейдут к тому лицу, который ценит их наиболее высоко.* В противном случае издержки заключения сделки помешают перераспределению прав, и первоначальное распределение прав будет влиять на эффективность производства.

Различают процессы дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности.

- *Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности.* Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того или иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования (например, на праве управления или на праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).

- В противоположность этому *односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности.* Подобные ограничения нередко налагаются в корыстных интересах лоббистских групп.

В реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно, поэтому экономический анализ проблемы размывания прав собственности не означает призыва к точному определению всех правомочий на все ресурсы любой ценой.

Отношения собственности можно представить как действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Если ограничений нет, и никто не исключен из доступа к благу, то *ресурс находится в свободном доступе*, то есть ресурсы принадлежат всем или никому в отдельности. Наиболее высокая степень исключительности характерна для частной собственности. Неоинституциональная теория оперирует термином *исключительных прав собственности* (от англ. *exclusive property rights*), а не абсолютных правах собственности, поскольку

ку, во-первых, полное определение прав собственности требует чрезвычайно высоких издержек, а, во-вторых, невозможна полная защита прав собственности и опасность воровства является подтверждением этого.

Теория прав собственности признает существование альтернативных систем собственности и делает их предметом сравнительного анализа. Альтернативные режимы собственности создают различные стимулы для индивидов, и, *меняя режимы прав собственности, можно влиять на экономические стимулы, а, следовательно, и на экономическое поведение участников хозяйственной деятельности.* Отношения собственности, выступая в виде определенных социальных правил или институтов, определяют не только механизм распределения и использования ресурсов, но и величину национального продукта.

В рамках институциональной экономической теории принято различать **четыре основных режима собственности**: частную, государственную, коммунальную собственность (чистые модели) и общую собственность.

- При режиме **частной собственности** *собственником является лицо, решению которого об использовании ресурса общество признает окончательным.* Это означает, что отдельные индивиды находятся в привилегированном положении в плане доступа к тем или иным ресурсам. Ключевую роль играют здесь следующие элементы права собственности: право изменять форму и субстанцию блага; право передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Они определяют право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности. Частная собственность является основой существования рыночной экономики. Важнейшими допущениями при защите частной собственности является то, что все издержки и выгоды принятия решений ложатся на собственника. Очевидно, что в реальной экономике это соблюдается далеко не всегда, и поэтому *процесс ограничения частной собственности или ограничения злоупотреблений ею получает значительное распространение.* Фактически это означает, что институт частной собственности не обеспечивает экономического и социального оптимума и нуждается в ограничениях со стороны государства как политического института.

- Осуществляя властные полномочия, в том числе, определяя правила или институты, направляющие процесс экономического взаимодействия, *государство может ввести систему правил, согласно которым доступ к редким ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества.* В предельном случае это означает установление **режима государственной собственности**, предполагающего правила, определяющие содержание общественного интереса, а также процедуры, переводящие общие принципы в конкретные способы при-

нятия решений по использованию ресурса. Это может быть как принцип «народного вече», так и делегирование прав профессиональным экспертам, либо единоличное распоряжение верховного властителя. Но в любом случае формально никто не находится в привилегированном положении, поскольку ничья ссылка на личный интерес не признается достаточной для использования ресурса.

Главное отличие государственной собственности от частной с точки зрения структуры соответствующих пучков правомочий состоит в том, что *совладельцы государственной собственности (каковыми являются формально все граждане общества) не могут продать или передать свою долю участия в ней. Иными словами, совладельцы государственной собственности не могут концентрировать свое богатство в избранных ими областях; расщеплять пучки правомочий и специализироваться в реализации частичного правомочия только одного типа; осуществлять действенный контроль за своими агентами.* Кроме того, отсутствует значимая связь между поведением индивидуальных совладельцев государственной собственности и результатами ее использования.

При государственной собственности издержки любого решения или выбора в несоизмеримо меньшей степени ложатся на ее совладельца, чем на владельца в условиях частной собственности. Как следствие, члены общества слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности, поскольку у них меньше стимулов и возможностей контролировать поведение наемных управляющих (чиновников), которым делегированы права пользования. Вследствие менее эффективного контроля за поведением управляющих у них появляется больше возможностей злоупотреблять своим положением в личных интересах. Таким образом, государственная собственность представляет собой предельный случай ограничения частной собственности, не позволяющий ее совладельцам осуществить ни одно из полномочий, составляющих институт частной собственности.

Впрочем, некоторые из перечисленных проблем не являются специфическими для государственной собственности и характерны также для любых других форм объединения прав нескольких собственников в единый пучок правомочий (партнерство, корпоративная собственность). *Главная проблема, с которой сталкивается групповая собственность во всех ее вариантах – согласование интересов отдельных участников и группы в целом.* Любая групповая собственность (и государственная, как ее подвид) поощряет поведение, выгоды от которого достаются какому-то одному участнику группы, а издержки распределяются среди всех ее членов. И наоборот: она ослабляет стимулы к принятию решений, издержки которых ложатся на кого-то одного, а выгоды делятся между всеми чле-

нами группы. Например, результаты своего оппортунистического поведения государственный чиновник пожинает сам, тогда как возникающие в связи с этим экономические потери падают на всех членов общества, а он в качестве совладельца государственной собственности несет ничтожно малую их часть. С другой стороны, усилия какого-либо индивида по налаживанию эффективного контроля за деятельностью чиновников требуют от него значительных затрат времени и средств, тогда как участие в разделе выгод от установления такого контроля неизбежно примут все члены общества. *В целом государственная собственность затрудняет процесс возложения всех выгод и издержек экономической деятельности на индивида, ее осуществляющего, и препятствует достижению максимальной экономической эффективности в масштабах всего общества.*

- Еще одним режимом является **режим общей собственности**, представляющий собой *систему свободного доступа к ресурсам всех без исключения, что имеет место в основном в ситуации со свободными (или неэкономическими) благами, то есть теми благами, которые находятся в избытке по отношению к нашим потребностям.* При этом режим общей собственности может сохраняться и для экономических (или ограниченных) благ, когда издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности запретительно высоки. Иными словами, выгоды от установления таких прав либо недостаточны, чтобы перевесить необходимые затраты, либо вообще отсутствуют, если ресурс имеется в изобилии. Вместе с тем издержки, сопряженные с действием системы общей собственности, велики и возрастают с увеличением числа пользователей, порождая существенные отрицательные внешние эффекты. Так, существование свободного доступа к ограниченному ресурсу приводит к «сверхиспользованию ресурса», поскольку в рамках общей собственности отдельные индивиды практически не несут издержек, связанных с последствиями своих действий. В условиях действия принципа «первым занял, первым воспользовался» никто не заинтересован в учете последствий от истощения ресурсной базы.

Система общей собственности представляет собой наиболее неустойчивый режим, который неизбежно эволюционирует в сторону либо частной, либо государственной собственности. В первом случае общий ресурс дробится на индивидуальные части, и стимул к хищническому использованию исчезает. Во втором случае изменение касается не права *ex ante*, а права *ex post*: например, весь добытый ресурс начинает считаться общим достоянием и разделяется между всеми членами общества «по справедливости». В последнем случае проблема сверхиспользования ресурса снимается его недоиспользованием вследствие падения мотивации: каждый член общества становится заинтересован, чтобы добычей

ресурса занимался не он, а другие. При этом попытки решить проблему редкости посредством сокращения объема прав неизбежно ведут к более регулируемому обществу, характеризующемуся многочисленными неценовыми регламентациями. Новая проблема уклонения от общественно полезного труда решается либо путем прямого регулирования поведения членов общества (что ведет, в конечном счете, к государственной собственности), либо путем косвенного регулирования, направленного на воспитание у них соответствующих ценностных норм.

- С системой общей собственности практически совпадает **режим коммунальной (общинной) собственности**, то есть такой *режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает определенная группа лиц*. Вместе с тем режим коммунальной собственности отнюдь не означает ни открытого доступа к ресурсам, ни хищнического их использования. Выступая как групповая собственность, он представляет собой комбинацию различных полномочий ее совладельцев, оформленных в рамках не столько правовых, сколько ритуальных взаимодействий. То есть *имеет место расщепление прав собственности, при этом отсутствует возможность их рекомбинации, то есть свобода передачи*. Институт собственности в рамках племенных, традиционных обществ существенно отличался от института частной собственности, порождая совсем иную структуру прав и ограничений. Эти общества даже в отсутствие частной собственности не знали проблемы «безбилетника», сопровождающей производство общественных благ в современном обществе рыночного типа. Институт коммунальной собственности являлся институциональной основой общины и обеспечивал сохранение и передачу из поколения в поколение трудовых навыков, мотиваций и привычек совместного труда как средства выживания отдельного индивида. Данная система собственности, сопровождающаяся ориентацией производства на непосредственное потребление (натуральное хозяйство), не сопровождалась хищническим использованием ресурсов.

В тоже время, в рамках господствующей в современном мире системы ценностей, в которой конечным критерием развития является уровень достигнутого потребления экономических благ, система частной собственности является наиболее эффективной институциональной средой для экономического роста и развития. Чем в большей степени гарантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий эффективное использование ресурса.

Принято выделять три **теории возникновения прав собственности**: 1) наивную теорию прав собственности; 2) теорию групп давления; и 3) теорию рентоориентированного поведения.

- **Наивная (или оптимистическая) теория** исходит из того, что *рыночные силы устраняют неэффективные права собственности, постепенно разрушая те институты собственности, которые не отвечают новым экономическим условиям*. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реакции экономических агентов на изменения в относительных ценах или технологии, то наличие неиспользуемых потенциальных выгод заставит индивидов сосредоточить силы на введении прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями.

Эта теория *объясняет возникновение прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу*, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. При этом *она не учитывает другие общественные и политические институты, в первую очередь, государство, которое играет в этой теории пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности*. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему безбилетника которая серьезно осложняет принятие коллективных решений. Таким образом, эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли, а отношения собственности регулируются с помощью местных договоренностей и неформальных институтов.

- **Теория групп давления** объясняет структуру прав собственности в различных отраслях как результат *взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене*.

Анализ коллективных действий, проведенный М. Олсоном, показывает, что наличие общего интереса не создает стимула для индивидуального действия в интересах группы. Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для этой группы людей. При этом в отличие от государства, обладающего правом собирать налоги, идущие в том числе на финансирование производства общественных благ, группы с общим интересом, не могут собирать взносы, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой специфический интерес.

Но некоторым группам все же удастся организовать, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удалось преодолеть проблему коллективных действий.

Коллективное действие становится возможным *при наличии двух условий*, каждое из которых является достаточным: 1) *малое число инди-*

видов или фирм в группе с общим интересом - в этом случае действия каждого из участников будут оказывать серьезное влияние на результаты других, и у участников группы будет стимул к совместным действиям и к переговорам друг с другом для достижения общих целей; однако с ростом числа участников в группе снижается стимул к коллективным действиям; 2) возможность применить избирательные стимулы, посредством которых участники группы могут быть либо наказаны за отказ от несения своей доли издержек коллективного действия, либо вознаграждены за усилия (примером действия избирательных стимулов служит обязательное членство в профсоюзах).

Таким образом, больше возможностей влияния на политиков имеют небольшие компактные группы со специфическими интересами, участники которых сильно выигрывают от изменения прав собственности. Такая группа имеет прямой доступ к необходимой информации и может легко ее контролировать и манипулировать ею.

- Близка к теории групп давления и теория рентоориентированного поведения. **Рентоориентированное поведение** (от англ. *rent-seeking*) предполагает попытку индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Часть ресурсов, при этом, будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты.

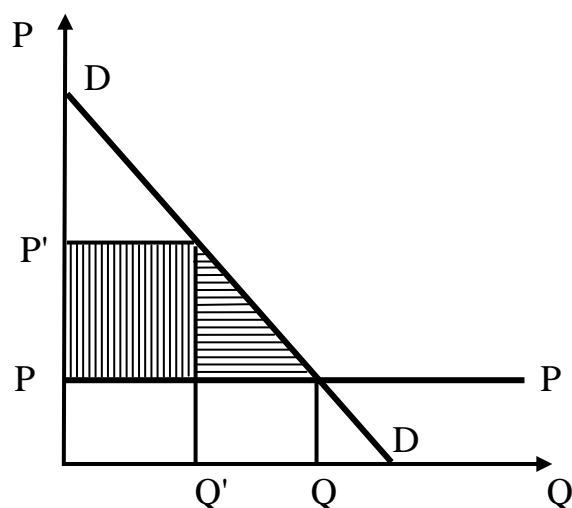


Рис. 2.5. Модель рентоориентированного поведения

Общество несет при этом убытки двух видов: 1) потери вследствие введения неэффективных прав собственности; 2) сокращение объема общественного производства из-за непроизводительного расходования средств на получение ренты (при этом часто издержки на получение ренты оказываются выше, чем сам размер возможной ренты). Тер-

мин «рентоориентированное поведение» был введен главным экономистом Всемирного банка Энн Осборн Крюгер в 1974 году. Однако сама теория была разработана профессором права и экономики в Арлингтонского университета Джорджа Мейсона Гордоном Таллоком в 1967 году.

На рис. 2.5 на горизонтальной оси показано количество товара, на вертикальной оси – его цена. В условиях конкуренции линия PP – это издержки, а также цена товара. Линия DD – это линия спроса; по цене P будет продано количество товара Q . В условиях монополии количество проданного товара будет Q' и его цена будет P' . Таким образом, заштрихованный треугольник показывает излишек потребителя, который не будет произведен и куплен (между Q и Q'). Заштрихованный прямоугольник традиционно рассматривается как монопольная прибыль – результат перераспределения от потребителя к монополисту.

Традиционный экономический анализ исходит из того, что монополия создается без издержек, хотя в реальной жизни при создании монополии используются ресурсы, и весьма значительные. Г. Таллок и Э. Крюгер в своих работах предположили, что при создании монополии могут быть использованы средства всего четырехугольника. Общественные потери вызваны инвестированием средств в непроизводительную деятельность – в создание торговых ограничений. Общество ничего не выигрывает от этой деятельности – происходит просто перераспределение ресурсов к более удачливым лоббистам, при этом осуществляется непроизводительное расходование средств на лоббирование.

Рентоориентированное поведение вызывает **поведение, противодействующее ренториентированному поведению** (*rent-avoidance*), которое также связано с непроизводительным расходованием ресурсов. Предположим компания А тратит 50 млн. руб. на лоббирование закона, следствием которого будет изменение прав собственности, отнимающее у компании В 100 млн. руб. В свою очередь, компания В тратит 50 млн. руб., лоббируя отклонение этого закона. Вне зависимости от результата этой борьбы, одна из сторон в результате своего лоббирования выигрывает 50 млн. руб., но общество в целом потеряет при этом 100 млн. руб.

Рентоориентированное поведение необязательно относится только к ситуации монополии на рынке. Оно может иметь место также при установлении максимальной или минимальной цены, введении налога или ограничении импорта. В каждом из этих случаев происходит перераспределение прав собственности, которое приносит выгоду определенным экономическим агентам.

2.5. Содержание и основные направления развития экономики права⁷⁰

Теория права уже давно потеряла монополию на объяснение происхождения и функционирования правовой системы. Право как социальный феномен в настоящее время выступает в качестве объекта и предмета исследования различных социальных наук и дисциплин.

Признание взаимосвязанности правовых, политических, социальных и экономических процессов привело к возникновению такого научного направления как **экономический анализ права** или **экономика права** (от англ. *law and economics*), которую часто называют самым успешным направлением развития теорий права (*jurisprudence*) второй половины XX века⁷¹. Без понимания механизма воздействия права на поведение экономических агентов невозможно планирование и реализация экономической политики. Взаимодействие права и экономики является двусторонним: *право должно соответствовать современным социально-экономическим, реалиям, а экономические агенты, определяя стратегии своего поведения, должны учитывать ограничения, накладываемые на них существующей правовой системой.*

В самом общем значении **экономика права** представляет собой дисциплину, *изучающую право на основе предпосылок и в рамках методологии экономической науки*⁷². Согласно подходу Р. Познера, основателя чикагской школы, экономика права – это *применение методов неоклассической экономической теории для анализа права*⁷³.

Становление экономики права как дисциплины в 1950-е гг. стало возможным благодаря развитию как экономической теории, так и теории права. При этом, хотя теории права и не являлись частью экономики права, именно современные тенденции в сфере правовых теорий открыли этой дисциплине возможности развития. Экономическая теория предложила определенный инструментарий для анализа правовой системы, который был востребован юристами.

В конце XIX в. в правовой среде сформировалось недовольство идеями доктринализма, связанное в первую очередь с оторванностью теории права от реальных социальных условий. На волне этого недо-

⁷⁰ При написании данного раздела авторами использовалась публикация: Бальсевич, А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития / А. Бальсевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 60-71.

⁷¹ Harris, R. The Uses of History in Law and Economics / R. Harris // Theoretical Inquiries in Law. - 2003. - Vol. 4, No 2. - P. 659-696.

⁷² Hovenkamp, H. Law and Economics in the United States: a Brief Historical Survey / H. Hovenkamp // Cambridge Journal of Economics. - 1995. - Vol. 19. - P. 331-352.

⁷³ Познер, Р. Экономический анализ права / Р. Познер. - СПб.: Экономическая школа, 2004. – С. 3-4.

вольства возникло течение, получившее название «*правовой реализм*». Родоначальник правового реализма О. Холмс, как отмечает Н. Даксбери, уже больше ста лет назад призвал американских юристов использовать экономическую науку, чтобы лучше понимать суть правовых процессов и отношений⁷⁴. И действительно, Холмс еще в 1897 г. отмечал, что в будущем для изучения права исследователь должен будет обладать познаниями в области статистики и экономики⁷⁵. Влиятельный представитель правового реализма К. Льюэллин утверждал, что любые правовые решения имеют социальные, этические, политические и экономические последствия, которые судьи должны учитывать при принятии решений, поэтому необходимо научиться понимать взаимосвязи между правом и этими областями. Он обращал особое внимание юристов на экономическую теорию, так как считал, что она может «пролить свет на природу и функционирование права»⁷⁶. При этом Льюэллин был убежден, что для развития экономической теории экономисты также должны обращаться за помощью к юристам. Исследуя взаимовлияние правовых институтов и экономической реальности, Льюэллин показал, каким образом право влияет на экономику, начиная с обеспечения порядка (как основы для экономического взаимодействия) и заканчивая влиянием права на результаты экономической деятельности. Развитие американского правового реализма стало одним из важнейших условий возникновения экономики права. Реалисты поставили под сомнение автономию права, рассматривая при этом экономическую науку как один из множества доступных и возможных инструментов, способных помочь в объяснении правовых феноменов. Исследования правовых реалистов заложили фундамент для школы критических правовых исследований.

Школа критических правовых исследований (от англ. *critical legal studies*) начала развиваться в США в 1970 гг. и к 1977 г. сформировалась как самостоятельная школа права. Во многом она оказалась преемницей реалистов. Отличительной чертой школы критических правовых исследований является ее междисциплинарность: она заимствует идеи из философии, психологии и политики. Вслед за реалистами ее последователи хотели «демистифицировать» право, обнаружить «право в действии»⁷⁷. Преимущество их подхода состояло в том, что они смогли пе-

⁷⁴ Duxbury, N. *Patterns of American Jurisprudence* / N. Duxbury. - Oxford: Clarendon Press, 1995. - P. 301.

⁷⁵ Holmes, O. W. *The Path of the Law* / O. W. Holmes // *Harvard Law Review*. - 1897. - Vol. 10, No 8. - P. 457-478.

⁷⁶ Llewellyn, K. N. *The Effect of Legal Institutions upon Economics* / K. N. Llewellyn // *American Economic Review*. - 1925. - Vol. 15, No 4. - P. 665-683.

⁷⁷ Wacks, R. *Understanding Jurisprudence* / R. Wacks. - Oxford: Oxford University Press, 2005. - P. 337

рейти от рассмотрения частных случаев, что было характерно для реалистов, к их обобщению. Хотя относить школу критических правовых исследований к одному из направлений экономики права было бы неправильно, она, несомненно, способствовала распространению идей экономики права в юридическом сообществе.

Начало целенаправленному и систематизированному изучению взаимозависимостей между правом и экономикой было положено в конце 1950-х годов. Хотя попытки анализировать взаимозависимости между правом и экономикой предпринимались и раньше. Так, Адам Смит рассматривал право как механизм, способствующий общественному благу, а Давид Юм – как набор ограничений, которым люди подчиняются, понимая необходимость сотрудничества. Томас Гоббс в трактате «Левиафан» проводит взаимосвязи между экономическими стимулами и существующей правовой системой; а Иеремии Бентаму, стоящему у истоков современной экономической теории полезности, принадлежат первые работы по анализу уголовного права. Однако целенаправленных попыток систематического применения экономических методов к анализу права не было.

В качестве еще одного теоретического источника экономики права можно выделить «новую» историческую школу в экономической теории (В. Зомбарт, Г. Шмоллер, М. Вебер) и старый (американский) институционализм (Т. Веблен, Дж. Коммонс). Эти два направления социальной и экономической мысли схожи в том, что они были нацелены на «замещение узкой утилитаристской модели homo economicus более широкой интерпретацией, основанной на междисциплинарном подходе (социальная философия, антропология, психология), и обращение экономической теории к социальным проблемам с целью использовать ее как инструмент реформ»⁷⁸.

На протяжении 1920-1960 гг. влияние экономической теории продолжало распространяться в таких областях, как антимонопольное регулирование, торговая политика, проблемы предоставления коммунальных услуг, однако в целом экономический анализ институтов, в том числе и правовых, не пользовался популярностью среди экономистов. Именно старые институционалисты первыми начали целенаправленно изучать правовые институты с экономической точки зрения. Предметом анализа у них выступали сделки (рассматриваемые одновременно как юридический и экономический феномен), конфликты между экономическими агентами и пути их разрешения, способы совершенствования законодательства, регулирование естественных монополий, взаимозависимость правовой и экономической систем и т. д.

Становление современной экономики права началось в 1940 гг.,

⁷⁸ *История экономических учений* / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. - М.: Инфра-М, 2003. - С. 313.

когда на факультет права Чикагского университета пришел работать А. Дайректор, второй после Г. Саймонса экономист, работавший на этом факультете. Задачей Дайратора было добиться, чтобы юристы начали всерьез относиться к экономическому анализу и поняли, что инструменты и методы экономической теории способны помочь в решении задач, с которыми сталкиваются юристы. Использование экономических методов в анализе права началось с изучения антимонопольного законодательства. Далее, благодаря усилиям Дайратора в течение 1940-1950-х гг. появились и другие исследования – в области корпоративного права, проблематики банкротства и т. д. Бывшие студенты Дайратора вспоминали, как на протяжении недели они слушали стандартные курсы по праву, а потом Дайректор за одну лекцию показывал им, что экономический анализ не только применим к решению юридических проблем, но и зачастую позволяет добиться лучших результатов⁷⁹.

Следующим этапом эволюции экономики права и стимулом к дальнейшему развитию этого направления послужили работы Р. Коуза и Г. Беккера, появившиеся в 1960 гг., в которых возникла и начала развиваться современная экономика права. Роль статьи Коуза «Проблема социальных издержек» заключается в том, что в ней он показал, что в мире положительных трансакционных издержек распределение прав собственности играет важную роль с точки зрения эффективности распределения ресурсов. А Беккер продемонстрировал, что аппарат неоклассической экономики применим для анализа нерыночных форм взаимодействия (благотворительность, любовь, преступления). Работы Г. Калабреззи показали, что простые экономические принципы способны создать логичную и понятную базу для анализа права. Калабреззи как юриста в значительно большей степени интересовали проблемы справедливости, а не только эффективности правовых норм. Рассматривая справедливость как ограничение, а эффективность – как цель⁸⁰, он, к примеру, показал, что одной из целей системы ответственности за несчастные случаи является снижение издержек несчастных случаев, которые состоят из снижения (1) числа и тяжести несчастных случаев, (2) социальных издержек от несчастных случаев, (3) административных издержек. Таким образом ответственность за деликты должна быть переложена на сторону, которая может решить проблему с наименьшими издержками

⁷⁹ *Kitch E. W. The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932-1970 / E. W. Kitch // The Journal of Law and Economics. - 1983. Vol. 26, No 1. - P. 72-73.*

⁸⁰ *Calabresi, G. About Law and Economics: a Letter to Ronald Dworkin / G. Calabresi // Hofstra Law Review. - 1979-1980. Vol. 8. - P. 558.*

(от англ. *the least cost avoider*)⁸¹.

Границы экономики права как дисциплины были определены в 1970-е гг. Ричардом Познером, сформулировавшим *две основные задачи экономики права*: 1) объяснение существующих правовых норм или структуры правовой системы в целом; 2) анализ поведения, на которое эти нормы оказывают влияние. Познер также показал, как экономический инструментарий может применяться для анализа различных отраслей права, таких как, например, контрактное право, семейное право, законодательство о неумышленном причинении вреда, уголовное право, антимонопольное законодательство, трудовое право, финансовое право и др. Познер обобщил существующие на тот момент попытки анализа права, при этом сформулированный им подход смог получить признание не только среди экономистов, но и среди юристов.

Применительно к экономическому анализу права Познер выделяет две основные предпосылки⁸².

- Люди, даже принимая «нерыночные» решения, например выбирая скорость вождения автомобиля, проявляют рациональность и максимизируют свою выгоду, учитывая связанные с таким выбором издержки.

- Нормы права устанавливают своего рода цены того или иного решения для человека. Изменение цен, таким образом, влияет на «количество» деятельности, которое индивид будет готов осуществить.

Также Познер сформулировал условие, задающее направление исследований в области экономического анализа права. Оно заключается в том, что нормы общего права можно объяснить как намеренное или ненамеренное стремление к достижению эффективности (как правило, в соответствии с критериями Парето или Калдора-Хикса).

Создание в 1958 г. журнала экономики права (*Journal of Law and Economics*) послужило основой для институционализации экономического анализа права как особой дисциплины. Кроме того, появление этого журнала способствовало распространению идей чикагской школы в юридическом и экономическом сообществах. Последующие годы, 1960-1970 гг., стали периодом доминирования чикагской школы экономики права. Выход первого издания монографии Познера «Экономический анализ права» (1973) и начало издания журнала исследований в области права (*Journal of Legal Studies*, 1972) позволили экономике права получить доступ на факультеты права в США. Подход в том виде, как он был представлен в книге Познера, стал казаться юристам привлекатель-

⁸¹ *Mercuro, N. Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism and Beyond / N. Mercuro, S. G. Medema. - Princeton: Princeton University Press, 2006. – P. 286.*

⁸² *Posner, R. A. The Law and Economics Movement / R. A. Posner // American Economic Review. - 1987. Vol. 77, N 2. - P. 1-13/*

ным, так как теория рационального выбора была представлена понятно, логично, его легко было применить для анализа юридических проблем.

«Второй волной» экономики права стал период развития дисциплины, характеризующийся утратой чикагской школой лидирующих позиций и появлением новых теоретических направлений. Проблемы, с которыми столкнулась экономика права в 1980 гг., отражали общее отношение к неоклассической теории в экономической науке. В 1970 гг. началось развитие периферийных ветвей экономической науки, общей чертой которых было включение в анализ трансакционных издержек, ставшее возможным благодаря работам Коуза.

Эта ситуация в экономической науке отразилась и на экономике права. Множество вопросов как у философов права (например, Р. Дворкин) и представителей школы критических правовых исследований, так и со стороны других направлений экономики права (например, Г. Калабрези) вызвал тезис Познера о том, что «общее право лучше всего объяснять [...] как систему, предназначенную для максимизации благосостояния общества»⁸³. Началась атака со стороны представителей австрийской школы, которые отрицали возможность оценки социальных выгод и издержек и, следовательно, поставили под сомнение объяснение правовой системы с точки зрения эффективности (например, М. Риццо⁸⁴). Представители теории общественного выбора обвиняли чикагскую школу экономики права в том, что они недостаточно внимания уделяют политическим процессам, которые оказывают значительное влияние на функционирование правовой системы⁸⁵. Развитие поведенческой экономической теории также нашло отражение в экономике права в попытках учесть влияние поведенческих особенностей людей на функционирование правовых норм. Например, меры предосторожности, которые предпринимают люди, могут отличаться от оптимального уровня предосторожности в силу того, что для людей характерно недооценивать риски неблагоприятного исхода, с которым лично они могут столкнуться. Это происходит не из-за недостатка информации, а из-за того, как человек оценивает и обрабатывает информацию, когда она касается непосредственно его самого⁸⁶.

Различия в основных подходах экономики права – чикагской школы, австрийской школы и институционализм – можно проиллюстрировать на

⁸³ Познер, Р. Экономический анализ права / Р. Познер. - СПб.: Экономическая школа, 2004. – С. 33.

⁸⁴ Rizzo, M. J. The Mirage of Efficiency / M. J. Rizzo // Hofstra Law Review. - 1980. Vol. 8. - P. 641-658/

⁸⁵ Rowley, C. K. Public Choice and the Economic Analysis of Law / C. K. Rowley // Law and Economics / N. Mercurio (ed.). - P. 123-174.

⁸⁶ Jolls, C. A Behavioral Approach to Law and Economics / C. Jolls, C. R. Sunstein, R. Thaler // Stanford Law Review. - 1998. Vol. 50. - P. 1471-1547.

примере анализа доктрин контрактного права. Одной из функций судов в рамках контрактного права является решение вопросов, связанных с нарушением и расторжением контракта в случае, когда исполнение контракта становится невыгодным одному из контрагентов (расторжение договора в одностороннем порядке). Сторонники чикагской школы утверждали, что в некоторых случаях нарушение контракта может быть эффективным, то есть выгоды одной из сторон в случае отказа от исполнения контракта будут выше, чем величина потерь второй стороны. Основная задача судей в этой ситуации – создать правильные стимулы для контрагентов, чтобы, с одной стороны, у них не было стимулов к «чрезмерному расторжению», то есть чтобы они не отказывались от исполнения контрактов, приводящих к росту эффективности, но, с другой стороны, надо установить такие условия, чтобы неэффективные контракты не исполнялись. Во многом стимулы контрагентов к эффективному расторжению контракта определяются тем, какое средство судебной защиты будет выбрано, например компенсация упущенной выгоды (то есть сумма, которую получила бы пострадавшая сторона, если бы контракт не был расторгнут) или заранее определенная неустойка (контрагенты заранее договариваются о том, какая сумма будет выплачена, если одна из сторон не выполнит условия контракта). Предполагается, что компенсация упущенной выгоды создает стимулы для эффективного расторжения контракта. В то время как заранее определенная неустойка позволяет избежать трудностей с оценкой ущерба в суде, однако может создавать чрезмерные или недостаточные стимулы к эффективному расторжению контракта.

Представители австрийской школы экономической теории выделяют три различные ситуации, когда изменения условий могут сделать исполнение контракта невыгодным для одной из сторон: когда ни одна из сторон не рассматривала риск изменения условий и при этом наличие «предпринимательской проницательности» не поменяло бы их точку зрения; когда лишь одна из сторон предполагала подобное развитие событий; и когда ни одна из сторон такой возможности не рассматривала, но предпринимательская проницательность одной из них могла бы заставить изменить свою точку зрения⁸⁷. Австрийцы одобряют расторжение контракта только в тех ситуациях, когда предпринимательские способности не играют большой роли⁸⁸, как в первом случае. Сторонники этой школы считают, что подход чикагской школы не поощряет предпринимательскую проницательность, поскольку снижает стимулы к поиску информации ex

⁸⁷ *Wonnell, C. T. Contract Law and the Austrian School of Economics / C. T. Wonnell // Fordham Law Review. - 1986. - Vol. 54, No 4. - P. 507-544.*

⁸⁸ *Wonnell, C. T. Contract Law and the Austrian School of Economics / C. T. Wonnell // Fordham Law Review. - 1986. - Vol. 54, No 4. - P. 527.*

ante. В то время как основная функция контрактов – способствовать получению и распространению информации. Также аргументом в пользу защиты контракта является выполнение ожиданий сторон.

Институционалисты делают акцент на объяснении самого процесса заключения контрактов, а не контрактного права как такового. В рамках подхода, предложенного О. Уильямсоном, изменения в контрактном праве оказывают влияние на величину трансакционных издержек, связанных с выбором сторонами контракта той или иной структуры управления трансакциями⁸⁹. Подход чикагской школы Уильямсон считает достаточно ограниченным, так как те условия, которые оправдывают вмешательство суда в исполнение контрактов в рамках этого подхода, редко соблюдаются на практике. Сравнивая две альтернативы – принуждение к исполнению контракта и освобождение от исполнения контракта, когда он является экономически невыгодным, Уильямсон приходит к выводу, что первый вариант может оказаться предпочтительным в случае наличия инвестиций в специфические активы, которые представителями чикагской школы в данном контексте, как правило, не учитываются.

Таким образом, сегодня экономика права продолжает развиваться, адаптируя свой подход к новым задачам и требованиям (например, включая в анализ неформальные нормы), развивая новые методы (в частности, теоретико-игровые). На арене экономики права конкурируют и взаимодействуют различные школы и подходы, что позволяет существенно расширить границы дисциплины.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

1. Приведите пример конфликта формального и неформального института.
2. Приведите пример экономического института, решающего проблему координации.
3. С какими проблемами сталкиваются экономические агенты в силу ограниченной рациональности?
4. Что представляет собой концепция полной рациональности?
5. В чем специфика подхода Р. Коуза к определению трансакционных издержек?

⁸⁹ *Williamson, O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. E. Williamson // Administrative Science Quarterly. - 1991. - Vol. 36, No 2. - P. 269-296.*

6. За счет чего достигается свобода вступления в сделку?
7. Каковы причины роста доли транзакционного сектора в экономике развитых стран?
8. Приведите примеры активов с низкой и высокой специфичностью.
9. В чем основная идея наивной теории прав собственности? Приведите пример, иллюстрирующий эту теорию.
10. В чем разница подходов англосаксонской системы права и континентальной системы права к определению права собственности?
11. Какие элементы включает в себя система отношений прав собственности?
12. Какова связь прав собственности и внешних эффектов?
13. Перечислите источники неэффективности принятия решений в условиях неполной определенности прав собственности.
14. Перечислите механизмы регулирования прав собственности.
15. Перечислите основные функции прав собственности как экономического института.
16. Приведите формулировку теоремы Р. Коуза. Проиллюстрируйте ее основную идею на графике.
17. Объясните ситуацию равновесия по Нэшу.
18. Объясните, что такое спецификация и размывание прав собственности.

Литература для углубленного изучения темы

1. *Аузан, А. А.* Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан. - М.: Инфра-М, 2007.
2. *Капелюшников, Р. И.* Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем / Р. И. Капелюшников. - М.: ИМЭМО, 1990.
3. *Кузьминов, Я. И.* Курс институциональной экономики: Институты, Сети, Транзакционные издержки, Контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. - М.: ГУ ВШЭ, 2006.
5. *Олейник, А. Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие / А. Н. Олейник. - М.: Инфра-М, 2012.
6. *Познер, Р. А.* Экономический анализ права: В 2-х тт. / Р. А. Познер. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
7. *Тамбовцев, В. Л.* Теории институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. - М.: Инфра-М, 2008.

Глава 3.

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ РЫНКА

Ключевые термины: спрос, закон спроса, эффект дохода, эффект замещения, «парадокс спроса», нормальные товары, товары-субституты, товары-комплементы, предложение, закон предложения, рыночное равновесие, эластичность спроса (предложения), перекрестная эластичность спроса (предложения), потребление, полезность блага, закон убывающей предельной полезности, теория потребительского поведения, максимизация совокупной полезности, точка равновесия потребителя, кривая безразличия, зона замещения (субституции), бюджетное ограничение, кривая уровня жизни, парадокс Гиффена, производственная функция, издержки фирмы, прибыль фирмы, предельный продукт (выпуск), изокванта, изокоста, конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, рыночные барьеры, концентрация производства, рынки факторов производства, заработная плата, номинальная заработная плата, реальная заработная плата, профсоюзы, компенсационная заработная плата, экономическая рента, природная рента, арендная плата, инвестирование, ссудный (банковский) процент, реальная ставка банковского процента, дисконтирование, текущая стоимость денежных потоков, доходы населения, дифференциация доходов, кривая Лоренца, коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- содержание понятий «спрос», «предложение», «рыночное равновесие», «эластичность спроса (предложения)», «потребление», «полезность», «предельная норма замещения», «бюджетное ограничение», «равновесие потребителя на рынке»;
- границы и состав допущений, лежащих в основе теории потребительского поведения;
- основные типы конкурентных структур, существующих в современной экономике; направления максимизации прибыли фирмой на рынках совершенной и несовершенной конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периодах;

уметь:

- прогнозировать диапазоны установления рыночного равновесия при различных объемах выпуска и платежеспособного спроса;

- применять в профессиональной деятельности аппарат кривых безразличия потребителя, предельной нормы замещения и бюджетных ограничений;

- прогнозировать поведение фирм на рынках совершенной и несовершенной конкуренции;

владеть:

- методиками расчета эластичности спроса и предложения по цене, доходу и затратам, а также перекрестной эластичности спроса и предложения;

- методологией определения полезности экономического блага в рамках кардиналистского и ординалистского подходов.

3.1. Спрос, предложение и анализ основных моделей рыночного равновесия

Целью микроэкономической теории рынка является выяснение механизма *работы ценовой системы, координирующей деятельность экономических агентов, принимающих решения независимо друг от друга*. Микроэкономическая теория рынка оперирует понятиями «спрос», «предложение», «издержки производства», «доход фирм».

Спрос (англ. – *demand*) представляет собой *желание субъектов экономики покупать товары и возможность их оплатить*. Понятие «спрос» следует отличать от понятия «потребность», поскольку первое отражает не только желание приобрести товар, но и возможность потребителей заплатить за него. Отсутствие хотя бы одной из этих характеристик, означает отсутствие и самого спроса.

На величину спроса оказывает влияние множество факторов. Наиболее значимым из них является цена. **Ценой спроса** называют максимальную цену, по которой покупатели согласны приобрести определенное количество какого-либо товара.

Считается, что в экономике действует **закон спроса**, суть которого состоит в том, что *при прочих равных условиях величина спроса на товар тем выше, чем ниже цена этого товара, и наоборот, чем выше цена, тем ниже величина спроса на товар*. Действие закона спроса объясняется существованием эффекта дохода и эффекта замещения.

- *Эффект дохода* выражается в том, что при снижении цены товара потребитель чувствует себя богаче и может позволить себе приобрести большее количество этого товара.

- *Эффект замещения* состоит в том, что при снижении цены товара потребитель стремится заместить этим подешевевшим товаром другие товары, цены на которые не изменились.

Закон спроса работает, однако, далеко не во всех случаях. В некоторых случаях действие закона спроса нарушается, действует так называемый **«парадокс спроса»**, когда при росте цен величина спроса на товар не сокращается, а в некоторых случаях даже растет. К таким случаям относятся, в частности, товары Гиффена и товары Веблена.

- **Товары Гиффена** встречаются среди дешевых товаров, которые выступают основным продуктом питания бедняков. Если такой продукт (например, картофель) дорожает, то потребители с низкими доходами будут вынуждены сокращать потребление других, более дорогих и качественных продуктов (например, мяса, сыра и др.). В результате даже подорожавший в цене картофель останется сравнительно дешевым продуктом, объем спроса, на который со стороны низкодоходных потребителей возрастет.

- **Товары Веблена** встречаются среди дорогих товаров, покупка которых вызвана действием так называемого «эффекта сноба», когда товар приобретается, преимущественно, из-за соображений престижа (например, дорогие машины, шубы, бриллианты). Цена в этом случае оказывается основным потребительским свойством товара, а потому чем она выше, тем больше объем спроса.

- Закон спроса нарушается также **при ажиотаже**, вызванном ожиданием покупателями значительного повышения цен; а также при переключении спроса потребителей на более технологичные товары (например, с кассетных видеомэгнитофонов на DVD-проигрыватели). В последнем случае снижение цен на видеомэгнитофоны не приведет к повышению спроса на них.

Изменение количества товара, которое покупатели хотят и могут купить, в зависимости от изменения цены этого товара называется **изменением величины (объема) спроса**.

На рис. 3.1 изображена **кривая спроса**, представляющая собой графическую зависимость между ценой товара (P) и величиной спроса на него на рынке (Q). Каждая точка на кривой спроса показывает совокупное количество товара, которое приобретут все покупатели при разных уровнях рыночных цен. Стрелками на кривой спроса показаны участки, соответствующие закону спроса, товарам Веблена и Гиффена.

Изменение величины спроса графически отображается как движение по кривой спроса (D). Так, при снижении цены товара с 2 тыс. до 1 тыс. руб., величина спроса на него возрастает с 200 до 400 шт., и наоборот. Кривая спроса имеет нисходящий отрицательный наклон, что с экономической точки зрения означает, что объем покупок обратно пропорционален уровню цен. Нисходящий отрицательный наклон кривой спроса характерен, однако, не для всех товаров – исключения будут состав-

лять товары, подходящие под случаи «парадокса спроса». Кривая спроса для таких товаров будет иметь положительный наклон.

Цена, тыс. руб.	0,5	1	1,5	2	2,5
Величина спроса, шт.	500	400	300	200	100

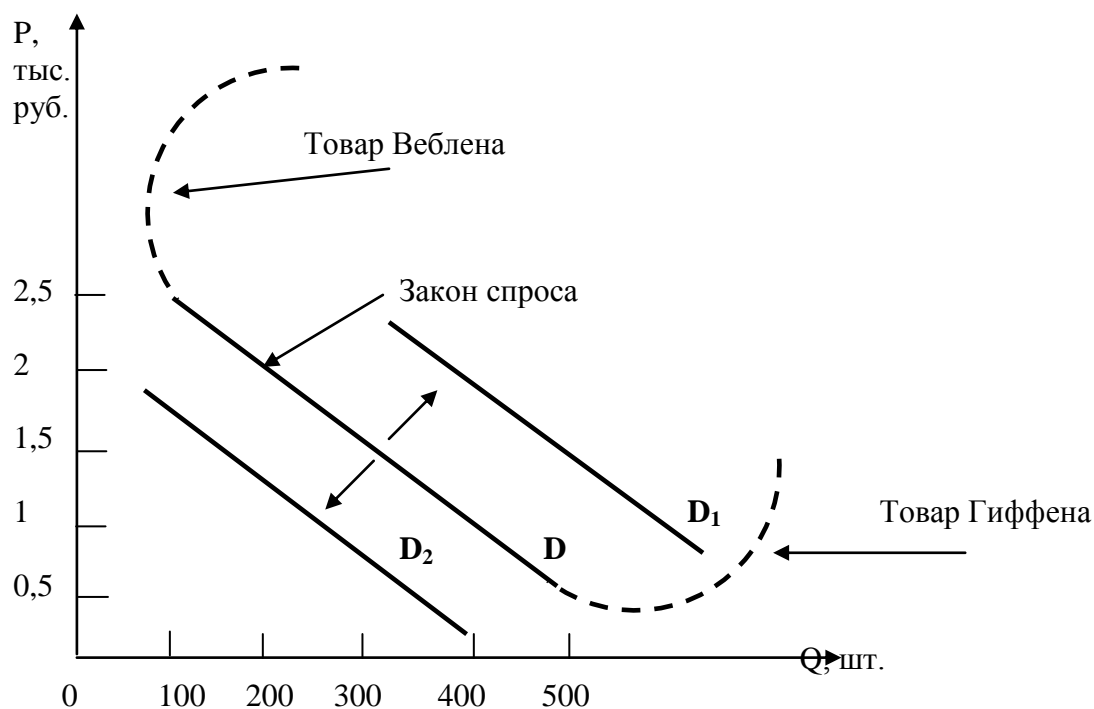


Рис. 3.1. Кривая спроса

Цена является важным, но далеко не единственным фактором, влияющим на желание и готовность покупателей приобрести товар, то есть на спрос. Изменения величины спроса, вызванные воздействием других (неценовых) факторов, называются **изменением спроса**.

Обычно к наиболее значимым *неценовым факторам изменения спроса* относят следующие.

- Изменения в доходах покупателей (I). Влияние этого фактора на величину спроса неоднозначно. Так, при изменении доходов покупателей спрос на одни виды товаров возрастает, а на другие падает. Те *товары, спрос на которые увеличивается с ростом доходов покупателей*, называются **нормальными товарами**. Это, как правило, товары высокого качества. Те *товары, спрос на которые, уменьшается с ростом доходов покупателей* называются **ненормальными**. Обычно это товары более низкого качества по сравнению с нормальными.

- Изменения количества и цен на *товары-заменители* – **товары-субституты** (P_{sub}). Например, повышение же цен на сливочное мас-

ло скорей всего приведет к росту спроса на его более дешевый заменитель – маргарин, и наоборот.

- Изменение цен на **товары-комплементы**, то есть *товары, дополняющие друг друга в потреблении* (P_{com}). Например, фотоаппарат и фотопленка, инъекционные растворы и шприцы. Так, при прочих равных условиях, повышение цен на фотоаппараты может привести к уменьшению спроса на пленку.

- Число потенциальных покупателей товара (N). При возрастании числа потенциальных покупателей товара спрос увеличивается, и наоборот. Например, увеличение продолжительности жизни населения, влечет за собой, как правило, увеличение числа покупателей, предъявляющих спрос на лекарственные средства и товары для здоровья.

- Изменение вкусов, привычек и предпочтений (T) покупателей. Например, изменение моды может привести к увеличению спроса на товары, считающиеся модными и уменьшению спроса на товары, вышедшие из моды.

- Кроме того, на величину спроса влияет множество других неценовых факторов (B). Например, сезонность, реклама, изменение погодных и климатических условий и т. д.

Значимость неценовых факторов с точки зрения их влияния на спрос зависит от конкретных ситуаций. В тот или иной период времени один из факторов может стать доминирующим. Так, например, главным фактором, вызвавшим ажиотажный спрос населения в период финансового кризиса в России, так называемого «дефолта» 1998 г., было ожидание резкого повышения цен на потребительские товары.

На рис. 3.1 влияние неценовых факторов спроса изображено как сдвиг кривой спроса вправо вверх (D_1 – рост величины спроса) или влево вниз (D_2 – снижение величины спроса).

Функция спроса, таким образом, представляет собой *взаимосвязь между желанием субъектов экономики иметь тот или иной товар (спросом на товар) и факторами, его определяющими*.

В экономике спрос является функцией ценовых и неценовых факторов:

$$Q_D = f(P, I, P_{sub}, P_{com}, N, T, B) \quad (3.1).$$

Предложение (англ. – supply) представляет собой *желание и возможность субъектов экономики предлагать товары на рынок*.

На величину предложения товара также, как и на величину спроса, влияет множество факторов, среди которых важнейшим является цена.

Цена предложения представляет собой минимальную цену, по которой продавцы согласны продать товар.

В экономике действует **закон предложения**, суть которого состоит в том, что *при прочих равных условиях количество предлагаемого продавцами товара тем выше, чем выше цена этого товара, и наоборот, чем ниже цена, тем ниже и величина предложения данного товара.*

Действие закона предложения нарушается, однако, для предложения труда, поскольку при достаточно больших ценах труда (ставка заработной платы) продавец труда (наемный работник) может позволить себе сократить время работы, чтобы использовать освободившееся время для потребления своего дохода. Поэтому, начиная с некоторого значения ставки заработной платы, величина предложения труда будет убывать.

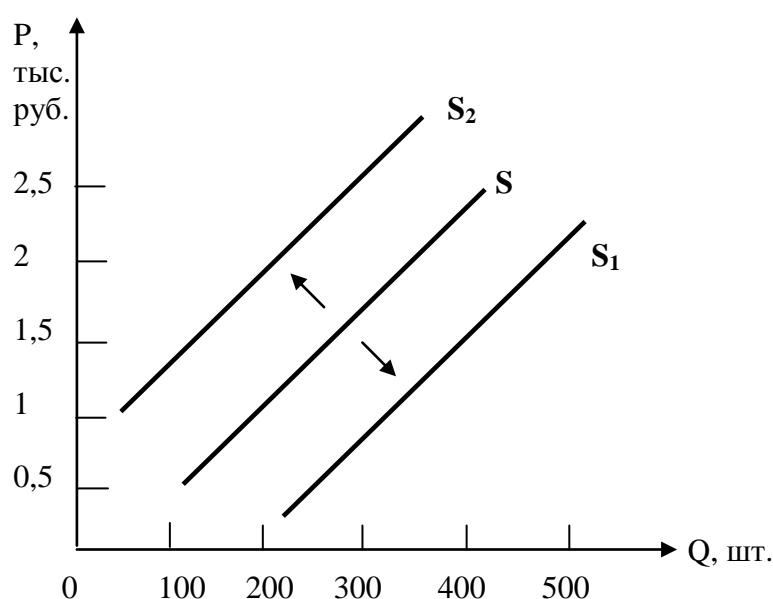


Рис. 3.2. Кривая предложения

Цена, тыс. руб.	0,5	1	1,5	2	2,5
Величина предложения, шт.	100	200	300	400	500

На рис. 3.2 изображена кривая предложения – графическая зависимость между ценой товара и его количеством, которое продавцы готовы предложить на продажу. Движение по кривой предложения называют **изменением величины предложения**.

Как видно из графика 3.2, при повышении цены товара с 1 тыс. до 2 тыс. руб., количество предлагаемого товара увеличивается с 200 до 400 шт., и наоборот. Кривая предложения, таким образом, имеет восходящий положительный наклон, то есть объем выпуска товара прямо пропорционален цене на него.

Помимо цены (P) на величину предложения влияют и другие (неценовые) факторы. Изменение величины предложения, вызванное воздействием неценовых факторов, называется **изменением предложения**.

К важнейшим *неценовым факторам* обычно относят следующие.

1. Изменение цен на ресурсы (P_r), используемые при производстве данного товара: их повышение, как правило, ведет к сокращению предложения, понижение – к росту предложения.

2. Эффективность применяемой технологии (K). Так, внедрение технических инноваций, применение ресурсосберегающих технологий и т. п. ведет к росту величины предложения.

3. Государственное регулирование экономики, в первую очередь, налогообложение и субсидирование (T), инвестиционный климат, наличие административных барьеров для эффективной предпринимательской деятельности. Так, например, усиление налогового бремени и отсутствие государственных субсидий товаропроизводителям уменьшают предложение, снижение налогов и государственное субсидирование товаропроизводителей, напротив, ведут к росту предложения).

4. Число продавцов данного товара (N) – чем их больше, тем, как правило, больше и объем предложения.

5. Изменение цен на товары, производимые с использованием тех же ресурсов (P_r^{analog}). Например, из молока можно произвести сливки, сметану, кефир, йогурт, масло и т. п., поэтому повышение цен на йогурты может привести к уменьшению предложения кефира.

На графике 3.2 влияние неценовых факторов на предложение может быть изображено как сдвиг кривой предложения вправо вниз (S_1 – рост предложения) или влево вверх (S_2 – сокращение предложения).

Функция предложения, таким образом, представляет собой *взаимосвязь между желанием субъектов экономики производить тот или иной товар (предложением товара) и факторами, его определяющими*.

Предложение, также как и спрос, является функцией ценовых и неценовых факторов:

$$Q_s = f(P, P_r, K, T, N, P_r^{\text{analog}}) \quad (3.2).$$

Понятие «**равновесие**» означает ситуацию, в которой происходит уравнивание разнонаправленных сил. Это определение можно отнести и к рыночному равновесию.

Взаимодействие спроса и предложения на рынке приводит к установлению **равновесной рыночной цены и равновесного объема продаж**. На рис. 3.3 в графическом виде представлена **точка рыночного равновесия** (E), то есть точка пересечения кривой спроса (D) с кривой

предложения (S). В точке рыночного равновесия цена спроса совпадает с ценой предложения ($P_D = P_S$), а объем спроса равен объему предложения ($Q_D = Q_S$). При этом устанавливается равновесная цена (P_e) и имеет место равновесный объем продаж (Q_e). Иными словами, при равновесной цене желание и готовность покупателей приобрести данное количество товара совпадает с желанием и готовностью продавцов продать его.

Пересечение линий спроса и предложения в экономической теории также называют **крестом Маршалла**.

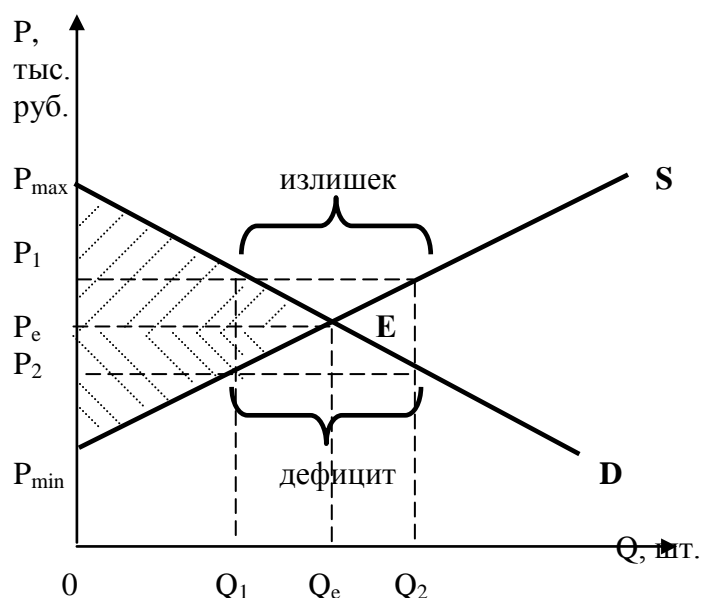


Рис. 3.3. Рыночное равновесие: P_e – равновесная цена;
 Q_e – равновесный объем продаж

Рыночное равновесие означает, что *все покупатели, которые могут и хотят приобрести данный товар по цене P_e , приобретут его, а все продавцы, которые желают и готовы продать товар по цене P_e , продадут его.* При этом на рынке не будет ни дефицита, ни излишков данного товара.

В результате установления равновесия выигрывают и покупатели и продавцы. Поскольку, цена равновесия оказывается ниже цен, которые могут предложить покупатели за объемы товаров меньше равновесного, образующаяся разница (графически представленная на рис. 3.3 как треугольник EP_eP_{max}) составляет **излишек (выигрыш) покупателя** от рыночной сделки.

В свою очередь равновесная цена обычно также оказывается выше цены, по которой продавцы готовы продавать объемы товаров меньше равновесного. Образующаяся разница (треугольник EP_eP_{min}) составляет **излишек (выигрыш) продавца** от рыночной сделки.

Сумма излишка покупателя и излишка продавца образует **выгоду от торговли (или общественную выгоду)**.

Рассмотрим ситуацию, когда по какой-либо причине цена повысилась и стала равной P_1 . (рис. 3.3.) В этом случае желания продавцов и покупателей не совпадут. Покупатели при такой цене будут готовы приобрести товар в количестве Q_1 , а продавцы захотят предложить его в количестве Q_2 . Разница $Q_2 - Q_1$ представляет собой излишек на рынке, который не будет куплен. В этой ситуации продавцы, для того чтобы реализовать товарные излишки, вынуждены будут снижать цены до равновесного уровня (P_e).

Аналогичная ситуация сложится, если цена окажется ниже равновесной, то есть будет равна P_2 . Несовпадение объемов спроса и предложения по данной цене приведет к возникновению дефицита товара в объеме $Q_1 - Q_2$. Желая купить дефицитный товар вынуждены будут переплачивать за него до тех пор, пока цена не поднимется до уровня равновесной цены (P_e).

Таким образом, на рынке действует **механизм рыночного ценообразования**, обеспечивающий следующее:

- цена на рынке стремится к такому уровню, при котором объем спроса равен объему предложения;
- при изменении спроса или предложения под воздействием неценовых факторов, устанавливается новая равновесная цена, соответствующая новому состоянию спроса и предложения (рис. 3.4.).

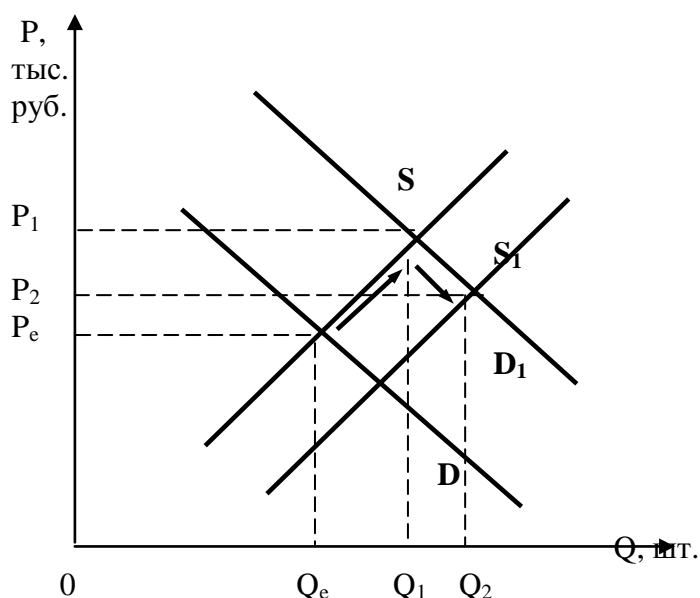


Рис. 3.4. Изменение рыночного равновесия

Предположим, что спрос на некий товар А повысился в результате неценовых факторов (например, изменение предпочтения потребителей). По-

вышение спроса на рис. 3.4 отразится как сдвиг кривой спроса вправо вверх (из положения D в положение D_1). В результате установится новая равновесная цена P_1 , которая будет выше цены первоначального равновесия P_e . Также может переместиться под влиянием неценовых факторов и кривая предложения, например, (из положения S в положение S_1). Результатом подобных изменений станет новое равновесие рынка на уровне P_2, Q_2 .

Эластичность спроса (предложения) – это *показатель, отражающий изменение объема спроса (или предложения) при изменении одного из определяющих их факторов (детерминант)*.

Выделяют два вида эластичности спроса (предложения): *по цене (ценовую эластичность) и эластичность по доходу (по затратам)*.

- **Эластичность спроса по цене (E_p^D)** показывает насколько изменится величина спроса на товар при изменении цены на него 1%.

$$E_p^D = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \quad (3.3),$$

где: $\Delta Q / Q$ – относительное изменение спроса;
 $\Delta P / P$ – относительное изменение цены.

Практическое значение расчета коэффициента ценовой эластичности состоит в том, что он позволяет экономическим агентам прогнозировать изменения объема спроса или предложения и как следствие изменение получаемой ими выручки при изменении цены товара.

- **Эластичность спроса по доходу (E_I^D)** показывает насколько изменится величина спроса на товар при изменении доходов его потребителей на 1%.

$$E_I^D = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I} \quad (3.4),$$

где: $\Delta I / I$ – относительное изменение доходов потребителей.

Практическое значение расчета коэффициента эластичности спроса по доходу заключается в том, что с его помощью прогнозируются перспективы отраслей: развитие, стабильность или застой. Чем выше в отрасли эластичность спроса по доходу, тем активнее развивается эта отрасль. Отрицательный коэффициент эластичности спроса по доходу является признаком падения в отрасли объемов производства.

Спрос называется **эластичным**, если $E_p^D(E^D_I) > 1$, то есть, если спрос изменяется (растет или падает) быстрее цены (дохода); **неэластичным (жестким)**, когда $E_p^D(E^D_I) < 1$, то есть спрос изменяется медленнее, чем цены (доходы потребителей), и **спросом единичной эластичности**, когда $E_p^D(E^D_I) = 1$, то есть снижение цены (повышение дохода потребителя) в равной степени компенсируется соответствующим ростом спроса.

Графически различные случаи эластичности спроса изображены на рис. 3.5. При этом конфигурация кривой спроса определяется эластичностью спроса: чем спрос более эластичен, тем кривая более пологая, и наоборот.

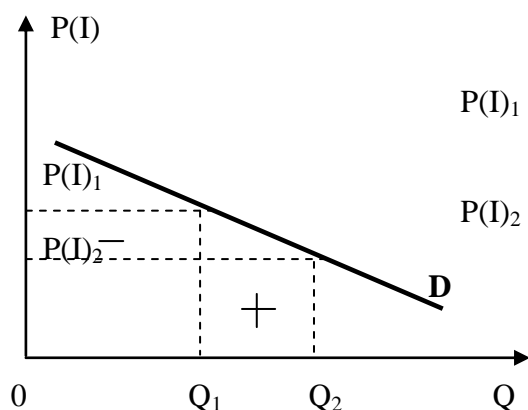


Рис. 3.5-а. Эластичный спрос

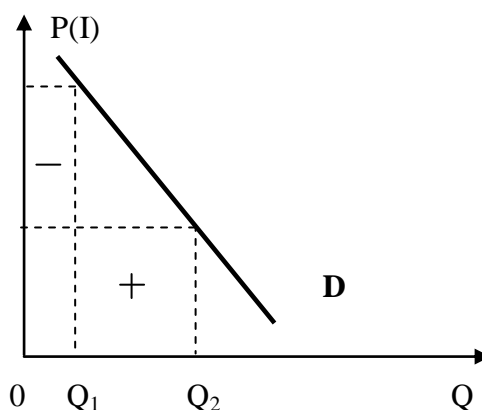


Рис. 3.5-б. Неэластичный спрос

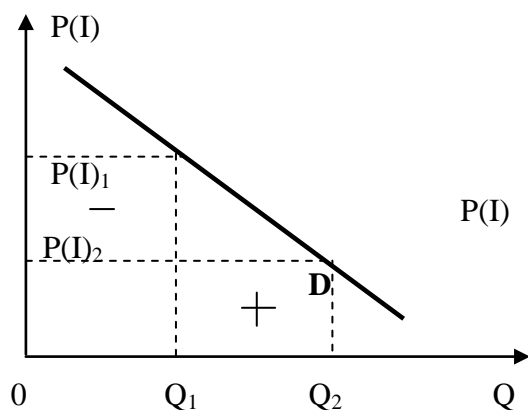


Рис. 3.5-в. Спрос единичной эластичности

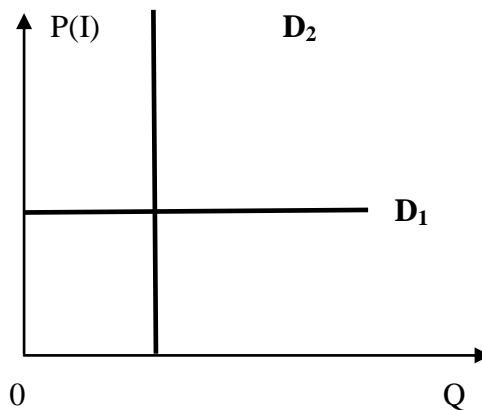


Рис. 3.5-г. Абсолютно эластичный спрос (D_1) и абсолютно неэластичный спрос (D_2)

Неэластичный спрос имеет место тогда, когда объем спроса жестко зависит от предложением. В этом случае преимущества находятся на стороне продавца, поскольку даже при уменьшении величины спроса продавец выигрывает от обгоняющего ее роста цены. Обычно неэластичный спрос наблюдается на многие виды продуктов питания (хлеб, соль, молоко

и др.), лекарственные средства и другие жизненно важные товары. Крайним случаем является абсолютно неэластичный спрос, когда никакое изменение цены не влечет изменения объемов спрашиваемой продукции. Это возможно, например, в отношении жизненно важных лекарственных средств и медицинских услуг (например, инсулин для диабетиков, процедура гемодиализа и т. д.). Напротив абсолютно эластичный спрос возможен на совершенно конкурентном рынке или в условиях высокой инфляции, когда при незначительном повышении цен или в ожидании их повышения потребитель значительно увеличивает объем покупок, стараясь потратить деньги, чтобы уберечь их от обесценивая, вложив в материальные блага.

Факторами, влияющими на эластичность спроса являются:

- качество товара – чем более качественным является товар, тем он менее эластичен (сложнее найти ему адекватную замену);
- наличие товаров-заменителей (субститутов) – чем их больше, тем эластичнее спрос на данный товар, и наоборот (например, у соли нет заменителей, поэтому при любой цене на соль размер спроса на нее будет изменяться незначительно);
- степень необходимости для потребителей данного товара – так спрос на предметы первой необходимости почти всегда неэластичен вследствие их жизненной необходимости для потребителя (например, инсулин для диабетиков);
- размер дохода потребителя – чем больше у потребителя доход, тем больше диапазон его потребительского выбора, и тем выше ценовая эластичность его спроса;
- удельный вес товара в бюджете потребителя – чем он больше, тем выше ценовая эластичность спроса (например, ценовая эластичность спроса на мясо в бюджете потребителей будет выше, чем на зубную пасту);
- степень насыщения потребности (или размер товарного запаса) – чем они больше, тем более эластичен спрос (например, если у каждого члена семьи уже есть автомобиль, то приобретение еще одного будет возможно только при значительном снижении цены);
- ожидания потребителей – например, в ожидании ажиотажного повышения цен, спрос будет неэластичен.
- **Эластичность предложения по цене** (E_p^S) показывает насколько изменится величина предлагаемого рынку товара при изменении цены на него на 1%.

$$E_p^S = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \quad (3.5).$$

где: $\Delta Q / Q$ – относительное изменение предложения;
 $\Delta P / P$ – относительное изменение цены.

• **Эластичность предложения по затратам (E^S_I)** показывает насколько изменится величина предложения товара на рынке при изменении затрат товаропроизводителей (себестоимости производства товара) на 1%.

$$E^S_I = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I} \quad (3.6),$$

где: $\Delta I / I$ – относительное изменение затрат товаропроизводителей.

Предложение называется **эластичным**, если $E^S_p(E^S_I) > 1$, то есть, если оно изменяется (растет или падает) быстрее цены (затрат); **неэластичным (жестким)**, когда $E^S_p(E^S_I) < 1$, то есть предложение изменяется медленнее, чем цены (затраты товаропроизводителей), и **предложением единичной эластичности**, когда $E^S_p(E^S_I) = 1$, то есть повышение цены (и затрат производителей) вызывает равный рост предложения.

Графически различные случаи эластичности предложения изображены на рис. 3.6.

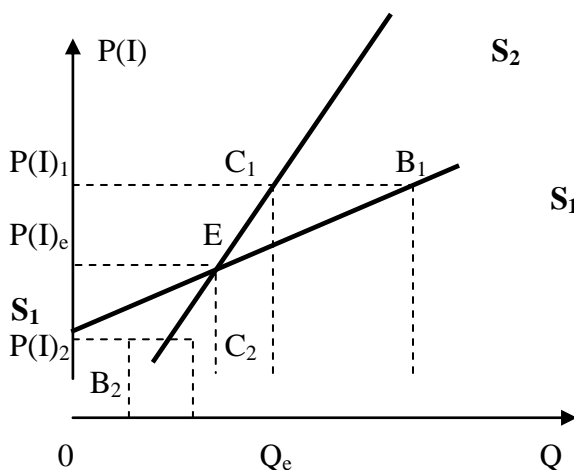


Рис. 3.6-а. Эластичное (S_1) и неэластичное (S_2) предложение

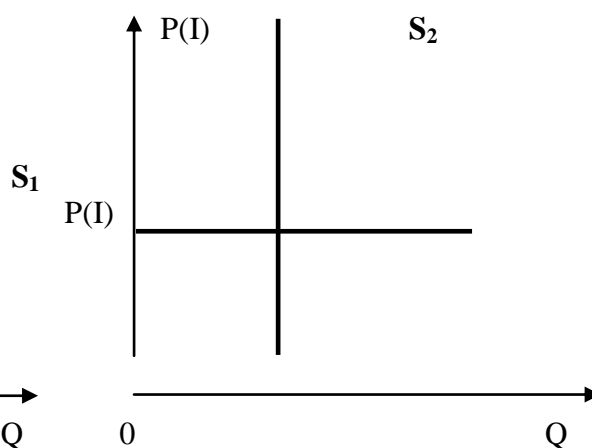


Рис. 3.6-б. Абсолютно эластичное (S_1) и абсолютно неэластичное (S_2) предложение

Факторами, влияющими на эластичность предложения являются:

• время (или, в конечном счете, скорость перелива капитала из одной отрасли производства в другую) – в мгновенном периоде предложение абсолютно неэластично (товаропроизводители не успевают «пере-

лить» капиталы из низкорентабельной отрасли в высокорентабельные), в краткосрочном – малоэластично, в долгосрочном – эластично;

- дифференциация затрат у разных товаропроизводителей – чем она выше, тем выше эластичность предложения;
- степень загрузки производственных мощностей – чем она выше, тем менее эластично предложение;
- наличие свободной рабочей силы – чем ее больше, тем эластичнее предложение.

Эластичность спроса (предложения) на одно благо (а) относительно цен на другое благо (b) называется **перекрестной эластичностью спроса** (E^D_x) или **предложения** (E^S_x).

$$E^D_x(E^S_x) = \frac{\Delta Q_a / Q_a}{\Delta P_b / P_b} \quad (3.7).$$

В зависимости от значения $E^D_x(E^S_x)$ в экономике выделяют следующие *виды товаров*:

- **взаимозаменяемые** или **субституты** имеют следующие значения перекрестной эластичности: $E^D_x > 0$, $E^S_x < 0$, поскольку повышение цены товара А вызовет увеличение спроса (сокращение предложения) на товар В, поскольку А заменяет В (например, с ростом цены на мазут увеличится спрос на уголь и газ);
- **взаимодополняемые** или **комплементы**, для которых $E^D_x < 0$, $E^S_x > 0$, поскольку повышение цены товара А вызовет уменьшение спроса (увеличение предложения) на товар В, поскольку А дополняет В (например, с ростом цены на автомобили спрос на бензин уменьшится);
- **независимые товары**, для которых $E^D_x(E^S_x) = 0$, то есть изменение цены на один товар никак не скажется на спросе на другой товар (например, с ростом цены на хлеб спрос на цемент не изменится).

В литературе выделяют **два основных механизма** влияния государства на спрос и предложение в экономике:

- административное установление цены;
- налоговое регулирование рынка.

Механизм административного установления цены государством раскрывается через понятия цены «пола» и цены «потолка».

Цена «пола» – это *установленная государством минимальная цена, ограничивающая ее снижение*. Примером цены «пола» может служить запрет антимонопольного законодательства на реализацию продукции по ценам ниже себестоимости. В отдельных случаях цены на ряд товаров

(например, пшеницу, кукурузу, мясо птицы в США) сознательно завышаются государством, с тем, чтобы предотвратить разорение отдельных категорий товаропроизводителей (в данном случае фермеров), сняв, таким образом, угрозу социальной напряженности. Образующиеся при таком завышении цен товарные излишки, американское правительство скупает у фермеров за счет средств государственного бюджета для дальнейшего экспорта в другие страны. Отсюда, кстати, и весьма агрессивная экономическая политика американского правительства по вопросам экспорта, например, куриного мяса в Россию.

Цена «потолка», напротив, *ограничивает повышение цены*. Например, осуществляя социальную политику государство может устанавливать максимальные цены на отдельные виды продуктов питания, лекарственные средства и ряд других товаров и услуг (например, тарифов на электроэнергию, жилищно-коммунальные услуги, железнодорожные перевозки и др.), выше которых продавцы не вправе назначать свои цены. Нехватка товаров, возникающая как результат такого занижения цен по сравнению с уровнем равновесия, разрешается обычно путем введения нормированного распределения товаров и услуг.

Таким образом, административное установление цены выше или ниже равновесной цены приводит к **экономическим потерям общества** – продается меньше товара, чем хотели бы продать продавцы, или покупается меньше, чем хотели бы приобрести покупатели.

Налоговое регулирование рынка осуществляется государством посредством изменения рыночного равновесия при помощи потоварного налога (к числу которых относятся, прежде всего, акцизы и НДС).

В результате введения потоварного налога происходит сокращение как величины производства, так и потребления. Покупатели платят более высокую, а продавцы получают более низкую цену за товар по сравнению с первоначальной равновесной ценой. Потоварный налог ухудшает экономическое равновесие и покупателей и продавцов товара.

3.2. Потребление, полезность и равновесие потребителя на рынке

Потребление представляет собой *использование произведенных товаров и услуг (экономических благ) для удовлетворения потребностей членов общества*. Выделяют *производственное потребление*, то есть использование экономических ресурсов в процессе производства, и *непроизводственное (конечное) потребление* благ людьми для удовлетворения своих жизненных потребностей. Покупая отдельный товар, потребитель может реализовывать одну или несколько целей, а именно: удовлетворять насущные потребности, повышать степень комфорта или уверенности в себе, получать эстетическое удовольствие и т. д. Каковы

бы ни были конкретные причины решения потребителя, главное в акте покупки заключается в том, что потребление данного товара или услуги приносит потребителю *удовлетворение*⁹⁰.

Способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей образует категорию **полезности блага** (utility of good – U). Понятие полезности было введено в научный оборот английским философом И. Бентамом и в настоящее время занимает одно из центральных мест в экономической науке наряду с понятием стоимости.

Выделяют общую и предельную полезность блага (рис. 3.7):

- **общая (совокупная) полезность** (total utility – TU) – это суммарная (накопленная) полезность, приобретенная потребителем с начала потребления блага;

- **предельная (маржинальная) полезность** (marginal utility – MU) – это дополнительная полезность, получаемая потребителем от потребления последней (предельной) единицы блага.

Испытывая потребности в тех или иных благах, потребители оказываются вынужденными постоянно определять полезность этих благ, поскольку в условиях ограниченности экономических ресурсов им приходится делать выбор. Для этого потребители должны быть в состоянии каким-то образом сравнивать, сопоставлять, соизмерять полезности различных благ и их наборов. В экономической науке известны *два основных подхода* к решению проблемы соизмерения полезности различных благ:

- *количественный (кардиналистский)*, наиболее яркими представителями, которого были У. Джевонс и А. Маршалл;

- *порядковый (ординалистский)*, который отстаивали В. Парето и И. Фишер.

Количественный (кардиналистский) подход к анализу полезности основан на представлении о возможности измерения различных благ в гипотетических (условных) единицах полезности – *ютилях*.

⁹⁰ О содержании категории «потребление» как объекта анализа экономической и социологической наук см.: Ситникова, Ю. И. Эволюция потребления как объекта исследования экономической теории / Ю. И. Ситникова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. - № 2. – С. 136-138.; Ильиных, С. А. Ключевые понятия общества потребления: исследование с позиции социологии / С. А. Ильиных // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – Т. 14. - № 5. – С. 29-40; Овруцкий, А. В. Социология потребления: основные направления исследования / А. В. Овруцкий // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2010. - № 5. – С. 160-167; Петрова, С. И. Потребности и потребление в современном социальном контексте / С. И. Петрова // Омский научный вестник. – 2010. - № 1(85). – С. 209-212; Салагаев, А. Л. Концептуальные подходы к осмыслению потребительских практик населения / А. Л. Салагаев, А. Б. Томилов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2008. - № 2. – С. 145-151.

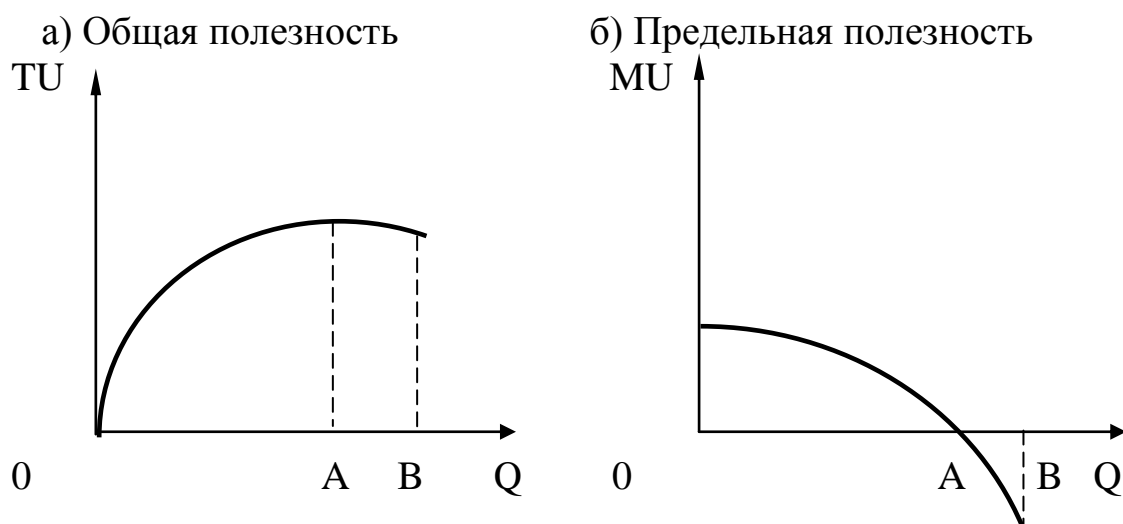


Рис. 3.7. Общая (а) и предельная (б) полезность

Рассмотрим *пример* (табл. 3.1). Допустим, что дневная доза приема некоторого лекарственного средства составляет 3-4 таблетки. При приеме трех-четырех таблеток в день данного лекарственного средства, пациент (потребитель) получает, соответственно, от 40 до 45 ютилей совокупной полезности. При этом, предельная полезность от приема первой таблетки составит 20 ютилей, от второй и третьей – по 10, от четвертой – 5 ютилей, предельная полезность от пятой таблетки (принятой пациентом уже сверх дневной дозы) будет нулевой, а шестая таблетка принесет пациенту отрицательную предельную полезность в размере –15 ютилей. Общая (совокупная) полезность, полученная пациентом от дневного приема данного лекарственного средства, как видно из табл. 3.1, является суммой предельных полезностей всех принятых в этот день таблеток данного лекарственного средства.

Таблица 3.1

Общая и предельная полезность

Количество принятых таблеток (Q)	Общая полезность (TU)	Предельная полезность (MU)
1	20	20
2	30	10
3	40	10
4	45	5
5	45	0
6	30	-15

Приведенный пример иллюстрирует сформулированный немецким экономистом Германом Госсеном (1810-1858) **закон убывающей предельной полезности** (или **первый закон Госсена**), гласящий, что

при потреблении блага его общая полезность увеличивается, а предельная полезность по мере удовлетворения (насыщения) потребности с каждой дополнительной единицей блага сокращается.

Функция полезности, таким образом, представляет собой взаимосвязь между убыванием полезности блага и ростом его количества.

$$U = f(Q_i) \quad (3.8)^{91}.$$

Чем большим количеством блага обладает индивид, тем меньшую ценность для него имеет каждая дополнительная единица этого блага. Таким образом, если блага много, то ценится оно очень дешево, а именно по предельной полезности последней доступной для потребителя единице блага.

Количественные оценки полезности того или иного товара или товарного набора имеют исключительно индивидуальный, субъективный характер. Один и тот же товар (услуга) может представлять большую ценность для одного потребителя и никакой ценности – для другого. Например, сердечно-сосудистый препарат имеет огромную полезность для больного, страдает заболеваниями сердечно-сосудистой системы, но бесполезен для пациента с расстройствами нервной системы. Таким образом, кардиналистский (количественный) подход не дает возможности объективного измерения полезности того или иного товара.

Теорией потребительского поведения называется раздел экономической теории, изучающий поведение потребителей при покупке товаров и услуг, иными словами, каким образом потребители расходуют, располагаемые ими доходы между различными вариантами товаров и услуг, которые они в состоянии приобрести на рынке, как формируется их спрос. Микроэкономическая теория потребительского поведения (теория потребления) является методологической основой прикладной практикоориентированной экономической дисциплины – маркетинг⁹².

Современная теория потребительского выбора основана на следующих основных допущениях⁹³:

- денежный доход потребителя ограничен, поэтому он вынужден осуществлять свой выбор в пределах имеющихся у него средств (так называемого «бюджетного ограничения»);

⁹¹ Один из вариантов математической модели теории потребления представлен в работе: Назарова, Е. В. Математическая модель теории потребления на основе функции полезности / Е. В. Назарова // Альманах современной науки и образования. – 2011. - № 12. – С. 53-56.

⁹² О взаимосвязи микроэкономической теории потребления с маркетингом см.: Кнышов, А. В. Теория потребления как методологическая основа современного маркетинга: Автореферат ... канд. экон. наук / А. В. Кнышов. – Ростов-на-Дону: СКАГС, 2002. – 26 с.

⁹³ Нуреев, Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика: Учебник / Р. М. Нуреев. – М.: Высшая школа, 1996. – С. 132.

- цены на товары и услуги на рынке не зависят от количества благ, покупаемых отдельными домохозяйствами, иными словами, на рынке исключена ситуация монополии отдельного покупателя;
- потребители прекрасно представляют себе предельную полезность всех благ и имеют достаточно отчетливую систему предпочтений в отношении товаров и услуг, предлагаемых на рынке⁹⁴;
- целью рационального потребителя является **максимизация совокупной полезности**, то есть стремление получить за свои деньги максимум потребительского удовлетворения.

С точки зрения теории потребительского выбора **рациональным потребителем выбором** будет *выбор, максимизирующий функцию полезности потребителя в условиях ограниченности его ресурсов (денежного дохода)*. В основе рационального потребительского выбора лежит **второй закон Госсена** (известный также как **точка равновесия потребителя**), гласящий, что *общее количество потребляемых благ устанавливается таким, при котором предельные полезности каждого блага равны*. Иначе говоря, потребляя одновременно несколько благ, индивид выбирает для себя такой их набор, в котором предельные полезности каждого блага равны, или приносят ему одинаковое удовлетворение.

Потребительское равновесие, таким образом, достигается тогда, когда отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам равны, то есть:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_z}{P_z} \quad (3.9).$$

Например, допустим, что потребитель удовлетворяет всего три потребности А, В и С. При этом предельная полезность блага А равно 150 ютилям, а его цена 10 руб.; предельная полезность блага В – 60 ютилям, при цене за него – 4 руб.; предельная полезность блага С – 45 ютилям при его цене – 3 руб. (табл. 3.2).

Данный вариант потребления является оптимальным, поскольку равенство (3.9) выполняется относительно всех трех благ ($MU_A / P_A = MU_B / P_B = MU_C / P_C = 15$).

⁹⁴ Одна из методик выявления потребительских предпочтений, используемая в маркетинговом анализе представлена в работе: *Пьянкова, К. В. Методика выявления латентных знаний потребителей как основа маркетинговых исследований рынка продовольствия / К. В. Пьянкова // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2010. - № 2. - С. 63-71.*

Таблица 3.2

Потребительское равновесие (в кардиналистской модели)

Блага	Предельная полезность (MU), ютилы	Цена (P), руб.	Взвешенная предельная полезность (MU / P)
A	150	10	15
B	60	4	15
C	45	3	15

В связи со сложностью практического применения кардиналистского подхода (из-за субъективности количественного определения полезности того или иного блага) для измерения полезности в экономической теории используется также **ординалистский (порядковый) подход** к измерению полезности (по шкале «более» или «менее полезно»).

Для ранжирования экономических благ при ординалистском подходе используется аппарат кривых безразличия, впервые введенный в экономический анализ итальянским экономистом В. Парето в 1920-х гг.

Кривая безразличия (называемая иногда также равнополезным контуром) представляет собой *изображение на плоскости множества различных комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя*. При выборе конкретного набора двух благ из такого множества потребитель не отдает предпочтения ни одному из них, ему безразлично, какой из них взять.

Рассмотрим комбинацию потребительского набора из двух благ (например, оригинальных брендированных лекарственных средств и дженериков – табл. 3.3) и построим для них кривую безразличия (рис. 3.8).

Таблица 3.3

**Таблица кривой безразличия
для комбинации из двух лекарственных препаратов**

Набор препаратов	Дженерики	Оригинальные лекарственные препараты
A	6	1
B	3	2
C	2	3
D	1,5	4

Кривая безразличия отражает набор потребляемых благ, причем общая полезность в каждой точке (A, B, C и D) будет одной и той же. Потребителю с точки зрения общей полезности безразличен выбор комбинации, но при движении вдоль кривой происходит изменение в структуре набора лекарственных препаратов: например, при переходе

из точки А в точку В мы прирастили 1 единицу оригинального лекарственного препарата, но этот прирост обошелся в 3 единицы препарата-дженерика. Движение вдоль кривой безразличия сопровождается увеличением количества одного блага и уменьшением другого.

Рис. 3.2. Кривая безразличия



Рис. 3.8. Кривая безразличия

Множество кривых безразличия составляет **карту кривых безразличия**. Чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносит потребителю представленный ею набор двух благ. При этом две кривые безразличия никогда не пересекаются.

*Участок кривой безразличия, на котором возможна эффективная замена одного блага другим называется **зоной замещения (субституции)**.* Рассмотрим кривую безразличия RS (рис. 3.9).

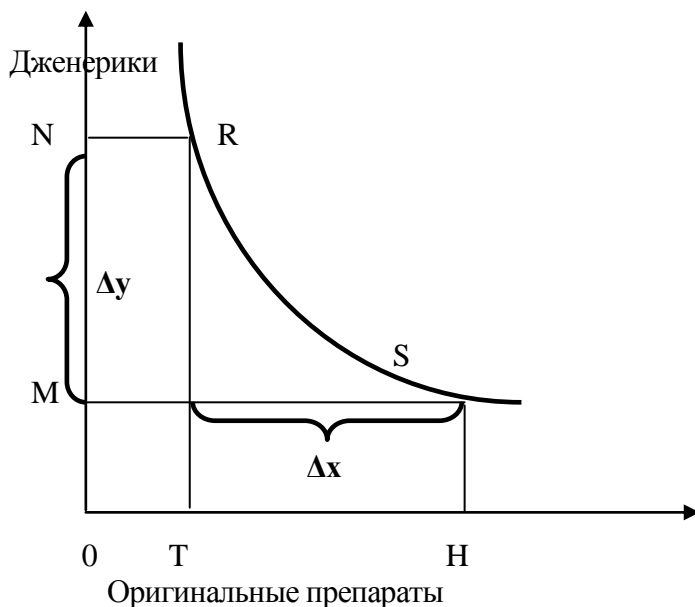


Рис. 3.9. Зона замещения и предельная норма замещения

Количество оригинальных лекарственных препаратов, равное ОТ, представляет собой минимально необходимую величину потребления оригинальных брендованных лекарственных средств, от которых потребитель (пациент) не может отказаться, как бы ни было велико предлагаемое взамен количество дженериков.

Взаимная замена оригинальных лекарственных средств и дженериков имеет экономический смысл только в пределах *отрезка RS – зоны замещения*. Вне этой зоны замена данных лекарственных средств исключена, и они выступают как не зависимые друг от друга товары.

Предельная норма замещения (marginal rate substitution – MRS) – это количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено (уменьшено), чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу. Предельная норма замещения характеризует вкусы потребителей, то есть относительную ценность благ (продуктов) для них.

Предельная норма замещения (или субституции) блага В благом А (MRS_{AB}) рассчитывается как:

$$MRS_{AB} = \frac{-\Delta y}{\Delta x} \quad (3.10).$$

$$\begin{aligned} \text{В рассматриваемом примере: } MRS_{AB} &= 3 - 6 / 2 - 1 = 3; \\ MRS_{BC} &= 2 - 3 / 3 - 2 = 1; \\ MRS_{CD} &= 1,5 - 2 / 4 - 3 = 0,5. \end{aligned}$$

Таким образом, *при движении вдоль кривой величина MRS уменьшается*, что объясняет *вогнутый характер кривой безразличия*. Предельная норма замещения выполняет в ординалистской теории полезности ту же роль, что и величина предельной полезности в кардиналистской теории.

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения. Однако при этом они не учитывают два важных обстоятельства: цены товаров и доход потребителей. Кривые безразличия лишь показывают возможность замены одного блага другим, но не определяют, какой именно набор товаров (или услуг) потребитель считает для себя наиболее выгодным.

Ответить на этот вопрос позволяет **бюджетное ограничение** (линия цен или прямая расходов), показывающее *какой набор товаров и услуг можно приобрести на имеющиеся в распоряжении потребителя средства*.

Уравнение бюджетного ограничения может быть записано в следующем виде:

$$I = P_1X + P_2Y \quad (3.11),$$

где: I – доход потребителя:

P_1 (P_2) – цена блага А (или В);

X (Y) – количество приобретенных потребителем благ А и В, соответственно.

При $X = 0$ весь доход потребителя расходуется на благо В (дженерики). Его количество определяется посредством деления дохода потребителя на цену этого блага. При $Y = 0$, весь доход потребителя будет израсходован только на благо А (оригинальные лекарственные препараты), количество которого рассчитывается как произведение дохода потребителя на цену оригинального препарата.

Преобразовав равенство (3.11) получим **уравнение линии цен**:

$$Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X,$$

$$X = \frac{I}{P_X} - \frac{P_Y}{P_X} Y \quad (3.12).$$

Точка касания кривой безразличия с бюджетным ограничением означает в ординалистской теории полезности **положение равновесия потребителя** (рис. 3.10). На данном рисунке показаны несколько кривых безразличия - U_1, U_2, U_3 . Кривая U_1 пересекает бюджетную линию MN и поэтому является неоптимальным решением для потребителя. Двигаясь вдоль бюджетного ограничения, находим такую точку D, которая принадлежит кривой безразличия более высокого порядка U_2 и в которой максимизируется полезность потребителя при данном бюджете. Кривая U_3 является кривой более высокого порядка, чем U_2 , однако, она выходит за пределы данного потребительского бюджета, а потому будет для данного потребителя недостижимой. Увеличение денежного дохода потребителя означает смещение бюджетной прямой вправо вверх. Аналогичный результат может быть достигнут при снижении цен обоих продуктов, что также будет означать для потребителя увеличение его реального дохода.

С ростом реального дохода бюджетное ограничение сдвигается последовательно в положения $R_1, R_2, R_3 \dots$. Точки касания кривых безразличия с бюджетными ограничениями $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ показывают по-

следовательные положения потребителя в соответствии с ростом его дохода (см. рис. 3.10). Данная кривая, названная британским экономистом Дж. Хиксом (1904-1989) «доход – потребление», получила название **кривой уровня жизни**.

Графически кривая «доход – потребление» может представлять собой луч, выходящий под углом 45° , что означает, что с ростом дохода потребитель в одинаковой степени увеличивает потребление обоих благ и А (оригинальные лекарственные препараты) и В (дженерики). Если же рост потребления идет непропорционально, то угол наклона кривой изменяется. В нашем примере сначала происходит быстрый рост, а потом относительное уменьшение потребления дженериков (благо В) и постепенное увеличение потребления блага А (оригинальных лекарственных препаратов).

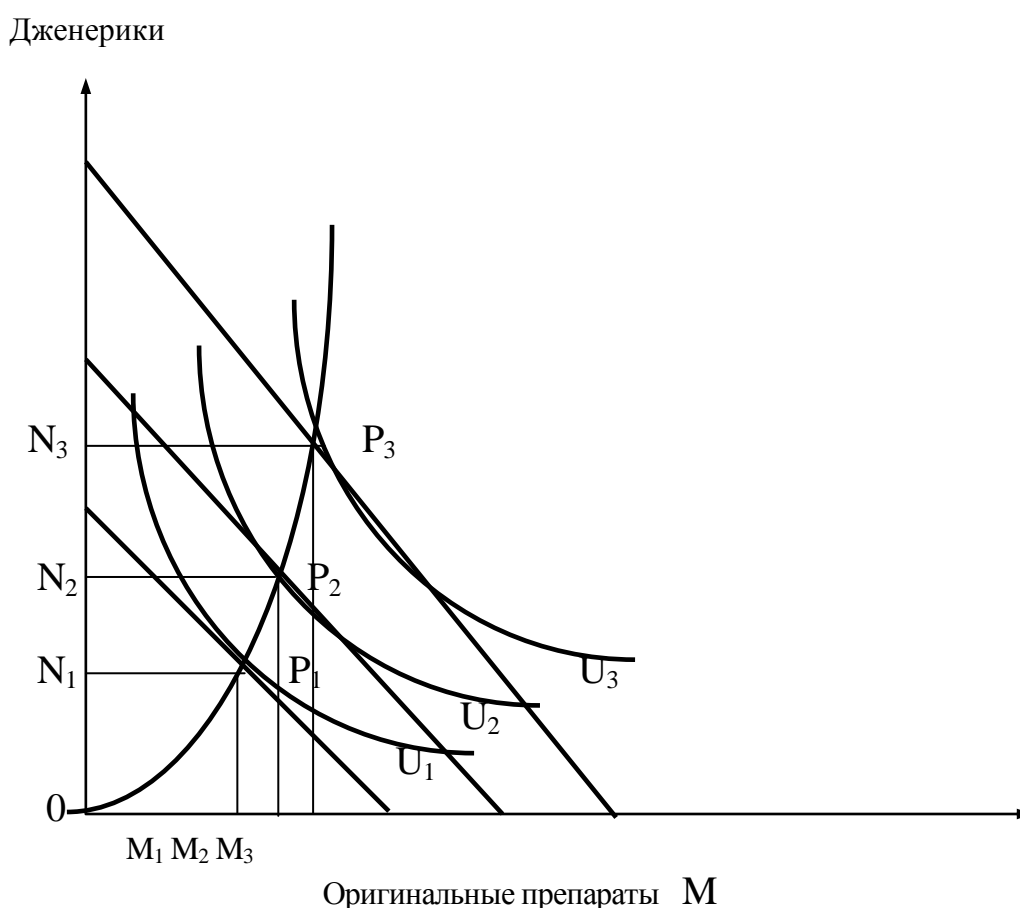


Рис. 3.10. Кривая «доход – потребление» (уровня жизни)

Уже в XIX в., немецким статистиком Эрнестом Энгелем (1821-1896) было замечено, что ростом реального дохода потребителя потребление вторичных благ возрастает быстрее, чем первичных (товаров первой необходимости). На рис. 3.11 представлены кривые Энгеля в современной интерпретации, где на оси абсцисс отложен доход потребителя (I), а на оси ординат – количество оплачиваемых им продуктов (Q).

Прежде всего, происходит насыщение продовольственными товарами, затем промышленными товарами стандартного качества и лишь позднее высококачественными товарами и услугами. При этом в экономике замечена любопытная закономерность: даже после перехода к потреблению высококачественных товаров и услуг происходит новый всплеск потребительского спроса на промышленные товары стандартного качества, используемые потребителем для повседневных нужд.

Рассматривая кривую «доход - потребление» мы исходили из постоянства цены благ, менялся только доход потребителя. Теперь рассмотрим ситуацию, когда происходит изменение цены (так называемая **модель «цена – потребление»**). В этом случае изменение цен на товары также приводит к перемещению бюджетной линии. Снижение цен обоих продуктов перемещает график вправо. И наоборот, увеличение цен перемещает график влево.

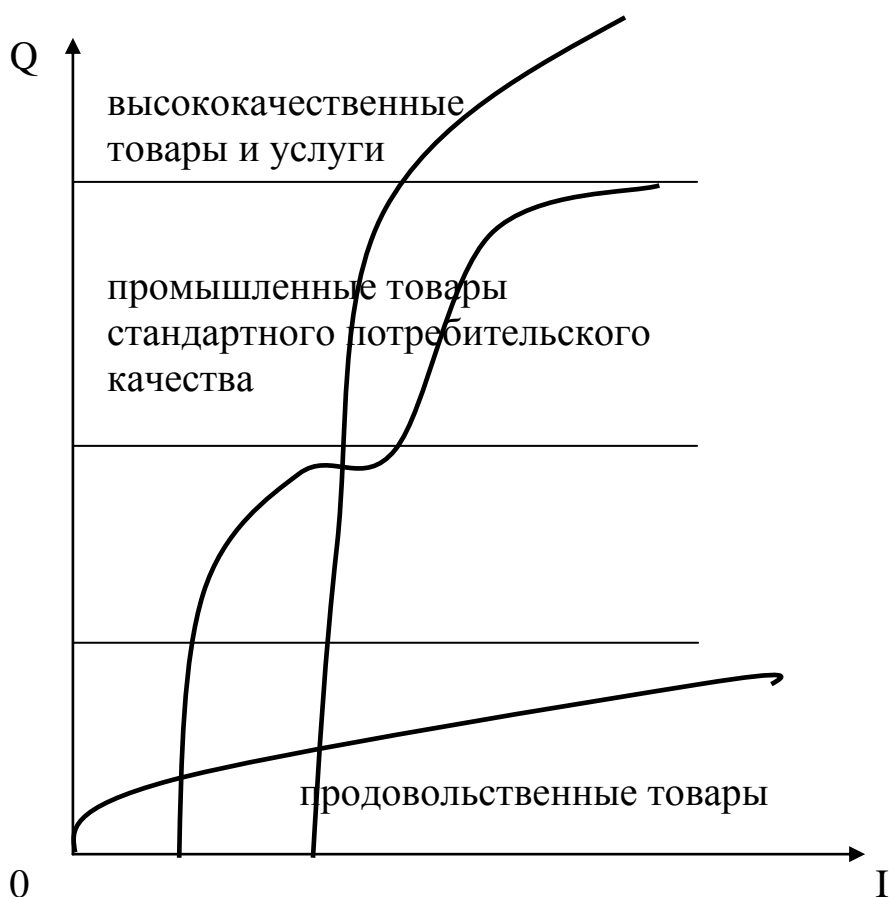


Рис. 3.11. Кривые Энгеля

Изменение цен и доходов влечет переход к потреблению более качественных товаров, что объясняется действием уже описанных в предыдущей главе двумя эффектами: эффектом дохода и эффектом замещения. Именно такое поведение потребителя характерно при спросе на нормальные товары; исключение составляет, уже упоминавшийся в данной главе, так называемый

мый «парадокс Гиффена», открытый английским экономистом Робертом Гиффеном (1837-1910). Суть его заключается в том, что *на низкокачественный товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос растет даже при повышении цены, поскольку повышение цен и падение реальных доходов потребителей, вытесняют из их потребления другие более высококачественные (и дорогостоящие) товары.*

3.3. Производственная функция, издержки производства и доход фирм

Одним из основных субъектов рыночного хозяйства является фирма. В современной экономике, под **фирмой** понимается *самостоятельный, рационально действующий экономический агент, объединяющий, принадлежащие другим экономическим агентам ресурсы (факторы производства) для производства определенных экономических благ, с целью максимизации собственной прибыли.* В процессе своей деятельности фирма преобразует факторы производства в обладающие более высокой ценностью промежуточные или конечные товары и услуги, и иллюстрирует процесс взаимодействия между собой товаропроизводителей, а также влияние, принимаемых ими решений по ценообразованию и выпуску на рыночное предложение и цену.

Создаваемые в различных организационно-правовых формах фирмы являются синонимом термина «предприниматель», нормативное определение которого содержится в ст. 2 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ)⁹⁵. Объединяя необходимые для производственного процесса ресурсы (факторы производства), фирмы создают **предприятия** – *определенные имущественные комплексы, предназначенные для осуществления той или иной производственной деятельности,* и включающие в себя: производственные и торговые площади, инженерную инфраструктуру, производственное и торговое оборудование, товары на складе и в продаже, денежные средства на расчетном счете и в кассе, нанятый фирмой для работы на предприятии персонал, в том числе, зачастую – и наемного управляющего и др. Само по себе *предприятие* (например, машиностроительный завод, салон красоты или магазин) *представляет собой лишь объект экономического оборота, принадлежащей фирме и ею управляемый.* Участником рыночного оборота является не предприятие, а фирма: именно она выступает работодателем для членов домохозяйств, она заключает сделки с другими фирмами, она уплачивает налоги и сборы государству и т. д.

Феномен существования фирм в экономике требует научного объяснения: *зачем вообще нужны фирмы, объединяющие ресурсы, принад-*

⁹⁵ Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 03.12.2012 г.) // Российская газета от 08.12.1994 г. № 238-239.

лежащие различным экономическим агентам, если рыночный механизм свободного ценообразования позволяет самим экономическим агентам самостоятельно обмениваться принадлежащими им благами, удовлетворяя свои потребности? Для объяснения этого вопроса в экономической литературе существует *две основные теории фирмы: неоклассическая и институциональная (контрактная)*⁹⁶.

Неоклассическая теория фирмы основана на разграничении функций фирмы и рынка – фирма специализируется на функции производства, обеспечивая трансформацию ресурсов в готовый продукт, а рынок – на обмене, посредством которого осуществляется размещение (аллокация) ресурсов, с одной стороны, и распределение произведенной продукции с другой. Такой подход к трактовке фирмы, получивший в экономической науке также название *технологического*, связан с именем американского экономиста, основателя чикагской экономической школы, Фрэнка Хайнемана Найта (1885-1974), рассматривавшего процесс создания фирм как результат минимизации экономическими агентами собственных рисков и неопределенности. В нем фирма выступает как механизм, выполняющий чисто техническую задачу по преобразованию редких ресурсов в товары и услуги и взаимодействующий с внешней средой (конкурентной или монопольной рыночной структурой), которая и определяет способ максимизации прибыли фирмы. В неоклассической теории фирма рассматривается в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководит работой фирмы менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Благополучие собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной ценностью фирмы.

В основе неоклассической модели, рассматривающей *фирму как максимизатора прибыли* лежат несколько *допущений*:

- Под прибылью однозначно понимают разность между выручкой и совокупными издержками, включая в последние альтернативные издержки и налоги. Прибыль поддается измерению.
- Фирма действует как принимающая решения неделимая единица «черный ящик», в который поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции $Q = f(L; K; T)$, где Q – это объем производства, L – труд, K – капитал, T – технический прогресс. В соответствии с этой теорией фирме даже не нужно быть организацией. Достаточно одного собственника, который одновременно является управляющим, наделенным полным знанием производственной функции и цен. Здесь от-

⁹⁶ Содержание контрактной теории фирмы будет рассмотрено в главе 4.

существует понятие несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, то есть всего того, что присутствует в реальной фирме.

- Такой подход устраняет необходимость изучения внутренних аспектов фирмы: организации, контроля, поведения персонала и т. д.

- Функция полезности фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную – прибыль:

- Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными, то есть существует возможность четкого ранжирования альтернатив в зависимости от их результативности и выбора среди них наиболее подходящей. Причем предпочтения фирмы являются транзитивными.

- Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства.

- Вся деятельность фирмы контролируется собственником.

В центре неоклассической теории фирмы лежит **теория производства** – раздел экономической науки, изучающий соотношение между количеством применяемых ресурсов и объемом выпуска. Методологически теория производства во многом совпадает с теорией потребления с тем, однако, существенным отличием, что ее основные категории имеют не субъективную (как в теории потребления), а объективную основу, а потому могут быть измерены в определенных единицах.

Исходным пунктом такого анализа является производственная функция, разработанная в 1890 г. английским математиком А. Берри, помогавшим А. Маршаллу при подготовке математического приложения к его работе «Принципы экономики». **Производственная функция** представляет собой *максимальное количество продукта (выпуск), которое может быть произведено при данном объеме использования факторов производства (затрат)*. Она отражает взаимосвязь между затратами факторов производства и объемом выпуска.

Производственная деятельность фирмы в общем виде может быть описана следующей *производственной функцией*:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n) \quad (3.13),$$

где: Q – максимальное количество выпуска при заданных затратах факторов производства;

$F_1(F_2, \dots, F_n)$ – количество использованных факторов производства.

Производственная функция во многом похожа на функцию полезности в теории потребления. Это объясняется тем, что по отношению к производственным ресурсам фирма ведет себя как потребитель, поэтому про-

изводственная функция характеризует именно эту сторону производства – производство как потребление.

Производственной функции присущи наиболее общие свойства функции полезности. Производственная функция описывает множество технически эффективных способов производства (технологий). **Технология**, таким образом, отражает в натуральном выражении оптимальное (лучшее из всех возможных) сочетание факторов, используемое для выпуска продукции некоторого заданного уровня. Каждая технология характеризуется определенной комбинацией ресурсов, необходимых для получения единицы продукции.

После соединения фирмой необходимых для осуществления производственного процесса факторов производства определяется эффективность производства. В экономике выделяют:

- **технологическую эффективность производства**, когда фирма максимизирует произведенный ею объем продукции при заданном объеме факторов производства и их комбинации; максимизация прибыли в этом случае достигается с помощью наращивания объема выпуска;

- **экономическую эффективность**, когда фирма минимизирует затраты факторов производства (издержки производства) в расчете на единицу продукции, то есть максимизация прибыли достигается здесь за счет минимизации расходов.

Стоимостная оценка задействованных в производстве ресурсов (факторов производства) носит название **издержек фирмы**. Издержки классифицируются в экономике на: явные и неявные (вмененные); прямые и косвенные; постоянные и переменные.

- К **явным** относятся **издержки** фирмы на оплату привлекаемых ее извне факторов производства. Явные издержки фирмы, в конечном счете, сводятся к возмещению владельцам факторов производства использованных фирмой в производственном процессе ресурсов. Например, арендная плата как оплата использования фактора производства «земля», заработная плата как оплата за использования фактора производства «труд», процент за пользование фактором производства «капитал», часть предпринимательского дохода – как оплата за использования привлеченного извне фактора производства «предпринимательские способности» (оплата наемного управляющего). Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью продукции образует прибыль.

- **Неявными (или вмененными)** называются **издержки** использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Они представляют собой потерю дохода, который мог бы быть получен собственником фирмы при сдаче данного ресурса внаем. Например, владелец фирмы мог бы высвободить часть занимаемого им под производство зе-

мельного участка и сдать его в аренду, получая за это арендную плату; собственник фирмы мог бы использовать свои предпринимательские способности не для управления собственной фирмой, а в качестве наемного управляющего, получая за это заработную плату и часть предпринимательского дохода от управляемой им фирмы. Неявные издержки представляют собой, таким образом, одну из разновидностей альтернативных издержек (издержек упущенных возможностей).

Разница между выручкой от реализации фирмой товаров и услуг ($TR = Q \cdot P$, называемая также совокупными (валовыми) доходами) и совокупными (валовыми) издержками (TC) образует **прибыль (или чистый доход) фирмы**. В экономической теории различают:

- *бухгалтерскую прибыль*, представляющую собой разницу между выручкой от реализации и явными издержками фирмы; не учитывающую не явные (вмененные) издержки;

- *экономическую прибыль*, при расчете которой учитываются все, в том числе и не явные (вмененные) издержки фирмы.

Отметим, что бухгалтерская прибыль (обеспечивающая фискальные интересы государства) является основой для налогообложения фирм, экономическая же прибыль (учитывающая интересы собственника фирмы) лежит в основе внутрифирменного планирования. При положительном значении величины экономической прибыли, считается, что фирма работает рентабельно, при отрицательном – нет.

В основе деления издержек на прямые и косвенные лежит способ отнесения их на себестоимость производимой продукции.

- **Прямые издержки** непосредственно относятся к производимому фирмой товару или услуге, и включаются в себестоимость продукции. Это – издержки на сырье, материалы, используемые при производстве продукции или оказании услуги, сдельная (то есть зависящая от выработки) заработная плата работников, занятых производством товара либо выполнением услуги, расходы на упаковку, маркировку продукции и т. д.

- **Косвенные (непрямые) издержки** – это издержки, не связанные напрямую с производством того или иного товара (выполнением той или иной услуги), а относимые к финансово-хозяйственной деятельности фирмы в целом. Они включают в себя расходы на содержание административно-управленческого аппарата, транспортные расходы (если речь не идет о фирмах, для которых оказание транспортных услуг является основным видом деятельности), арендную плату, проценты за кредит и т. п. При отнесении косвенных издержек на себестоимость выпускаемой продукции требуется их распределение между отдельными товарами и услугами (расчет так называемого «процента накладных расходов»).

В зависимости от влияния изменения объема производства на изменение величины издержек, издержки подразделяются на постоянные и переменные.

- **Постоянные издержки** (*fixed costs* – FC) – это издержки, величина которых не изменяется при изменении объема производства. К таким издержкам относятся издержки на амортизацию основного капитала (принадлежащих собственнику зданий, сооружений, производственного и торгового оборудования и т. п.), затраты на оплату административно-управленческого персонала, расходы на рекламу (правда, если речь идет об уже «раскрученном» бренде), арендная плата и т. п.

- **Переменные издержки** (*variable costs* – VC) – это издержки, величина которых возрастает с увеличением объема производства и сокращается при снижении фирмой объема выпуска. К переменным издержкам относятся все прямые издержки на оплату сырья, материалов, рабочей силы и т. п., которые изменяются в зависимости от изменения масштабов деятельности. Кроме того, к переменным издержкам относятся и некоторые непрямые затраты, которые растут с ростом бизнеса (например, комиссионные торговым посредникам, канцелярские затраты, оплата телефонных переговоров и т. д.).

Таким образом, прямые издержки фирмы всегда относятся к категории переменных издержек, а непрямые (косвенные) издержки в зависимости от конкретного случая могут быть отнесены как к постоянным (в большинстве своем), так и к переменным. В реальной хозяйственной практике четкое деление издержек на постоянные и переменные провести достаточно сложно – отдельные их виды могут быть отнесены как к постоянным, так и к переменным. Например, часть заработной платы работников, которая зависит от выработки, относится к переменным издержкам (доплаты, премии и т. д.), а другая часть, выплачиваемая вне зависимости от количества произведенной продукции (оклад) – к постоянным. Кроме того, отнесение издержек к постоянным или переменным производится также применительно к определенному промежутку времени.

Деление издержек на постоянные и переменные имеет место только в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде такое деление отсутствует. Величина постоянных издержек фирмы определяет верхнюю границу выработки (объема производства) в краткосрочном периоде, то есть прирост производства в данном временном интервале возможен только за счет изменения переменных затрат. В долгосрочном периоде верхних границ в лимите производства не существует, поскольку может изменяться сам масштаб производства.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой **валовые** или **совокупные издержки фирмы** (*total costs* – TC).

В реальных планово-экономических расчетах фирм используются так называемые *средние издержки* (рассчитанные на единицу производимой продукции или выполняемых услуг):

- **средние постоянные издержки** (*average fixed costs* – AFC), рассчитанные путем деления величины постоянных издержек фирмы на количестве произведенной продукции или оказанных услуг ($AFC = FC / Q$);
- **средние переменные издержки** (*average variable costs* – AVC) – переменные издержки фирмы в расчете на единицу продукции или услуг ($AVC = VC / Q$);
- **средние валовые издержки** (*average total costs* – ATC), представляющие собой частное от деления валовых издержек на объем выпуска ($ATC = TC / Q$);
- **предельные издержки** (*marginal costs* – MC), представляющие собой издержки производства дополнительной единицы продукции ($\Delta TC / \Delta Q$).

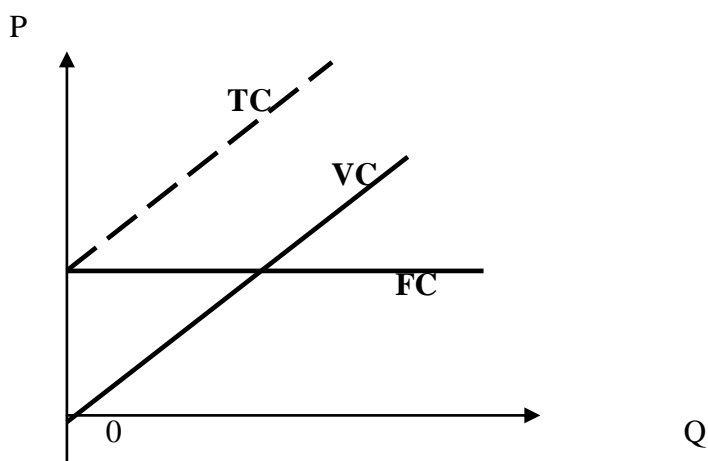


Рис. 3.12. График постоянных, переменных и валовых (совокупных) издержек

В табл. 3.4 приводится пример расчета средних издержек. Таблица показывает, что средние валовые издержки (ATC) уменьшаются с ростом объема выпуска. Причина этого явления состоит в том, что по мере расширения объемов выпуска, постоянные издержки фирмы приходится на все большее количество изделий, что приводит к их удешевлению. Средние переменные (AVC) и средние валовые издержки (ATC) при росте объема выпуска могут вести себя по-разному. В нашем примере, средние переменные издержки постепенно снижаются при увеличении объема выпуска с 1 до 5 тыс. ед., а затем, начиная с достижения выпуска 6 тыс. ед. продукции начинают возрастать.

Пример расчета средних издержек

Объем, тыс. шт.	Издержки фирмы, тыс. руб.			Средние издержки, руб.		
	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC
1	60	45	105	60	45	105
2	60	85	145	30	42,5	72,5
3	60	120	180	20	40	60
4	60	150	210	15	37,5	52,5
5	60	185	245	12	37	49
6	60	225	285	10	37,5	47,5
7	60	270	330	8,7	38,5	47,2
8	60	325	385	7,5	40,6	48,1
9	60	390	450	6,7	43,3	50
10	60	465	525	6	46,5	52,5

Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определенной пропорциональности. Для отражения влияния переменного фактора производства на объем выпуска в экономике используются понятия совокупного (общего), среднего и предельного продукта.

Совокупный (общий) продукт (total product – TP) фактора производства – это *объем выпускаемого товара, приходящийся на определенное количество данного фактора производства.*

Средний продукт (average product – AP) фактора производства – это *объем, выпускаемого товара, приходящийся на единицу использованного фактора производства.* Формула расчета среднего продукта может быть представлена как частное от деления совокупного продукта (TP) на израсходованное количество переменного фактора производства (F_1).

Предельный продукт (marginal product – MP) фактора производства – это *дополнительный выпуск товара, связанный с увеличением фактора производства на единицу при неизменном объеме прочих используемых факторов производства.* Формула расчета предельного продукта может быть представлена как частное от деления прироста объема выпуска (ΔQ) на прирост количества переменного фактора производства (ΔF_1).

Поскольку факторы производства в определенной мере являются взаимозаменяемыми (ручной труд можно заменить машинным производством, то есть капиталом), то существует проблема комбинации факторов производства. Факторы производства, которые остаются постоянными в краткосрочном интервале, это как правило – затраты капитала, в то же время наиболее быстроменяющимися являются затраты труда, отсюда следует, что необходимо показать взаимосвязь между различными комбинациями труда и капитала, которые обеспечивают один и тот же объем производства.

Таблица 3.5

Точка на графике	Затраты труда (L)	Затраты капитала (K)
A	1	5
B	2	3
C	3	2
D	5	1

$Q = 10$ в каждой точке, но в каждой при разных комбинациях. Кривая ABCD является изоквантой.

Изокванта – это кривая, представляющая собой все сочетания ресурсов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции (иными словами, кривая равного выпуска).

Изокоста – это линия, объединяющая все возможные сочетания ресурсов, которые имеют одинаковую суммарную стоимость (иными словами, прямая равных издержек).

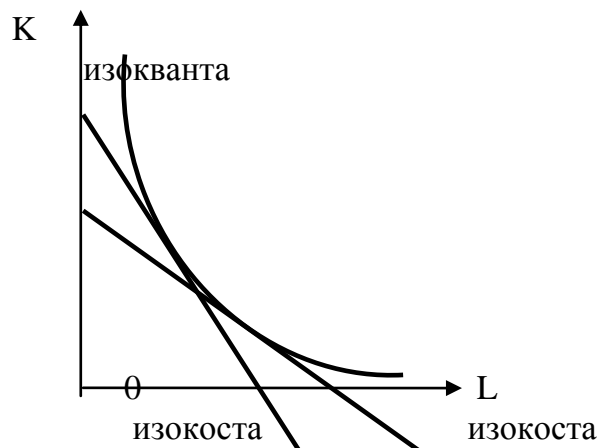


Рис. 3.13. Изокванты и изокосты

По мере движения по изокванте сверху вниз происходит замещение капитала трудом, и снижение предельной нормы технического замещения.

$$MRTS = \frac{-\Delta K}{\Delta L} \quad (3.14).$$

В рассматриваемом примере при движении из точки A в точку B $MRTS = -2/1 = -2$, а при перемещении из точки B в точку C $MRTS = -1/1 = -1$.

Для фирмы будет эффективным производство при таких затратах факторов производства, когда прямая равных издержек (изокоста) каса-

ются изокванты. В точке касания отношение предельных продуктов факторов производства к ценам на эти факторы производства равны.

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K} \quad (3.15).$$

Как и любая теоретическая модель, неоклассическая теория фирмы имеет свои достоинства и недостатки.

К достоинствам неоклассической теории фирмы можно отнести то, что она поддается математической формализации; полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов (например, рост заработной платы или введение налога с продаж); может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции (например, для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен).

Существенными *недостатками неоклассической теории фирмы* является следующее:

- Она не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, об ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т. д. Организационная структура фирм может быть изменена также, как и технология, и со временем, когда осуществляются организационные инновации, она совершенствуется.

- Полностью игнорируются проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что исполнители внутри фирмы поступают в соответствии с полученными указаниями, отношения внутри фирмы основаны на полном сотрудничестве. Однако у индивидов, сотрудничающих в рамках фирмы, могут быть свои частные цели, которые входят в конфликт с интересами организации.

- Неоклассическая теория фирмы не объясняет причину самого возникновения фирмы. Она не объясняет, почему некоторые сделки совершаются не на рынке, с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы.

- Она не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.

Фирма в неоклассической теории, таким образом, представляет собой абстракцию, в которой стерты все различия, которые усложнили бы задачу объяснения роли ценового механизма. В неоклассической теории все фирмы используют одну и ту же технологию, одни и те же

факторы производства и у них одна цель – получение прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме). Между тем, объем трансакций, совершаемых внутри фирм, – это величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке (крупные компании представляют собой огромные имущественные комплексы с тысячами участников). Поэтому ответить на вопросы о том, почему возникает фирма, что определяет ее границы и почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, а также вопросы о внутренней организации фирмы, неоклассическая теория не может. Ответ на этот вопрос дает институциональная теория фирмы.

3.4. Типы рыночных структур и поведение фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции

Одним из существенных признаков рынка является наличие **конкуренции**, то есть *соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции*.

В зависимости от способа поведения фирм на рынке конкуренция проявляется в виде **двух основных методов конкурентной борьбы**:

- **ценовой конкуренции**, то есть борьбы между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли посредством снижения издержек производства а, следовательно, и снижения цен на выпускаемую продукцию без изменения ее ассортимента и качества;
- **неценовой конкуренции**, состоящей в воздействии фирм на условия реализации своей продукции на рынке, и включающей в себя:
 - а) повышение качества выпускаемого товара (оказываемой услуги);
 - б) разработку товаров-субститутов и комплементов;
 - в) послепродажное обслуживание клиентов;
 - г) рекламу.

Выделяют следующие **формы конкуренции** (см. табл. 3.6).

Совершенная (свободная) конкуренция, при которой *фирмы не оказывают влияния на рынок своей продукции; имеет место свободный вход товаропроизводителей на рынок и выход с него*. Чем меньше воздействие отдельных фирм на рынок своей продукции, тем более конкурентным считается данный рынок. Данная форма конкуренции свойственная классической модели рынка.

Несовершенная конкуренция, при которой *фирмы могут воздействовать на условия реализации своей продукции и ведут между собой конкурентную борьбу; вход новых товаропроизводителей на такой*

рынок ограничен. Данная форма конкуренции распространена в современных моделях рынка.

Несовершенная конкуренция *проявляется в следующих формах:*

◆ **чистая монополия** – конкурентная структура, позволяющая одному производителю влиять на цену товара или услуги, контролируя всю или большую часть производства (ее частным случаем является *монопсония*, то есть монополия покупателя);

◆ **олигополия** – это конкурентная структура, когда многочисленные покупатели сталкиваются на рынке с несколькими крупными продавцами (обратная ситуация носит название *олигопсонии*);

◆ **монополистическая конкуренция** – это рыночная ситуация, характеризующаяся большим числом продавцов, предлагающих однотипные, но несколько различающиеся между собой товары.

Таблица 3.6

Сравнительная таблица конкурентных структур

Основные черты рыночной ситуации	Рынок свободной (совершенной) конкуренции	Рынок несовершенной конкуренции		
		Чистая монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция
Количество фирм-товаропроизводителей	Множество независимых	Одна крупная	Несколько крупных	Достаточно много
Тип продукта	Стандартизированный	Уникальный, отсутствуют близкие заменители	Стандартизированный (возможны аналоги)	Дифференцированный
Контроль над ценами	Цены определяются рынком	Практически полный контроль	Ощущается влияние ценового лидера	Влияние ограничено
Степень сложности входа на рынок	Относительно легкий	Очень трудный	Трудный	Вход и выход возможны

Заметим, что идеальные модели рынков почти не встречаются на практике. Многообразие реальной экономической жизни состоит в переплетении разных типов рынков, их видовой трансформации во времени и пространстве.

Рассмотрим поведение фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции.

Конкурентным рынком (называемым иногда также **рынком совершенной или чистой конкуренции**) называется *рынок, на котором*

взаимодействуют множество продавцов и покупателей однородной продукции, принимающих цену, установленную рынком.

Организация такого рынка предполагает наличие столь большого числа продавцов и покупателей на рынке, что ни один из них своим поведением не может существенно повлиять на рыночные условия. Состязательность фирм влечет за собой тот факт, что их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждой из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем рынке. Все фирмы обладают никем и ничем не ограниченной свободой входа на рынок и выхода с него. Каждая из них может начать производство, продолжить или прекратить его, осуществлять закупки в любых размерах или воздержаться от них по собственному усмотрению. Ни одна из фирм не располагает рыночной властью и вынуждена продавать (и покупать) продукцию по сложившейся на рынке и не зависящей от нее цене.

Целью деятельности фирмы на конкурентном рынке является максимизация прибыли, которая равна разности валового дохода и совокупных издержек фирмы ($TR - TC$). При этом предельный доход конкурентной фирмы равен цене на ее продукцию ($MR = P$).

Максимизация прибыли фирмой на конкурентном рынке графически представлена на рис. 3.14.

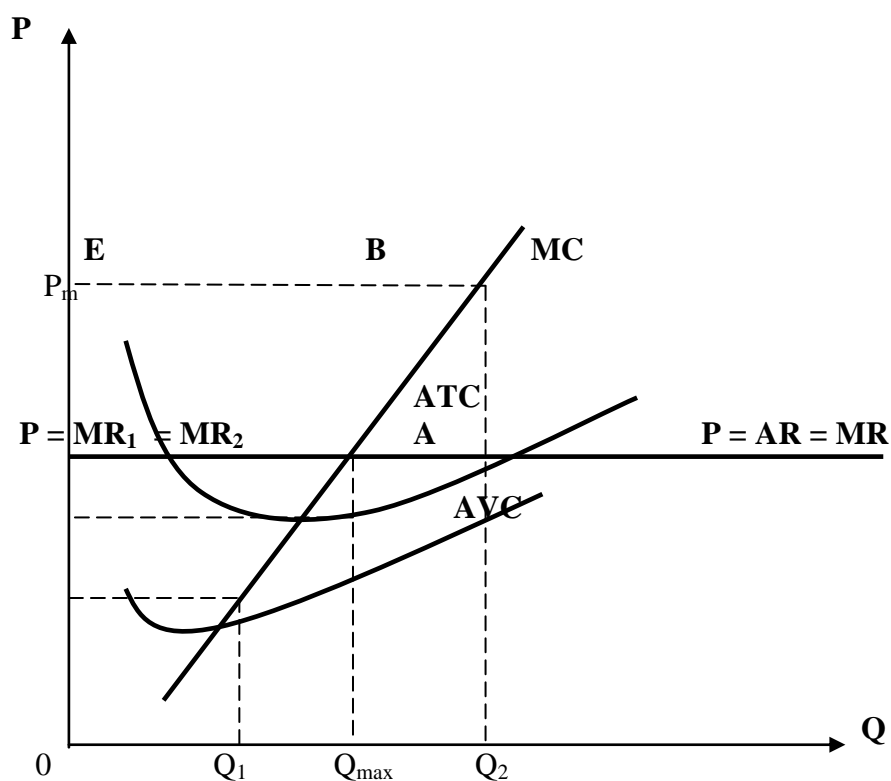


Рис. 3.14. Максимизация прибыли фирмой на конкурентном рынке

Линия цены на рис. 3.14 является горизонтальной (поскольку не зависит от объема продукции, который фирма собирается произвести) и совпадает с предельным (MR) и средним доходом (AR) фирмы. При объеме выпуска, равном Q_1 , предельный доход MR_1 превышает предельные издержки MC_1 , таким образом, увеличение объема выпуска увеличит и прибыль фирмы. Напротив, при объеме выпуска, равном Q_2 , предельные издержки MC_2 превышают предельный доход MR_2 , следовательно увеличение прибыли достигается путем снижения объема выпуска. Максимум прибыли достигается при объеме выпуска Q_{max} , что соответствует точке пересечения горизонтальной линии цены и линии предельных издержек (точке А).

Деятельности фирмы на конкурентных рынках различается с учетом временного интервала действия: в краткосрочном или долгосрочном периодах. Краткосрочное и долгосрочное решения фирм отличаются тем, что большинство фирм не имеют возможности избежать постоянных издержек в краткосрочном периоде, но обладают такой возможностью в долгосрочном. Иными словами, временно прекращая производство при неудовлетворительной конъюнктуре цен в краткосрочном периоде, фирма продолжает нести постоянные издержки, в то время как, принимая решение в долгосрочном периоде покинуть рынок, фирма не несет ни переменных, ни постоянных издержек (продав свой бизнес, владелец фирмы, имеет возможности их компенсировать).

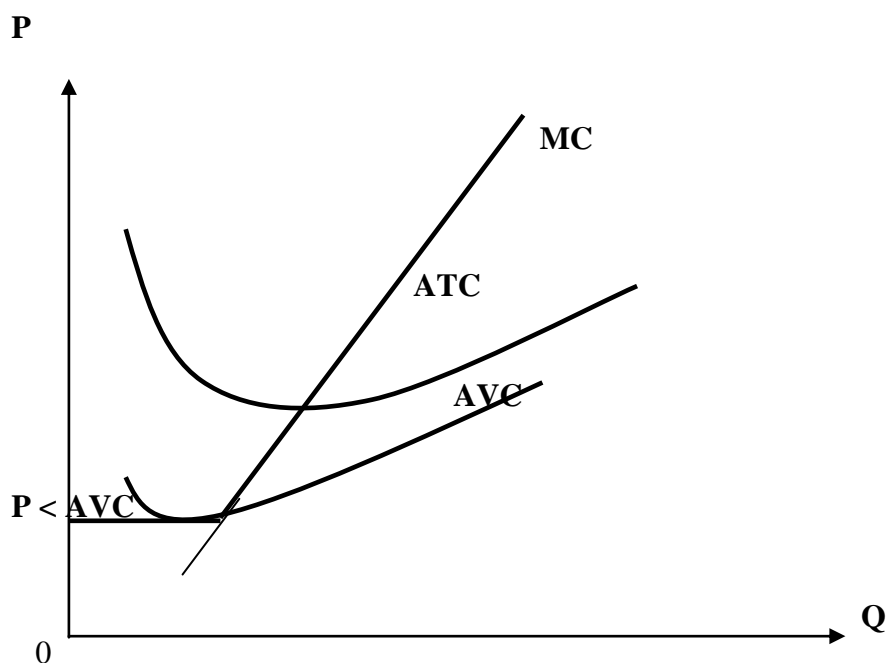


Рис. 3.15. Равновесие фирмы на конкурентном рынке в краткосрочном периоде

Деятельность фирмы на конкурентном рынке в краткосрочном периоде графически изображена на рис. 3.15. Как видно из графика, в краткосрочном периоде кривая предложения конкурентной фирмы – это часть ее кривой предельных издержек (MC), лежащей выше кривой средних переменных издержек (AVC). Если цена на конкурентном рынке опускается ниже средних переменных издержек ($P < AVC$), то фирма оказывается вынужденной временно прекратить производство.

В долгосрочном периоде конкурентная фирма принимает решение о выходе с рынка (продаже собственником соответствующего бизнеса, либо реперофилировании производства) аналогично порядку принятия решения в краткосрочном периоде. Фирма покидает рынок, если доход, который приносит ей производственная деятельность, меньше совокупных издержек производства ($TR < TC$). Покидая рынок, фирма упускает доход от продажи продукции, которую она могла бы здесь произвести, но зато уже не несет ни постоянных, ни переменных издержек.

Кривая предложения конкурентной фирмы в долгосрочном периоде графически отображается как часть кривой ее предельных издержек (MC), лежащая выше кривой средних совокупных издержек (ATC).

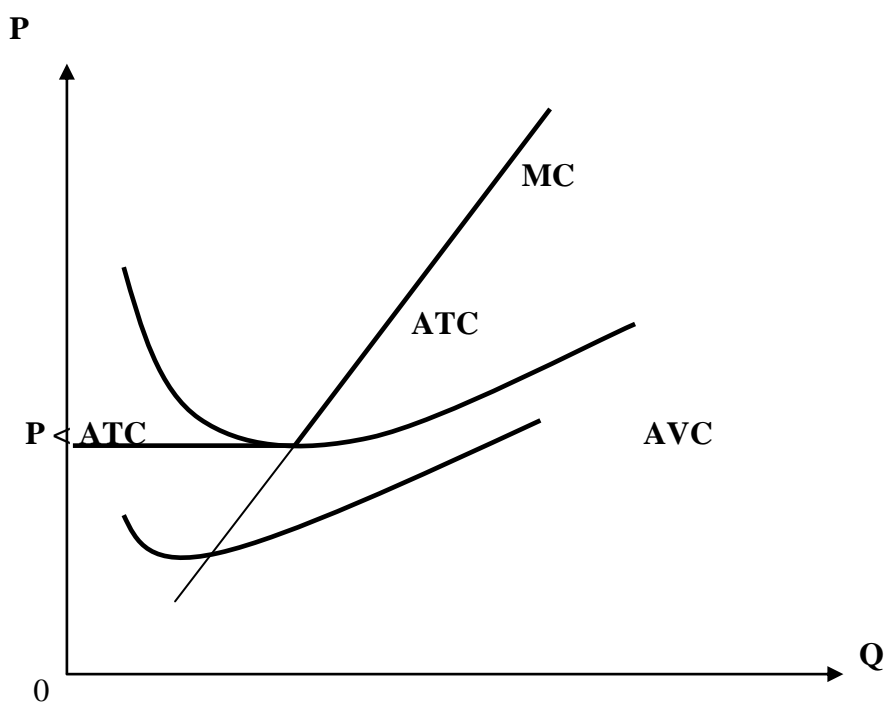


Рис. 3.16. Равновесие фирмы на конкурентном рынке в долгосрочном периоде

Рынок совершенной конкуренции исторически был связан с этапом зарождения рыночных отношений, когда излишки натуральных хозяйств предъявлялись на рынок в небольшом количестве многими продавцами,

которым противостояли многие покупатели. Вместе с тем совершенная конкуренция не осталась в историческом прошлом. Для производства многих предметов потребления и ряда услуг до настоящего времени характерен именно такой тип конкуренции (отдельные продовольственные товары повседневного спроса, многие товары легкой промышленности, туристические, зрелищно-развлекательные услуги, услуги общественного питания и др.). В настоящее время модель рынка совершенной конкуренции лучше всего иллюстрирует деятельность любой специализированной товарно-сырьевой биржи (сахара, пшеницы, кофе, нефти, металлов и т.д.), где однородный товар абсолютно взаимозаменяем и для покупателя безразлично, кто его произвел. Анонимность продавцов вместе с анонимностью покупателей делают рынок совершенной конкуренции полностью обезличенным.

Совершенная конкуренция – наиболее простой тип рынка. Именно он явился той средой, где между изначально равными субъектами рынка зародилось соперничество, которое привело к их расслоению, выделению наиболее крупных и агрессивных участников рыночного процесса, сформировало стремление отдельных участников подчинить своему контролю определенные фрагменты рынка, то есть создало условия для возникновения монополии.

Рыночная ситуация при которой фирма является единственным производителем определенного товара называется **монополией**. Предложению фирмы, занимающей монопольное положение, противостоит на рынке совокупный спрос всех покупателей товара в пределах географических и товарных границ соответствующего рынка (мировых, национальных, местных). Если в условиях свободной конкуренции любой продавец мог продать определенное количество товара по не зависящей от него рыночной цене, то монопольная фирма регулирует как объем продаваемой продукции, так и ее цену. Обладая абсолютной рыночной властью, она может варьировать объем выпускаемой ею продукции, ее цену, другие существенные условия продажи. Фирма может выпускать как один вид продукции, так и множество ее видов, но в любом случае она будет считаться занимающим монопольное положение только по тому виду продукции, для которого полностью отсутствуют производители-конкуренты.

Основной **причиной возникновения монополий** являются барьеры для входа рынок, которые не позволяют другим фирмам вступить в конкуренцию с монополистом. Рыночные барьеры, в свою очередь, возникают в следующих случаях:

- *владение единственной фирмой ключевым ресурсом производства* (классический пример – южно-африканская алмазная кампания «DeBeers», контролирующая порядка 80% мирового производства алмазов и бриллиантов);

- *предоставление государством исключительных прав на производство определенной продукции отдельно взятой фирме* (например, фармацевтическая фирма, разработавшая новое лекарственное средство, получает от государства патент, наделяющий ее исключительным правом производить и продавать данное лекарство в течение определенного числа лет – например, в США – это 17 лет);

- *издержки производства таковы, что максимальная эффективность производства достигается при наличии на рынке единственного производителя* – наиболее очевидна здесь ситуация так называемой *естественной монополии* (например, в сфере электроэнергетики, водоснабжения, железнодорожного транспорта и др.).

Исторически развитие монополий шло параллельно с процессом **концентрации производства**, осуществлявшимся по следующим направлениям:

- *горизонтальная интеграция*, то есть слияние нескольких фирм-товаропроизводителей в одной сфере производства (например, объединение нескольких самостоятельных магазинов по продаже бытовой электроники в региональную торговую сеть);

- *вертикальная интеграция*, то есть комбинация разноотраслевых фирм, производство которых связано единой технологической цепью (например, крупная автомобильная кампания, включающая в себя помимо завода по сборке готовых автомобилей, предприятия по производству автокомпонентов – шин, автокосметики, стекла и т. д. – а также дилерскую сеть по регионам).

Монополия возможна лишь тогда, когда вход на рынок другим предприятиям представляется невыгодным или невозможным. Если на рынок входят другие предприятия, то монополия исчезает. Следовательно, наличие входных барьеров является обязательным условием возникновения и существования монополии.

Деятельность фирмы на монополистических рынках существенно отличается от деятельности фирмы на конкурентных рынках. Их **основное различие** состоит в следующем:

- в то время как конкурентная фирма вынуждена принимать цену, сложившуюся на рынке под воздействием спроса потребителей и предложения других фирм, фирма-монополист имеет возможность назначать цену на единолично предлагаемый ею рынку товар;

- на конкурентном рынке объем предложения продукции устанавливается фирмой таким, при котором цена продукции равна предельным издержкам фирмы ($P = MC$), напротив, на монополистическом рынке цена, назначаемая фирмой-монополистом (P_m – монопольная це-

на) превышает ее предельные издержки ($P > MC$), что обеспечивает фирме-монополисту сверхприбыли.

На рис. 3.17 графически изображено **равновесие фирмы на монополистическом рынке**.

Стремясь к максимизации прибыли, монополия выбирая объем производства (соответствующий точке А), при котором ее предельный доход (MR) равен предельным издержкам (MC), затем фирма-монополист использует кривую спроса D для нахождения цены (точка В), которая позволит покупателям приобрести весь объем выпущенной фирмой продукции. Прибыль фирмы-монополиста графически отображается площадью прямоугольника BCDE, в котором высота (отрезок BC) есть разница цены P и средних совокупных издержек ATC, то есть прибыль, получаемая от реализации единицы продукции, а основание (отрезок DC) есть число реализованных единиц продукции (объем продаж).

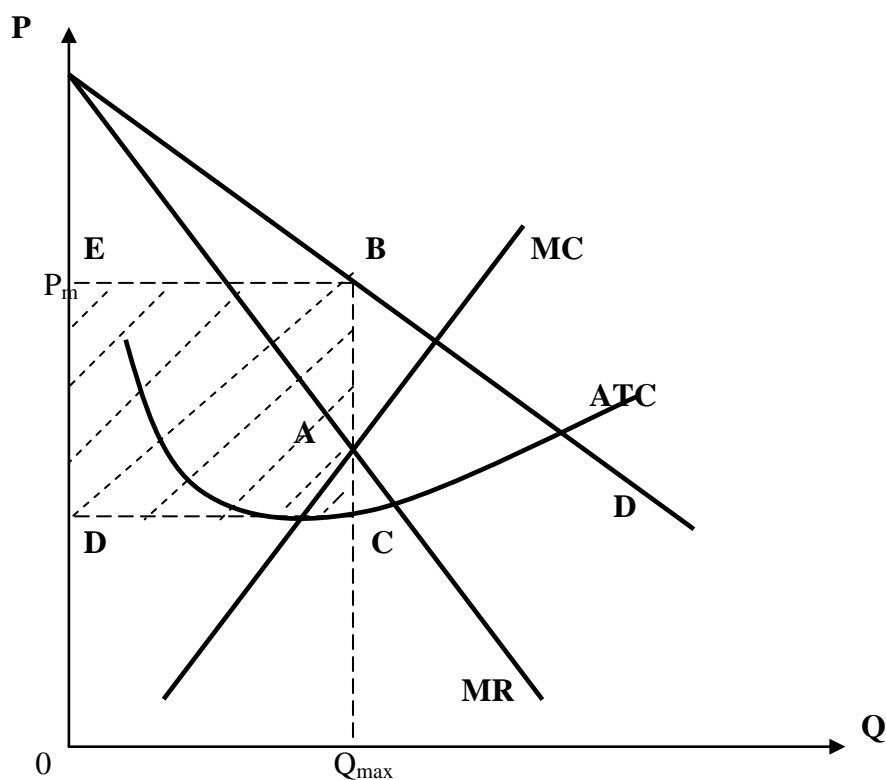


Рис. 3.17. Равновесие фирмы на монополистическом рынке

Природе монополий присуще стремление использовать свою рыночную власть в ущерб потребителям и потенциальным конкурентам. Следовательно, только уменьшая число рынков с монопольной структурой и сокращая число предприятий с монопольным положением, можно ослабить до разумных пределов их негативные воздействия на рынки.

Наряду с олигополией, **монополистическая конкуренция** является наиболее массовой рыночной структурой. Модель типа рынка монополистической конкуренции возникла после выхода в 1933 г. работы американского экономиста Эдварда Чемберлина «Теория монополистической конкуренции». Однако со временем сам автор, рассматривавший олигополию и монополистическую конкуренцию как два разных типа рынка, пришел к выводу, что все типы рынков, находящиеся между совершенной конкуренцией и монополией, содержат элементы того и другого и потому могут быть объединены в широкий класс рынков монополистической конкуренции.

Данная рыночная структура имеет некоторое сходство с рынком совершенной конкуренции (множество продавцов и покупателей, значительная свобода входа на рынок, незначительная доля рынка у каждого отдельного продавца), за исключением, главным образом, того, что в отрасли производится подобная, но не идентичная продукция. Дифференциация производимой продукции является основной отличительной чертой рынка монополистической конкуренции. Продукция характеризуется широким ассортиментом товаров, характером дизайна, эргономики, качеством упаковки, при этом различия могут и не затрагивать качеств товара как такового, а касаться в основном различия в товарных знаках (брендах) различных производителей. *Дифференциация продукта дает фирмам элемент монопольной власти над рынком.* Фиксация предложения может быть обусловлена более привлекательной упаковкой, более удобным расположением торгового предприятия, лучшей организацией торговли (хорошее обслуживание, подарочные купоны, послепродажный сервис), в силу чего покупатели отдают предпочтение товару данной фирмы.

В отличие от олигополистического рынка, фирмы на рынке монополистической конкуренции не являются взаимозависимыми, если их доли на рынке сравнимы по размеру. Их поведение на рынке ближе к поведению совершенно конкурентных фирм, чем к поведению олигопольного типа. Персонафицированность продукции дает право фирмам на таких рынках использовать определенную степень рыночной власти при назначении цен. *Кривая спроса фирмы на рынке монополистической конкуренции имеет отрицательный наклон, в связи с чем фирма может оказывать влияние на цену.*

Существует и другая модель монополистической конкуренции, когда на рынке присутствуют одна-две фирмы, занимающих доминирующее положение, и значительное количество небольших по рыночной доле фирм-аутсайдеров. В этом случае для системы отношений «доминирующая фирма – аутсайдеры» будет характерна модель, приближающаяся к монопольному рынку, а для конкуренции аутсайдеров между собой – модель совершенной конкуренции либо первый вид монополи-

стической конкуренции. Последнее в значительной степени зависит от характера продукции – степени ее стандартизованности или, напротив, возможности индивидуализации (например, с одной стороны, уголь и целлюлоза, а с другой - кондитерские изделия).

Спрос на товары фирмы на рынке монополистической конкуренции такого вида не является абсолютно эластичным, поскольку приверженные марке покупатели будут приобретать товар, даже если его цена несколько выше, чем у аналогов. Таким образом, весьма существенным детерминантом рыночной власти в условиях монополистической конкуренции служит не ценовая политика других продавцов, а степень приверженности покупателей конкретной марке товара. Индикатором рыночной власти служит ценовая эластичность спроса на товар фирмы. При прочих равных условиях эластичность спроса тем ниже (соответственно, рыночная власть продавца выше), чем больше уверенность покупателей в уникальности и значимости потребительских свойств товара. Таким образом, на рынке монополистической конкуренции именно уникальность комбинации потребительских свойств в глазах покупателей выступает основным фактором конкурентоспособности товара. Ценовая конкуренция отходит на второй план, уступая первое место неценовой конкуренции, использующей такие инструменты, как рекламные кампании, конкуренция сервиса, гарантийное и послегарантийное обслуживание, конкуренция ассортимента (что особенно актуально для предприятий торговли, общественного питания, массовых услуг и др.), местоположение и т. д.

Олигополией является конкурентная структура, в которой несколько фирм-товаропроизводителей предлагают рынку однородную либо незначительно различающуюся между собой продукцию. Отрасль является олигополистической, когда относительно малое число фирм господствует на рынках товаров и услуг. На олигополистическом рынке наряду с крупными может действовать и немало мелких фирм. Однако на несколько ведущих компаний приходится столь большая часть суммарного оборота отрасли, что именно их действия определяют развитие рыночной ситуации. Формально к олигополистическим относят те отрасли, где несколько крупнейших фирм (чаще всего за точку отсчета принимают от 3 до 8 фирм) производят более половины всей выпускаемой продукции. Немногочисленным продавцам на этом рынке противостоит значительное количество покупателей. Классическим примером олигополистического рынка может служить мировой рынок сырой нефти, на котором Россия, несколько ближневосточных государств и Венесуэла (так называемые страны ОПЕК – картель Организации стран-экспортеров нефти) контролируют значительную долю мировых запасов энергоносителей.

Главной причиной формирования олигополии является экономия на масштабах производства. Отрасль приобретает олигополистическую структуру, если крупный размер фирмы обеспечивает существенную экономию издержек. Большой удельный вес участников олигополии в объеме производимой продукции определяет значительную долю контроля каждой из фирм и над рыночной ценой: ценовая политика любого из участников затрагивает интересы других, следовательно, *ценовую политику в условиях олигополии фирма должна проводить, учитывая реакцию других фирм*. Помимо этого, для любого олигополиста объем выпускаемой продукции также не является постоянной величиной, а напрямую зависит от решений конкурента.

Отличительная черта олигополии – большое разнообразие в поведении продавцов: от острого соперничества до сговора. Фирма, действующая на олигопольном рынке, вынуждена считаться с тем, что выбранное ею соотношение между ценой и количеством продукции, которое она может по этой цене продать, зависит от поведения ее конкурентов, а их стратегия является следствием принятого ею решения. *Несмотря на обладание некоторой рыночной властью, олигопольная фирма не может устанавливать цену так же просто, как монополия*. Поведение участников олигопольного рынка можно сравнить с игрой, где за каждым ходом одного игрока следует ответный ход соперника, так что исход игры в конечном счете не известен. Поскольку реакция конкурирующих субъектов рынка на поведение друг друга может быть различной, универсальной, динамически устойчивой модели олигопольного рынка не существует, что ведет к неоднозначности его основных характеристик: продукция этого рынка может быть однородной (стандартизированной) или относительно дифференцированной, возможность входа на рынок может варьироваться от почти свободной до жестко ограниченной.

Простейшей моделью олигополии является **дуополия** – рынок с двумя функционирующими на нем фирмами-товаропроизводителями.

Деятельность фирмы на олигополистическом (дуопольном) рынке предполагает, что любое изменение цены ведет к потерям дохода. Стремление фирмы-олигополиста увеличить собственный объем производства и расширить контролируемую ею долю рынка, невольно ведет к повышению совокупного объема выпуска и снижению цен на рынке. Поэтому ценовая конкуренция становится невыгодной, и фирмы-олигополисты прибегают к неценовой конкуренции, улучшая качество продукции, используя технические и управленческие инновации, рекламу. Кривая спроса на олигополистическом рынке является *ломанной кривой спроса* (рис. 3.18), и отображает ситуацию, когда олигополисты не отвечают на повышение цены другими фирмами, а при ее снижении поддерживают это начинание.

На рис. 3.18 показано, что отрезок DE кривой спроса на олигополистическом рынке очень эластичен. Повышение цены выше равновесного уровня P_{opt} вызывает резкое замедление, а затем и снижение объемов производства. Отрезок ED' неэластичен, поэтому снижение цены ниже равновесного уровня P_{opt} мало изменяет величину предложения.

Таким образом, когда фирмы-олигополисты независимо друг от друга выбирают максимизирующий прибыль объем производства (Q_{opt}), совокупный его объем оказывается выше объема выпуска монополии, но не достигает уровня совершенной конкуренции. Олигополистическая цена ниже монопольной, но выше цены совершенной конкуренции (равной предельным издержкам). По мере того, как возрастает число участников олигополистического рынка, последний приближается к совершенно конкурентному рынку, его цена – к предельным издержкам, а объем производимой продукции – к общественно эффективному уровню.

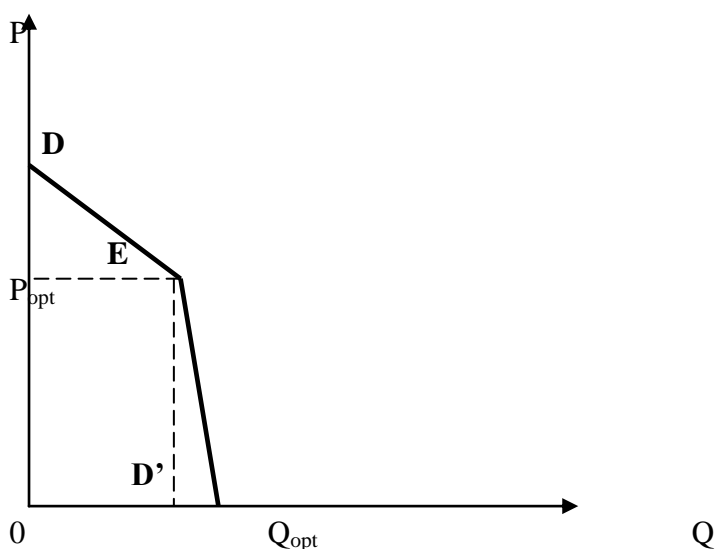


Рис. 3.18. Ломанная кривая спроса на олигополистическом рынке

К числу **достоинств олигополистического рынка**, помимо его ценовой стабильности, относится также его техническая и технологическая прогрессивность, поскольку олигополия формирует как стимулы, так и возможности для осуществления инноваций.

На олигополистическом рынке, однако, не исключена полностью возможность сотрудничества (**ценового сговора**) фирм-олигополистов, при достижении которого фирмы-производители устанавливают на рынке монопольный объем выпуска и монопольную цену.

3.5. Рынки факторов производства и механизм распределения доходов в рыночной экономике

Рынками факторов производства называется особая сфера экономики, в которой осуществляется их купля-продажа и где в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цены на труд, природные ресурсы, капитал и предпринимательские способности в форме *заработной платы, ренты, процентного дохода и экономической прибыли*.

Таблица 3.7

Рынки факторов производства и особенности ценообразования на них

Фактор производства	Цена фактора производства	Рынок фактора производства	Основные факторы, оказывающие влияние на рынки факторов производства
Труд	Заработная плата	Рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> • установленный государством МРОТ; • организация государством общественных работ; • деятельность профсоюзов по заключению коллективных договоров и соглашений с работодателями; • ставки налогов на фонд оплаты труда и отчислений на единый социальный налог и др.
Природные ресурсы	Рента	Земельный, нефтяной, лесной, биоресурсов и т. д.	<ul style="list-style-type: none"> • ставки налогов на добычу природных ресурсов; • наличие административных барьеров; • уровень развития перерабатывающей базы, и др.
Капитал	Ссудный процент	Финансовый рынок	<ul style="list-style-type: none"> • степень развития финансовой системы; • уровень инфляции; • ставки налогов на капитал; • степень защищенности прав собственности, и др.
Предпринимательские способности	Экономическая прибыль	Рынок бизнес-идей	<ul style="list-style-type: none"> • государственная политика поддержки малого предпринимательства; • законодательные ограничения монополизации рынка; • размер «административной ренты», и др.

Главной особенностью формирования спроса и предложения на рынках факторов производства является то, что данные рынки подвержены влиянию конъюнктуры на рынках потребительских товаров и услуг. Поэтому спрос на факторы производства является производным от спроса

на потребительские товары и услуги, а предложение факторов производства также, в конечном счете, зависит от предложения потребительских благ. Кроме рыночных сил спроса и предложения на ценообразование на рынках факторов производства значительное влияние оказывают также мероприятия государства, профсоюзов и фирм (например, законодательные гарантии минимального размера оплаты труда, заключаемые профсоюзами с работодателями коллективные договоры и соглашения, уровень налогообложения, степень монополизации рынка и др.).

Рассмотрим особенности функционирования рынков факторов производства.

Рынок труда представляет собой *один из рынков факторов производства, на котором происходит определяемая спросом и предложением купля-продажа наемного труда*. Продавцами на таком рынке выступают домохозяйства, покупателями – фирмы, а ценой, циркулирующей на этом рынке товара (труда) является заработная плата.

Заработная плата – это *цена, выплачиваемая фирмами за использование принадлежащего наемным работникам (домохозяйствам) фактора производства «труд»*.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

- **Номинальная заработная плата** – это *конкретная денежная сумма, получаемая наемным работником в связи с выполнением им своих трудовых обязанностей в организации работодателя (фирме)*. Аналогом, используемого в экономической теории термина «номинальная заработная плата», в экономике труда выступает понятие «*заработная плата к выдаче*», то есть начисленная фирмой работнику заработная плата за вычетом подоходного налога.

- **Реальная заработная плата** – это *покупательная способность заработной платы работника, выраженная в количестве товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную от работодателя номинальную заработную плату*.

Рассмотрим механизм установления **равновесной цены труда** (W_E) на рынке совершенной конкуренции (рис. 3.19). В условиях совершенной конкуренции работники за труд равной квалификации получают равную заработную плату, независимо от того у какого работодателя (в какой фирме) они работают, то есть уровень заработной платы на таком рынке не связан с поведением фирмы, а от предпринимателя зависит только количество нанимаемых работников. В этих условиях для фирмы выгодно будет увеличивать спрос на труд (нанимать дополнительных работников) до тех пор, пока увеличение выручки от продаж превосходит рост производственных издержек. Иными словами, пока предельный продукт труда (MRP) не сравняется с предельными издержками (MPC), то

есть с заработной платой (W). Поскольку заработная плата каждого работника равна W_c , то совокупные издержки предпринимателя на оплату наемного труда соответствуют площади прямоугольника $W_c E L_c O$.

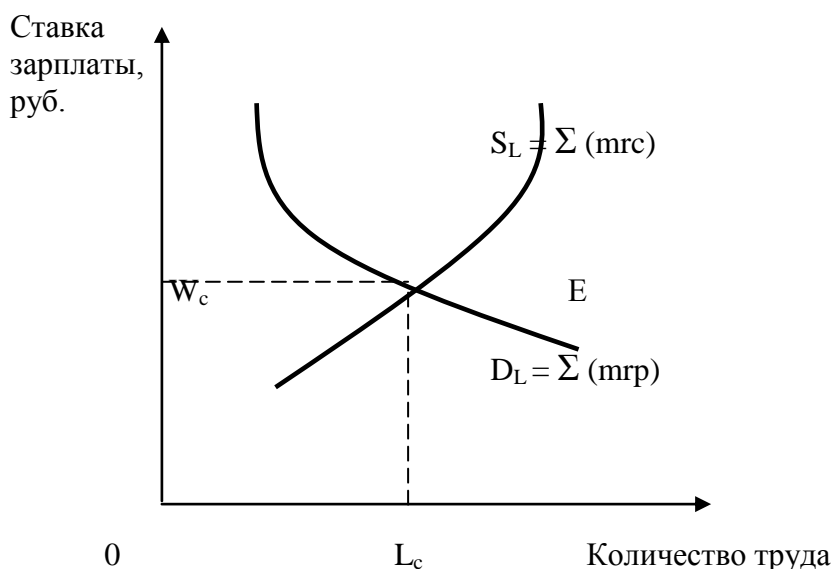


Рис. 3.19. Механизм установления равновесной цены труда (заработной платы) на конкурентном рынке

Таким образом, на совершенно конкурентном рынке количество занятых обратно пропорционально уровню средней заработной платы.

Необходимо, однако, учитывать и **индивидуальное предложение труда**, заключающееся в том, что с ростом заработной платы у работника возникает желание больше трудиться, как правило, лишь в кратковременной перспективе⁹⁷. Это желание имеет свои пределы, поскольку работнику, максимизируя свой заработок, приходится жертвовать ради него своим свободным временем. Поэтому рано или поздно наступает такой момент, когда увеличение заработной платы приводит не к увеличению, а к сокращению рабочего времени. Проиллюстрируем эту закономерность.

На рис. 3.20 показаны три этапа роста заработной платы работника. На первом этапе рост заработной платы с W_1 до W_2 стимулирует увеличение числа рабочих часов с h_1 до h_2 . На втором этапе рост заработной платы с W_2 до W_3 не отражается на увеличении продолжительности рабочего дня, работник работает столько же, несмотря на повышение ставки заработной платы. И, наконец, на третьем этапе повышение зарплаты с W_3 до W_4 ведет к сокращению рабочего времени с h_2 до h_3 . Таким образом, рост дохода стимулирует увеличение спроса на отдых, что отражается в росте

⁹⁷ Об экономических интересах наемных работников см. также: Бочарова, И. Экономические интересы в теориях рационального поведения наемных работников / И. Бочарова // Вестник Института экономики РАН. – 2007. - № 4. – С. 93-105.

свободного времени работника за счет сокращения рабочего времени – с повышением оплаты труда растет и цена времени отдыха.

Рассмотрим теперь **факторы, влияющие на дифференциацию заработной платы.**

- **Законодательные гарантии государства в сфере труда**, к числу которых относится установление: минимального размера заработной платы (с 1 января 2013 г. минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в Российской Федерации установлен на уровне 5205 руб.⁹⁸, при этом, например, минимальный размер оплаты труда в Санкт-Петербурге, установленный Региональным соглашением о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге уже в 2012 г. составлял 7781 руб.), минимальной продолжительности ежегодного оплачиваемого отпуска (28 календарных дней), максимальной продолжительности рабочей недели (40 часов), льгот и гарантий для отдельных категорий работников (например, работающих на тяжелых работах, работах с вредными и опасными условиями труда и др.)⁹⁹.

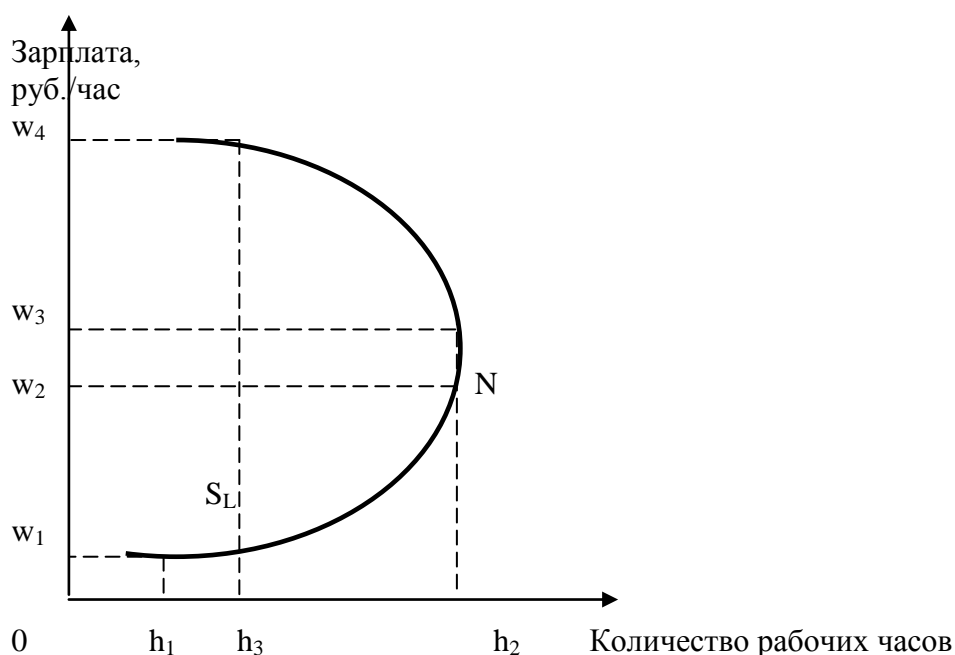


Рис. 3.20. Кривая индивидуального предложения труда

- **Роль профсоюзов на рынке труда**, определяемых как *добровольные объединения работников, обладающие правом на ведение переговоров с предпринимателями от имени и по поручению своих членов.*

⁹⁸ Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 г. № 82-ФЗ (ред. 03.12.2012 г.) // Российская газета от 21.06.2000 г. № 118. – ст. 1.

⁹⁹ См.: Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. 03.12.2012 г.) // Российская газета от 31.12.2001 г. № 256.

Целью деятельности профсоюзов является максимизация заработной платы работников-членов профсоюза, улучшение условий их труда, предоставление работодателем дополнительных (по сравнению с гарантированным законодательством уровнем) выплат и льгот.

На рынке труда профсоюзы могут действовать двояким образом:

а) бороться за повышение общеотраслевого уровня заработной платы (так называемый *открытый профсоюз*);

б) предпринимать меры к сужению отраслевого рынка труда для повышения уровня заработной платы исключительно своих членов путем ограничения членства в профсоюзе, применение системы лицензирования профессий и др. (так называемый случай *закрытого профсоюза*).

• **Условия труда**, когда работники отдельных отраслей экономики (например, нефтегазовой промышленности, воздушного или морского транспорта и др.), либо проживающие в регионах с неблагоприятными климатическими условиями (например, районы Крайнего Севера) получают повышенную, так называемую **компенсационную заработную плату**, призванную компенсировать им отклоняющиеся от нормальных условия труда (например, преимущественно вахтовый метод, применяемый при добыче нефти и газа).

• **Квалификация работников**, когда более квалифицированные работники, количество которых на рынке ограничено имеют возможность получать устойчивый избыточный доход, так называемую **экономическую ренту** (наиболее показательными примерами являются гонорары популярных артистов, музыкантов, спортсменов и т. д.).

Рынок природных ресурсов представляет собой *совокупность нескольких агрегированных рынков факторов производства, на которых происходит определяемая спросом и предложением купля-продажа любых производственных ресурсов естественного происхождения*, например:

• земли, используемой либо для сельскохозяйственных целей, либо для промышленного или жилищного строительства;

• месторождений полезных ископаемых, например, запасов углеводородов, металлов, угля;

• лесных ресурсов, например участков леса под вырубку;

• водных ресурсов, используемых для забора питьевой воды, либо в гидротехнических или промышленных целях;

• биологических ресурсов, например, запасов рыбы, морепродуктов и др.

Продавцами на таком рынке выступают как домохозяйства (например, фермерские хозяйства, имеющие в собственности отдельные участки земель сельскохозяйственного назначения), так и фирмы (например, выкупившие в собственность земельные участки, под при-

надлежащими им предприятиями), так и *государство (обладающее монопольным правом собственности на ряд природных ресурсов – участки недр, водные ресурсы, биоресурсы и т. д.)*. Покупателями на рынке природных ресурсов выступают фирмы, выкупающие в собственность или берущие в аренду земельные участки, участки недр, приобретающие квоты на забор воды, вылов рыбы, морепродуктов и т. д.

Предложение природных ресурсов имеет следующие особенности:

- оно, как правило, ограничено;
- кривая предложения природных ресурсов абсолютно неэластична, иными словами предложение природных ресурсов не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на этот ресурс (например, острейший дефицит в крупнейших российских городах земельных участков под промышленную или гражданскую застройку на фоне резкого «взлета» цен на них);

- в силу действующей государственной монополии на целый ряд природных объектов (недра, водные, лесные, биологические ресурсы) значительная часть совокупного предложения природных ресурсов формируется государством.

Спрос на природные ресурсы характеризуется следующими особенностями:

- так называемый сельскохозяйственный спрос на природные ресурсы (земли сельскохозяйственного назначения, рыбные и иные биоресурсы) является производным от спроса населения на продовольствие, который неэластичен;

- спрос на сельскохозяйственные природные ресурсы также сильно зависит от плодородия почв и климатических условий;

- напротив, спрос на природные ресурсы несельскохозяйственного назначения, как правило, безразличен к уровню плодородия почв, и определяется, преимущественно, местоположением природного объекта (наличием поблизости транспортной и инженерной инфраструктуры).

Платой за пользование природным ресурсом, уплачиваемой его собственнику, является **рента (R)**¹⁰⁰.

На практике рента составляет лишь часть суммы арендной платы, которую арендатор уплачивает собственнику природного ресурса. Кроме ренты **арендная плата (RP)** включает в себя также амортизацию на постройки и сооружения (A), которые находят на данном природном объекте (специально прорубленные просеки на лесном участке, гидро-

¹⁰⁰ О нефтегазовой ренте в Российской Федерации в 1999-2009 гг. см.: Гурвич, Е. Т. Природная рента и мягкие бюджетные ограничения / Е. Т. Гурвич // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. - С. 134-143.

техническая инфраструктура водного объекта и т. д.), а также банковский процент (i) на вложенный собственником природного ресурса в эти улучшения капитал. Таким образом:

$$RP = R + A + i \quad (3.16).$$

Ценой природного ресурса (P_T) будет денежная сумма, положив которую под обычный процент в банк (i) собственник данного природного ресурса получил бы процент на вложенный капитал аналогичный сумме арендной платы, иными словами:

$$P_T = \frac{RP}{i} \quad (3.17).$$

Пример. Допустим, что в распоряжении собственника находятся 10 соток земли в ближайшем пригороде Санкт-Петербурга. Земли имеют статус земель сельскохозяйственного назначения. Рыночная стоимость такого земельного участка составляет 10 тыс. долл.; рентный доход с него равняется 500 долл. в год. В виду отсутствия инженерной и правовой подготовки земли арендная плата с такого участка будет равна ренте.

Собственник принимает решение провести правовую и инженерную подготовку принадлежащей ему земли под коттеджную застройку. Он переводит земельный участок из земель сельскохозяйственного назначения в земли гражданского и жилого строительства, что обходится ему в 15 тыс. долл. Также землевладелец подводит к участку ветку газопровода и линию электропередач – стоимость этих инженерных улучшений составляет еще 20 тыс. долл., а срок их амортизации – 25 лет. Таким образом, объем инвестиций в подготовку земельного участка составляет 35 тыс. долл., при ставке ссудного процента 5%.

Рассчитаем теперь стоимость данного земельного участка, прошедшего инженерную и правовую подготовку. Сумма годовой арендной платы теперь составит: 500 долл. + (20 000 долл. / 25 лет) + (35 000 долл. * 0,05) = 3 050 долл. Рыночная цена участка, рассчитанная по формуле (3.17) составит 61 тыс. долл. (3 050 долл. / 0,05).

Рынок капитала представляет собой *один из рынков факторов производства, на котором происходит определяемое спросом и предложением купля-продажа созданных (накопленных) человеком материальных ресурсов, используемых для производства товаров и услуг (производственного или торгового оборудования, зданий, сооружений, сырья и т. п.).*

В условиях развитого рыночного хозяйства рынок капитала выступает в форме финансового рынка (денежного или фондового).

Для создания и увеличения реального капитала необходимы вложения денежных средств – инвестиций. **Инвестирование** таким образом, – это *процесс создания или пополнения запаса реального капитала*.

Продавцами на таком рынке, чаще всего, выступают домохозяйства, трансформируя с помощью банковской системы свои сбережения в инвестиции; покупателями – фирмы, берущие займы денежные средства на развитие бизнеса у домохозяйств, банков или на фондовом рынке, а ценой, циркулирующего на финансовом рынке товара (капитала) выступает ссудный процент. **Ссудный (или банковский) процент** – это *цена, уплачиваемая собственнику капитала, за использование принадлежащих ему денежных средств в течение определенного периода времени*. Ставка ссудного процента зависит от спроса и предложения заемных средств на финансовом рынке.

Различают номинальную и реальную ставки ссудного процента.

- **Номинальная ставка** показывает, насколько сумма, которую заемщик возвращает кредитору, превышает величину полученного кредита.

- **Реальная ставка** – это *ставка ссудного процента, скорректированная на величину инфляции, то есть выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности*.

Именно реальная ставка ссудного процента и определяет принятие собственником финансового ресурса решения о целесообразности (или нецелесообразности) финансирования инвестиций фирмы.

Для решения вопроса об эффективности инвестиций собственнику финансового ресурса необходимо сравнить свои издержки (запрашиваемый предпринимателем для реализации бизнес-проекта объем финансирования), и доход, который будет им получен от предпринимателя (объем погашения кредита, выплаты по облигационным займам, дивиденды по акциям и т. д.). В практических расчетах выполнения этого простого арифметического сопоставления вызывает известные сложности, связанные с тем, что финансирование инвестиций, как правило, необходимо осуществить уже сегодня, а получение дохода запланировано на будущие периоды. Возникает проблема приведения доходов будущих лет к сегодняшней стоимости финансовых инвестиций. *Процесс приведения экономических показателей (инвестиций, выручки, издержек) будущих лет к их сегодняшней стоимости* носит в экономике название **дисконтирование**.

Для приведения доходов будущих лет к сегодняшней стоимости инвестиций используется формула **чистой дисконтированной стоимости** (Net Present Value – NPV):

$$NPV = \left[\frac{P_1}{(1+i)^1} + \frac{P_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{P_n}{(1+i)^n} \right] - I \quad (3.18),$$

где: I – объем инвестиций; p_n – прибыль, получаемая в n -м году;
 i – норма дисконта (или норма приведения затрат к единому моменту времени).

В формуле (3.18) норма дисконта (i), как правило, принимается равной ставке ссудного (банковского) процента, однако, иногда величина i может приниматься равной и альтернативным издержкам инвестирования (когда у собственника капитала существует несколько вариантов использования принадлежащих ему денежных средств). Величина NPV должна быть всегда больше 0. При соблюдении этого условия инвестирование является экономически выгодным.

Уровень жизни в стране определяется **доходами населения**, то есть *совокупностью денежных и натуральных средств, полученных или произведенных домохозяйствами за определенный период.*

Основными источниками доходов населения являются:

- заработная плата и другие выплаты, которые работники получают за свой труд (в денежной или натуральной форме);
- доходы от предпринимательской деятельности, а также доходы от самостоятельной оплачиваемой деятельности фермеров, адвокатов, частных нотариусов (так называемой категории «самозанятых»);
- выплаты из внебюджетных социальных фондов, ежегодные выплаты по страхованию жизни (социальные трансферты);
- доходы от собственности (например, платежи за использование финансовых активов, недвижимости, интеллектуальной собственности и т. д.);
- доходы от личного подсобного хозяйства и самозаготовок даров природы (стоимость чистой продукции сада, огорода, собранных даров природы).

Доходы населения классифицируются:

- по своей вещественной природе на: *денежные* и *натуральные*;
- с юридической точки зрения на: *законные* и *незаконные* (то есть получаемые в рамках теневой экономики).

Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются **дифференциацией доходов**.

Для количественной оценки дифференциации доходов (степени неравенства в доходах) используется **кривая Лоренца** (рис. 3.21).

При ее построении на горизонтальной оси откладывают доли семей (в % от общего числа) с соответствующим процентом дохода, а по вертикальной оси – доли доходов рассматриваемых семей (в % от совокупного дохода). Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, указывающей на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода (например, 20, 40 и 60% семей получают соответственно 20, 40 и 60% всего дохода). Неравномерное распределение доходов в экономике характеризуется кривой Лоренца (*линией фактического распределения доходов*, отстоящей от прямой тем дальше, чем больше дифференциация доходов). Например, 20% населения с самыми низкими доходами получают 5% общего дохода. Заштрихованная область между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца указывает на существующую в экономике степень неравенства доходов: чем эта область больше, тем больше степень неравенства доходов. При равном распределении доходов в экономике кривая Лоренца и биссектриса совпадают.

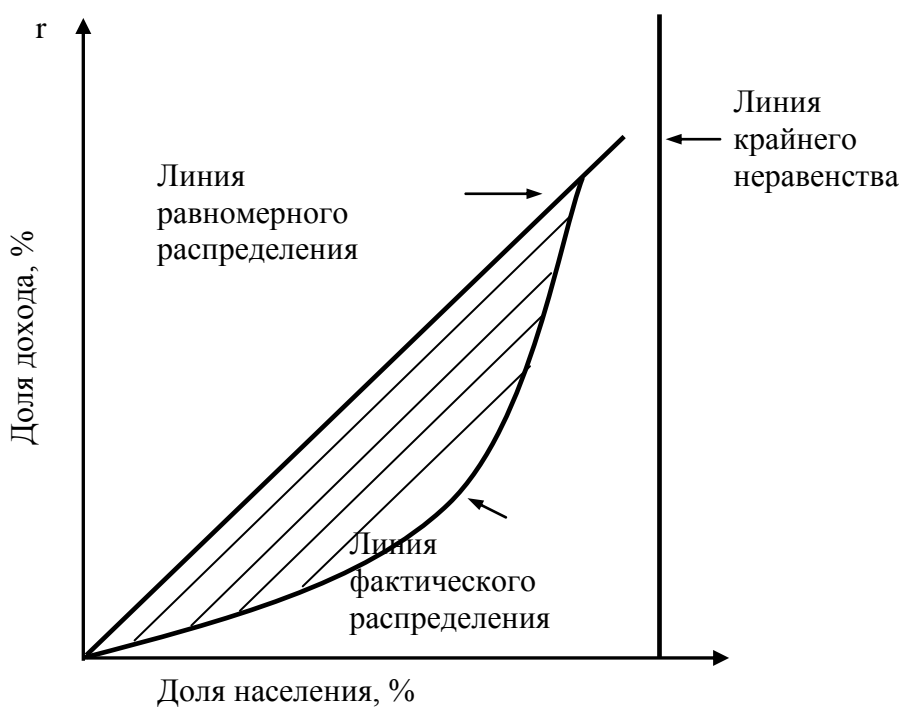


Рис. 3.21. Кривая Лоренца

Кривую Лоренца можно использовать для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения.

Для численной оценки дифференциации в распределении доходов используют также *квинтильный (и децильный) коэффициенты*, выражающие соотношение между средними доходами 20% (или 10%) наиболее

высокооплачиваемых граждан страны и средними доходами 20% (или 10%) наименее обеспеченных.

Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется *коэффициент концентрации доходов* (или *индекс Джини*). Чем этот показатель больше (ближе к 1), тем сильнее степень поляризации общества по уровню доходов. При выравнивании доходов в обществе индекс Джини стремится к нулю. Индекс Джини рассчитывается по формуле (3.19).

$$K_L = 1 - \sum_{i=1} (F_i - F_{(i-1)}) (S_{(i-1)} + S_i) \quad (3.19),$$

где: S – нарастающие проценты денежного дохода;

$(F_i - F_{(i-1)})$ – доля населения, относящегося к i -му интервалу;

$S_{(i-1)}$, S_i – доля суммарного дохода, приходящегося на эту группу населения.

Функциональное распределение доходов происходит между владельцами факторов производства. Рыночная система устанавливает справедливое распределение, то есть более предприимчивый, располагающий большими и лучшими ресурсами хозяйствующий субъект оказывается в более благоприятном экономическом положении, и наоборот. При этом справедливыми в рыночной экономике признаются все доходы, полученные в результате свободной конкуренции.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

1. Что такое спрос, и в чем его отличие от потребности?
2. Назовите основные факторы, оказывающие влияние на спрос и на предложение.
3. Что отражает состояние рыночного равновесия?
4. Почему при неэластичном спросе выручка от продажи возрастает при повышении цены?
5. Объясните, какое влияние и почему оказывает наличие товаров-заменителей на эластичность спроса?
6. В чем заключается суть закона убывающей предельной полезности?

7. Какие два подхода к оценке полезности Вы можете назвать? В чем их отличие?
8. В чем заключается «парадокс Гиффена»?
9. Что показывает производственная функция?
10. В чем состоит отличие технологической эффективности производства от экономической эффективности?
11. Дайте определение и приведите классификацию издержек?
12. Что показывает совокупный, средний и предельный продукты?
13. Что такое изокванта, и что такое изокоста?
14. Назовите известные Вам основные методы конкурентной борьбы, и раскройте их содержание?
15. Какие формы конкуренции (модели рынка) Вам известны?
16. В чем заключаются особенности поведения фирмы на конкурентном рынке в краткосрочном и долгосрочном периодах?
17. Что такое монополия, и какие причины возникновения монополий Вам известны?
18. Какими особенностями характеризуется поведение фирмы на монополистическом рынке?
19. Что такое олигополия? Приведите известные Вам примеры олигополистических рынков?
20. Назовите механизмы конкурентной борьбы характерные для рынка монополистической конкуренции?
21. Что показывает кривая Лоренца?
22. В чем отличие индекса Джини от децильного коэффициента?

Задачи

Задача 1. Функция спроса населения на некий товар: $Q_d = 7 - p$, функция предложения данного товара: $Q_s = -5 + 2p$.

Определить: а) равновесную цену; б) равновесный объем производства; в) объяснить ситуацию, которая сложится на рынке, если цена на данный товар будет установлена на уровне 3 руб.

Задача 2. Цена 1 л молока возросла с 25 руб. до 30 руб.; месячный объем производства увеличился с 10 тыс. л до 11,5 тыс. л.

Определить: ценовую эластичность спроса.

Задача 3. Перекрестная эластичность между спросом на товар А и ценой товара В составляет 0,75.

Определить:

а) к каким товарам относятся товары А и В (комплементар, субститутами или независимым товарам)?

б) как измениться спрос на товар А, если цена на товар В увеличится на 20%?

Задача 4. Потребитель готов потратить на приобретение двух благ (А и В) 600 руб. Цена одной единицы блага А ($P_A = 15$ руб.), цена единицы блага В ($P_B = 10$ руб.).

Требуется:

а) составить уравнение бюджетного ограничения и построить его график;

б) определить, как измениться уравнение бюджетного ограничения, если $P_B = 20$ руб., изобразить это на графике;

в) рассчитать предельную норму замещения (MRS) для случаев максимального удовлетворения потребности потребителя в блага А и В, соответственно.

Задача 5. Фирма производит трикотажные изделия (тысяча штук в год), действуя на рынке монополистической конкуренции.

MR описывается формулой: $MR = 40 - 2*Q$.

$MC = 3*Q - 20$.

При условии, что минимальное значение долгосрочных средних издержек (АС) составляет 13, определите, каков будет избыток производственных мощностей на этом предприятии.

Задача 6. Определите состояние равновесия фирмы-совершенного конкурента, действующей в краткосрочном периоде по следующим данным:

Численность работников, чел.	Q, шт.	Ставка заработной платы, руб. в час.	TFC	TVC	TC	ATC	AFC	ATC	MC
0	0	10	50						
3	15	10	50						
5	75	10	50						
7	110	10	50						

Литература для углубленного изучения темы

1. *Балашов, А. И.* Экономика фирмы: Учеб. пособие / А. И. Балашов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.

2. *Макконнелл, К. Р.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 тт. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: Республика, 1993. – 399 с. (Т. 1), 400 с. (Т. 2).

3. *Николаева, И. П.* Экономическая теория: Учебник / И. П. Николаева. – М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2012.

4. *Мэнкью, Н. Г.* Принципы экономикс / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 1999.

5. *Носова, С. С.* Экономическая теория для бакалавров: Учеб. пособие / С. С. Носова, В. И. Новичкова. – М.: КноРус, 2013.

6. *Самуэльсон, П. Э.* Экономика: Учеб. пособие / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхауз. – М.: Вильямс, 2000.

7. *Станковская, И. К.* Экономическая теория / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. - М.: Рид Групп, 2011.

Глава 4.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ

Ключевые термины: контракт, полный контракт, неполный контракт, классический контракт, неоклассический контракт, гибридная форма сделки, отношенческий (имплицитный или обязательственный) контракт, асимметрия информации, неблагоприятный отбор, подача сигнала, просеивание, проблема «принципала-агента», издержки в агентских отношениях, способы снижения уровня морального риска, смешанный контракт, пластичный ресурс, рента, квази-рента, проблема вымогательства, доверие к договору, контрактная теория фирмы, издержки контроля, унитарная (U-форма) фирмы, мультипродуктовая (M-формая) фирмы, теория фирмы в модели «принципала-агента», способы контроля менеджеров фирмы, теория фирмы, основанной на неполноте контрактов, теория фирмы как отношений найма, фирма как способ организации сделки, «загадка Уильямсона», политика селективного вмешательства, теория фирмы с позиций прав собственности.

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- факторы, влияющие на выбор типа контракта;
- основные виды оппортунистического поведения, условия их возникновения и способы предотвращения;
- основные виды асимметрии информации и способы предотвращения неблагоприятного отбора.

уметь:

- определять тип асимметрии информации и оппортунистического поведения и выявлять способы их предотвращения;
- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией договорной работы;
- объяснять относительные преимущества и недостатки основных способов корпоративного контроля.

владеть:

- институциональным анализом различных видов контрактов и способов организации сделки;
- методологией сравнительного анализа различных типов фирм с позиций институциональной теории контрактов.

4.1. Экономические контракты как механизмы упорядочивания взаимодействия институтов

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага.

Контракт в юридическом смысле представляет собой *соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения*. Под контрактом понимаются также *гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта*. Центральное значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип *свободы контракта (свободы договора)*, означающий в том числе и право не заключать контракт: никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы договора – это одно из основных начал российского гражданского законодательства (ст. 1 ГК РФ).

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как *«отношение», которое стороны стремятся поддерживать*. Впервые такой подход к контрактам был предложен видным представителем австрийской школы маржиналистского анализа профессором Инсбрукского и Венского университетов Ойгеном Бем-Баверком (1851-1914)¹⁰¹. Институциональная экономическая теория старается объяснить многообразие форм контрактных отношений *на основе различий трансакционных издержек и деловой практики, при стремлении экономических агентов снизить их уровень*. Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек *основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают), что создает основания для возникновения проблемы полноты и неполноты контрактов*. Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, зависят от структуры прав собственности.

¹⁰¹ Бем-Баверк, О. фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк. - М.: Эксмо, 2009.

Если бы стороны сделки могли бы заключить **полный** (от англ. *complete*) **контракт**, который четко определял бы, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределял бы издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникало бы. Однако такие требования на практике не выполнимы.

Причины неполноты контрактов состоят в:

- ограниченности предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;
- издержках осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов;
- неточности и сложности формулировок условий контракта;
- определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде, поэтому стороны при заключении контрактов оставляют пробелы, которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно они создают проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма. Поэтому при выборе между более или менее полным контрактом, всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам, с другой стороны. Описанные выше причины неполноты контракта можно определить одним понятием – «ограниченная рациональность» экономических агентов, которое ввел в научный оборот Г. Саймон, утверждавший, что разум человека – это ограниченный ресурс и его также нужно экономить.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет определенные свойства и свою преимущественную область применения (см. табл. 4.1).

Таблица 4.1

Основные типы контрактов

Свойство	Тип контракта		
	Классический	Неоклассический	Отношенческий
Полнота	полный	неполный	неполный
Формализованность	явный	явный	неявный
Частота	разовый	случайный	регулярный
Гарант	государство	третья сторона	контрагенты

1) **Классический контракт** носит *безличный характер*, и его отличительной чертой является *присутствие четко оговоренных пунктов («если, ...то»)*. Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента – его участником может быть любой. Классический контракт *тяготеет к стандартизации*. Письменно зафиксированные в нем условия сделки имеют перевес над устными договоренностями, основной акцент делается на формальных документах. *С выполнением сделки он прекращает свое существование*. Способ организации сделки – рынок. Контракт носит двухсторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение контракта, а все споры по нему решаются в суде. В основе этого типа контракта лежит классическое договорное право. Примером классического контракта могут служить договор купли-продажи или договор поставки.

2) **Неоклассический контракт** – это *долговременный контракт в условиях неопределенности*. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются не судом, а с привлечением медиатора. Способ организации сделки при неоклассическом контракте – это *гибридная (смешанная) форма*. Примером неоклассического контракта может служить трудовое соглашение.

Гибридная форма сделки представляет собой *специализированный способ организации сделки* (от англ. *governance structure*), *сочетающий в себе как элементы рынка, так и иерархии (планирования и административного управления)*, применяющийся в условиях *достаточно сильной двусторонней зависимости контрагентов и предполагающий достижение компромисса между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам*. Понятие «гибридной формы сделки» предложил О. Уильямсон.

Примерами гибридных форм сделок являются:

- *Долгосрочные контракты* (на 30 и более лет), заключаемые, к примеру, между электростанцией и угледобывающим предприятием;
- *Эксклюзивные дилерские контракты* – соглашения о том, что покупатель будет покупать весь товар данного типа только у одного продавца и воздерживаться от покупки конкурирующих товаров.
- *Связанные продажи* (от англ. *tie-in sales*), при которых продажа организуется таким образом, что покупатель не может приобрести нужный

ему товар и услугу, не приобретая чего-либо еще у данного производителя. Например, продажа продукции через сеть эксклюзивных дилеров, вынуждает потребителей приобретать дополнительные услуги в этой же сети.

- *Франчайзинг* – контракт, предоставляющий независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок (обычно на 15-20 лет). За это право инвестор платит первоначальный взнос и роялти (от англ. royalty) – компенсацию за использование патентов, авторских прав, природных ресурсов и других видов собственности, выплачиваемую в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг, при производстве которых были использовались эти патенты, авторские права и др.

Таблица 4.2

**Типы контракта
и альтернативные способы организации сделки**

Тип контракта	Цена (р)	Специфичность ресурса (к)	Гарантии исполнения контракта (s)	Способ организации сделки
Классический	Решающая роль в стимулировании, координации и контроле	$k=0$ ресурс общего назначения	$s=0$ гарантии не нужны	Рынок
Неоклассический	Играет важную роль, но ограниченную специфичностью ресурсов	$k > 0$ средняя степень специфичности ресурса	$s \neq k$ гарантии применить сложно	Смешанные или гибридные формы
Отношенческий (имплицитный)	Не играет существенной роли	k – значительная величина ресурса высокоспецифичный или уникальный	$s=k$ исполнение контракта полностью гарантировано	Иерархия или формальная организация

3) **Отношенческий (имплицитный)** (от англ. *implicit contract*) или **обязательственный**) контракт используется в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов здесь полностью исчезает – отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными нормами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных перегово-

воров, двухстороннего торга, обычно требующего обращения к вышестоящему в иерархии административному звену этой же организации. *Нормой*, на которую ссылаются стороны, *служит* не первоначальный контракт, а *все отношение в целом*. Примером такого типа контракта может служить так называемый психологический контракт в современной компании, основу которого составляют вопросы организационной культуры и мотивации работника, связанные с обязательствами долгосрочной заботы о сотруднике (продвижение по службе, конкурентная зарплата, и т. д.), со стороны работодателя, и ожидание в обмен на лояльность добросовестной работы – от нанимаемого работника.

Однако у иерархии тоже имеются свои недостатки, которые связаны с тем, что у менеджеров внутренних подразделений более слабые стимулы к максимизации прибыли (снижению издержек, повышению качества, к инновациям), чем у топ-менеджеров; а кроме того, в рамках иерархии появляются значительные бюрократические издержки.

Согласно точке зрения представителя новой институциональной теории, профессора Парижского университета Клода Менара, можно выделить *четыре основных фактора, определяющих различия между типами контрактов*:

1) *Срок действия контракта* - продолжительность контракта, как правило, связана с основными характеристиками сделки (чем более специфичны инвестиции, чем большее значение имеет непрерывность сделки, тем более длительным будет срок, на который заключается контракт).

2) *Степень полноты контракта* в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цен, качества, количества, штрафных санкций. Эмпирические исследования показывают, что *степень полноты контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается по мере увеличения неопределенности*, то есть достигается определенный компромисс между гарантиями, потребность в которых возрастает с увеличением зависимости, и гибкостью, которая требуется из-за меняющихся условий реализации сделки.

3) *Стимулы*, то есть механизмы, использующиеся в контрактах (сдельная оплата труда, почасовая оплата труда, распределение акций между работниками, доход на активы, выплачиваемые собственникам и рента, которая делится между участниками совместного проекта).

4) *Процедуры принуждения к исполнению контракта*.

Каждой контрактной форме соответствует специфический **механизм управления договорными отношениями**:

1) **Безличный рыночный механизм**, который подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.

2) **Арбитраж**, распространяющийся на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.

3) **Двухсторонняя структура управления**, характерная для отношенческих контрактов (сфера применения этого механизма управления – регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности).

4) **Унитарное управление (иерархия)** - отношения между участниками договора, регулируемые прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Итак, все типы контрактов отличаются той ролью, которую играет в них цена, степенью специфичности ресурсов, которые являются предметом сделки, а также наличием специальных гарантий выполнения обязательств, закрепленных в контракте. Эти характеристики контрактов и альтернативных способов организации сделки представлены в табл. 4.2.

4.2. Асимметрия информации и экономическая неопределенность

Асимметрия информации означает, что *покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке*. При этом одна из сторон контракта может располагать важной информацией как на стадии *ex ante*, то есть до заключения контракта, когда еще проводятся переговоры о его заключении, так и на стадии *ex post*, то есть после заключения контракта, когда имеющейся информации недостаточно для оценки того, соблюдаются ли условия соглашения или нет.

Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Принято выделять **три типа оппортунистического поведения**, которые соответствуют разным видам асимметрии информации:

1) Если покупателю неизвестны качественные характеристики блага, то имеет место асимметрия информации, носящая название **«скрытые характеристики»** (от англ. *hidden characteristics*), которая может привести к **неблагоприятному отбору** (от англ. *adverse selection*). Сам термин «неблагоприятный отбор» в экономическую теорию был введен Ф. Найтом, заимствовавшим его из страхового дела.

2) **Скрытые действия** или **скрытая информация** (от англ. *hidden information*), которые приводят к **моральному риску** (от англ. *moral hazard*) той стороны, которая обладает информацией. Понятия «скрытые действия» и «скрытая информация» были введены К. Эрроу.

3) **Скрытые намерения** (от англ. *hidden intentions*) партнера по сделке скрывают в себе опасность третьего вида оппортунистического поведения – **вымогательства** (от англ. *hold-up*).

Впервые внимание на трудности, возникающие на рынке в связи с асимметрией информации на стадии до заключения сделки, обратил внимание профессор экономики Калифорнийского университета в Беркли, Джордж Акерлоф в 1970 году. Он рассмотрел механизм неблагоприятного отбора на примере рынка подержанных автомобилей в США. На этом рынке продаются хорошие автомобили, которые на профессиональном сленге именуется «сливы», и плохие автомобили («лимоны»). Продавцы располагают большей информацией о качестве автомобилей, которые они продают, чем покупатели. Но поскольку покупатели не могут провести различие между «сливами» и «лимонами», то и хорошие, и плохие автомобили продаются по одной цене. В этой ситуации, как утверждает Дж. Акерлоф, на рынке останутся в основном «лимоны», а хорошие автомобили, возможно, вообще не будут предлагаться к продаже. В подобной ситуации возникает внешний эффект, который приводит к провалу рынка. Своим решением попытаться продать автомобиль плохого качества по средней цене, экономические агенты оказывают влияние на складывающееся у покупателей впечатление в отношении качества «среднего» автомобиля, продаваемого на рынке. Это приводит к понижению цены, которую покупатели готовы платить за «средний автомобиль» и таким образом наносит ущерб добросовестным продавцам, которые пытаются продать хороший автомобиль. *Из-за высоких издержек получения информации товары низкого качества вытесняют товары хорошего качества. Проблема неблагоприятного отбора может быть настолько серьезной, что способна полностью разрушить рынок.*

Существуют две стратегии, позволяющие решить проблему **неблагоприятного отбора**: *подача сигнала и просеивание*. Различие между этими стратегиями состоит в том, какая из сторон предпринимает действия: информированная или неинформированная.

- При **сигнализировании** (от англ. *signalling*) инициативу в свои руки берет сторона, располагающая информацией. Той стороне, которая обладает скрытой информацией, бывает выгодно, чтобы о ней узнала другая сторона. **Сигнал** – это *наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена*. В примере Дж. Акерлофа с рынком подержанных автомобилей таким сигналом служит гарантия, которую предоставляет продавец «слив», если автомобиль окажется «лимоном». Продавец «лимонов» не может предоставить подобной гарантии, поскольку это ему не выгодно. В хозяйственных договорах подобным сигналом о надежности другой стороны могут служить штрафные санкции, которые сторона принимает на себя. Другим примером сигнала могут быть капиталовложения предпринимателя в торговую марку.

- Понятие «просеивание» (от англ. *screening*) характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Неинформированная сторона может предложить информированной стороне некий набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Информированная сторона делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

В свою очередь существует еще одна проблема, получившая название «морального риска», возникающая, когда лицо, обладающее необходимой для принятия решения информацией, имеет интересы, отличающиеся от интересов лица, принимающего решение. Очевидно, что это лицо может пытаться использовать информационное преимущество для того, чтобы повлиять на принятие выгодного для себя решения. Оно будет заинтересовано в том, чтобы не предоставлять полную и точную информацию, имеющую существенное значение для принятия решения. В этом случае речь идет о скрытой информации.

Моральный риск представляет собой действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Ситуации, в которых возникает моральный риск, характеризуются сочетанием следующих условий: 1) интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика; 2) исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий; 3) заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Моральный риск встречается повсеместно. При этом некоторые ресурсы в большей степени подвержены моральному риску, чем другие. Такие ресурсы (или капиталовложения) носят название **пластичных ресурсов** – их использование по назначению трудно проконтролировать, при этом законных способов их использования может быть много. Лицо, которое принимает решение (управляет использованием пластичного ресурса) в данном случае имеет больше возможностей тайно повлиять на ожидаемые результаты в своих интересах. Если контроль использования пластичного ресурса требует больших издержек, то в этом случае и возникает опасность морального риска. Ресурсы, которые не являются пластичными, не требуют контроля над своим использованием. Наиболее пластичным ресурсом является человеческий капитал и деньги.

Частным случаем морального риска является **проблема «принципала-агента»** (заказчика-исполнителя) или проблема агентских отношений (от англ. *agency*). Агент действует по поручению принципала, но принципалу трудно проконтролировать действия своего агента. То, что принципал может наблюдать – это в основном результаты. Если принципал – это владелец фирмы, то агент – это управляющий (менеджер), а результатом будет являться прибыль в конце года. Проблема здесь возникает из-за асимметрии информации, которая складывается при наличии двух условий: 1) деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала; 2) о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Поскольку благополучие принципала зависит от действий агента, принципал может оказаться перед угрозой серьезных потерь. **Издержки в агентских отношениях** складываются из следующих компонентов: 1) издержек контроля со стороны принципала; 2) издержек исполнителя, связанных с добровольным принятием более жестких условий, например, издержки по внесению залога; 3) остаточных потерь, то есть потерь принципала от решений агента, отклоняющихся от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

Способами снижения уровня морального риска являются:

1) контроль за действиями агента – ужесточение надзора за деятельностью агента одновременно ведет к увеличению объема ресурсов, расходуемых на эти цели, и нередко издержки контроля могут превышать ту выгоду, которая достигается подобным образом.

2) поиск дополнительных источников информации об агенте, о его усилиях, его честности и добросовестности.

3) создание конкуренции между агентами, которые имеют противоположные интересы, а значит будут охотно раскрывать относительные преимущества своей деятельности, подчеркивая недостатки деятельности своих конкурентов.

4) контроль посредством механизма фондового рынка (отслеживая динамику роста курсовой стоимости акций) и рынка слияний и поглощений позволяет смягчить проблему морального риска в отношениях между акционерами и наемными управляющими.

Одним из распространенных способов борьбы с моральным риском выступает также объединение интересов принципала и агента с помощью **стимулирующих контрактов** или **участия агента в результатах деятельности**. Иногда о деятельности агента можно судить по ее результату, в этом случае можно создать стимул для правильного поведения, выплачивая вознаграждение за хорошие результаты. Однако использование этого способа предотвращения морального риска может

быть ограничено следующими факторами: 1) поведение агента нередко лишь частично влияет на результат и трудно выделить влияние именно усилий агента на конечные результаты; 2) возможности заключения стимулирующих контрактов ограничены степенью склонности агента к риску. Большинство людей не склонны к риску (*risk-averse*). Они скорее выберут небольшой, но постоянный доход, чем неопределенный доход, который в среднем выше, но зависит от факторов непредсказуемых и не поддающихся контролю с их стороны. Возникает вопрос о том, кто должен нести риск, связанный с действием случайных факторов.

К другим способам снижения морального риска относятся *смешанный контракт*, *добровольное принятие агентом более жестких условий* и *организационная перестройка*.

Смешанный контракт представляет собой ситуацию, когда для агента создаются стимулы к хорошей работе с одновременным предоставлением ему «страховки» от неблагоприятного исхода. Устанавливая вознаграждение на более высоком уровне, когда агент добивается хорошего результата, у него создают стимул к хорошей работе. Выплачивая агенту некоторое вознаграждение при плохом результате, его страхует его от невезения. При этом, поскольку агент получает некоторую сумму и при плохом результате, то он не будет требовать слишком большую сумму при хорошем результате.

Добровольное принятие агентом более жестких условий (от англ. *bonding*) представляет собой ситуацию, когда агенты добровольно ставят себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий. Они как бы вносят залог, который теряют, если обнаруживается, что их поведение отклоняется от интересов принципала. Принципал, получает гарантии добросовестной работы агента, поскольку видит, что у агента связаны руки и отлынивание ему невыгодно, иначе он не получит более высокого вознаграждения.

Наконец, моральный риск в агентских отношениях можно преодолеть, если отказаться от услуг агента и сделать все самому. Однако это оказывается не всегда возможным, а кроме того, теряются выгоды от специализации труда. Борьба с моральным риском можно, **изменив структуру собственности**. В данном случае вертикальная интеграция решит проблему морального риска в отношениях с агентом.

Угроза оппортунизма повышает трансакционные издержки, которые несут обе стороны. Законодательство должно учитывать возможности проявления оппортунизма и сокращать связанные с ним трансакционные издержки. Эта задача довольно сложная, потому что одни виды оппортунистического поведения проще обнаружить, чем другие. Оппортунистическое поведение следует отличать от нарушения договора.

Необходимым условием для того, чтобы определенное поведение можно было бы назвать оппортунистическим, является перераспределение богатства. При этом жертва оппортунистического поведения должна иметь законное право на ту часть богатства, которую она теряет в результате оппортунистического поведения контрагента. По сути, вопрос заключается в том, кто имеет право на перераспределяемую часть богатства. Перераспределение богатства в результате оппортунистического поведения, не служит никакой производительной цели, но затраты на его реализацию и на защиту от него являются прямыми вычетами из общественного богатства.

4.3. Специфичность ресурсов, доверие сторон контракта и проблема вымогательства

Одна из важнейших характеристик сделки – это природа капиталовложений, которые осуществляют участники сделки.

Впервые понятие специфичности ресурсов было введено в экономическую теорию Г. Беккером в 1964 г. применительно к инвестициям в человеческий капитал. *Если ресурс представляет интерес для многих производителей, и его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется, то это ресурс общего назначения. Специфическим же называется ресурс, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности. О мере специфичности ресурса можно судить по тому, насколько сократится ценность ресурса при его использовании в другом месте.*

Принято выделять следующие **виды специфичности ресурсов.**

- *Специфичность местоположения (site specificity)*, связанная со слишком большими издержками перемещения ресурса. Предполагать наличие специфичности местоположения можно, если предприятия находятся в географической близости друг от друга. Примером специфичности местоположения может служить электростанция, построенная в непосредственной географической близости от угледобывающей шахты. Подобное расположение позволяет экономить на транспортных расходах и издержках, связанных с хранением запасов угля.

- *Специфичность физических активов, (physical asset specificity)* возникающая, когда стороны или одна из сторон осуществила инвестиции в оборудование с определенными характеристиками, которое имеет меньшую ценность при его использовании в других проектах. Примером могут служить печи электростанций, которые обычно рассчитаны на определенный тип угля (с определенной влажностью, содержанием серы, химическим составом).

- *Специфичность человеческого капитала (human asset specificity)*, предполагающая, что в результате обучения на рабочем месте работники накапливают специальные навыки, которые позволяют производить товары и услуги более эффективно, чем это делают такие же работники, но не обладающие специфическим человеческим капиталом. Примером специфического человеческого капитала может служить знание менеджером административных особенностей и управленческой культуры той фирмы, в которой он проработал много лет. Эти специфические знания имеют ценность только для данной фирмы и обесцениваются, если управляющий теряет работу в данной фирме, например, в результате враждебного поглощения управляемой им компании.

- *Специфичность целевых или «предназначенных» активов (dedicated assets)* означающая капиталовложения в ресурсы общего назначения, которые, однако, могут оказаться предназначенными для единственного конкретного пользователя. Поставщик осуществляет эти капиталовложения в надежде продать значительное количество продукции определенному покупателю. Если контракт расторгается, то у поставщика остаются значительные запасы, поскольку спрос на них со стороны других покупателей отсутствует. Такая же ситуация может сложиться и на стороне покупателя.

- *Временная специфичность (temporal specificity)*, представляющая собой характеристику инвестиций, для которых существенное значение имеет координация производства (например, при производстве скоропортящихся продуктов питания, срок годности которых усложняет координацию производства; а система оперативных поставок становится решающим фактором). Ценность ресурсов, не поставленных вовремя, существенно снижается.

- *Специфичность репутации, торговой марки (brand name specificity)*, отражающая невозвратные инвестиции в их создание, которые теряют свою ценность, если товары или услуги фирмы окажутся ненадлежащего качества.

Экономический агент, осуществивший инвестиции в специфические активы, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его специфические инвестиции теряют свою ценность, для других экономических агентов они не представляют такой же ценности. Если сделка не исполняется, то сторона, осуществившая специфические инвестиции, теряет свои вложения. В случае, когда сторона, осуществившая специфические инвестиции, оказывается как бы «запертой» в сделке со своим партнером, возникает опасность оппортунистического поведения со стороны этого партнера, проявляющегося в вымогательстве. Подобная зависимость часто бывает двусторонней. До заключения сделки экономический агент сталкивается с большим количеством про-

давцов и у него есть возможность выбора, однако после заключения контракта конкурентные отношения сменяются отношениями двусторонней монополии, если осуществляются инвестиции в специфические для данной сделки инвестиции в физические или человеческие активы.

Привлекательность инвестиций в специфические активы состоит в снижении издержек производства и тем самым обеспечении дополнительного дохода. Именно этот дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов и носит название «квазирента», и является целью оппортунистического поведения. У партнера стороны, осуществившей специфические инвестиции, появляется возможность «вымогать» большую часть излишка, создаваемого специфическим ресурсом, посредством угрозы расторжения сделки.

Вымогательство (от англ. *hold-up*) представляет собой *такой вид оппортунистического поведения, возникающего после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиренты, и ущемляет интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции*. Вымогательство часто принимают форму «неуловимого» оппортунистического поведения, которое не нарушает условий формального контракта.

При объединении интерспецифических ресурсов, то есть специализированных взаимодополняемых, взаимно уникальных ресурсов по отношению друг к другу, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме, возникает сверхсуммарный эффект, который и является источником квазиренты. Эта квазирента делится между собственниками специфических ресурсов. Когда экономический агент принимает решение о входе в отрасль, он сравнивает тот доход, который он получит, с теми инвестициями, которые ему необходимо осуществить. Соответствующая часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое, чтобы *привлечь фирму в данную отрасль* – это и есть *рента*. Рента возникает, как правило, на ограниченный ресурс (причем ограничения могут быть как естественными, так и искусственными). Однако когда инвестиции уже осуществлены, доходы могут оказаться ниже, чем предполагалось. Они могут даже не окупать тех вложений капитала, которые осуществил экономический агент.

Квазирента – это *часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли; разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования*. В качестве примера здесь можно привести сталелитейный завод, расположенный поблизости от энергетического предприятия и осуществляющий инвестиции, которые зависят от того, сможет ли завод покупать энергию по определенной цене. После осуществления инвести-

ций, которые имеют безвозвратный характер, энергетическое предприятие может поднять цену на энергию, и сталелитейный завод все равно будет работать, поскольку предельные выгоды, даже при более высокой цене энергии, будут превышать предельные издержки, несмотря на то, то безвозвратные инвестиции при этом не окупятся.

Рента – это *излишек по сравнению со средними общими издержками*. *Квазирента* – это *излишек по сравнению со средними переменными издержками*. В конкурентной экономике рента – явление преходящее, а квазирента – это явление довольно распространенное. Она создается всегда, когда осуществляются невозвратные специфические капиталовложения. Квазирента по своей величине может быть или равна, или меньше ренты, но она не может превышать ренту. Для того чтобы удержать фирму в данной отрасли, достаточно более низкого дохода по сравнению с тем, который необходим, чтобы привлечь ее в данную отрасль. Разница между ними возникает из-за наличия издержек, которые фирма (или работник) несет при входе в отрасль, и которые она не может вернуть, если уходит с этого рынка.

Плата за приносимую квазиренту – это повышенная рискованность специализированных капиталовложений, необходимость поиска дополнительных гарантий от нарушения партнером своих обязательств. Квазирента может быть экспроприрована, а владелец не будет извлекать фактор из данной сферы его использования.

Способами экспроприации квазиренты могут быть:

- *Нелегальный способ*, например, криминалитетом посредством рэкета.

- *Легальный способ* – владельцами специализированных ресурсов, когда специфический ресурс зависит от другого ресурса, который является в некотором роде уникальным. Когда владелец этого уникального ресурса изымает свой ресурс, а субституты либо очень дороги, либо более низкого качества, тогда происходит изъятие квази-ренты, приходящейся на другие специфические ресурсы.

- Существует и еще один тип зависимости, который *связан с асимметрией информации*. В этом случае, экспроприация квази-ренты может произойти, если результаты деятельности сложно измерить и трудно предотвратить недобросовестную работу, при этом близкие субституты могут быть вполне доступны. Например, неквалифицированный работник ставит под удар репутацию фирмы и ее специализированные капиталовложения в торговую марку.

Присвоение квазиренты связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера – это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций. Если не найти способа предот-

вращения экспроприации квазиаренды, тогда экономические агенты не будут вкладывать средства в специфические ресурсы.

Проблема вымогательства возникает и из сочетания специфичности ресурсов и неполноты контракта. Озабоченность этими проблемами ведет к неэффективному использованию ресурсов. Так, фирмы, опасаясь, что осуществленные инвестиции сделают их уязвимыми в отношении вымогательства, отказываются от капиталовложений в специфические ресурсы. Решить проблемы, возникающие вследствие опасности вымогательства, помогает правильный выбор типа контракта и способ организации сделки.

Однако возможны и другие решения проблемы вымогательства связанные с взаимным доверием сторон.

Теория трансакционных издержек исходит из того, что экономического агента, который может повести себя оппортунистически после заключения сделки, трудно определить до того, как сделка заключена, и те, кто выбирают тип контракта и способ организации сделки должны постоянно учитывать потенциальную возможность вымогательства со стороны партнера по сделке. Эта экономическая теория уделяет основное внимание гарантиям выполнения соглашения или их отсутствию и проблемам, возникающим в связи с этим, а не доверию или его отсутствию.

В реальной хозяйственной жизни по мере общения партнеров возникают возможности для проявления оппортунистического поведения и всякий раз, когда партнер ими не пользуется, между сторонами возрастает доверие, которое способно привести к отказу от более жестких форм гарантий при прочих равных обстоятельствах. Возникновение доверия требует определенного времени, поэтому, чем более длительны отношения, тем более высокого уровня доверия следует ожидать.

Выделяют следующие **виды доверия**.

- *«Доверие к договору» («контрактное доверие» – contractual trust)* – соблюдение каждой стороной устных или письменных договоренностей, которые могут быть даже не зафиксированы в письменном договоре, а просто соответствовать обычаям делового оборота, при этом, чем в большей степени стороны полагаются на устные договоренности, а не на формальные условия контракта, тем выше уровень «доверия к контракту».

- *«Доверие к компетенции» партнера (competence trust)* – ожидание того, что партнер достаточно компетентен в техническом и управленческом отношении, чтобы выполнить свои обязательства.

- *«Доверие к доброй воле» партнера (goodwill trust)* – неопределенный тип доверия, относящийся скорее к взаимным ожиданиям партнеров, что их контрагент будет готов пойти им навстречу, сделать больше, чем от него формально ожидается. Например, утаивание технологической

информации, которая может определить коммерческий успех или провал рискованного проекта – это оппортунистическое поведение с точки зрения доверия к доброй воле, но эти действия не будут считаться оппортунистическим поведением с точки зрения доверия к контракту, если партнеры не договорились о передаче этой информации.

Проблема доверия может быть проиллюстрирована в экономической теории игрой «дилемма заключенных» или ее односторонней версией. Экономисты предлагают ряд решений этой односторонней «дилеммы заключенных». Эти решения состоят из некоторых изменений игры с тем, чтобы побудить игроков выбрать стратегию, которая приведет к взаимовыгодному результату. Логика экономических решений заключается в следующем: если индивидуальные стимулы заставляют выбрать стратегию, которая приводит к некооперативному результату, тогда именно стимулы можно использовать для того, чтобы побудить игроков к сотрудничеству. Таким образом, в экономической теории *экономический агент может считаться заслуживающим доверия, если у него нет стимулов к тому, чтобы воспользоваться доверием других лиц*. И наоборот, можно с уверенностью ожидать, что при «соответствующих стимулах» даже надежный партнер не оправдает доверия.

Существуют **четыре основных категории решений дилеммы, возникающей в игре «доверие»**, предложенных экономистами:

- *Изменение предпочтений игроков*. В этом случае вводятся внешние или внутренние изменения предпочтений игроков, так что игроки предпочитают сотрудничать, а не следовать недальновидной стратегии максимизации собственной выгоды. В случае экзогенных изменений предполагается, что агент имеет предпочтения оправдывать доверие, поскольку в противном случае он будет испытывать стыд (это внешняя санкция), в случае эндогенных изменений вводится эмоциональная предрасположенность к сотрудничеству, которая порождает чувство вины за обман, что предполагает интериоризацию игроком норм, запрещающих получать выгоду за счет другого игрока.

- *Подписание явного контракта*. Другой путь решения проблемы в игре «доверие» – это подписание явного обязательного для сторон контракта, защищенного третьей стороной и требующего, чтобы игроки выбрали набор стратегий «доверять – оправдать доверие». Эти контракты могут принимать одну из двух форм: (1) контроль с наказанием; (2) контроль со стимулированием. При этом контроль будет связан с издержками, стимулы могут искажаться, а принуждение третьей стороной требует, чтобы действия агента были наблюдаемы и поддавались контролю.

- *Использование неявного социального контракта*. Сюда относятся, к примеру, модель самовыполняющегося соглашения Л. Телсера и

модель репутации. Эти решения требуют, чтобы взаимодействие было повторяющимся или долгосрочным.

- *Повторяющееся взаимодействие.* В этом решении предлагаются две стратегии для наказания игроков, которые отказываются от сотрудничества – стратегия «око за око» и стратегия «спускового крючка». В соответствии со стратегией «око за око» игроки сотрудничают в первом раунде, а затем выбирают ту стратегию, которой придерживался другой игрок в предшествующем раунде игры. В соответствии со стратегией спускового крючка игрок сотрудничает до тех пор, пока другой игрок не откажется от сотрудничества, а затем первый игрок отказывается от сотрудничества во всех последующих раундах игры. При обеих стратегиях у игроков есть стимул к сотрудничеству до тех пор, пока они ожидают, что сотрудничество продолжится в следующем периоде, выгода от сотрудничества значительна, а выгода от обмана не слишком велика.

Проблема экономического подхода к доверию заключается в том, что, *меняя структуру игры таким образом, чтобы создать у игроков стимул к сотрудничеству, экономисты устраняют уязвимость экономического агента к обману со стороны партнера, а тем самым устраняется и сама необходимость доверия.* Так, О. Уильямсон проводит различие между «доверием, основанным на расчете» (*calculative trust*) и «личным доверием» (*personal trust*). Доверие, основанное на расчете, рассматривается им как явное противоречие, предполагающее рациональную оценку выгод и издержек доверия. Личное доверие не основывается на сознательном расчете, а гарантируется лишь особыми личными отношениями, которым был бы нанесен серьезный ущерб, если бы был допущен расчет.

Институциональная среда оказывает большое влияние на выбор формы контракта и в первую очередь на потребность в тех или иных гарантиях при реализации специфических инвестиций. Сделки, которые выполняются в одной институциональной среде, могут оказаться нежизнеспособными в другой среде. Общество с высоким уровнем доверия будет реже прибегать к вертикальной интеграции для гарантий специфических инвестиций, чем общество с низким уровнем доверия.

4.4. Контрактная теория фирмы

Создание фирмы позволяет достичь экономии на общих издержках путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке, в организационные внутренние издержки фирмы. Поэтому для анализа природы фирмы следует расширить содержание понятия контракта, что в свою очередь, позволит трактовать природу фирмы, как проблему выбора оптимальной формы контракта.

Родоначальники **контрактной теории фирмы**, первыми, кто попытался объяснить роль фирмы в децентрализованной экономике необходимостью в институте, обеспечивающем распределение риска, были Ф. Найт и Р. Коуз. По их мнению, фирма представляет собой *совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами*. Контракты не обязательно носят формальный характер (то есть заключаются в письменной форме), они могут также принимать вид неформальных соглашений.

В институциональной теории фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя *типами затрат на обеспечение их выполнения: транзакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками)*.

Транзакционные издержки – это *явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов*.

Издержки контроля – это *издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов*. Они включают в себя расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

Рынок и фирма с этой точки зрения институциональной теории представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. *Рынок рассматривается как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних контрактов*.

Рост транзакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка, и обуславливает существование относительно крупных фирм, перед которыми проблема внешнего соглашения и возможности оппортунистического поведения во многих случаях снимается развитием внутренних контрактов.

В свою очередь, при росте фирмы растет расчлененность производственного процесса, теряется непосредственная связь между трудом и его результатами, и появляется проблема безбилетника, когда сокращение интенсивности труда одного из работников не сказывается прямым образом на совокупном продукте фирмы и может оставаться незамеченным. Самоконтроль интенсивности труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место встает контролирующая инстанция. Растут издержки контроля за степенью интенсивности деятельности каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля.

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – транзакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный

размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: U-форму и M-форму.

Унитарная форма (U-форма – от англ. *unitary*) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. Она характерна для организации, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе (см. рис. 4.1).



Рис. 4.1. Унитарная организационная форма фирмы (U-форма)

Данная структура выгодна своей простотой и малым числом промежуточных звеньев. Для нее характерна значительная экономия от масштаба и низкие организационные издержки.

Мультипродуктовая форма (M-форма – от англ. *multiproduct*) характеризует фирму с большим количеством структурных подразделений, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая организация характеризуется разьединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела (см. рис. 4.2).

Стратегические решения вырабатываются центральной дирекцией, опирающейся на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию крупных многопродуктовых фирм, требующих диверсифицированных инвестиций, выверенной стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками.

В институциональной теории для анализа функционирования фирм используется также **модель «принципал-агент»**, в которой принципалом выступает владелец фирмы (акционеры), а агентом (доверенным лицом) – управляющие (топ-менеджеры) фирмы.

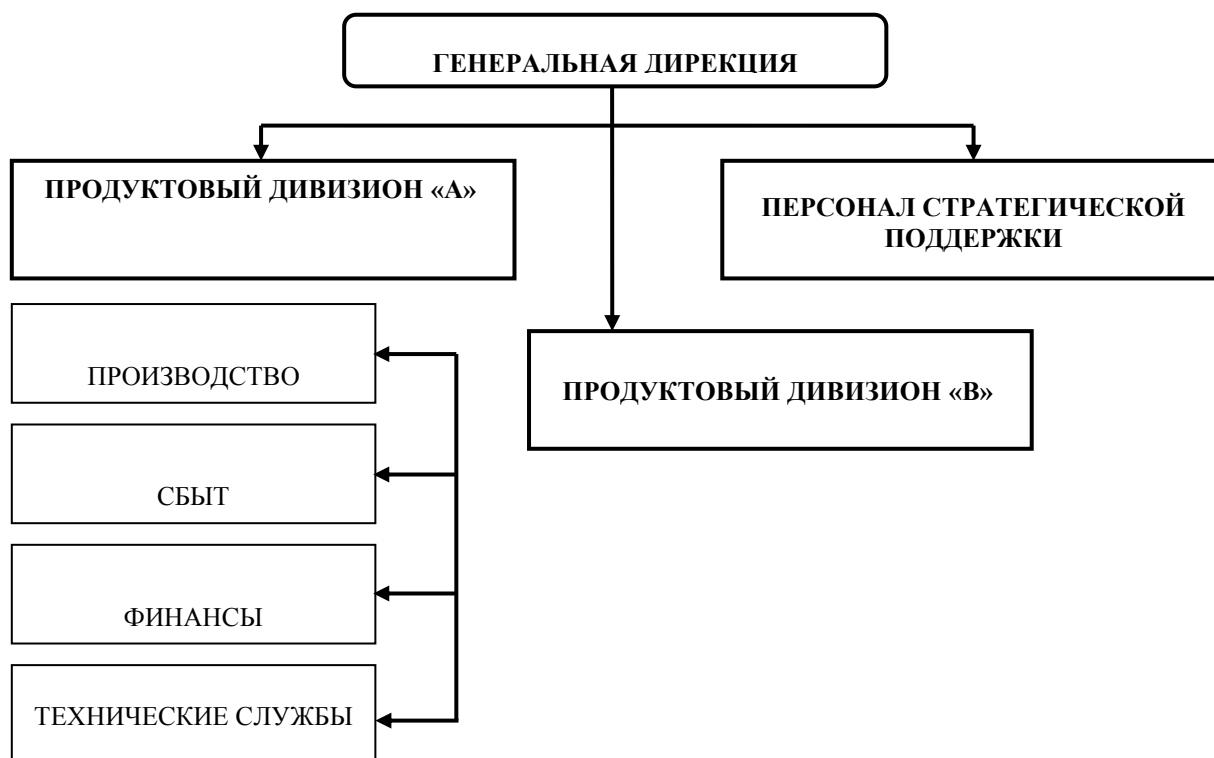


Рис. 4.2. Мультипродуктовая организационная форма фирмы (М-форма)

В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток детального институционального объяснения природы фирмы и ее внутренней организации была предложена А. Алчианом и Г. Демсецом, которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов. Возникновение фирмы они объяснили выгодами от работы командой. Работа командой, по их мнению, – это производство, в котором: используется несколько типов ресурсов; продуктом работы является нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса; ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает *синергия* – больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, – это проблема измерения вклада ее членов и предотвращения их оппортунистического поведения, решение которой возлагается на центрального агента команды – управляющего (менеджера).

Однако отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает *конфликт интересов также между собственниками и наемными менеджерами*. Цель собственника состоит в

максимизации прибыли, в то время как цели менеджеров – это сохранение своего рабочего места, рост бонусов и представительских затрат.

Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. Причем за собственником компании остается функция владения, а за управляющими-менеджерами – функция распоряжения.

Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется благодаря асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения менеджеров решается путем контроля за их деятельностью. Известно несколько **способов контроля за деятельностью менеджеров**:

1. Деятельность совета директоров (наблюдательного совета), однако ее эффективности может препятствовать возможность конфликта интересов членов совета директоров; и неполнота информации, предоставляемой совету директоров топ-менеджерами.

2. Решения общего собрания акционеров, которое регулярно заслушивает отчеты управляющих и выносит решения об их замене. Однако при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний, этот способ оказывается малоэффективным.

3. Угроза банкротства фирмы, которая может повлечь за собой смену неэффективного топ-менеджмента.

4. Угроза слияния или поглощения фирмы - сокращение прибыли из-за неэффективного корпоративного управления ведет к понижению стоимости ее акций и облегчает их скупку другой фирмой (корпоративным захватчиком).

5. Конкуренция на рабочем месте – создание конкуренции среди топ-менеджеров предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер их денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов их работы с результатами работы топ-менеджеров других подразделений.

6. Денежные поощрения управляющим в виде денежных выплат за достижение менеджерами поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения топ-менеджера-распорядителя в собственника-совладельца.

7. Репутация менеджера – увольнение недобросовестного топ-менеджера, если такое происходит, сказывается на его репутации и

снижает его стоимость на рынке корпоративных управляющих и возможности трудоустройства в другой компании.

Таким образом, институциональная экономика рассматривает фирму как сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут порождать в ней внутренние конфликты. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны ее современного функционирования, то есть те стороны, которые не в состоянии объяснить микроэкономическая теория.

Теории фирмы, основанные на модели «принципал-агент», не учитывают очень важного фактора – *подписание полного контракта в реальной жизни или невозможно, или связано со слишком большими издержками*. Поэтому **институциональные теории фирмы, основанные на неполноте контракта**, которые будут рассмотрены ниже, исходят из того, что заключение совершенного контракта невозможно, поэтому возникает необходимость его последующей адаптации к изменяющимся условиям, которые не были предусмотрены в контракте. Таким образом, *сутью фирмы является контракт о найме и связанные с ним властные отношения внутри фирмы*.

Теория фирмы как отношений найма исходит из того, что одной из сторон переданы властные полномочия по определению условий обмена (в установленных пределах), которые и определяют фирму. Внутри фирмы транзакции осуществляются в результате властных распоряжений собственниками, а ценовой механизм подавлен.

Идею о том, что контракт о найме является той характерной чертой, которая и определяет фирму, обычно связывают с именами Р. Коуза и Г. Саймона. С их точки зрения границы фирмы определяются количеством занятых на фирме работников. Наемный работник отличается от независимого поставщика тем контрактом, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Коуз видит в экономии транзакционных издержек, в первую очередь, издержек переговоров об условиях контракта. Иерархическим отношениям также присущи недостатки – «информационная перегрузка», по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию. Это помогает объяснить границы фирмы.

Контракт о найме предусматривает круг допустимых полномочий и устанавливает права работодателя и обязанность работника выполнять указания в определенных контрактом рамках. Преимущество контракта о найме заключается в его гибкости. Действия работника могут адаптироваться к любым обстоятельствам. Чем выше неопределенность будущего, тем

больше выгоды от этой гибкости. Из-за невозможности предвидеть все будущие обстоятельства и зафиксировать в контракте все действия, которые необходимо будет предпринять, контракт о найме является эффективным ответом на эту неопределенность. Однако это не идеальное решение, поскольку работодатель не обязательно принимает во внимание интересы работника, определяя для него задания. Поэтому контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя, что тот не будет злоупотреблять своей властью. Такие гарантии может создавать репутация работодателя.

Чтобы убедить работников, фирма сама может связать себя определенными принципами, набор которых образует *организационную культуру*, отличающую ее от других фирм. Организационная культура играет центральную роль в **модели фирмы** профессора Школы бизнеса Стэнфордского университета **Дэвида Крепса**. Избранные фирмой принципы рассчитаны лишь на определенные области, и их невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях. Именно поэтому границы фирмы определяются, как считает Д. Крепс, ее организационной культурой.

Работодатель имеет возможность контролировать работника, поэтому на него ложится ответственность за любой ущерб, причиненный наемным работником третьей стороне. Так, в общем праве действует доктрина об ответственности вышестоящего (от англ. *respondeat superior*). Эта доктрина заставляет работодателя осуществлять более пристальный надзор за деятельностью наемных работников. Благодаря этой доктрине работник будет более охотно выполнять приказы нанимателя, потому что она уменьшает для него необходимость оценивать последствия своих действий, осуществляемых по приказанию нанимателя.

В основе подхода О. Уильямсона, который рассматривает **фирму как один из способов организации сделки**, лежит *идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки*. В отличие от Р. Коуза, О. Уильямсон считал, что *среди трансакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, присутствуют издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения*. Такой подход позволил Уильямсону дать более определенный, чем у Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы. В экономической литературе этот вопрос известен как **«загадка Уильямсона»**, названный так французским экономистом, научным руководителем Института экономики промышленности Университета социальных наук Тулузы Жаном Тиролем.

При организации сложного производственного процесса одной крайностью может стать осуществление его множеством самостоятель-

ных фирм, а другой – полностью вертикально интегрированная компания, владеющая всеми мощностями, необходимыми для производства. Реакцией на присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации может быть *политика селективного вмешательства* (от англ. *selective intervention*) – то есть *воспроизводство работы рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена – топ-менеджеры избирательно вмешиваются в работу рынка когда того требуют соображения эффективности.* Если бы эта политика селективного вмешательства была работоспособной, тогда эффективной была бы организация производства в рамках одной гигантской фирмы. Однако в реальности этого не происходит.

О. Уильямсон утверждал, что политика селективного вмешательства, при которой интеграция приносит только выгоды за счет повышения гибкости и приспособляемости, но не связана с потерями, невозможна. Перенесение транзакции с рынка в фирму сопровождается снижением стимулов. В рамках единой интегрированной фирмы невозможно создать столь же сильные стимулы, как в случае независимых фирм. Можно пообещать работникам такие же сильные стимулы, как у независимых подрядчиков, однако сложно сделать эти обещания достоверными. Дело в том, что собственник фирмы контролирует показатели, измеряющие деятельность работников. Чтобы обещание владельца фирмы в отношении сильных стимулов было достоверным, необходимо, чтобы эти показатели были совершенно объективными, и их можно было бы закрепить в договоре, то есть они должны быть наблюдаемы третьей стороной, которая будет следить за их соблюдением. Если обещания не являются достоверными, то у владельца фирмы всегда будет искушение «подделать» эти показатели. Это «подделывание» может происходить как в том случае, когда работник работал очень хорошо и ему следует заплатить высокое вознаграждение, так и в том случае, когда результаты оказались плохими, несмотря на кажущиеся значительными усилия. В последнем случае владелец фирмы «простит» плохой результат. Но в обоих случаях *стимулы притупляются, и фирме не удается достичь того же уровня эффективности, который достигим на рынке.*

Преимущество подхода О. Уильямсона заключается в том, что он более адекватно определял природу и основные факторы, влияющие на величину транзакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, не интегрированными фирмами. Однако не решенным оставался вопрос о том, как меняются эти издержки, если две фирмы сливаются в единую фирму. Уильямсон предполагал, что споры по поводу цен и прочих условий внутри объединенной фирмы сокращаются, но конкретный

механизм, благодаря которому это происходит, обычно не обсуждается. В его теории так и остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме.

В качестве подобного механизма, по мнению Сэнфорда Гроссмана и Оливера Харта могут выступать права собственности. **Теория фирмы с позиций прав собственности** (от англ. *property rights approach*) уделяет основное внимание вопросу что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности. В этом случае собственник активов объединенной компании получает остаточные права контроля активов (от англ. *residual rights*), то есть права принимать решения обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Выгоды от интеграции заключаются в том, что усиливаются стимулы поглощающей фирмы к тому, чтобы осуществлять специфические для данной сделки инвестиции. Ее остаточные права контроля возрастают, поэтому она сможет получить большую часть излишка, который будет создан этими специфическими инвестициями. С другой стороны, стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций снижаются, и это является издержками интеграции. То есть издержками контроля, приобретаемого в результате интеграции, будет потеря инициативы когда владельцы поглощаемой фирмы становятся наемными работниками. Таким образом, фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Теория фирмы с позиции прав собственности доказывает, что если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции. Передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям одной фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям другой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому *когда активы не зависят друг от друга, независимые фирмы доминируют над интеграцией любого типа. Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции.* Передача контроля над активами второй фирмы первой фирме увеличивает предельную выгоду для первой фирмы, но не повлияет на предельную выгоду для второй фирмы, поскольку в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. Поэтому переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приносит потерь.

Теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности, позволяет дать объяснение вертикальной интеграции и опреде-

лить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы. Прежде всего, ее преимущество заключается в том, что она предлагает формализованную версию теории фирмы и позволяет делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов. Кроме того, в отличие от теории О. Уильямсона, которая не рассматривает внутреннюю организацию фирмы, теория фирмы Гроссмана-Харта оценивает жизнь фирмы при интеграции, при этом в сравнительном контексте с состоянием дел в отсутствие интеграции. Такой подход позволяет выявить как выгоды, так и издержки интеграции и определить границы фирмы.

Однако теория фирмы с позиций прав собственности обладает и определенными недостатками:

1) Основное внимание она уделяет решению проблемы конфликта между стимулами, но не рассматривает координационные проблемы, которые не связаны со стимулами, хотя, проблемы координации внутри фирмы имеют не меньшее значение.

2) Не рассматривает подробно стимулы работников. Теория исходит из того, что в фирме, с одной стороны, есть предприниматель, который владеет всей комбинацией физических активов, а с другой – ему противостоят оппортунисты-работники, не имеющие собственности, у которых нет никаких стимулов к проявлению инициативы. Кроме того, в этой теории стимулы рассматриваются лишь в сочетании с контролем.

3) Не учитывает меняющуюся технологию, которая является источником неопределенности, и связанные с этим различия в стимулах, которые в значительной степени влияют на экономическую организацию.

4) Не учитывает ограниченность финансовых ресурсов и считает собственника активов отдельным индивидом. В реальности, предприниматели часто не располагают достаточными собственными средствами для финансирования проектов и обращаются за помощью к инвесторам. Однако введение в анализ кредиторов или акционеров ставит новую проблему о принадлежности и распределении прав контроля в фирме между топ-менеджерами фирмы и инвесторам. Решение этих проблемы с позиций прав собственности находится пока еще в стадии своего становления.

Вопросы и задания

1. Раскройте содержание понятия «контракт» в юридическом смысле и с точки зрения экономики.

2. Опишите основные отличия и сходства неоклассического и трансакционного контрактов.
3. В чем состоят основные отличия сигналов от фильтрации?
4. Охарактеризуйте структуру неоклассического контракта. Приведите пример такого типа контракта.
5. Перечислите и кратко опишите основные методы борьбы с неблагоприятным отбором.
6. Перечислите основные виды морального риска по типу асимметрии информации.
7. Перечислите основные методологические предпосылки теории агентских отношений.
8. Перечислите основные факторы возникновения морального риска.
9. Приведите пример полной информации, которая не является совершенной. Симметричной информации, которая не является полной.
10. В чем преимущества и недостатки интеграции с точки зрения подхода прав собственности?
11. Каким образом, с точки зрения Уильямсона, проблема вымогательства приводит к формированию фирмы?
12. Перечислите и кратко охарактеризуйте известные вам критерии эффективности фирмы.
13. Перечислите основные ограничения классической фирмы.
14. Раскройте основные черты и сферу деятельности фирмы типа «U-формы» и типа «M-формы».

Литература для углубленного изучения темы

1. *Аузан, А. А.* Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан. - М.: Инфра-М, 2007.
2. *Одинцова, М. И.* Институциональная экономика: Учеб. пособие / М. И. Одинцова. - М.: ГУ ВШЭ, 2009.
3. *Олейник, А. Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие / А. Н. Олейник. - М.: Инфра-М, 2012.
4. *Шаститко, А. Е.* Экономическая теория организаций / А. Е. Шаститко. - М.: Инфра-М, 2007.
5. *Юдкевич, М. М.* Основы теории контрактов: модели и задачи / М. М. Юдкевич, Е. А. Подколзина, А. Ю. Рябина. – М.: ГУ ВШЭ, 2002.

Глава 5.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА, ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА И КОНСТИТУЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Ключевые термины: провалы (изъяны) рынка, чистые частные блага, чистые общественные блага, частные блага со значительными положительными внешними эффектами, социально значимые блага, неконкурентные рынки, понятие государства, патернализм, система институтов власти и управления, цели государства, автономно-государственный подход, подход групп интересов, группа специальных интересов, коллективное действие, избирательные стимулы, рациональное неведение, перераспределительные коалиции, подход эгоистичных бюрократов, бюрократ, мотивация служения обществу, функции государства, теоретические модели государства, контрактное государство, эксплуататорское государство, синтетическая теория государства, принцип неоднородности, способы исправления провалов государства, проблема информации, проблема поиска ренты, поиск ренты или ренто-ориентированное поведение, рассеивание ренты, издержки влияния, концепция вымогательства ренты, исправление провалов государства, связанных с проблемой информации, исправление провалов государства, связанных с проблемой поиска ренты

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- причины и последствия провалов рынка и провалов государства;
- основные теории, обосновывающие происхождение и функционирование государства;
- причины возникновения институциональных провалов (искажений) в функционировании государства.

уметь:

- применять теорию государства Д. Норта к анализу государственной политики;
- объяснять причины побудительных мотивов правителя к расширению и поддержанию общественного производства;
- определять, выявлять и предотвращать, возникающие институциональные дисфункции государства.

владеть:

- навыками экономического анализа целей и способов их достижения в деятельности государства;
- методиками оценки негативного влияния институциональных искажений на функционирование государства.

5.1. Провалы рынка как предпосылки существования государства

Под провалами (фиаско или изъятиями) рынка понимаются ситуации, связанные с возможными неудачами рыночного механизма в достижении Парето-эффективности, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов.

Традиционная классификация случаев провала рынка включает в себя: существование общественных благ; несовершенство конкуренции и неполноту системы рынков; наличие внешних эффектов (экстерналий); неполноту и несовершенство информации¹⁰² (см. также табл. 5.1).

Таблица 5.1

«Провалы» рынка и направления государственного вмешательства в экономику

Провал рынка	Определение провала	Примеры	Направление государственного вмешательства
Общественные блага	Блага, обладающие свойствами несоперничества, неисключаемости	Оборона, уличное освещение	Обеспечение общественных благ государством
Внешние эффекты	Воздействие рыночных сделок на третьи лица, недоучет издержек или полезности блага в цене	Загрязнение окружающей среды, вакцинация	Налоги или государственные субсидии
Асимметричная информация	Стороны сделки имеют различный объем информации	Здравоохранение, страхование	Контроль качества, обязательное социальное страхование
Неполные рынки	Сбой в обеспечении частными благами	Региональная стагнация	Общественное планирование и программирование
Несовершенная конкуренция	Ограничение производства, неэффективность	Рыночная и естественная монополии, олигополия	Антимонопольное регулирование
Макроэкономическая нестабильность	Неэффективность в использовании ресурсов экономики в целом	Безработица, недозагрузка производства, инфляция	Бюджетно-финансовое и денежно-кредитное регулирование

¹⁰² Действие внешних эффектов (экстерналий), проблема неполноты информации и несовершенства конкуренции было рассмотрено в главах 2, 4 и 5 настоящего учебника.

Общественное благо – это такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет. **Общественное благо характеризуется двумя свойствами:**

- **неконкурентоспособностью** (или **неизбирательностью**), означающей, что потребление общественного блага одним человеком не уменьшает его доступности для других;
- **неисключаемости**, когда ни один человек не может быть исключен из потребления блага, даже если он и отказывается за него платить, то есть общественное благо обладает своеобразным положительным внешним эффектом: как только кто-нибудь начинает потреблять оно становится доступным для всех.

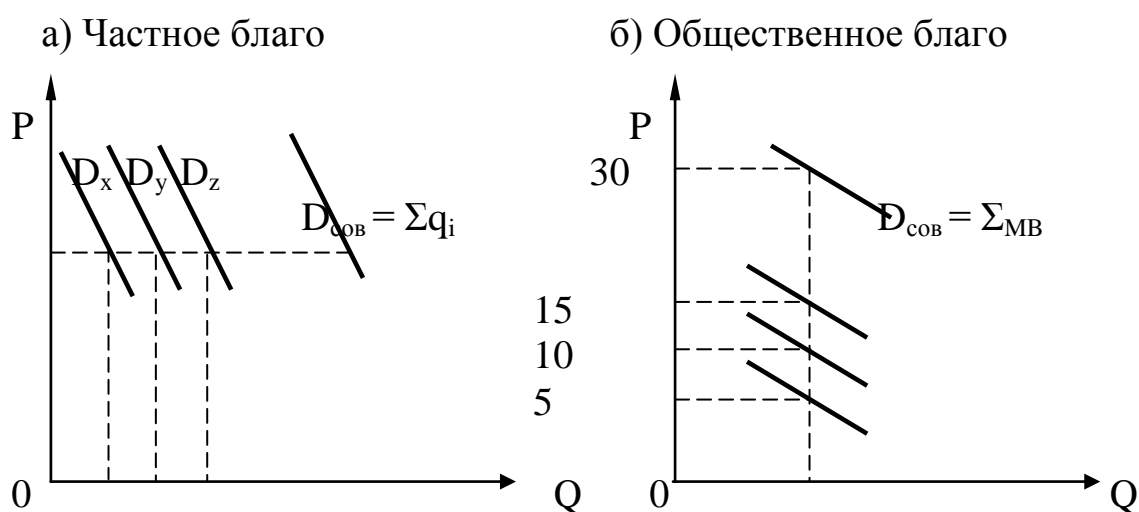


Рис. 5.1. Определение совокупного спроса на частное (а) и общественное (б) благо

Указанные особенности общественных благ проявляются при формировании спроса на общественные блага, а также при определении условий равновесного объема производства общественных благ (в последнем случае принимают во внимание также такое их свойство, как несоперничество). В отличие от частного блага общественное благо не может быть разделено на единицы потребления и продано по частям. Оно потребляется коллективно. Невозможность определения цены на отдельные единицы общественного блага объясняет особенности определения совокупного спроса на общественное благо (рис. 5.1). Цена в данном случае не является переменной величиной. Поэтому кривая спроса на общественное благо отражает предельную полезность всего имеющегося его наличного объема. Все потребители (в нашем примере их трое: x , y , z) должны потребить весь объем выпущенного блага целиком. В отличие от совокупного спроса частных благ (который получается путем сложения

кривых индивидуального спроса по горизонтали) совокупный спрос общественных благ определяется путем суммирования предельных выгод (получаемых от имеющегося наличного объема) по вертикали.

В отличие от частных благ общественные блага обладают свойством несоревнования. Разный объем потребления общественного блага осуществляется при одном и том же его количестве. При производстве какого-то количества общественного блага пользу получают все потребители. Таким образом, условием определения оптимального объема производства общественного блага выступает равенство совокупной предельной пользы блага его предельным издержкам.

Отмеченная особенность общественных благ порождает так называемую **проблему безбилетника или «зайца»**, заключающуюся в *невозможности производителя общественного блага (положительной экстерналии) получить плату за него с тех, кто извлекает выгоду от использования указанного блага в силу того, что принцип исключения в данном случае оказывается неприменим. Потребители получают выгоду от общественного блага независимо от того, платят они за него или нет.* В результате существования проблемы безбилетника производство общественных благ оказывается ниже эффективного. Рынок оказывается не в состоянии справиться с этой проблемой и терпит фиаско.

Исправить «провалы» рынка помогает государство, которое осуществляет антимонопольную политику, проводит социальное страхование трудящихся, ограничивает производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулирует производство благ с положительными внешними эффектами. Все эти государственные меры составляют как бы нижнюю границу государственного вмешательства в экономику. Однако в современном мире экономические функции государства оказываются значительно шире. Государство развивает инфраструктуру, платит пособия по безработице, различные виды пенсий и пособий малообеспеченным членам общества и т. д. При этом лишь часть этих государственных услуг обладает свойствами *чистых общественных благ*. Большинство же их них потребляются не коллективно, а индивидуально. В этом случае говорят о *смешанных общественных благах*.

Таким образом, решение проблем, связанных с провалами рынка, многие экономисты рассматривают как сферу необходимого вмешательства государства в рыночную экономику. Принятию решения о государственном вмешательстве должен предшествовать анализ возможностей улучшения ситуации посредством существующих рынков и создания условий для возникновения новых рынков.

5.2. Экономическая теория государства

По мнению Д. Норта, **государство** – это *организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенную территорию, чьи границы определены ее способностью облагать налогом подданных*¹⁰³. Другими словами, государство, часто выступающее гарантом в системе экономических отношений, применяет насилие наряду с другими видами хозяйственной деятельности. Причем *эффективность государственного насилия зависит от признания гражданами права государства применять это насилие*.

А.Н. Олейник также считает, что государство следует рассматривать не в качестве института, а в качестве особой организации, в связи с чем он дает следующее определение. *Государство – особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ*. В этих сферах государство получает право легитимного, то есть основанного на социальном контракте, принуждения и насилия¹⁰⁴.

По-иному характеризовал государство философ Джон Дьюи в работе «Общество и его проблемы» (1927)¹⁰⁵. Он рассматривал *правительства как институциональные соглашения, которые обеспечивают создание и воспроизведение политического сообщества*. Основным назначением правительства является не столько его право управлять и принуждать, хотя это необходимо и важно, сколько *его инструментальная и удобная возможность обеспечивать общество механизмом формирования и выполнения единой политики*. Никакие другие социальные институты не способны настолько эффективно справляться с этой задачей. Кроме того, Дж. Дьюи отмечал, что политика должна быть связана с пересмотром правил, регулирующих поведение, включая экономическое поведение. В данном подходе государство рассматривается как институциональное устройство, которое может и должно осуществлять государственную политику и управление.

Экономисты, поддерживающие методологический индивидуализм и идею контрактных отношений, утверждают, что не группа, а индивид должен быть основным носителем прав и обязательств. Любое государ-

¹⁰³ North, D. C. Structure and Change in Economic History / D. C. North. – New York: Northon, 1981. – P. 21.

¹⁰⁴ Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М.: Инфра-М, 2000. – С. 345.

¹⁰⁵ См. Дьюи, Дж. Общество и его проблемы / Дж. Дьюи. – М.: Идея-Пресс, 2002. - 160 с.

ственное вмешательство сверх некоторых минимальных функций незаконно, поскольку нарушает индивидуальную свободу как высшую ценность в человеческом обществе. Государственное вмешательство нежелательно не только потому, что оно неэффективно, но и потому, что нарушает фундаментальный смысл индивидуализма и, следовательно, и искажает свободу контрактных отношений. Подобных взглядов придерживаются Фридрих фон Хайек, Людвиг Мизес и др.¹⁰⁶.

Джеймс Бьюкенен дает типологию государственных задач, которые объяснимы с точки зрения теории контрактов. Он выделяет три уровня коллективного действия. Действия первого уровня включают выполнение закона. Роль государства здесь – это роль третейского судьи взаимодействий. Второй уровень включает коллективное действие в пределах ограничений существующих законов. Здесь роль государства состоит в финансировании и обеспечении общественных благ. Третий уровень охватывает изменения в самом праве, а именно изменения в правилах игры общества; роль государства должна заключаться или в реализации правил игры (защита прав собственности и выполнение добровольных контрактов), или в обеспечении благами. По Дж. Бьюкенену, идеальное государство есть продукт добровольных контрактов между свободными индивидами, которые нашли потенциальные выгоды в ограничении проявления индивидуальной свободной воли других индивидов и своей собственной. Трудности такого подхода состоят в том, что теория контрактных отношений в обществе в ее наиболее последовательной форме должна быть основана на правиле единогласия. Однако принуждение к выполнению какого-либо решения (которое может произойти при исключении правила единогласия) нарушает фундаментальный принцип, согласно которому индивиды должны быть свободными при принятии решения о заключении контрактов и их нельзя принуждать к совершению какой-либо трансакции. Рынок в его существующей форме – более новый тип социального института по сравнению с другими типами, включая государство. Кроме того, теория контрактных отношений не гарантирует «минимального государства». Например, члены общества единогласно могут решить, что рыночные сделки в таких областях, как донорство и оборона, неприемлемы, а также оформить новый социальный контракт, поддерживающий вмешательство государства в экономику¹⁰⁷.

¹⁰⁶ См., например: Мизес, Л. Индивид, рынок и правовое государство / Л. Мизес. – СПб.: Пневма, 1999; Фридман, М. Фридман и Хайек о свободе: Сборник. – [Вашингтон]: Cato Institute, 1985. – 135 с.

¹⁰⁷ Chang, Ha-Joon. The political economy of industrial policy / Ha-Joon Chang. – Great Britain, Macmillan press LTD, 1996. – P. 15–17.

Государство как представитель всего общества вмешивается в рыночный механизм, в том числе, если это необходимо, то и за счет аллокативной эффективности. Вмешательство это обычно принимает две формы. Во-первых, государство может вмешиваться в создание социально значимых («достойных») благ, обеспечение которых общество желает поощрить, а в случае «недостойных благ» – ограничить. Во-вторых, государственное вмешательство может быть оправдано, если общество полагает, что рыночные сделки в некоторых областях морально неприемлемы (например, донорство или услуги полиции). В этом случае государство должно удалить такие блага из рыночной сферы и управлять ими самостоятельно. Такой подход к объяснению роли государства называется патернализмом. **Патернализм** представляет собой систему принципов деятельности правительства (или работодателей), которые берут на себя обеспечение личных потребностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Таким образом, **государство** является одним из главных институтов общества, точнее – *системой институтов власти и управления, поддерживающих стабильность общества и участвующих в осуществлении институциональных преобразований.*

Существует **три подхода к анализу целей государства**: автономно-государственный, подход групп интересов и подход эгоистичных бюрократов¹⁰⁸.

- **Автономно-государственный подход** рассматривает государство как независимую силу с собственной целевой функцией, отличной от целевой функции общества. Данный подход к государству не нов. Он хорошо разработан в марксистской экономической традиции. Основываясь в значительной степени на работе Карла Маркса «Восемнадцатое Брюмера Луи Бонапарта» (1852)¹⁰⁹, данный подход гласит, что государство может приобрести автономию от общества, если в обществе отсутствует достаточно сильный класс для того, чтобы навязывать свои интересы государству. Одно из направлений современного институционализма считает государство хищником, который, действуя как дискриминирующий монополист, развивает структуру прав собственности и налоговую систему, максимизирующие его чистый доход, а в случае необходимости делает это за счет общественной производительности

¹⁰⁸ Chang Ha-Joon. The political economy of industrial policy. – Great Britain, Macmillan press LTD, 1996. – P. 18–25.

¹⁰⁹ См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2 / М.: Государственное издательство политической литературы, 1955-1981 гг., Т. 8. - С. 115-217.

сти. Представители автономно-государственного подхода признают, при этом, что максимизация дохода государством ограничена угрозой захвата власти альтернативным правителем внутри страны или извне, что накладывает на государство конкурентные ограничения¹¹⁰.

Ценность автономно-государственного подхода состоит в его противопоставлении наивному предположению о том, что государство исправит провалы рынка сразу же, как только их выявит. Недостатками же подхода являются две важные проблемы. Во-первых, «автономное», или «хищническое», государство трактуется как унифицированная сущность, хотя в действительности, в условиях развитого бюрократического аппарата часто имеет место конфликт между интересами правителя, стремящегося максимизировать чистый доход (увеличить доходы и сократить издержки), и бюрократами, стремящимися максимизировать бюджеты собственных ведомств (а потому – не заинтересованными в сокращении издержек). Во-вторых, автономия государств может рассматриваться в разных аспектах и зависеть от особенностей страны, исследуемого периода времени и области экономической политики. Например, шведское государство может быть менее автономным во влиянии на инвестиционные решения предпринимателей, чем корейское государство, но более автономно в их налогообложении.

• **Подход групп интересов** трактует государство как арену, в пределах которой группы специальных интересов (политические партии, профессиональные союзы, организации предпринимателей, другие формальные и неформальные структуры) борются друг с другом или вступают в коалиции, для того чтобы повлиять на решения государства, в том числе о перераспределении доходов в свою пользу. Для того чтобы группа интересов могла проявить себя как реальный субъект, она должна быть способной к целенаправленному коллективному действию. *Коллективное действие обеспечивает создание общественного блага, а условием коллективного действия выступает использование избирательных (селективных) стимулов.* Согласно Мансуру Олсону, избирательные стимулы – это стимулы, применяющиеся к индивидам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет. Общественным благом для членов группы является реализация ее общего интереса, например, получение права на налоговую льготу, субсидию или иные преимущества.

Очевидно, сильные группы имеют больше возможностей влиять на решения государства, а значит, государственная экономическая политика будет неизбежно отражать их интересы. В странах с развитой

¹¹⁰ Eggertsson, T. Economic Behavior and Institutions / T. Eggertsson. – Cambridge, Cambridge University Press, 1995. – P. 317-358.

структурой хорошо организованных групп интересов наблюдается отвлечение огромных сил и средств на перераспределительную активность. Именно ей в большой степени посвящают себя хорошо организованные группы, что позволяет характеризовать их как **перераспределительные коалиции**. Влияние групп специальных интересов способно блокировать позитивные изменения. М. Олсон показал, что их деятельность замедляет экономический рост¹¹¹.

Подход к государству с позиции групп интересов имеет ряд недостатков.

Во-первых, предполагается, что будут представлены все группы интересов. Однако даже идентичные предпочтения не обязательно будут продемонстрированы, поскольку существует проблема коллективного действия. Способность группы успешно отстаивать свои интересы зависит от величины и однородности группы, наличия некоторой схемы избирательных стимулов, частоты и продолжительности взаимодействия членов группы и идеологии¹¹².

Во-вторых, существует проблема формирования «повестки дня». В стране всегда существуют социальные нормы и идеология, согласно которым некоторые проблемы просто не могут быть включены в «повестку дня» для общественного обсуждения, и поэтому почти невозможно организовать группу интересов вокруг таких проблем. Другими словами, существующая политика, структура государственного аппарата, превалирующая идеология и социальные нормы влияют на то, какие типы групп интересов могут быть сформированы.

- **Подход эгоистичных бюрократов** основан на предположении о том, что бюрократы не отличаются от других индивидов в преследовании собственных интересов и стремятся максимизировать бюджет своих ведомств. Поскольку бюрократы получают полезность от более высокого жалования и большей власти своего ведомства, то для них рациональным интересом является стремление максимизировать бюджет своего ведомства, а не общественный результат.

Подход эгоистичных бюрократов также имеет ряд недостатков.

Во-первых, возможности для реализации бюрократической личной выгоды в странах различны; они зависят от институциональных рамок и организации политического процесса. В современных демократических обществах полномочия бюрократов ограничены конкурсными экзаменами при назначении на должность, ревизией государственных расхо-

¹¹¹ Олсон, М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз / М. Олсон. – Новосибирск: ЭКОР, 1998.

¹¹² Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.

дов, равенством граждан перед законом, подчинением бюрократии окончательным политическим решениям и др.

Во-вторых, бюрократы действуют руководствуясь не только эгоистическими соображениями. Часто бюрократы обладают мотивацией служения обществу (от англ. *public service motivation*), то есть считают себя выразителями общественного интереса (в том виде, в каком они его понимают) и действуют так, чтобы способствовать его осуществлению. Поэтому модель принятия решений бюрократиками по вопросам общественного интереса отличается от модели принятия решений в частных ситуациях, а значит, формируются иные отношения, нежели те, которые предполагаются в теории эгоистичных бюрократов.

В целом, цели государства будут зависеть от того, какого рода интересы будут господствовать и оказывать на него давление, насколько государство будет стойко к этим требованиям, каковы цели высших политических деятелей, насколько эффективно ли они контролируют бюрократию, как бюрократов нанимают на работу, какой идеологии они придерживаются и т. п.

К основным функциям государства традиционно относят¹¹³:

- Спецификацию и защиту прав собственности: при условии неравенства трансакционных издержек нулю распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов.
- Создание каналов обмена информацией: равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и искажениями.
- Создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами (транспортная инфраструктура, торговые площадки и т. д.).
- Разработку стандартов мер и весов: деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества товаров и услуг, а в более широком плане – организовать денежное обращение (универсальная мера обмена выступает одной из функций денег).
- Правоохрану и медиаторство в конфликтных ситуациях: возникновение непредвиденных обстоятельств при исполнении контрактов требует вмешательства третьей стороны (суда) для создания гарантий от оппортунистического поведения партнеров по контракту.
- Производство общественных благ: наличие проблемы безбилетника требует использование государственного принуждения для организации финансирования производства этих благ.

¹¹³ Олейник, А. Н. Указ соч. – С. 344-345.

Степень выполнения государством своих функций связана с его силой или слабостью, которая заключается в его способности или неспособности самостоятельно распоряжаться экономическими ресурсами общества.

Двумя идеальными моделями государства являются *контрактное государство* и *эксплуататорское государство*. В реальной жизни, скорее всего, существуют смешанные модели.

- **Модель контрактного государства** традиционно рассматривается на примере исследования Дж. Умбеком истории «золотой лихорадки» в Калифорнии¹¹⁴. В 1848 г., когда Калифорния принадлежала Мексике и еще не была завоевана Соединенными Штатами Америки, там было обнаружено золото. После присоединения Калифорнии к США военный губернатор отменил все мексиканские законы, однако новых не ввел. В результате почти на два десятилетия на всей золотоносной территории воцарилось и формальное и фактическое безвластие. В 1866 г. в Калифорнии обосновалось около 200 тыс. золотоискателей, которые самоорганизовались в 500 дистриктов, имевших свои системы прав собственности. Каждый из дистриктов представлял собой некоторую организацию, обладавшую особой функцией – специфицировать и защищать права собственности участников на золотоносные участки.

Золотоискатель добровольно вступал в ту или иную организацию, потому что внутри организации какая-то из его потребностей удовлетворялась лучше, чем вне нее. Чтобы его ожидания оправдались, необходимо было выполнение ряда условий. Первое – это отсутствие среди потенциальных членов дистрикта участников, заведомо обладающих сравнительными преимуществами при выполнении функции защиты имущества, иначе говоря, имеющих существенно более высокий, чем другие золотоискатели, потенциал насилия. Второе – это отсутствие на момент создания организации «защитников-профессионалов», поскольку если таковые имелись, то эффективнее было нанять их, чем создавать организацию.

Исследования Джона Умбека установили, что потенциал насилия распределялся между золотоискателями достаточно равномерно – все имели одинаковое оружие, никто не нанимал охранников-профессионалов. Тем самым для старателей имело смысл создать организацию, заключить между собой договор, в соответствии с которым каждый получил бы не меньше прав собственности на участок земли, чем если бы он применял насилие для его защиты самостоятельно. Основная цель такого контракта состояла в том, чтобы защитить дистрикт от пришельцев со стороны и предоставить каждому участнику договора ис-

¹¹⁴ Тамбовцев, В. Л. Государство и экономика. – М.: Магистр, 1997. – С. 9–12; Umbeck, J. The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights / J. Umbeck // Explorations in Economic History. – 1977. – № 14. – P. 197–226.

ключительные права на определенный золотоносный участок. Решающим фактором при распределении правомочий между членами дистрикта был потенциал насилия – угроза применить оружие или физическую силу для защиты возможности хозяйствовать на своей земле.

В условиях Калифорнии середины XIX в. распределение правомочий совпадало с распределением индивидуальных потенциалов насилия, то есть было равномерным. Старатель, чьи личные способности и умения оказывались выше, чем у остальных, мог захватить непропорционально большой участок, но его индивидуальные издержки (потери времени и сил, неизвлеченная золотоносная порода) на защиту такого участка оказывались существенно выше, чем в случае защиты правомочий в рамках общего договора, так что в конечном счете такой выскочка оказался в проигрыше. В результате однородные по своему качеству золотоносные районы делились примерно поровну.

Таким образом, в рамках каждого дистрикта, образованного по договоренности его участниками, не только специфицировались и защищались права собственности последних на их ресурсы, но и обеспечивалось Парето-оптимальное распределение ресурсов между ними, – такое, что улучшения в положения одного из участников нельзя было добиться, не ухудшив положения другого. Каждый дистрикт представлял собой своеобразное «мини-государство», со своими «вооруженными силами», обеспечивающими защиту от внешних угроз, и «органами правоохраны», дающими защиту каждому участнику от посягательств соседей. Дистрикт перераспределял права собственности на участки, обеспечивая Парето-оптимальное распределение ресурсов. В рамках дистриктов в применении насилия возникала специализация и экономия на масштабах его производства, которая и побуждала золотоискателей объединяться для защиты своих исключительных прав. В последствие американское государство легализовало уже сложившиеся структуры и включило их в состав своих государственных органов власти.

Таким образом, **контрактное государство** – это *государство, создаваемое на основе договора, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий*. В этом случае граждане рассматривают уплату налогов как свою обязанность. Контрактное государство существует при следующих предпосылках: а) наличии четких конституционных рамок деятельности государства; б) существовании механизмов участия граждан в деятельности государства; в) существовании ex ante института рынка как главного механизма распределения

прав собственности; г) наличии альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности, включая «голосование ногами»¹¹⁵.

• Теоретическую основу **модели эксплуататорского государства** составила концепция государства – «оседлого бандита». Сама модель была построена М. Олсоном на основе исторических событий, происходивших в 1920-е гг. в Китае, когда большая часть страны находилась под контролем различных военных диктаторов. С помощью своих вооруженных банд они захватывали какую-либо территорию и провозглашали себя ее правителями. Население при этом облагалось высокими налогами, основная часть которых шла в карман «правителей». При этом большинство населения предпочитали присутствие военного диктатора («оседлого бандита») нападением бандитов-гастролеров. Действительно, *когда бандит-гастролер становится оседлым и его грабежи принимают форму налогообложения, которое он осуществляет монопольно, его жертвы получают побудительный мотив хозяйствования, отсутствовавший у них при систематических, но неупорядоченных набегах бандитов-гастролеров*. Ведь оседлый бандит отбирает у населения лишь часть доходов, поскольку понимает, что сможет получить больше «налогов», оставляя «подданным» стимулы для хозяйственной деятельности. При этом оседлый бандит, стремясь к монополии на налогообложение, защищает своих жертв от нападений сторонних бандитов-гастролеров, устанавливая свой контроль над территорией и обеспечивая ее населению мирную жизнь и прочие общественные блага. Естественно, что поведение оседлого бандита нацелено изначально не на повышение благосостояния подданных, а на максимизацию доходов правителя путем силового перераспределения прав собственности в свою пользу.

Таким образом, **эксплуататорское государство использует монополию на насилие для максимизации доходов правителя или группы лиц, контролирующей государство, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом**. Ущерб от деятельности эксплуататорского государства можно сократить, если выплаты государству и перераспределения прав собственности носят систематический и предсказуемый характер. В этих условиях устанавливаются определенные правила хозяйственной деятельности, ориентируясь на которые экономические агенты развивают производство, способствуя экономическому росту. Это свидетельствует о частичном совпадении интересов правителя и граждан, что является необходимым условием стабильности общества.

¹¹⁵ Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 356–357.

Краткая характеристика рассмотренных идеальных моделей государства в их современной интерпретации дана А. Н. Олейником¹¹⁶ и представлена нами в табл. 5.2.

Таблица 5.2

Краткая характеристика двух полярных моделей государства

Характеристика	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель	Максимизация совокупного дохода членов общества, снижение трансакционных издержек	Максимизация ренты (налоговых поступлений) властвующей группы
Задачи (функции)	Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация и защита прав собственности	Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающееся ролью гаранта
Средства (использование монополии на насилие)	Ограничено социальным договором и конституционными рамками	Зависит лишь от политической воли властвующей группы
Механизмы решения проблемы принципала-агента	Принципал – гражданин: механизмы бюрократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив. Принципал – государство: распространение нормы добровольного подчинения закону (в том числе налоговому)	Принципал – гражданин: механизмы отсутствуют. Принципал – государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в предельном случае – тоталитарного государства)
Бюджетные ограничения	Жесткие, ограниченные демократической процедурой утверждения бюджета.	Мягкие
Основные статьи доходов	Налоговые поступления, в первую очередь – от «рыночных» налогов	Конфискационные налоги и налоговые поступления
Основные статьи расходов	Юстиция, правоохранительная деятельность	Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия бюджетного дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты ЦБ правительству, займы на внутреннем рынке, возможен и отказ от выполнения обязательств (внутренний дефолт) как вид конфискационного налога

Сопоставление экономических аспектов обеих моделей государства позволяет сделать вывод о том, что различия между ними, кроме расхождений в трактовке возникновения государства, содержатся также

¹¹⁶ Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 362.

в характеристике получателей выгод от обеспечения защищенности и упорядоченности обменов и прав собственности: *по эксплуататорской модели государства, бенефициаром выступает только господствующий класс или властвующая группа; по контрактной модели, выгоды распределяются в разной степени между всеми гражданами.* И в контрактной, и в эксплуататорской моделях государство наделяется или присваивает себе власть устанавливать и перераспределять права собственности своих граждан. Разница заключается в том, что в первом случае это делается для реализации интересов граждан, а во втором – для удовлетворения потребностей правящей группы. *Присваиваемые выгоды в первом случае представляют собой дополнительные доходы, которые получает каждый гражданин как результат индивидуальной экономии издержек, возникающей из-за делегирования и централизации функции защиты правомочий, а во втором – ренту, извлекаемую правящей группой из своей позиции монополиста на оказание насилия для спецификации и защиты все тех же правомочий своих подданных.* И в том, и в другом случаях – или непосредственно, или вынужденно – государство выступает в качестве конечного гаранта прав собственности.

Стремление объединить познавательные возможности контрактной и эксплуататорской теорий государства привело к появлению **синтетической теории государства**, связанной с именем Д. Норты. Государство понимается Д. Нортом как организация, предоставляющая услуги «обороны» и «правосудия» в обмен на налоги. Централизованное производство этих услуг характеризуется значительной экономией на масштабах, поэтому в целом возникает положительный эффект. Государству, кроме того, присущи черты *«дискриминирующего монополиста»*, когда государство разделяет налогоплательщиков на определенные группы, устанавливая для каждой из них такие права собственности, при которых максимизируется поступление налогов в казну. Поведение государства, при этом, имеет ограничения здесь ограничения: при чрезмерно жестком налоговом бремени у налогоплательщика имеется выбор: уклонение от уплаты налогов, вывод активов и перевод бизнеса в иностранную юрисдикцию, либо переход в иностранное подданство.

В этих условиях основной целью государства становится формирование такой структуры прав собственности, при которой можно было бы обеспечить максимизацию своего дохода – не только за счет принуждения, но и с помощью добровольных платежей населения. Государство пытается оправдать налоговую систему, стремясь предоставлять такой набор услуг обществу, который, с одной стороны, был бы полезен всем и каждому, а с другой – минимизировал бы издержки государства на спецификацию и защиту прав собственности. Достижение

указанной цели государства предполагает решение двух противоречивых задач. Первая задача, по Д. Нортю, заключается в спецификации такого набора фундаментальных правил, который позволил бы господствующему слою максимизировать свой доход; вторая задача предполагает полностью эффективный набор прав собственности с целью максимизации совокупного продукта общества.

Возможность ухода бизнеса «в тень» или вывод активов в зарубежные юрисдикции ограничивает стремление государственной власти к максимизации своей ренты. Чем доступнее для граждан оказываются различные «заменители» государственной власти, тем меньше у государства оказывается возможностей принудить экономических агентов к уплате налогов. Сама эта доступность, в свою очередь, неравномерно распределена между различными группами общества. Поэтому государство будет распределять права собственности между такими группами в соответствии с их «договорной силой». Наиболее сильные группы будут наделяться большими правами собственности даже в ущерб соображениям эффективности использования ресурсов. Стремясь максимизировать поступления в бюджет, государство может устанавливать заведомо неэффективную структуру собственности, при этом задачи экономического роста могут оказаться в конфликте с существующей в обществе структурой прав собственности – структура, обеспечивающая максимизацию ренты государства, может не совпадать со структурой, максимизирующей эффективность использования ресурсов и экономический рост.

При этом и экономический рост, и его отсутствие влияют и на государство, и на установленную им структуру прав собственности, лишая их стабильности. В случае стагнации экономики для государства возрастают внешние угрозы со стороны «заменителей» государственной власти (иностранных юрисдикций, теневой экономики и др.), что заставляет правителей задумываться не только о максимизации ренты, но и об экономическом потенциале страны. Напротив, успешное экономическое развитие страны меняет сложившиеся соотношения и договорную силу групп специальных интересов в обществе.

Таким образом, структура прав собственности, устанавливаемых государством, имеет колебательную динамику: вслед за системой, ориентированной на извлечение ренты, приходит система, максимизирующая эффективность, и наоборот. Все это обуславливает двойственную роль государства в экономике: с одной стороны, государство является необходимым условием устойчивости экономического роста, а с другой – при определенных обстоятельствах может быть его препятствием.

Государственная политика эволюционирует в ответ на изменения осознанных требований и возможностей, которые могут быть результа-

том изменения технологий, рыночных структур или других объективных сдвигов в системе ценностей и восприятий, а также относительной силы различных групп интересов. Исследования Р. Нельсона и С. Уинтера показали, что государственная политика следует определенным траекториям. Текущие изменения государственной политики вызваны эволюцией политической базы, которая сама является результатом последовательности более ранних изменений в государственной политике¹¹⁷.

5.3. Провалы государства и инструменты их исправления

Провалы государства заключаются в его *неспособности обеспечить эффективное распределение ресурсов и соответствие проводимой социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости*. Источниками провалов государства являются ограниченные возможности государства и специфика интересов, связанных с его собственным функционированием.

К случаям провала государства относятся:

- проблема информации, когда издержки сбора информации, необходимой для исправления рыночных провалов, оказываются быть выше, чем выгоды от такого исправления;
- поиск чиновниками ренты;
- несовершенство политического процесса, коррупция и ограниченность контроля над бюрократией и последствиями принимаемых ими решений, изучаемые в теории общественного выбора.

Рассмотрим перечисленные случаи провалов государства подробнее.

- **Проблема информации.** Для выработки решений и контроля за их исполнением государству требуется постоянно собирать и перерабатывать большие объемы экономической информации. *Используемые государством данные потенциально неполны, поэтому любое директивное задание центра может быть реализовано лишь с некоторой долей вероятности*, независимо от затрат на его разработку и заинтересованности низовых звеньев в его реализации.

Другой аспект информационной проблемы – *недостоверность данных, обусловленная асимметрией информации в системе принципал-агент*. Информационная асимметрия наблюдается, во-первых, между принимающими решения высокопоставленными государственными чиновниками и исполняющими эти решения бюрократами нижних уровней. Последние стремятся ввести вышестоящее руководство в заблуждение, занижая свои производственные возможности с целью получения менее

¹¹⁷ Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Финстатинформ, 2000. – С. 407.

напряженного задания, поскольку от степени его выполнения напрямую зависит их материальное вознаграждение и перспективы карьерного роста. Второй тип информационной асимметрии возникает в отношениях между государственными органами и группами специальных интересов, лоббирующими свои интересы. Последние стремятся придать собственным интересам видимость общественного интереса, побудив тем самым государство принять решение, соответствующее их интересу.

- **Проблема поиска ренты** активно разрабатывалась Р. Толлисоном, Дж. Бьюкененом, Д. Коландером и другими учеными, утверждавшими, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов, направленную на получение ренты, порожденной государственным вмешательством. **Рента** определялась ими как *часть платы владельцу ресурсов сверх той части, которую эти ресурсы могли бы принести при их альтернативном использовании, то есть как плата, которая выше альтернативных издержек ресурсов. Усилия экономических агентов, направленные на получение исключительных преимуществ с помощью государства*, называются **поиском ренты**, или **рен-тоориентированным поведением**, при котором *имеет место явное или неявное перераспределение* – одни экономические агенты выигрывают за счет других – при этом *затраты ресурсов не приносят дополнительных благ и реальных социальных выгод*. Поиск ренты связан с искусственным вмешательством в действие механизмов конкуренции, но конкуренция при этом не исчезает, а переносится из рыночной сферы в сферу воздействия на государство. Соответственно затраты на совершенствование продукта частично замещаются затратами на финансирование политических партий, лоббирование, взятки и т. д. Поиск ренты возникает в связи с борьбой за монопольное положение на том или ином рынке, при распределении правительственных контрактов, формировании внешнеторговых тарифов и квот, государственном регулировании цен, то есть во всех областях, где политические решения способны существенно влиять на величину доходов от факторов производства, находящихся в распоряжении экономических агентов.

С проблемой поиска ренты напрямую связана **концепция вымогательства ренты** в ситуации, когда государство выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Проблема управления поведением исполнителя в данном случае означает *риск злоупотребления потенциалом насилия, выражающегося в способности государства накладывать издержки на нарушителей условий контракта*. Данный потенциал может быть использован и в отношении поручителей независимо от того, со-

блюдают они условия контракта или нет. *Угроза использования данного потенциала – средство изъятия ренты, не сопряженное с выполнением функций по гарантированию деятельности, связанной с производством богатства.* Таким образом, сами исполнители могут создавать угрозы либо применения существующих правил в ущерб экономическим агентам, либо установления новых правил, ухудшающих их положение или препятствующих деятельности, и при этом обещать не применять чрезмерно жесткое правило в обмен на платеж. Данный феномен получил название «**вымогательство ренты**».

• Противоправное использование бюрократами своего положения образует понятие коррупционного поведения. В широком понимании, **коррупция** – это *противоречащее закону или морали использование лицом своих властных полномочий в личных целях*¹¹⁸. Более узкое понимание этого явления – это *процесс, связанный с получением взяток представителями бюрократического аппарата.* Выделяют две основные ситуации получения бюрократами взяток: 1) при размещении заказов предприятиям частного сектора (или при допуске их предприятий на рынок); 2) при оказании государственных услуг.

В первом случае фирма платит государственному органу (бюро) взятку B , и та фирма, которая предложит бюро большую взятку получит заказ (или будет допущена на рынок). Чиновник при этом несет риск реального наказания, а также некоторый «моральный» ущерб, например, в виде вероятности потери репутации. Причем оба этих вида издержек растут с увеличением размера взятки. Полезность, получаемую бюрократом, можно, таким образом, представить как

$$U_B = B - R_B(B) - M_B(B) \quad (5.1),$$

где: U_B – полезность бюрократа, R_B – ожидаемая антиполезность бюрократа, связанная с реальным наказанием, M_B – ожидаемая антиполезность «морального» ущерба для бюрократа.

Ожидаемая антиполезность наказания зависит от величины наказания и вероятности его наступления. При этом, установление высокого размера наказания и повышение вероятности его наступления, не всегда будут эффективны, поскольку само наказание коррупционера не бесплатно для общества. Осуществление наказания требует затрат на финансирова-

¹¹⁸ О влиянии коррупции на снижение конкурентоспособности страны см.: Нисневич, Ю. А. Коррупция как фактор снижения конкурентоспособности государства: сопоставительно-институциональный анализ / Ю. А. Нисневич // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. - С. 511-520.

ние специальных служб по борьбе с коррупцией, расходы на осуществление самого наказания (например, на содержание тюрем), а также альтернативные издержки, связанные с потерей обществом благ, которые мог бы создать наказанный индивид, если бы избежал наказания (особенно это актуально, если допустить возможность ошибки в установлении вины, а также если проверка виновности требует длительного отвлечения подозреваемого от его деятельности). Кроме того, жесткость наказания может нести для общества негативные «моральные» последствия, например, снижение ценности человеческой свободы или жизни.

Кроме того, вероятность наказания зависит не только от эффективности работы правоохранительных органов, но и от количества коррумпированных бюрократов. Чем последних больше, тем меньше вероятность для каждого из них в отдельности подвергнуться наказанию. Низкая вероятность наказания может компенсироваться его жесткостью. Альтернативой может стать амнистия, то есть согласие государства «простить» прошлые взятки, возможно, за некоторую компенсацию. Однако такой путь может быть также морально неприемлем.

Ожидаемая прибыль предприятия от дачи взятки составит:

$$\pi = Pq - TC - B - R_F(B) - M_F(B), \quad (5.2)$$

где: π – ожидаемая прибыль фирмы, которую оно получит в результате заказа от бюро, P – цена единицы продукции, поставляемой в рамках заказа, q – объем заказа, TC – общие производственные затраты на выполнение заказа, R_F, M_F – соответственно, ожидаемые реальное наказание и «моральный» ущерб предприятия.

Если среди предприятий, претендующих на заказ, свободная конкуренция, то прибыль предприятия, получающего заказ, будет равна нулю. Следовательно, если стоимость заказа фиксирована, взятка определится как:

$$B = Pq - TC - R_F(B) - M_F(B) \quad (5.3).$$

Заметим, что для положительной величины взятки необходимо $Pq - TC > 0$. То есть само производство в рамках заказа должно приносить ренту.

Бюрократ максимизирует свою полезность при таком размере взятки, что $\frac{d(R_B(B) + M_B(B))}{dB} = 1$. Допустим, что этому условию будет удовлетворять размер взятки B^* . Нет необходимости, чтобы он соответствовал размеру взятки, при котором фирмы получают нулевую прибыль.

Интересным представляется случай, когда $B^* < B_{\pi=0}$, то есть размер взятка, предлагаемых предприятиями, больше размера, оптимального с точки зрения бюрократа. В этом случае, размер взятки столь высок, что увеличение ожидаемого наказания и «морального» ущерба превышает полезность, полученную от дополнительной суммы взятки.

В таком случае соперничество между фирмами за получение заказа не будет совершенно конкурентным. Фирма, получившая заказ от бюро, получит положительную прибыль от дачи взятки. Однако если величину B^* могли уплатить несколько фирм, то получение заказа будет предполагать учет их реальных характеристик, то есть взятка будет не единственным фактором принятия бюрократического решения.

Выявление взяток может быть более трудным, особенно, если они даются в неявной форме. Более очевидны параметры договора заказа, который заключает бюро с фирмой (или параметры функционирования фирмы на рынке). Если объем и качество заказа бюро обычно фиксированы, то его цена может в существенной степени зависеть от величины полученной взятки. Таким образом, контроль за ценами заключаемых контрактов осуществить легче, однако, они – лишь косвенное свидетельство дачи взятки.

Представим поэтому ожидаемый размер наказания, как функцию от суммы взятки и цены, размер взятки как функцию от цены и допустим, в целях упрощения, «моральный» ущерб отсутствующим. Тогда взятка, оптимальная для бюрократа, определится, исходя из условия $\frac{dR_B(P, B(P))}{dB} \frac{dB}{dP} + \frac{dR_B(P, B(P))}{dP} = \frac{dB}{dP}$. Два крайних случая возникнут, когда первое слагаемое станет равным нулю, и наказание будет зависеть только от цены контракта, и когда второе слагаемое равно нулю, и наказание будет зависеть только от взятки. Заметим, что первый случай, в отличие от второго, может быть абсолютно неэффективным. В самом деле, если вторая производная наказания по цене отрицательна, а вторая производная взятки по цене положительна, то начиная с некоторого момента любое увеличение суммы взятки выгодно чиновнику. То есть такая система провоцирует крупные взятки и делает неэффективными мелкие.

При аналогичных условиях фирма максимизирует свою прибыль

при условии $\frac{dB}{dP} = \frac{q - \frac{dR_F(P, B(P))}{dP}}{1 + \frac{dR_F(P, B(P))}{dB}}$. Также как и в предыдущем случае, если

наказание зависит только от цены, при отрицательной второй производной наказания по цене, функция оптимальной величины взятки имеет

минимум, но не имеет максимума, то есть наказание по цене контракта может быть абсолютно неэффективным.

Таким образом, *наказание за взятки, при прочих равных, более эффективно, чем контроль цен*. Если все-таки приходится делать основным объектом контроля цены (например, если выявление взяток слишком трудно), то важно, чтобы ожидаемый размер наказания рос опережающими в сравнении с ценами.

Рассмотрим теперь *коррупцированное предложение бюрократических услуг*, то есть бюрократ требует взятку за исполнение своих обязанностей. Это может иметь место, например, когда оказание той или иной услуги связано с длительной очередью или с длительной процедурой доказательства прав клиента на услугу бюро или может быть искусственно затянуто (усложнено) бюрократом.

Ситуация может различаться в зависимости от наличия фиксированной установленной государством цены бюрократической услуги.

Если такая плата отсутствует, то предельные издержки производства дополнительной единицы блага для бюрократа равны нулю. Тогда количество предоставленных им услуг будет соответствовать точке, где предельная выручка также станет нулевой. Величина взятки определится исходя из функции спроса на услуги бюро. В случае если бюро – монополист, то производство услуги окажется больше оптимального (где предельные издержки финансирования бюро совпадут со спросом), однако вся стоимость этих услуг окажется присвоенной бюрократом.

Если государство устанавливает фиксированную плату за услугу бюро, то эта цена будет выступать предельными издержками производства услуги для бюрократа, который будет стремиться к их равенству с предельной выручкой. В результате производство услуг окажется меньше минимального, а бюрократ получит в виде взяток сумму, равную монопольной ренте.

Таким образом, *бесплатное предоставление услуг бюро способствует большей коррупции и растрате государственных средств*. Кроме того, *понижить сумму взяток в описанных ситуациях может конкуренция, как со стороны других бюрократов, так и со стороны частного сектора*.

Вместе с тем отдельные провалы государства могут быть исправлены.

- **Исправление провалов государства, связанных с проблемой информации.** Наличие у государства ресурсных возможностей позволяет собирать большее количество информации и создать соответствующую инфраструктуру, например, статистические агентства. Способность государства обработать информацию определяется структурой принятия решений, наиболее важное измерение которой – степень централизации. При прочих равных условиях большее количество авто-

номно принимающих решения субъектов увеличивает затраты времени и ресурсов, а потому централизация может сократить издержки за счет быстроты принятия решений. При централизованной структуре принятия решений, правда, возникает опасность менее рациональных решений в связи с неполнотой информации, но и децентрализованная структура принятия решений не гарантирует наилучших решений. Очевидно, все зависит от природы решений. Высшие должностные лица должны решать только стратегические задачи, то есть относящиеся к долгосрочным направлениям экономического развития, а решение рутинных задач должно быть отдано управленцам низших уровней. Освобождение высших управленцев от рутинной работы (так называемого «ручного управления») увеличивает общую способность государства анализировать поступающую в его распоряжение информацию и принимать адекватные решения. Таким образом, проектирование процедуры принятия рациональных решений при наименьших издержках может снять остроту информационной проблемы, которая возникает ввиду ограниченной способности государства осуществлять сбор и обработку информации.

- **Исправление провалов государства, связанных с проблемой поиска ренты.** По мнению П. Милгрона и Дж. Робертса, возникновение издержек, связанных с поиском ренты, вероятно при наличии двух условий. Во-первых, должна существовать группа реальных или потенциальных решений, которые могут повлиять на распределение выгод и издержек внутри организации. Во-вторых, стороны, на которые эти решения воздействуют, в период их выработки имеют возможность коммуницировать с лицами, принимающими решения, а также располагают средствами влияния на них. Организации могут ограничивать участие заинтересованных сторон в процессах принятия решений, предоставляя самую необходимую информацию и объявляя согласованные решения окончательными и не подлежащими пересмотру. При этом результаты изменений могут быть смягчены путем распределения их поровну между всеми членами организации. Степень допустимого участия любой стороны в принятии решения зависит от информации и от возможного масштаба перераспределения ресурсов в пользу этой стороны. Кроме того, издержки влияния могут быть снижены посредством введения правил, защищающих интересы членов организации, и путем разделения между членами организации выгод, сопровождающих любые изменения. При этом стремление заинтересованных сторон повлиять на решения, принимаемые в государственном секторе, порождает более крупные по сравнению с частным сектором издержки, поскольку: 1) существует пересечение юрисдикции политических органов, дающее возможность заинтересованным сторонам отстаивать свои интересы во

многих органах; 2) демократические правительства неспособны принимать окончательные решения, не подверженные непрерывной ревизии заинтересованными избирателями¹¹⁹.

• **Исправление провалов государства, связанных с коррупцией представителей бюрократического аппарата.** Повышению эффективности работы бюро будут способствовать, с одной стороны, создание конкуренции среди производителей данного блага, и препятствие присвоению бюрократами дискреционного бюджета бюро – с другой¹²⁰. Последняя мера предполагает осуществление контроля за деятельностью чиновников. Поскольку такой контроль осуществляют в конечном счете, другие чиновники (контрольно-надзорные и правоохранительные органы), то эффективность этой меры будет меньше, чем эффективность повышения конкуренции. Причины этого состоят как в издержках, с которыми связан контроль над действиями бюро, так и в способе формирования контролирующих органов.

Таким образом, *производство благ, предоставляемых государством, характеризуется избыточностью или неэффективностью. Основной мерой борьбы с этим должен становиться поиск альтернативных источников данных благ или, если такие источники отсутствуют, создание конкуренции между различными государственными службами, ответственными за их производство.*

Несмотря на существование провалов, **государство**, тем не менее, **способно уменьшить трансакционные издержки функционирования рыночного механизма** следующими способами:

- изменив институциональную структуру общества, обеспечив правовую основу для организации экономических агентов в широкие сети (институты гражданского общества), уменьшив, таким образом, число необходимых для принятия экономических переговоров;
- формируя через систему образования и средства массовой информации систему общественных ценностей, уменьшающую издержки переговоров и обмена информацией в обществе;
- обеспечивая фокальную точку (или консенсус), благодаря которой могут быть скоординированы принимаемые в обществе экономические решения (например, практика индикативного планирования, позволяющая видеть ориентиры развития экономики и стимулирующая предпринимателей в направлении достижения заявленных целей);

¹¹⁹ Милгром, П., Экономика, организация и менеджмент: В 2 т. Т. 1 / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 402-405.

¹²⁰ См.: Парвоз, А. В. Бюрократия: экономический анализ деятельности и логика современных административных реформ / А. В. Парвоз // Режим доступа: <http://www.politex.info/content/view/534/30>.

- внесения изменений в организационную структуру бюрократического аппарата и систему ценностей, поддерживаемую обществом, с целью уменьшения информационных издержек;
- снижая издержки поиска ренты через изменения в правилах политической конкуренции и инструментах государственного вмешательства в экономику.

Таким образом, государство способно решать проблему экономической координации с более низкими трансакционными издержками, чем свободный рынок.

5.4. Теория общественного выбора

Теория общественного выбора в качестве самостоятельного направления экономической теории сформировалась в конце 1960-х гг. Ее основателем считается американский экономист Джеймс Бьюкенен.

Предмет теории общественного выбора составляет *исследование взаимозависимости политических и экономических явлений*. В рамках этой теории ведется поиск принципов экономического регулирования, которые учитывали бы политические и социальные черты современного общества. В центре рассмотрения теории общественного выбора находятся вопросы государственных финансов, процесса политического голосования, деятельности правительства и др.

Основной предпосылкой теории общественного выбора является предположение о том, что *принцип рационального поведения потребителя, действующий в рыночной экономике, применим и при исследовании политических процессов*. Человек, занявший государственную должность, не обязательно руководствуется исключительно соображениями общественного благополучия и проводит в жизнь решения, отражающие мнение всего населения. Если рядовой потребитель заинтересован в максимизации полезности, бизнесмен – в максимизации прибыли, то представитель государственной власти также стремится к максимизации собственной частной выгоды. А в условиях демократического государства эта выгода для политика состоит в желании быть переизбранным на государственную должность, получить как можно больше голосов избирателей. Граждане, которые в демократическом обществе выступают в роли избирателей, взаимодействуют с профессиональными политиками, задача которых – формулировать варианты развития общества, представлять их на суд избирателей и обеспечивать реализацию одобренных вариантов. Таким образом, публичного политика можно рассматривать как предпринимателя в том отношении, что он на свой страх и риск предлагает потребителям некие экономические блага, подвержен конкуренции и находит одобрение в голосах избирателей. Таким образом, особенность подхода теории общественного выбора заключается в том, что

частный интерес рассматривается как основной побудительный мотив не только в повседневной жизни и бизнесе, но и в общественной жизни. Любое решение, принимаемое обществом, зависит от экономических голосующими своих затрат и выгод в связи с его реализацией.

Рассмотрим пример принятия обществом решения о производстве товара коллективного пользования или общественного блага – например дорожных знаков в городе X.

Таблица 5.3

Количество знаков	Общая выгода общества	Предельная выгода общества	Индивидуальная предельная выгода по группам:		
			А (70%)	В (20%)	С (10%)
1	200	200	140	40	20
2	350	150	105	30	15
3	450	100	70	20	10
4	500	50	35	10	5
5	525	25	17,5	5	2,5

Предположим, что существуют три равные группы населения: А, В, С, из которых лица, входящие в группу А, получают от данного мероприятия наибольшую индивидуальную предельную выгоду, так как они чаще других пользуются автомобилем, за ними следуют представители группы В и, наконец, наименьшую предельную выгоду получают лица из группы С, которые вообще не имеют личных автомобилей и участвуют в уличном движении лишь как пешеходы (см. табл. 5.3). Предельные издержки установки каждого дополнительного дорожного знака составляют 50 единиц.

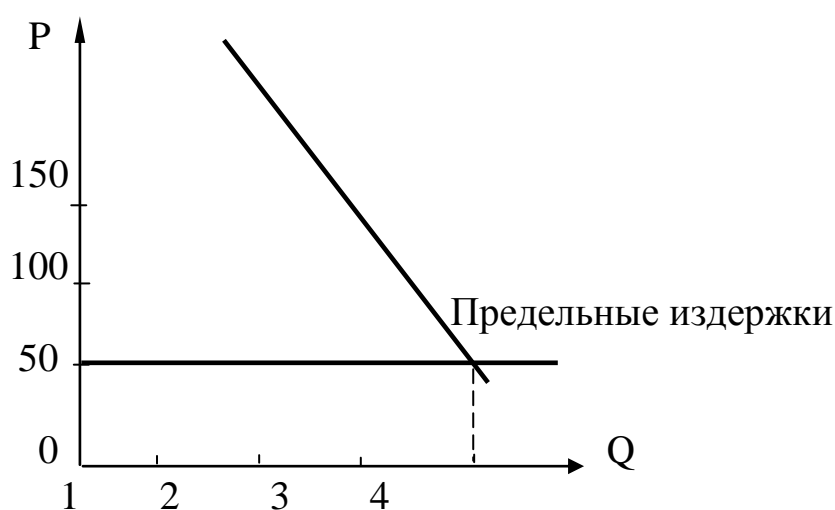


Рис. 5.2. Оптимальное количество дорожных знаков

Оптимальным количеством дорожных знаков для общества являются четыре (рис. 5.2). Но за какое количество знаков проголосуют жители? С учетом соотношения выгод и затрат здесь возможны три случая.

I. Если затраты распределяются в той же пропорции, что и выгоды, то, голосование приведет к идеальному результату. Все группы населения (избиратели) проголосуют за установку четырех дорожных знаков, поскольку в таком случае их предельные выгоды будут равны предельным затратам.

Но такой идеальной ситуации, скорей всего не будет. Поэтому возможны два вида отклонений.

II. Если затраты распределяются поровну между группами (каждая группа платит по 16,6 ед.), а выгоды – в заданной пропорции, то есть неравномерно. Такие затраты превышают предельную выгоду группы С даже при установлении второго знака ($16,6 > 15$), но результаты голосования будут на стороне большинства А + В. Точно также пройдет и предложение об установке третьего знака. Но четвертый знак уже установлен не будет, поскольку для группы В предельные затраты перекроют предельную выгоду ($16,6 > 10$) и в совокупности с группой С обе эти группы проголосуют «против». Таким образом, при равномерном распределении затрат и неравномерном распределении выгод на общественные блага будет тратиться меньше средств, чем необходимо для общества.

III. Если затраты распределяются неравномерно (например, группа А несет 90% затрат или 45 единиц, а группы В и С – по 5% или по 2,5 единицы), а выгоды равномерно. В этом случае группа А будет против установления уже третьего знака, так как предельная выгода этой группы ($100 / 3 = 33,3$) окажется меньше предельных затрат (45), но группы В и С проголосуют «за». Пройдет решение и о четырех и даже о пяти знаках, так как предельная выгода В и С ($25 / 3 = 8,3$) будет больше их предельных затрат (по 2,5 ед.). Таким образом, в случае неравномерных затрат и равномерной выгоды будет тратиться больше средств, чем это оптимально необходимо.

Приведенный пример позволяет сделать следующий вывод: *в общественной жизни люди ведут себя, исходя исключительно из своих частных интересов, что, в конечном счете, не всегда приводит к результату, отвечающему интересам общества.*

Пример с установкой дорожных знаков в городе х иллюстрирует практику *прямой демократии*, когда каждый налогоплательщик по закону имеет возможность проголосовать по любому конкретному вопросу, связанному с финансированием производства общественных благ. В современных странах с развитым рыночным хозяйством осуществляется практика не прямой, а *представительной демократии*, когда все, имеющие право голоса граждане, периодически избирают своих представителей (депутатов) в законодательные органы власти, а уже избран-

ные законодатели проводят в жизнь те или иные решения, в том числе связанные с финансированием производства общественных благ.

В таких условиях наибольшие возможности реализовать свои экономические интересы имеют хорошо организованные группы давления или лобби (например, отраслевые профсоюзы, аграрно-промышленный комплекс, военно-промышленный комплекс и т. д.). В условиях представительной демократии теория общественного выбора рассматривает процесс принятия решений как разновидность рыночной сделки, торга: «Вы мне обеспечиваете голоса на выборах – я вам обеспечиваю проведение конкретных государственных программ, удовлетворяющих ваши интересы».

В повседневной законодательной деятельности депутаты стремятся повысить свою популярность, активно используя систему **логроллинга** (*logrolling* – «перекатывание бревна») – практику взаимной поддержки путем «торговли голосами». Каждый депутат выбирает важнейшие для его избирателей вопросы и стремится получить необходимую поддержку со стороны других депутатов. Поддержку по своим вопросам депутат «покупает», отдавая взамен свой голос в защиту проектов своих коллег. Сторонники теории общественного выбора (например, Дж. Бьюкенен и Г. Таллок) не считают всякую «торговлю голосами» отрицательным явлением. Иногда с помощью логроллинга удается добиться более эффективного распределения ресурсов, то есть распределения, повышающего общее соотношение выгод и затрат в соответствии с принципом Парето-оптимальности. Однако не исключен и прямо противоположный эффект. Идя навстречу местным интересам, с помощью логроллинга правительство добивается одобрения крупного дефицита госбюджета, роста ассигнований на оборону и т. д. Тем самым общенациональные интересы нередко приносятся в жертву региональным выгодам.

Классической формой логроллинга является **«бочонок с салом»** – закон, включающий набор *небольших локальных проектов. Чтобы получить одобрение, к общенациональному закону добавляется целый пакет разнообразных, нередко слабо связанных с основным законом предложений, в принятии которых заинтересованы различные группы депутатов. Чтобы обеспечить его прохождение, к нему добавляют все новые и новые предложения («сало»), пока не будет достигнута уверенность в том, что закон получит одобрение большинства депутатов.* Подобная практика таит в себе опасности для демократии, так как принципиально важные решения (ограничение гражданских прав, свободы совести, печати, собраний и т. д.) могут быть «куплены» предоставлением частных налоговых льгот и удовлетворением ограниченных местных интересов.

Лобби – это *группы экономически заинтересованных избирателей, оказывающих влияющих на представителей государственной власти с целью принятия выгодных для них решений.* Лоббистами являются

представители органов государственной власти, способствующие на условиях получения политической ренты размещению среди своих подопечных выгодных для них заказов, получению кредитов, созданию благоприятных условий ведения бизнеса, подавлению конкурентов.

Политической рентой называется *получение представителями государственной власти (чиновниками) экономической ренты через политические институты, иначе говоря, в силу занимаемого ими в системе государственной власти должностного положения.*

Для объяснения процесса принятия политических решения в теории общественного выбора широко используется микроэкономический подход. Так, современный представитель этого направления американский экономист Э. Даунс, для объяснения поведения рационального избирателя предложил следующую формулу:

$$E(U^A_{t+1}) - E(U^B_{t+1}) \quad (5.5),$$

где: E – ожидаемая ценность;

U – полезность от деятельности правительства за период $t+1$;

A – партия власти;

B – политическая оппозиция;

$t+1$ – период времени между прошлыми и будущими выборами.

Если в результате расчета по формуле 5.4 получает положительное число, избиратель голосует за партию A (поддерживает правящую партию), если отрицательное – за оппозицию, если 0 – воздерживается от голосования или голосует против всех.

Таким образом, сторонники теории общественного выбора приходят к **выводу** о том, что *принятие экономически неэффективных решений в современном обществе возможно* в силу следующих причин:

- нарушение пропорций между предельными затратами и предельными выгодами (как это было проиллюстрировано в вышеприведенном примере);

- неравенство в доступе к публичной информации, когда лучше организованные экономические агенты, используя инструменты лоббирования, оказываются в преимущественном положении при распределении общественных благ, максимизируя, таким образом, свою частную выгоду;

- недобросовестность государственных чиновников, которые, преследуя свой частный интерес, заключающийся в переизбрании на выборах, принимают такие экономические решения, которые помогут достичь им этого результата (популистские решения);

- несоразмерность временных горизонтов, когда экономически неэффективное решение принимается на волне предвыборных обещаний, а реализация его приходится уже на период деятельности нового правительства.

5.5. Содержание и задачи конституционной экономики

Конституционная экономика представляет собой *научно-практическое направление на стыке экономической теории и конституционного права, исследующее взаимовлияние правовых и экономических факторов при принятии решений публичной властью, затрагивающие социально-экономические права, гарантированные в Конституции, а также соотношение проблем применения Конституции со структурой и функционированием экономики.* Данное направление изучает принципы оптимального сочетания экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, отраженным в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую деятельность в государстве, а также отвечает на вопрос в какой мере конституционные нормы и принципы влияют на принятие политическими органами государства важнейших экономических решений, облекаемых в форму нормативных актов – законов о бюджете, о налогах и сборах, о способах преодоления экономического кризиса и т. д.

Сам термин «конституционная экономика» был предложен американским экономистом Ричардом МакКинзи в 1982 г. в качестве названия конференции в Вашингтоне, посвященной вопросу влияния экономических проблем на развитие и состояние конституционной структуры государства и общества. Термин был воспринят западным научным сообществом экономистов, поскольку позволял обобщить предшествующие разрозненные исследования и определял направления для последующих разработок.

Предложенный первоначально экономистами конституционно-экономический анализ затем был поддержан теоретиками и практиками в сфере юриспруденции. Профессор Йельского университета Брюс Акерман назвал появление научного и учебного направления о соотношении и взаимосвязи права и экономики «самым значительным достижением в области юридического образования за последние столетия»¹²¹.

В 1980-е гг., наряду с широким развитием академических исследований в США и Англии, в Индии также возникло движение по практическому претворению идей конституционной экономики в жизнь. Оно было инициировано Верховным судом Индии в виде поощрения к подаче и принятия к судебному рассмотрению дел в порядке «судопроизводства в

¹²¹ Бетелл, Т. Собственность и процветание / Т. Бетелл. - М.: ИРИСЭН, 2008. – 474 с.

общественных интересах» (*public interest litigation*). Расширенно трактуя некоторые статьи Конституции Индии, судебная власть в течение десяти с лишним лет вела борьбу за обеспечение экономических и социальных прав беднейших слоев населения¹²². В настоящее время, актуальные вопросы конституционной экономики постоянно обсуждаются в западном мире в целом ряде периодических изданий, наиболее ярким из которых является академический журнал «*Constitutional Political Economy*» (Конституционная политическая экономия), издающийся с 1990 года.

Идеи конституционной экономики развил американский экономист Джеймс Макгилл Бьюкенен-младший, получивший в 1986 г. Нобелевскую премию по экономике за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений. Бьюкенен, как и большинство западных экономистов, трактует термин «конституционализм» несколько шире, чем «применение и изучение конституции страны», поскольку в английском языке понятие «конституция» относится не только к Основному закону государства, но также используется для обозначения уставов корпораций и фирм, внутренних правил религиозных и общественных организаций, неформальных объединений и т. п. В этой связи, идеи Бьюкенена расцениваются некоторыми западными учёными как современное продолжение идей Адама Смита о «науке законодательства» (англ. *the science of legislation*)¹²³.

В рамках научного направления теории общественного выбора Бьюкененом была выдвинута концепция «политического обмена», включающая в себя два уровня общественного выбора. Первый уровень – это разработка правил и процедур политической игры (например, правил, регламентирующих способы финансирования бюджета, одобрения государственных законов, систем налогообложения), которые позволяют находить согласованные решения. Совокупность таких правил, норм поведения, процедур Бьюкенен именуется «конституцией экономической политики». Второй уровень – это практическая деятельность государства и его органов на основе принятых правил и процедур. Критерием справедливости и эффективности политической системы здесь должно служить распространение экономических правил на политический процесс.

Подход Бьюкенена при развитии конституционной экономики не ограничивается лишь анализом экономических и конституционных проблем, - он затрагивает также и некоторые ключевые вопросы философии права. В первую очередь, это касается идеи о конституционно-

¹²² *Jeremy Cooper*, Poverty and Constitutional Justice, in «Philosophy of Law: Classic and Contemporary Readings» / Edited by Larry May and Jeff Brown. - Wiley-Blackwell, UK, 2010.

¹²³ *Van den Hauwe, Ludwig*. Constitutional Economics II / Ludwig Van den Hauwe. - The Elgar Companion to Law and Economics, 2005. - pp. 223-224.

экономическом обеспечении «права на счастье» как ныне живущих, так и будущих поколений¹²⁴. Современному конституционному праву известен пример, когда Королевство Бутан провозгласило в начале XXI в. счастье своих граждан главной конституционно-правовой ценностью государства и попыталось рассчитать «коэффициент счастья» на душу населения, осуществляя, в какой-то мере, идею основателя современной доктрины правового государства – немецкого философа Иммануила Канта, который предлагал перевести понятие «счастье» на язык конкретных правовых категорий, позволяющих контролировать применение государством своей же конституции. Главная мысль по Канту состоит в том, что история будущего создается сегодня, и не на базе опыта предшествующей деятельности, а на базе некоего конституционного идеала – например, такого как достижение мирного и благополучного существования всех людей под эгидой единой конституции. Кант в своей «Критике чистого разума» ставит вопрос о том, что понятие «счастье» должно найти юридическое определение с тем, чтобы «право на счастье» было рассмотрено как *quid juris* (вопрос о праве), а не с позиций «всеобщей снисходительности». Практическое конституционно-правовое определение «счастья» (или «благополучия и процветания», как это записано в Преамбуле Конституции РФ) и является философским основанием конституционной экономики¹²⁵. Особое значение конституционно-экономический анализ имеет для развивающихся стран и стран с переходной политико-экономической системой, в которых конституции зачастую рассматриваются как абстрактные правовые документы, не влияющие на реальную экономическую политику.

Российская школа конституционной экономики, начавшая свое формирование в 1990-2000 гг., исходит из более узкого, чем у Бьюкенена, понимания «конституционализма», рассматривая это понятие лишь как применение Конституции – действующего Основного закона страны. Конституционная экономика предъявляет определенные требования к бюджету и бюджетной политике государства. Сформулированный Бьюкененом базовый тезис конституционной экономики об отсутствии интеллектуального превосходства государства над своими гражданами в вопросах регулирования экономической жизни страны должен заинтересовать институты гражданского общества в отношении использова-

¹²⁴ *Краткая биография и Нобелевская лекция // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: Автобиографии, лекции, комментарии. – Т. 2. 1983-1996. – СПб: Наука, 2009. – С. 92-106.*

¹²⁵ *Философия права в начале 21-го столетия через призму конституционализма и конституционной экономики / Сост. П. Д. Баренбойм, А. В. Захаров. – М.: Летний сад, 2010. – 321 с.*

ния Конституции при защите экономических и социальных прав граждан, а также активизировать гражданскую позицию самого населения.

Председатель Конституционного суда России В. Д. Зорькин так поставил вопрос о конституционных ограничителях свободы усмотрения и компетенции законодательной власти при решении вопросов финансирования: «Если органы, представляющие какую-либо из ветвей государственной власти, допускают отклонение от своего обязательства по обеспечению конституционных гарантий экономических и социальных и прав граждан, - то его соблюдение может быть обеспечено Конституционным судом РФ, исходя из принципа разделения властей и принципа согласованного функционирования и взаимодействия органов государственной власти»¹²⁶. В качестве примера можно привести Постановление Конституционного Суда РФ от 15 мая 2006 года № 5-П о родительской плате. В связи с принятием Федерального закона от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ (О монетизации льгот) утратило силу одно из постановлений Верховного Совета РФ о плате родителей за содержание детей в муниципальных детских садах, на основе которого Тверской городской думой было принято временное положение, устанавливающее льготу для родителей по оплате содержания детей в детских садах. По представлению прокурора городской суд квалифицировал его как противоречащее Федеральному закону о монетизации льгот, после чего Тверская городская дума обратилась в Конституционный Суд РФ с просьбой проверить конституционность вышеупомянутого Федерального закона и получила поддержку. Самое важное в принятом постановлении – это правовая позиция Конституционного Суда РФ, в силу которой политические органы государства при принятии важнейших финансовых решений не свободны от установлений Конституции. Конституционный Суд РФ высказал мнение, что обеспечение доступности и бесплатности дошкольного образования обусловлено наличием у государства социальной функции, которая, в свою очередь, предопределяет социальную детерминацию финансовой деятельности, а поэтому основой правового регулирования общественных отношений, возникающих по поводу дошкольного образования, - и, в связи с этим, распределения и использования централизованных денежных фондов государства и муниципальных образований, - являются нормы Конституции РФ, из которых вытекает необходимость надлежащего финансового обеспечения соответствующих полномочий публичной власти. Конституционный Суд РФ сформулировал очень важный вывод о том, что *органы публичной власти при принятии нормативных правовых актов и, прежде всего, бюджета должны руководствоваться принципом наиболее полного финансирования публично-правовых обязательств, вытекаю-*

¹²⁶ Зорькин, В. Д. Современный мир, право и Конституция / В. Д. Зорькин. - М.: Норма, 2010. – 543 с.

щих из необходимости реализации общегосударственных гарантий прав и свобод, закрепленных непосредственно Конституцией РФ.

Задачи конституционной экономики в России на ближайшую перспективу сформулированы¹²⁷ следующим образом:

- философско-правовое осмысление категории «правовое государство» с учетом выполняемых публичной властью функций в экономической сфере; изменение содержания и способов государственного регулирования экономических отношений в условиях экономической глобализации;
- осмысление положения Преамбулы Конституции РФ об «осознании многонациональным народом России себя частью мирового сообщества» в экономическом и юридическом смысле;
- определение того, что есть «общее благо» как экономическая цель современного государства – сущность и назначение государственного сектора экономики и публичных финансов; цели и задачи, которые должны реализовываться государством, опираясь на данный сектор экономики;
- выявление системы конституционных принципов, используемых для правового регулирования экономических отношений, а также тех представлений о них, которые сформировались в правоприменительной практике в виде правовых позиций высших судов;
- изучение проблем имущественной ответственности государственных регуляторов перед бизнесом за принимаемые управленческие решения;
- пределы возмещения государством потерь собственников при принудительном отчуждении имущества для государственных нужд и конституционно-правовая оценка того, какие из них действительно являются государственными;
- построение теоретической (идеальной) конструктивно-правовой модели взаимоотношений публичной власти и бизнеса в России;
- решение вопросов экономического обоснования налогов, нормативного содержания принципа добросовестности в сфере гражданского права и в сфере налогообложения; применение методов конституционной экономики для определения границ допустимой (законной) налоговой оптимизации.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

¹²⁷ *Очерки конституционной экономики.* 23 октября 2009 года / Под ред. Г. А. Гаджиева. - М.: Юстицинформ, 2009. – 279 с.

1. Раскройте содержание и перечислите случаи «провалов» государства.
2. Что такое «общественные блага»? Перечислите их свойства.
3. Что такое «проблема безбилетника»? Приведите пример.
4. Дайте определение государства, с точки зрения Д. Норта.
5. Перечислите функции государства в современной экономике.
6. Раскройте содержание и назовите ограничения (недостатки) подхода групп интересов и подхода эгоистичных бюрократов к государству.
7. Объясните, почему деятельность эксплуататорского государства не способна полностью истребить стимулы к производительной деятельности?
8. Какие условия необходимы для существования контрактного государства в России?
9. С какими причинами представители институциональной теории связывают невозможность государства выступать гарантом во всех взаимодействиях между экономическими субъектами?
10. Раскройте содержание синтетической теории государства.
11. Раскройте содержание концепции вымогательства ренты.
12. Что такое коррупция? Назовите условия, способствующие ее развитию в России.
13. Раскройте действие инструментов, способствующих исправлению провалов государства.
14. Что является предметом теории общественного выбора?
15. Сформулируйте определение конституционной экономики и перечислите ее задачи в России на ближайшую перспективу.

Литература для углубленного изучения темы

1. *Келсо, Л. О. Демократия и экономическая власть / Л. О. Келсо, П. Х. Келсо. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.*
2. *Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. - М.: ТЕИС, 2000.*
3. *Конституционная экономика / Отв. редактор Г. А. Гаджиев. – М.: Юстицинформ, 2010.*
4. *Философия права в начале 21-го столетия через призму конституционализма и конституционной экономики / Сост. П. Д. Баренбойм, А. В. Захаров. – М.: Летний сад, 2010.*

Глава 6.

ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Ключевые термины: национальная экономика, «третичный сектор» экономики, инфраструктура национальной экономики, макроэкономика, система национальных счетов, валовой внутренний продукт (ВВП), трансфертные платежи, инвестиционные расходы, государственные закупки, сбережения, инъекции (изъятия), дефлятор ВВП, индекс Пааше, индекс Фишера, индекс Ласпейреса, чистое экономическое благосостояние, совокупный спрос, эффект Пигу, совокупное предложение, макроэкономическое равновесие, модель «доходы – расходы», эффект храповика, «закон Сэя», предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережению, «загадка Кузнецца», «парадокс сбережений», «кейнсианский крест», мультипликатор, «рецессионный разрыв выпуска», «инфляционный разрыв выпуска», экономический рост, «правило 70», эффект «быстрого старта», экономический цикл, циклы Кондратьева, безработица, занятое население, безработное население, уровень безработицы, естественный уровень безработицы, динамическая модель устойчивого уровня безработицы Фридмана, «закон Оукена», инфляция, темп инфляции, гиперинфляция, инфляция спроса, инфляция предложения (издержек), стагфляция, инфляционная спираль, «инфляционный налог», «бегство от денег», сеньораж, кривая Филипса

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- содержание «эффекта Пигу», «эффекта храповика», «закона Сэя», «загадки Кузнецца», «парадокса сбережений», «кейнсианского креста», «правила 70» и «эффекта быстрого старта»;
- виды, характер и механизмы влияния инвестиций на экономическую динамику.

уметь:

- проводить сопоставление значений макроэкономических показателей с целью определения состояния экономики;
- рассчитывать показатели эффективности капитала, мультипликатора и темпов экономического роста;
- анализировать характер взаимосвязи безработицы и инфляции для выбора адекватного механизма стабилизационного воздействия.

владеть:

- навыками сбора и обработки статистических данных;

- методиками расчета основных макроэкономических показателей и индексов цен.

6.1. Национальная экономика и система национальных счетов

Национальная экономика (или **народное хозяйство**) чаще всего определяется как *система общественного воспроизводства, в которой тесно взаимосвязаны между собой отрасли, виды и формы общественно-го труда, сложившиеся в результате длительного исторического эволюционного развития конкретной страны*¹²⁸. На особенности национальной экономики оказывают влияние исторические и культурные традиции страны, географическое положение государства, его роль в международном разделении труда и другие факторы.

Разделом экономической теории, который изучает состояние и тенденции развития национальной в целом является макроэкономика. Термин «макроэкономика» впервые был употреблен в 1933 г. норвежским экономистом-математиком, одним из основоположников эконометрики, лауреатом Нобелевской премии Рагнар Фришем (1893-1973). Однако основы современного макроэкономического анализа были заложены позднее, в 1936 г. английским экономистом, представителем кембриджской школы, лордом Джоном Мейнардом Кейнсом (1883-1946) в его фундаментальном труде «Общая теория занятости, процента и денег». Результатом выхода в свет этой книги стало выделение макроэкономики в самостоятельный раздел экономической теории с собственным предметом и методами анализа. Вклад Дж. М. Кейнса в экономическую теорию был настолько велик, что появление кейнсианского подхода к анализу экономических процессов получило название «кейнсианской революции».

В отличие от микроэкономики, которая изучает экономическое поведение отдельных субъектов (домохозяйств, фирм) на индивидуальных рынках, макроэкономика изучает экономику как единое целое, исследует *проблемы, общие для всей экономики*, и оперирует *совокупными (агрегированными) величинами*.

Основными проблемами, изучаемыми макроэкономикой являются: экономический рост; экономический цикл; уровень занятости и проблема безработицы; общий уровень цен и проблема инфляции; уровень ставки процента и проблемы денежного обращения; состояние государственного бюджета и проблема финансирования бюджетного дефицита; платежный баланс и проблемы валютного курса; экономическая политика государства.

¹²⁸ Экономическая энциклопедия / Под ред. Л. И. Абалкина. – М.: Экономика, 1999. – С. 457.

Все эти проблемы невозможно решить с позиций микроэкономического анализа, то есть с уровня отдельного потребителя, фирмы или даже отрасли. Именно для изучения таких проблем и возник самостоятельный раздел экономической теории – макроэкономика.

Таким образом, **значение макроэкономики** состоит в том, что она не просто описывает существующие экономические явления и процессы, но выявляет их закономерности и зависимости, исследует причинно-следственные связи, позволяет оценивать существующую в экономике ситуацию, прогнозировать развитие экономических процессов в будущем, разрабатывать экономическую политику государства.

Совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода и позволяющих оценить состояние национальной экономики, образует систему национальных счетов (СНС). Система национальных счетов (ее полное название Система счетов национального продукта и дохода – System of National Product and Income Accounts), была разработана в конце 1920-х гг. группой американских ученых, сотрудников Национального бюро экономических исследований, под руководством будущего лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеца. После Второй мировой войны ее стало использовать большинство стран мира, что резко упростило межстрановые макроэкономические сопоставления. Россия (СССР) присоединилась к использованию методики СНС с 1987 года.

СНС состоит из трех показателей совокупного выпуска (производства):

- валовый национальный продукт (ВНП);
- валовый внутренний продукт (ВВП);
- чистый национальный продукт (ЧНП);

и трех показателей совокупного дохода:

- национальный доход (НД);
- личный доход (ЛД);
- располагаемый личный доход (РЛД).

В настоящее время (в связи с интернационализацией экономики) основным показателем, характеризующим совокупный объем производства является **валовой внутренний продукт** (*англ.* – GDP (Gross Domestic Product), то есть *совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) за определенный период времени* (как правило, за год).

В состав ВВП не включается:

- *труд на себя* (труд по постройке собственного дома, ремонту своей квартиры, выращиванию овощей для собственного потребления и т. д.);

- *труд на безвозмездной основе* (дружеская помощь соседу починить забор, приятелю сделать ремонт, знакомому довести до аэропорта);
- *стоимость товаров и услуг, производимых «теневой экономикой»* (в некоторых странах объем производства этого «сектора» экономики составляет от трети до половины совокупного выпуска);

- *платежи, которые производятся не в обмен на товары или услуги:*
 - а) *трансфертные платежи* (частные или государственные), представляющие собой как бы подарок. К частным трансфертам относятся, в первую очередь, выплаты, которые родители делают детям; дары, которые друг другу делают родственники и т. п. Государственные трансферты – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий. Трансферты не включаются в стоимость ВВП, поскольку в результате этой выплаты не производится ничего нового, а совокупный доход лишь перераспределяется, кроме того трансфертные платежи уже включены в потребительские расходы домохозяйств (это часть их располагаемого дохода) и в инвестиционные расходы фирм (в качестве субсидий).

- б) *непроизводительные (финансовые) сделки*, к которым относится купля-продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке. За ценной бумагой также не стоит оплата ни товара, ни услуги, эти сделки лишь перераспределяют средства между экономическими агентами; (однако, выплата доходов по ценным бумагам в стоимость ВВП включается, поскольку является платой за экономический ресурс, то есть факторным доходом, частью национального дохода).

- *стоимость промежуточного продукта*, чтобы избежать повторного (двойного) счета; при подсчете ВВП учитывается только конечная продукция, а сам подсчет ведется по добавленной стоимости.

Расчет ВВП может производиться с использованием трех методов:

- по расходам (метод конечного использования);
- по доходам (распределительный метод);
- по добавленной стоимости (производственный метод).

Использование всех этих методов должно давать одинаковый результат.

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, которые выступили конечными потребителями произведенных в экономике товаров и услуг и израсходовали средства на их покупку. Суммируются расходы домохозяйств, расходы фирм, расходы государства и расходы иностранного сектора.

- **Потребительские расходы** (consumption spending – С) – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. Они являются основным компонентом совокупных расходов (составляют от 2/3 до 3/4) и включают:

➤ расходы на текущее потребление, то есть на покупку товаров краткосрочного пользования (служащих менее одного года); при этом одежда и обувь, независимо от сроков ее действительного использования также относится к текущему потреблению);

➤ расходы на товары длительного пользования (служащие более одного года) – мебель, бытовая техника, автомобили и др.; при этом исключение составляют расходы на покупку жилья, которые считаются не потребительскими, а инвестиционными расходами домохозяйств;

➤ расходы на оплату услуг.

Таким образом:

Потребительские расходы = расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов на покупку жилья) + расходы на услуги

• **Инвестиционные расходы** (investment spending – I) – это расходы фирм и на покупку инвестиционных товаров, то есть товаров, увеличивающих запас капитала. Они включают в себя:

➤ инвестиции в основной капитал, которые состоят из расходов фирм на: а) покупку оборудования; б) промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);

➤ инвестиции в жилищное строительство (расходы домохозяйств на покупку жилья);

➤ инвестиции в запасы (товарно-материальные запасы), которые включают в себя: а) запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения процесса производства; б) незавершенное производство, что связано с технологией само производственного процесса; в) запасы готовой (произведенной фирмой), но еще не проданной продукции.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют *фиксированные инвестиции*. Инвестиции в запасы являются изменяющейся частью инвестиций (могут быть как положительной, так и отрицательной величиной), поскольку в ВВП включается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина *изменения запасов* в течение года.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают *валовые внутренние частные инвестиции*.

Валовые инвестиции (gross investment - I_{gross}) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя *восстановительные инвестиции* (амортизацию – A) и *чистые инвестиции* (I_{net}), то есть:

$$I_{gross} = A + I_{net} \quad (6.1).$$

Деление инвестиций на чистые и амортизацию связано с *особенностями функционирования основного капитала*. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название восстановительных инвестиций или *амортизации*. Деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу. Инвестиции в запасы – это всегда чистые инвестиции.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска. Если в экономике есть чистые инвестиции в основной капитал $I_{net} > 0$, то есть валовые инвестиции превышают амортизацию (восстановительные инвестиции), $I_{gross} > A$, это означает, что в следующем году реальный объем производства должен будет, скорее всего, быть выше, чем в предыдущем. Если валовые инвестиции равны амортизации $I_{gross} = A$,

то есть $I_{net} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем. Если же чистые инвестиции отрицательны $I_{net} < 0$, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала $I_{gross} < A$. Это «падающая» экономика, то есть экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

<p>ЧИСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ = чистые инвестиции в основной капитал + чистые инвестиции в жилищное строительство + инвестиции в запасы</p>

<p>ВАЛОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ = чистые инвестиции + амортизация</p>
--

Как уже говорилось выше, в инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только *частные инвестиции*, то есть инвестиции частных фирм (частного сектора), и не включаются государственные инвестиции, являющиеся частью государственных закупок товаров и услуг. Также в этом компоненте совокупных расходов учитываются только *внутренние инвестиции*, то есть инвестиции фирм-резидентов в экономику данной страны.

- **Государственные закупки товаров и услуг** (government spending – G) являются еще одним элементом совокупных расходов и включают в себя:

- *государственное потребление* (расходы на содержание государственных учреждений, а также выплату жалования работников государственного сектора экономики);

➤ *государственные инвестиции* (инвестиционные расходы государственных предприятий).

Понятие «государственные закупки товаров и услуг» отличают от понятия «государственных расходов». Последнее включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, что, как уже отмечалось, не учитывается в ВВП, поскольку не является ни товаром, ни услугой, а лишь результатом перераспределения совокупного дохода.

• **Чистый экспорт** (net export – X_n), представляющий собой разницу между доходами страны от экспорта (export – E_x) и расходами по импорту (import – I_m), иначе говоря, *сальдо торгового баланса*:

$$X_n = E_x - I_m \quad (6.2).$$

Таким образом:

$$\text{ВВП по расходам} = \text{потребительские расходы (C)} + \text{валовые инвестиционные расходы (I}_{\text{gross}}) + \text{государственные закупки (G)} + \text{чистый экспорт (X}_n)$$

При расчете **ВВП по доходам**, ВВП рассматривается как *сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств)*, то есть *сумма факторных доходов*. **Факторными доходами являются:**

• **Заработная плата рабочих и жалование служащих** частных фирм, представляющая собой доход от фактора «труд», то есть оплату услуг труда и включающая все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т. п. (жалование государственных служащих не включается в этот показатель, поскольку оно выплачивается из средств государственного бюджета и является частью государственных закупок, а не факторным доходом);

• **Рентные платежи** – доход от недвижимого имущества, включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений); при этом, если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы предоставлял эти помещения в аренду (подобные носят название «*условно начисленной арендной платы*») и включаются в общую сумму рентных платежей);

• **Процентные платежи или процент**, являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства (поэтому в сумму процентных платежей включаются про-

центы, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям (так называемое «обслуживание государственного долга»), поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета);

- **Прибыль**, то есть доход от использования фактора производства «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовыми формами фирм:

- *прибыль некорпоративного сектора* экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерства (этот вид прибыли носит название «доходы собственников»;

- *прибыль корпоративного сектора* экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале) (этот вид прибыли называется «прибыль корпораций».

Кроме факторных доходов, в ВВП, подсчитанный по доходам, **включаются** элементы, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов – косвенные налоги на бизнес и амортизация.

- **Косвенные налоги на бизнес** – это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела. Таким образом, налогоплательщик и налогоноситель (тот, кто перечисляет налог в бюджет) в этом случае – разные экономические агенты. Поскольку ВВП – это стоимостной показатель, то как в цену любого товара, в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов. Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.

- Еще одним элементом, который следует учитывать (добавить) при подсчете ВВП по доходам является **амортизация**, поскольку она также включается в цену любого товара. Итак:

$$\text{ВВП}_{\text{ по доходам}} = \text{заработная плата} + \text{рентные платежи (включая условно-начисленную арендную плату)} + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций} + \text{косвенные налоги} + \text{амортизация}$$

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (расчет **ВВП по добавленной стоимости**).

Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей). Такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой (на каждой стадии производства), равна стоимости конечной продукции. С другой стороны, добавленная стоимость есть разница между выручкой фирмы и расходами на покупку продукции других фирм, следовательно, она равна чистому доходу фирмы.

Рассмотрим это **на примере** (табл. 6.1). Предположим, что горнообогатительный комбинат (ГОК) добыл железную руду и продал ее на металлургический комбинат (МК) по цене 500 руб. за тонну, МК, в свою очередь, переработал железную руду металлопрокат и продал его на автозавод по цене 800 руб. за тонну. Автозавод произвел из металлопроката автозапчасти и продал их автодилеру за 2500 руб. Автодилер реализовал автозапчасти владельцу автомашины (конечному покупателю) по цене 3500 руб. Железная руда для металлургического комбината, металлопрокат для автозавода, автозапчасти для автодилера являются промежуточной продукцией, а автозапчасти, которые автодилер реализовал владельцу автомашины – конечной продукцией.

Таблица 6.1.

Расчет ВВП по добавленной стоимости

Продукт	Выручка от продажи, руб.	Стоимость промежуточной продукции, руб.	Добавленная стоимость, руб.
Железная руда	500	0	500
Металлопрокат	800	500	300
Готовая автозапчасть на складе автозавода	2500	800	1700
Готовое автозапчасть на реализации у автодилера	3500	2500	1000
Итого:	7300	3800	3500

В первом столбце табл. 6.1 представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 7300 руб. Во втором – стоимость промежуточной продукции (3800 руб.), а в третьем – сумма добавленных стоимостей (3500 руб.). Добавленная стоимость, таким образом, представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем производства – разницу между выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (то есть стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель покупает у других). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы *включаются в добавленную стоимость*.

Сумма добавленных стоимостей (3500 руб.) равна стоимости конечной продукции, то есть той сумме, которую заплатил конечный потребитель (3500 руб.). Суммарные доходы экономических агентов также составили 3500 руб.: ГОКа 500 руб. + металлургического комбината 300 руб. (800 руб. – 500 руб.) + автозавода 1700 руб. (2500 руб. – 800 руб.) + автодилера 1000 руб. (3500 руб. – 2500 руб.). Таким образом, все способы подсчета ВВП дали одинаковый результат – 3500 руб.

Валовой национальный продукт (Gross National Product – GNP) представляет собой *совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью принадлежащих гражданам определенной страны (национальных) факторов производства, как на территории данной страны, так и в других странах*. В отличие от ВВП, где критерием выступает *территория страны*, при определении ВНП критерием является фактор национальной принадлежности фактора производства.

В большинстве развитых стран мира разница между ВВП и ВНП не превышает 1%. Но для стран, получающих высокие доходы от предоставляемых ими услуг гражданам других стран (например, туристических услуг – Кипр, Греция, Мальта и др., или банковских услуг – Люксембург, Швейцария и др.) различие между этими показателями существенно.

Величина ВНП отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД):

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД} \quad (6.3),$$

соответственно,

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{ЧФД} \quad (6.4).$$

Величина чистых факторных доходов представляют собой разницу между доходами, полученными гражданами данной страны (резидентами) на принадлежащие им факторы производства в других странах и доходами, полученными иностранцами (нерезидентами) на принадлежащие им факторы производства в данной стране. Эта разница может быть как положительной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае $\text{ВНП} > \text{ВВП}$), так и отрицательной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны за рубежом, тогда $\text{ВВП} > \text{ВНП}$).

Чистый национальный продукт (Net National Product – NNP), в отличие от показателя ВНП, *характеризует национальный объем производства, «очищенный» от перенесенной стоимости прошлых лет*. Он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстанови-

тельные (амортизацию), поэтому, чтобы получить ЧНП, надо из ВВП вычесть амортизацию:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А.}$$

Национальный доход (National Income – NI) – это *совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов*, то есть сумма факторных доходов. Его можно рассчитать двумя способами:

- если из ЧНП вычесть косвенные налоги:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги};$$

- если просуммировать все факторные доходы:

$\text{НД} = \text{заработная плата} + \text{арендная плата} + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций}$

Личный доход (Personal Income – PI), в отличие от национального дохода, является *совокупным доходом, полученным собственниками экономических ресурсов*. Чтобы рассчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, то есть является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{взносы на социальное страхование} - \text{налог на прибыль корпораций} - \text{нераспределенная прибыль корпораций} + \text{трансферты} + \text{проценты по государственным облигациям}$

Располагаемый личный доход (Disposal Personal Income – DPI) представляет собой *доход, поступающий в распоряжение домохозяйств*. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые платят собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов:

$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги}$

Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на потребление (consumption – C) и сбережения (saving – S):

$\text{РЛД} = \text{C} + \text{S}$

Различают следующие **виды сбережений**:

- *личные сбережения (personal savings)* или сбережения домохозяйств, которые могут быть подсчитаны как разница между располагаемым личным доходом и расходами на личное потребление:

$$S_{\text{personal}} = \text{РЛД} - C \quad (6.5);$$

- *сбережения бизнеса (savings of business)*, включающие амортизацию и нераспределенную прибыль корпораций, которые служат внутренними источниками финансирования и основой для расширения производства;

- *частные сбережения (private savings)*, то есть сбережения частного сектора, состоящие из сбережений домохозяйств и сбережений фирм, то есть суммы личных сбережений и сбережений бизнеса:

$$S_{\text{private}} = S_{\text{personal}} + S_{\text{business}} \quad (6.6);$$

- *государственные сбережения (government savings)*, которые имеют место в случае излишка (положительного сальдо) государственного бюджета, когда доходы бюджета превышают расходы.

$$S_{\text{government}} = \text{доходы бюджета} - \text{расходы бюджета} > 0 \quad (6.7).$$

К доходам государственного бюджета относятся все налоговые поступления, прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации и др.:

Доходы бюджета = индивидуальные налоги + налог на прибыль корпораций + косвенные налоги на бизнес + взносы на социальное страхование + прибыль государственных предприятий + доходы от приватизации.

Расходы бюджета = государственные закупки товаров и услуг + трансферты + проценты по государственным облигациям.

Сальдо бюджета = доходы бюджета – расходы бюджета

- *национальные сбережения (national savings)*, представляющие собой сумму частных и государственных сбережений:

$$S_{\text{national}} = S_{\text{private}} + S_{\text{government}} \quad (6.8).$$

- *сбережения иностранного сектора (foreign sector savings)*, имеющие место в случае дефицита (отрицательного сальдо) торгового баланса данной страны, когда импорт превышает экспорт, то есть чистый экспорт отрицателен. Это означает, что доходы иностранного сектора от продажи своих товаров и услуг данной стране (импорт) превышают расходы на покупку товаров и услуг данной страны (экспорт):

$$S_{\text{foreign}} = \text{Im} - \text{Ex} > 0 \quad (6.9).$$

Сумма сбережений всех секторов (частного, государственного и иностранного) равна величине совокупных инвестиций

$$I = S_{\text{private}} + S_{\text{government}} + S_{\text{foreign}} = S + (T - G) + (\text{Im} - \text{Ex})$$

Иногда в задачах по СНС требуется определить величину изъятий и инъекций. Следует иметь в виду, что **к изъятиям** относятся: частные сбережения, включающие личные сбережения и сбережения бизнеса; все виды налогов, в том числе взносы на социальное страхование; а также импорт; **к инъекциям** относятся: чистые инвестиционные расходы, государственные закупки товаров и услуг, дивиденды, трансферты, проценты по государственным облигациям, а также экспорт.

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, то есть выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые, так и межвременные сравнения уровня экономического развития. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому различают **номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели**.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На его величину оказывают влияние два фактора: изменение реального объема производства и изменение уровня цен. Поэтому, чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. При этом, базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже анализируемого.

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Общий уровень цен}$$

Общий уровень цен рассчитывается с помощью индекса цен. Очевидно, что в базовом году номинальный ВВП равен реальному ВВП, а индекс цен равен 100% или 1.

Номинальный ВВП любого года, поскольку он *рассчитывается в текущих ценах*, равен $p_t q_t$, а *реальный ВВП*, *подсчитываемый в ценах базового года*, равен $p_0 q_t$.

Если известны процентные изменения номинального ВВП, реального ВВП и общего уровня цен (а это есть темп инфляции), то соотношение между этими показателями следующее:

$$\text{изменение реального ВВП (в \%)} = \frac{\text{изменение номинального ВВП (в \%)}}{\text{изменение общего уровня цен (в \%)}} - 1$$

Например, если номинальный ВВП вырос на 15%, а темп инфляции составил 10%, то реальный ВВП вырос на 5%.

Различают несколько **видов индексов цен**: 1) индекс потребительских цен; 2) индекс цен производителей; 3) дефлятор ВВП и др.

- **Индекс потребительских цен (ИПЦ)** рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых городской семьей в течение года.

- **Индекс цен производителей (ИЦП)** рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 наименований.

И ИПЦ, и ИЦП статистически подсчитываются как индексы с весами (объемами) базового года, то есть *как индекс Ласпейреса*:

$$\text{ИПЦ} = I_L = (p_t q_0 / p_0 q_0) \times 100\% \quad (6.10).$$

- **Дефлятор ВВП**, рассчитываемый на основе стоимости корзины конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года. Статистически дефлятор ВВП выступает *как индекс Пааше*, то есть индекс с весами (объемами) текущего года:

$$\text{def ВВП} = (p_t q_t / p_0 q_t) \times 100\% \quad (6.11).$$

Как правило, для определения общего уровня цен и темпа инфляции используются ИПЦ (если набор товаров, включаемых в потребительскую рыночную корзину, достаточно велик) и дефлятор ВВП.

Отличия ИПЦ от дефлятора ВВП, помимо того, что при их подсчете используются разные веса (базового года для ИПЦ и текущего года для дефлятора ВВП), заключаются в следующем:

- ИПЦ рассчитывается на основе только цен товаров, включаемых в потребительскую корзину, а дефлятор ВВП учитывает все товары, произведенные экономикой;

- при подсчете ИПЦ учитываются и импортные потребительские товары, а при определении дефлятора ВВП только товары, произведенные национальной экономикой;

- ИПЦ принимается за основу при расчете темпа изменения стоимости жизни и «черты бедности»;

- в качестве показателя общего уровня цен в макроэкономических моделях обычно используется дефлятор ВВП, обозначаемый буквой Р и измеряемый только в относительных величинах (например, 1,2; 3.8 и т. д.);

- *ИПЦ завышает величину общего уровня цен и уровень инфляции, а дефлятор ВВП занижает эти показатели.* Происходит это по следующим причинам:

- а) ИПЦ недооценивает *структурные сдвиги в потреблении* (эффект замещения относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми), поскольку рассчитывается на основе структуры потребительской корзины базового года; дефлятор же ВВП переоценивает эти сдвиги в потреблении, приписывая веса текущего года базовому году;

- б) ИПЦ игнорирует *изменение цен товаров в связи с изменением их качества* (не учитывается, что более высокая цена на товар может быть связана с изменением его качества); например, очевидно, что цена утюга с вертикальной гладкой выше, чем цена обычного утюга, однако в составе потребительской корзины этот товар фигурирует как просто «утюг»); дефлятор же ВВП переоценивает этот факт и занижает уровень инфляции.

В связи с тем, что оба индекса имеют недостатки и не могут точно отразить изменение общего уровня цен, может использоваться так называемый «идеальный» *индекс Фишера*, который снимает эти недостатки и представляет собой среднее геометрическое из индекса Пааше и индекса Ласпейреса:

$$I_F = \sqrt{I_P \cdot I_L} \quad (6.12).$$

Индекс Фишера используется для более точного расчета темпа роста общего уровня цен, то есть темпа инфляции. В зависимости от того, повысился или понизился общий уровень цен (Р – price level) за период времени, прошедший от базового до текущего года, номинальный ВВП может быть как больше, так и меньше реального ВВП.

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного продукта и совокупного дохода, но они не отражают качество жизни, уровень благосостояния, которые растут медленнее, чем ВВП и НД, а также не учитывают негативных последствий научно-технической революции и экономического роста. Для характеристики **уровня благосостояния**, как правило, используются такие показатели как:

- а) *величина ВВП на душу населения* (GDP per capita), то есть ВВП / численность населения страны;

- б) или *величина национального дохода на душу населения* (NI per capital), то есть НД / численность населения страны.

Для обеспечения межстрановых сравнений эти показатели рассчитываются в долларах США.

Однако эти показатели весьма несовершенны и не в состоянии точно отразить качество жизни. Их основные недостатки заключаются в том, что:

1) они *усредненные* (если у одного человека два автомобиля, а у другого ни одного, то в среднем каждый имеет по одному автомобилю);

2) они *не учитывают* многие *качественные характеристики уровня благосостояния* (две страны, имеющие одинаковую величину НД на душу населения, могут иметь разные уровни образования, продолжительность жизни, уровни заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.);

3) они игнорируют *разную покупательную способность доллара* в разных странах (на 1 доллар в США и, например, в Индии можно купить разное количество товаров);

4) они не учитывают *негативных последствий экономического роста* (степень загрязнения окружающей среды, зашумленности, загазованности и т. п.)

В целях более точной оценки уровня благосостояния в 1972 г. два американских экономиста – лауреат Нобелевской премии Джеймс Тобин и Уильям Нордхауз (соавтор лауреата Нобелевской премии Поля Самуэльсона в написании всемирно известного учебника «Экономикс») – предложили методику расчета показателя, названного «**Чистое экономическое благосостояние**» (*Net Economic Welfare*). Этот показатель включает в себя стоимостную оценку всего, что улучшает благосостояние, но не учитывается в ВВП (например: количество свободного времени для повышения уровня образования, воспитания детей, самосовершенствования; труд на себя; улучшение уровня и качества медицинского обслуживания, снижение уровня загрязнения окружающей среды и т. п.). При расчете этого показателя из величины ВВП вычитается стоимость всего того, что ухудшает качество жизни, снижает уровень благосостояния, (например: уровень заболеваемости и смертности, качество образования, продолжительность жизни, уровень преступности, степень загрязнения окружающей среды, негативные последствия урбанизации и т. п.).

6.2. Макроэкономическое равновесие и его модели

Макроэкономическое равновесие означает *такое состояние национальной экономики, при котором достигается равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением.*

Для графического выражения макроэкономического равновесия существует модель «доходы – расходы» (или модель **AD – AS**). Пересече-

ние кривых совокупного спроса и совокупного предложения на графике определяет равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства. Оно означает, что при данном уровне цен (P_e) весь произведенный в экономике национальный продукт (Q_e) будет реализован.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения возможны на разных участках кривых (рис. 6.1), то есть существуют **три вида макроэкономического равновесия**.

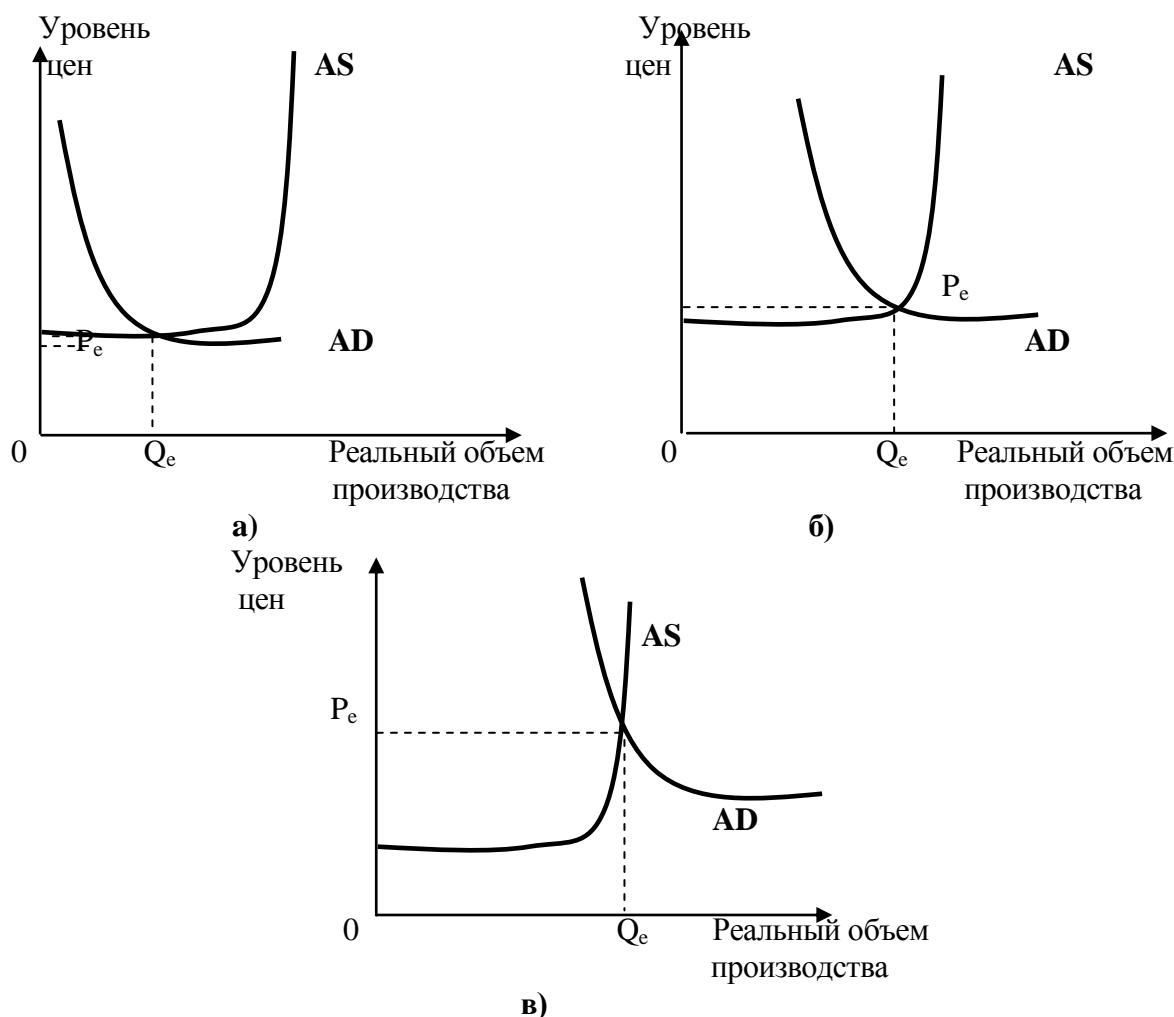


Рис. 6.1. Виды макроэкономического равновесия

При пересечении кривых AD-AS на горизонтальном (кейнсианском) участке кривой предложения (рис. 6.1-а) движение к равновесному объему национального производства происходит благодаря вовлечение в производство неиспользованных ресурсов. Увеличение совокупного спроса на этом отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства при неизменном уровне цен.

При пересечении кривых совокупного спроса и предложения на про-

межуточном участке (рис. 6.1-б) изменение цен исключает перепроизводство или недопроизводство товаров. Увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению, как реального объема национального производства, так и уровня цен.

В случае *пересечения кривых AD-AS на вертикальном (классическом) участке* (рис. 6.1-в) дальнейшее увеличение совокупного предложения оказывается невозможным в силу максимального использования производственных мощностей и отсутствия резервов. Увеличение совокупного спроса на этом отрезке приводит к повышению уровня цен, при этом реальный объем национального производства не меняется.

При этом в экономике действует **эффект храповика** (храповик – механизм, позволяющий крутить колесо вперед, но не назад), суть которого состоит в том, что *цены* (являющиеся в современной экономике негибкими) *легко повышаются, но с трудом понижаются*. Поэтому, раз возросшие экономические показатели, не обязательно снижаются, по крайней мере, до первоначального уровня.

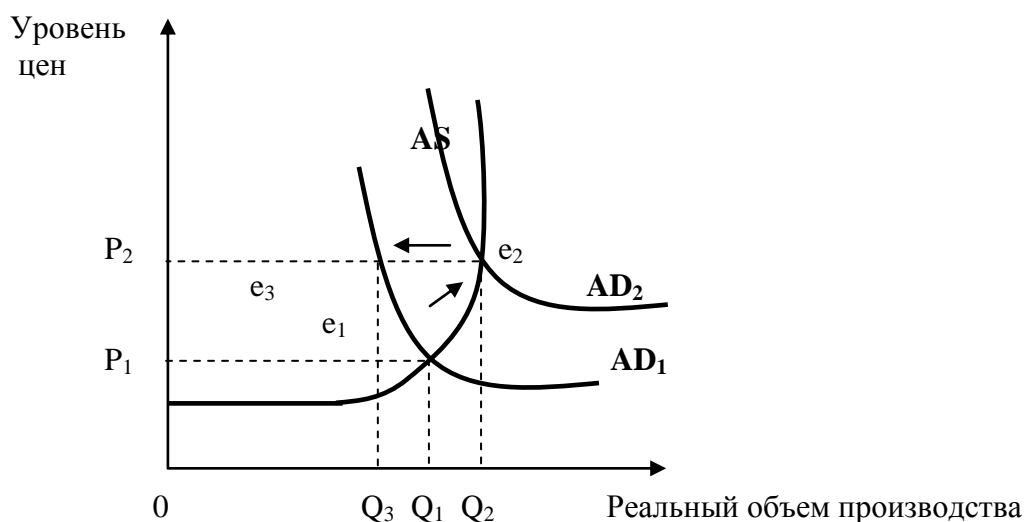


Рис. 6.2. Эффект храповика

Действие эффекта храповика проиллюстрировано на рис. 6.2. При увеличении совокупного спроса с AD₁ до AD₂, происходит смещение макроэкономического равновесие из точки e₁ в точку e₂. Объем совокупного производства при этом увеличивается с Q₁ до Q₂, а уровень цен возрастает с P₁ до P₂. Однако, если цены в экономике жестко фиксированы, то обратное снижение совокупного спроса из состояния с AD₂ в состояние AD₁ приведет к установлению в экономике нового макроэкономического равновесие в точке e₃, при котором уровень цен P₂ сохранится, а объем производства уменьшится до Q₃.

В отличие от микроэкономики, в которой существует относительно единый взгляд на экономические проблемы, в макроэкономике присутствуют **две основные модели макроэкономического равновесия: классическая и кейнсианская** (в современных условиях – также *неоклассическая и некейнсианская*), серьезно отличаются друг от друга системой предпосылок, уравнений, теоретических выводов и практических рекомендаций¹²⁹. Главное различие между ними состоит в трактовке вопроса о степени гибкости цен и скорости их адаптации к изменению рыночной конъюнктуры, скорости уравнивания рынков, а также необходимости, степени и инструментов государственного вмешательства в экономику.

Основы **классической макроэкономической модели** были заложены еще в XVIII в., и в последствие развиты такими выдающимися экономистами как А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, Дж.-С. Милль, А. Маршалл, А. Пигу и др. *Основные положения* классической модели сводятся к следующему.

- Экономика делится на *два независимых сектора*: реальный и денежный (так называемый принцип «классической дихотомии»). При этом *денежный сектор не оказывает влияния на реальный*, а лишь фиксирует отклонение номинальных показателей от реальных, что получило в экономической теории название принципа «нейтральности денег». Указанный принцип означает, что деньги не воздействуют на ситуацию в реальном секторе экономики и все цены относительные. Поэтому в классической модели денежный рынок отсутствует, а реальный сектор состоит из трех рынков: рынка труда, заемных средств и товаров.

- На всех рынках реального сектора *совершенная конкуренция*, что соответствовало экономической ситуации конца XVIII и всего XIX века.

- Поскольку на всех рынках имеет место совершенная конкуренция, то *все цены гибкие*, что относится и к цене труда – номинальной ставке заработной платы, и к цене заемных средств – номинальной ставке процента, и к ценам товаров. *За счет гибкости цен, рынки уравниваются автоматически, при этом равновесие на каждом из рынков устанавливается на уровне полной занятости ресурсов.*

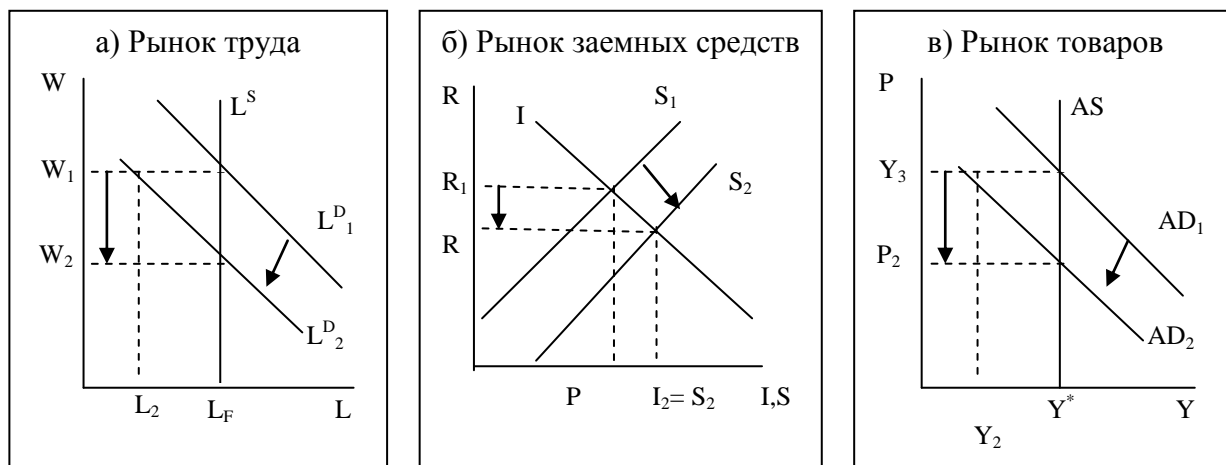
На *рынке труда* (рис. 6.3-а) в условиях совершенной конкуренции ресурсы используются полностью (на уровне полной занятости), поэтому кривая предложения труда (L^S – labour supply curve) вертикальна, и объем предлагаемого труда равен L_F (full employment). Спрос на труд зависит от ставки заработной платы, причем зависимость обратная (чем выше ставка номинальной заработной платы (W – wage rate), тем выше издержки

¹²⁹ Анализ моделей макроэкономического равновесия содержится в работе: *Симонов, П. М. Эволюция теории общего экономического равновесия / П. М. Симонов, Д. Н. Шульц, М. Н. Шульц // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2012. – Вып. 3(14). – С. 32-38.*

фирм, и тем меньшее количество рабочих они нанимают). Поэтому кривая спроса на труд (L^D – labour demand curve) имеет отрицательный наклон. Первоначально равновесие устанавливается в точке пересечения кривой предложения труда (L^S) и кривой спроса на труд (L^D_1) и соответствует равновесной ставке номинальной заработной платы W_1 и количеству занятых L_F . Предположим, что спрос на труд снизился, и кривая спроса на труд L^D_1 сдвинулась влево до L^D_2 . При номинальной ставке заработной платы W_1 предприниматели наймут количество рабочих, равное L_2 . Разница между L_F и L_2 есть не что иное, как безработица. Поскольку в XIX в. не существовало пособий по безработице, то, по мнению представителей классической школы, рабочие, как рационально действующие экономические агенты, предпочтут получать более низкий доход, чем не получать никакого. Номинальная ставка заработной платы снизится до W_2 , и на рынке труда вновь восстановится полная занятость L_F .

Рассмотрим взаимодействие рынков в классической модели (рис. 6.3).

Рис. 6.3. Реальные рынки в классической модели



Рынок заемных средств (рис. 6.3-б) – это рынок, на котором встречаются инвестиции (I – investment) и сбережения (S – savings) и устанавливается равновесная ставка процента (R – interest rate). Спрос на заемные средства предъявляют фирмы, используя их для покупки инвестиционных товаров, а предложение кредитных ресурсов осуществляют домохозяйства, предоставляя займы свои сбережения. Инвестиции отрицательно зависят от ставки процента, поскольку чем выше цена заемных средств, тем меньше величина инвестиционных расходов фирм (кривая инвестиций имеет отрицательный наклон). Зависимость сбережений от ставки процента положительная, поскольку чем выше ставка процента, тем больше доход, получаемый домохозяйствами от предоставления в кредит своих сбережений. Первоначально равновесие ($I_1 = S_1$) устанавли-

вается при величине ставки процента R_1 . Но если сбережения увеличиваются (кривая сбережений S_1 сдвигается вправо до S_2), то при прежней ставке процента R_1 часть сбережений не будет приносить доход, что невозможно при условии, если все экономические агенты ведут себя рационально. Сберегатели (домохозяйства) предпочтут получать доход на все свои сбережения, пусть даже по более низкой ставке процента. Новая равновесная ставка процента установится на уровне R_2 , при которой все кредитные средства будут использоваться полностью, поскольку при этой более низкой ставке процента инвесторы возьмут больше кредитов, и величина инвестиций увеличится до I_2 , то есть $I_2 = S_2$. Равновесие установлено, причем на уровне полной занятости ресурсов.

На *товарном рынке* (рис. 6.3-в) первоначальное равновесие устанавливается в точке пересечения кривой совокупного предложения AS и совокупного спроса AD_1 , чему соответствует равновесный уровень цен P_1 и равновесный объем производства на уровне потенциального выпуска – Y^* . Поскольку все рынки связаны друг с другом, то снижение номинальной ставки заработной платы на рынке труда (что ведет к снижению уровня дохода), и рост сбережений на рынке капитала обуславливают снижение потребительских расходов, и, следовательно, совокупного спроса. Кривая AD_1 сдвигается влево до AD_2 . При прежнем уровне цен P_1 фирмы не могут продать всю продукцию, а только ее часть, равную Y_2 . Однако поскольку фирмы являются рациональными экономическими агентами, то они в условиях совершенной конкуренции предпочтут продать весь произведенный объем производства, пусть даже по более низким ценам. В результате уровень цен снизится до P_2 , и весь произведенный объем производства будет продан, то есть равновесие опять установится на уровне потенциального выпуска (Y^*).

Таким образом, рынки уравновесились сами собой за счет гибкости цен, при этом равновесие на каждом из рынков установилось на уровне полной занятости ресурсов. *Изменились только номинальные показатели, а реальные остались без изменения.* Так, реальные доходы сберегателей (реальная ставка процента) не изменились, поскольку номинальная ставка процента снизилась в той же пропорции, что и цены. Реальные доходы предпринимателей (выручка от продаж и прибыль) не снизились, несмотря на падение уровня цен, поскольку в той же степени снизились издержки (расходы на оплату труда, то есть номинальная ставка заработной платы). Падение совокупного спроса не привело к падению производства, поскольку снижение потребительского спроса (в результате падения номинальных доходов на рынке труда и роста величины сбережений на рынке капитала) было компенсировано увеличением инвестиционного спроса (в результате падения ставки процента на рынке капита-

ла). Таким образом, произошло *взаимное уравнивание всех рынков друг с другом*, и, следовательно, в экономике в целом.

- Поскольку равновесие обеспечивается автоматически рыночным механизмом, то никакая внешняя сила, внешний агент не должны вмешиваться в функционирование экономики – обосновывается принцип *государственного невмешательства* в экономику, получивший название «*laissez faire, laissez passer*» (франц. – «пусть все делается, как делается, пусть все идет, как идет»).

- В связи с тем, что все ресурсы используются полностью и экономика всегда находится в состоянии *полной занятости*, то объем выпуска всегда находится на уровне *потенциального* (или *естественного*) *выпуска*, то есть *выпуска при полной занятости ресурсов*.

- Ограниченность ресурсов делает главной в экономике *проблему производства*, то есть *совокупного предложения*. Поэтому классическая модель изучает экономику со стороны совокупного предложения. Совокупный же спрос всегда соответствует совокупному предложению, поскольку в экономике действует так называемый «*закон Сэя*», предложенный французским экономистом начала XIX в. Жаном-Батистом Сэем, утверждавшим, что «*предложение порождает адекватный спрос*», поскольку каждый человек одновременно является и продавцом и покупателем; и его *расходы всегда равны доходам*. Поскольку все экономические агенты полностью превращают свои доходы в расходы, *проблем с совокупным спросом быть не может*.

- Проблема ограниченности ресурсов (увеличение их количества и улучшение качества) решается в экономике медленно, поскольку технический прогресс и расширение производства – это процесс длительный и долгосрочный. Цены в такой экономике также адаптируются к изменениям между спросом и предложением не немедленно. Поэтому классическая модель – это модель, описывающая *долгосрочный период*.

- Из положений классической модели следовало, что *затяжные кризисы в экономике невозможны*, а могут иметь место лишь временные диспропорции, которые ликвидируются постепенно сами собой в результате действия рыночного механизма – через изменения цен.

Однако в конце 1929 г. в США разразился кризис, охвативший все ведущие страны мира, длившийся до 1933 г. и получивший название Великой депрессии. Этот кризис показал *несостоятельность положений и выводов классической макроэкономической модели*, прежде всего идеи о саморегулирующейся экономической системе. Разработанные, в основном, в XIX в. основные положения классической модели, отражали ситуацию эпохи совершенной конкуренции, а потому оказались не соответствующими экономике первой трети XX в., характеризовавшейся несо-

вершенной конкуренцией. В 1936 г., рассмотрев в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» причины Великой депрессии, Дж. М. Кейнс опроверг основные предпосылки и выводы классической школы и предложил собственную **кейнсианскую макроэкономическую модель**.

Ее *основные положения* сводятся к следующему.

- *Реальный сектор и денежный сектор экономики тесно взаимосвязаны и взаимозависимы.* Принцип нейтральности денег, характерный для классической модели, заменен принципом «деньги имеют значение», то есть признанием того, что *деньги влияют на реальные показатели*.

- На всех рынках имеет место *несовершенная конкуренция*.

- Поскольку на рынках несовершенная конкуренция, то цены не гибкие, а *жесткие* или, по терминологии Дж. М. Кейнса, *липкие*, то есть «залипающие» (фиксирующиеся) на определенном уровне и не изменяющиеся в течение определенного периода времени.

- Поскольку на всех рынках цены жесткие, то равновесие рынков устанавливается *не на уровне полной занятости* ресурсов. Так, на *рынке труда* (рис. 6.3-а) номинальная ставка заработной платы фиксируется на уровне W_1 , при которой фирмы предъявляют спрос на количество рабочих, равное L_2 . Разница между L_F и L_2 – это безработные. Причем, в данном случае причиной безработицы будет не отказ рабочих работать за данную номинальную ставку заработной платы, а жесткость этой ставки. На *товарном рынке* цены также залипают на определенном уровне (P_1) (рис. 6.3-в). Снижение совокупного спроса в результате снижения совокупных доходов происходит из-за наличия безработных, а снижение потребительских расходов ведет к невозможности продать всю произведенную продукцию ($Y_2 < Y^*$), порождая спад производства. Спад в экономике влияет на настроение инвесторов, и ведет к снижению инвестиционных расходов. Совокупный спрос падает еще больше.

- Поскольку расходы частного сектора (потребительские расходы домохозяйств и инвестиционные расходы фирм) не в состоянии обеспечить величину совокупного спроса, соответствующую потенциальному объему выпуска, то в экономике должен появиться дополнительный макроэкономический агент, либо предъявляющий свой собственный спрос на товары и услуги, либо стимулирующий спрос частного сектора и таким образом увеличивающий совокупный спрос. Этим агентом является государство. Так Дж. М. Кейнс обосновывал необходимость *государственного вмешательства и государственного регулирования* экономики.

- Главной экономической проблемой (в условиях неполной занятости ресурсов) становится проблема *совокупного спроса*, а не проблема совокупного предложения.

- Поскольку стабилизационная политика государства, то есть политика регулирования совокупного спроса, воздействует на экономику в краткосрочном периоде, то кейнсианская модель представляет собой модель, описывающую поведение экономики в *краткосрочном периоде*. Дж. М. Кейнс не считал нужным изучать поведение экономики в долгосрочном периоде, остроумно заметив: «В долгосрочном периоде мы все покойники».

Кейнсианские методы регулирования экономики путем воздействия на совокупный спрос (в первую очередь мерами фискальной политики), высокая степень государственного вмешательства в экономику были характерны для развитых капиталистических стран в период после Второй мировой войны. Однако усиление инфляционных процессов в экономике и особенно последствия нефтяного кризиса середины 1970-х гг. выдвинули на первый план проблему стимулирования не совокупного спроса (что еще больше провоцировало инфляцию), а *проблему совокупного предложения*. В результате на смену кейнсианской модели пришла **неоклассическая модель**, основными течениями которой являются:

- *монетаризм*, основоположником которого является выдающийся американский ученый, создатель чикагской экономической школы, лауреат Нобелевской премии по экономике Милтон Фридмен;
- *теория «экономики предложения»*, разработанная американским экономистом Артуром Лаффером;
- *теория рациональных ожиданий*.

Основное внимание в неоклассических концепциях уделяется *анализу микроэкономических основ макроэкономики*. Отличие взглядов представителей неоклассического направления от идей «классиков» состоит в том, что они сумели применить основные положения классической модели к современным экономическим условиям, анализируя экономику со стороны совокупного предложения, но в *краткосрочном периоде*.

Представители **неокейнсианского направления** (Р. Харрод, Э. Хансен, Е. Домар, Н. Калдор и др.) в своих концепциях также учитывают инфляционный характер современной экономики. Поэтому в современной макроэкономической теории речь скорее идет не о противопоставлении неоклассического и неокейнсианского подходов, а о разработке такой теоретической концепции, которая наиболее адекватно отражала бы и объясняла современные экономические процессы. Такой подход получил название «*неоклассический синтез*».

6.3. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос (aggregate demand – AD) – это *спрос на общий объем товаров и услуг, который предъявляется в обществе при данном уровне цен*. Совокупный спрос может быть представлен как сумма спросов

всех макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги, то есть:

$$AD = C + I + G + X_n \quad (6.13),$$

где:

C – совокупный спрос домохозяйств (потребительские расходы);

I – совокупные инвестиционные расходы фирм;

G – государственные закупки товаров и услуг;

X_n – чистый экспорт.

На совокупный спрос оказывает влияние ряд факторов. Среди **факторов, влияющих на совокупный спрос**, выделяют ценовые и неценовые.

Также как и для индивидуального спроса, одним из наиболее значимых факторов, влияющих на совокупный спрос, является **цена**. Считается, что при прочих равных условиях, *между совокупным спросом и общим уровнем цен в стране существует обратная зависимость*: чем ниже уровень цен, тем больше совокупный спрос (то есть тем больший объем национального продукта могут приобрести потребители) и, наоборот.

Указанная зависимость объясняется действием в экономике следующих эффектов.

- *Эффекта процентной ставки*, заключающегося в том, что с повышением цен на товары и услуги в условиях постоянства денежной массы в стране, домохозяйствам и фирмам для совершения тех же покупок требуется большее, чем прежде, количество денег. Увеличение спроса на деньги при неизменной денежной массе ведет к росту цены денег, то есть к возрастанию процентной ставки. Удорожание кредита вынуждает домохозяйства и фирмы сокращать потребительские расходы и инвестиции, что ведет к уменьшению совокупного спроса.

- *Эффекта богатства* (называемого иногда также «*эффектом Пигу*» или «*эффектом реальных кассовых остатков*») заключающегося в том, что с ростом цен происходит снижение покупательной способности накопленных домохозяйствами финансовых активов (денег и ценных бумаг). Стремясь сохранить свое богатство, потребители начинают тратить больше денег, чтобы спасти свои активы от обесценивания. Увеличивается ажиотажный текущий спрос, что в свою очередь вызывает рост инфляционного ожидания и дальнейшее повышение цен и совокупного спроса. Вместе с тем, в этой же ситуации может произойти снижение спроса на дорогостоящие товары и предметы роскоши, поскольку инфляция снижает их покупательную способность. Таким образом, действие данного эффекта может быть как положительным, так и отрицательным. Как отмечается Н.

Р. Нуреевым, эффект Пигу осложняет известную закономерность, утверждающую, что с ростом цен снижается совокупный спрос¹³⁰.

- *Эффекта импортных закупок* отражающего тот факт, что при повышении цен внутри страны растет спрос на более дешевые импортные товары, что при неизменных таможенных пошлинах, приводит к увеличению объемов импорта и снижению объемов экспорта, и как результат, к сокращению совокупного спроса. Наоборот, снижение цен в стране повышает совокупный спрос как со стороны внутреннего, так и внешнего рынков.

В результате действия ценовых факторов происходит движение вдоль **кривой совокупного спроса** (вдоль кривой AD на рис. 6.4).

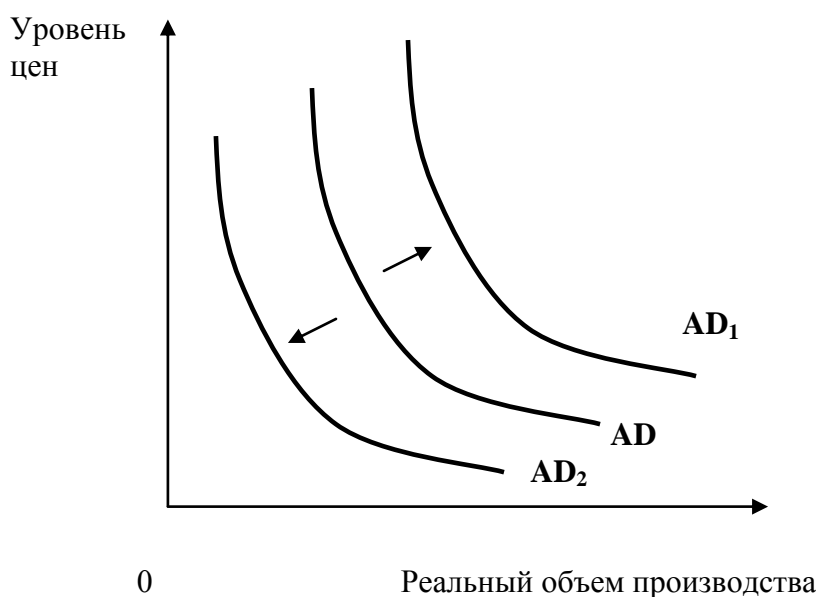


Рис. 6.4. Изменение совокупного спроса

Помимо ценовых факторов, влияние на уровень совокупного спроса оказывают также **неценовые факторы**, которые сдвигают кривую совокупного спроса вправо вверх (AD₁ – рост совокупного спроса), или влево вниз (AD₂ – сокращение совокупного спроса).

К неценовым факторам совокупного спроса относятся.

- *Изменение потребительских расходов*, зависящее от уровня благосостояния потребителей, то есть величины их доходов (при увеличении доходов потребительские расходы возрастают, и наоборот); прогнозов и ожиданий потребителей (если они считают, что в будущем их реальные доходы будут увеличиваться, то их расходы, а, следовательно, и совокупный спрос начнут возрастать); инфляционного ожидания; задолженности за

¹³⁰ Нуреев, Р. М. Указ. соч. – С. 265.

ранее приобретенные товары (высокий уровень задолженности, образовавшийся в результате прежних покупок в кредит, может заставить потребителей сократить сегодняшние расходы, и наоборот); а также от налогообложения (снижение подоходного налога, например, вызовет увеличение дохода потребителей, а, следовательно, и повышение совокупного спроса).

- *Изменение инвестиционных расходов*, зависящие от уровня процентных ставок (их увеличение ведет к уменьшению инвестиционных расходов); величины налогов с фирм; ожидаемых прибылей от инвестиций; применяемых технологий (внедрение новых технологий производства стимулирует инвестиционные расходы, заставляя фирмы для поддержания собственной конкурентоспособности предъявлять спрос на новые средства производства); наличия избыточных мощностей (их увеличение уменьшает совокупный спрос, и наоборот).

- *Изменение государственных расходов*, которое может быть связано с принятием различных государственных программ, реализацией инфраструктурных проектов, изменением доли государственной собственности в экономике и др. Увеличение величины государственных расходов при данном уровне цен и неизменных процентных и налоговых ставках приведет к возрастанию совокупного спроса, понижение – к уменьшению совокупного спроса.

- *Изменение величины чистого экспорта* – с его увеличением совокупный спрос повышается, с уменьшением – сокращается. На совокупный спрос также влияет изменение курса национальной валюты (при его росте товары, произведенные внутри страны, становятся для покупателей из иностранного сектора дороже, что отрицательно сказывается на величине чистого экспорта и в итоге на совокупном спросе).

Совокупное предложение (*aggregate supply – AS*) – это *общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в обществе при данном уровне цен.*

Графическим выражением величины совокупного предложения является **кривая совокупного предложения**, которая отражает *изменения совокупного реального объема производства товаров и услуг с изменением уровня цен* (рис. 6.5). При более высоком уровне цен возникают стимулы к увеличению объема производства и, следовательно, совокупного предложения, то есть кривая AS имеет восходящий вид, так же как и кривая предложения на отдельных товарных рынках. Однако форма кривой AS в зависимости от того, рассматривается совокупное предложение в краткосрочном или долгосрочном периоде, может быть различной.

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков: 1) кейнсианского (или горизонтального); 2) классического (или вертикального); 3) восходящего (или промежуточного).



Рис. 6.5. Кривая совокупного предложения

На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения (то есть в краткосрочном периоде) национальное производство характеризуется неполной занятостью, недогрузкой производственных мощностей, фиксированным уровнем цен и заработной платы, значительным уровнем безработицы, то есть наличием избыточных, не востребованных экономикой ресурсов. Все это свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии депрессии. В данной ситуации рост выпуска продукции можно обеспечить без ценовых стимулов за счет введения в производство неиспользованных ресурсов.

Восходящий (или промежуточный) отрезок кривой совокупного предложения отражает состояние, когда национальная экономика близко подходит к полному использованию ресурсов. Наблюдается одновременно рост валового общественного продукта и рост цен. Рост цен при этом связан с возрастанием издержек на производство дополнительной единицы продукции.

Классический отрезок кривой совокупного предложения отражает состояние экономики, при котором ее производственные возможности используются полностью. Это выражается в полной занятости трудовых ресурсов, максимальной загрузке производственных мощностей и, следовательно, невозможности дальнейшего роста производства. Несмотря на рост спроса, предложение не растет, а происходит лишь его денежная переоценка. Повышение цен обусловлено дефицитностью ресурсов производства, поскольку в этих условиях расширение объемов выпуска отдельных товаропроизводителей требует высоких издержек и может быть обеспечено лишь за счет существенного повышения цен на выпуск-

каемый товар. Таким образом, в долгосрочном периоде кривая совокупного предложения стремится к вертикали.

На совокупное предложение, помимо уровня цен, влияют также **неценовые факторы**, которые сдвигают кривую совокупного предложения вправо (AS_1 – рост совокупного предложения), или влево (AS_2 – сокращение совокупного предложения).

К неценовым факторам совокупного предложения относятся.

- *Изменение цен на ресурсы* – при прочих равных условиях их повышение приводит к увеличению издержек на единицу продукции и сокращению совокупного предложения. И, наоборот, при уменьшении цен на ресурсы снижаются издержки, увеличивается совокупное предложение.

- *Изменение производительности*, то есть отношения реального объема производства к количеству затрачиваемых для этого ресурсов. Увеличение производительности ведет к тому, что при том же объеме затрачиваемых ресурсов общество получает больший объем национального производства, то есть происходит увеличение совокупного предложения.

- *Изменение экономической политики государства*. Например, повышение налоговых ставок, при прочих равных условиях, увеличивает издержки производства, сокращая, тем самым, совокупное предложение. И, наоборот, государственное субсидирование и понижение налогов на бизнес способствуют снижению издержек и тем самым – расширению совокупного предложения.

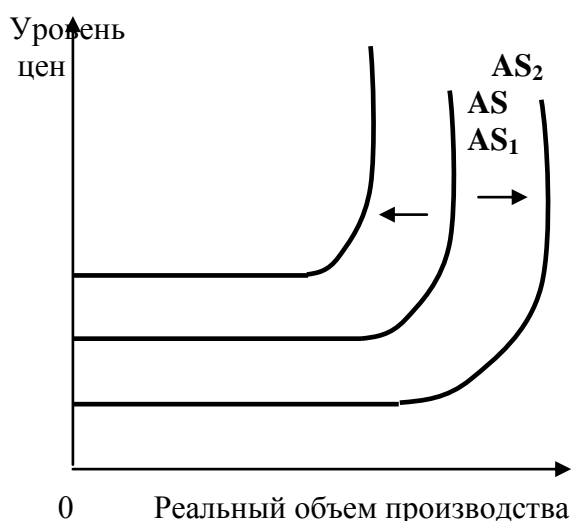


Рис. 6.6. Изменение совокупного предложения

Важнейшими составляющими совокупного спроса, определяющими не только уровень благосостояния участников рыночных отношений, но также динамику и перспективы развития экономики в целом, являются потребление и сбережение.

Под **потреблением** (*consumption* – С) понимается *часть национального дохода, направляемая на удовлетворение текущих потребностей экономических агентов*. По эмпирическим данным, на потребление направляется от 2/3 до 3/4 национального дохода. Остальная его часть образует сбережения.

Сбережения (*saving* – S) представляют собой *отложенный спрос экономических агентов на товары и услуги*. Возникновение сбережений может быть вызвано наличием субъективных факторов (например, консерватизмом потребителей), либо являться результатом рационалистических решений субъектов экономики о формировании целевых фондов будущих потребительских или инвестиционных расходов.

Исходя из вышеприведенной характеристики потребления и сбережений, доход (Y) можно представить в следующем виде:

$$Y = C + S \quad (6.14).$$

Изучение факторов, влияющих на величину потребительских расходов, дает возможность вывести **функцию потребления**. Согласно теории потребления, предложенной Дж. М. Кейнсом, и получившей название *теория абсолютного дохода*, уровень потребления зависит только от абсолютной величины текущего располагаемого дохода:

$$C = C(Y) \quad (6.15),$$

и эта зависимость положительная, то есть с ростом располагаемого дохода потребление растет, однако в экономике действует *психологический закон*, согласно которому люди склонны с ростом дохода, как правило, увеличивать свое потребление в меньшей степени, чем растет доход. Это объясняется тем, что поскольку располагаемый доход делится на потребление и сбережения, то при росте располагаемого дохода увеличивается и потребление, и сбережения. Поэтому в экономике существуют определенные поведенческие коэффициенты, которые Дж. Кейнс назвал «предельной склонностью к потреблению» и «предельной склонностью к сбережению».

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume* – MPC) – это *коэффициент, показывающий, на сколько увеличится (уменьшится) потребление при росте (сокращении) дохода на единицу*:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad \text{очевидно, что } 0 < MPC < 1 \quad (6.16).$$

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to*

$save - MPS$) – это коэффициент, показывающий, на сколько увеличатся (уменьшатся) сбережения при росте (сокращении) дохода на единицу:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y} \quad (0 < MPS < 1) \quad (6.17).$$

Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1:

$$MPC + MPS = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta C + \Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y} = 1 \quad (6.18).$$

Часть потребления, которая не зависит от величины располагаемого дохода, называется **автономным потреблением** (\underline{C}).

Таким образом, кейнсианская функция потребления имеет вид:

$$C = \underline{C} + MPC \cdot Y \quad (6.19).$$

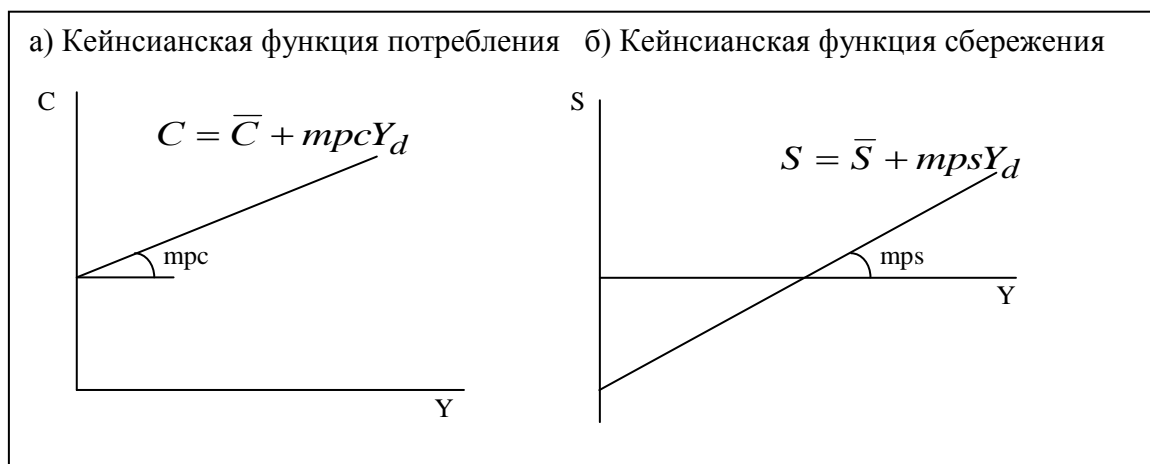


Рис. 6.7. Кейнсианские функции потребления и сбережения

На рис. 6.7-а представлен график функции потребления Кейнса. Тангенс угла наклона функции потребления равен предельной склонности к потреблению, которая в краткосрочном периоде является *постоянной* величиной и определяется национальными особенностями страны. Чем больше MPC, тем наклон функции потребления больше (кривая более крутая). Сдвиг кривой может быть обусловлен изменением величины автономного потребления (\underline{C}), при увеличении которого кривая сдвигается вверх.

Кейнсианская функция сбережений имеет вид:

$$S = Y - C = Y - (\underline{C} + MPC \cdot Y) = -\underline{C} + (1 - MPC)Y = -\underline{C} + MPS \cdot Y \quad (7.20).$$

В кейнсианской модели сбережения (как и потребление) являются функцией только располагаемого текущего дохода и не зависят, например, от ставки процента

График функции сбережений представлен на рис. 6.7-б. Тангенс угла наклона функции сбережений равен предельной склонности к сбережению. Чем больше MPS, тем наклон функции сбережений больше (кривая более крутая). Сдвиг кривой происходит при изменении величины автономного потребления (\underline{C}), при увеличении которого кривая сдвигается вниз.

Из функции потребления Дж. Кейнса следует, что по мере роста дохода доля потребления в доходе $\frac{C}{Y}$ падает, а доля сбережений в доходе $\frac{S}{Y}$ - растет. Долю потребления в доходе (то есть отношение величины потребления к величине дохода) Дж. Кейнс назвал **средней склонностью к потреблению** (*average propensity to consume* – APC), а долю сбережений в доходе (то есть отношение величины сбережений к величине дохода) – **средней склонностью к сбережению** (*average propensity to save* – APS):

$$APC = \frac{C}{Y} \quad (0 < APC < 1); \quad APS = \frac{S}{Y} \quad (0 < APS < 1) \quad (6.21).$$

Сумма средней склонности к потреблению и средней склонности к сбережению равна 1:

$$APC + APS = \frac{C}{Y} + \frac{S}{Y} = \frac{C + S}{Y} = \frac{Y}{Y} \quad (6.22).$$

Эмпирические данные подтвердили зависимость, выведенную Дж. Кейнсом. Обработка бюджетных обследований семей показала, что семьи с большим доходом потребляли больше и сберегали большую часть дохода, чем семьи с меньшим доходом. Однако в 1946 г. вышла книга основоположника системы национальных счетов Саймона Кузнецца «Национальный продукт с 1869 года», в которой автор показывает, что фактические данные по США за более продолжительный период времени (то есть анализ длинных временных рядов – у С. Кузнецца с 1869 г. по 1930 г.) не подтверждают вывод Дж. Кейнса о падении средней склонности к потреб-

лению по мере роста дохода, то есть противоречат «основному психологическому закону». Оказалось, что в долгосрочном периоде предельная склонность к потреблению и средняя склонность к потреблению равны: $MPC_{LR} = APC$ (по данным Кузнецца $C = 0.867Y$), и средняя склонность к потреблению (доля потребления в доходе) есть величина постоянная ($APC = const$). Это означает, что MPC в краткосрочном периоде и MPC в долгосрочном периоде, равная APC , отличаются по величине. Иными словами, *существуют две функции потребления: краткосрочная и долгосрочная*. При этом долгосрочная кривая потребления более крутая, чем краткосрочная ($MPC_{LR} > MPC_{SR}$). Функция потребления, следовательно, может быть представлена формулой:

$$C = mpc_{LR} \cdot Y = apc \cdot Y \quad (6.23).$$

Этот феномен получил в экономической литературе название «загадки Кузнецца». Действительно, если исходить из гипотезы Дж. Кейнса о падении APC с ростом дохода, то можно прийти к выводу, что в долгосрочном периоде потребление стремится к нулю и неизбежен кризис перепроизводства. В соответствии с теорией потребления Дж. Кейнса получалось, что экономика США после войны должна была впасть в состояние глубокой депрессии. Однако этого не произошло. И этому требовались теоретические объяснения.

Объяснению «загадки Кузнецца» были посвящены дальнейшие исследования функции потребления. Их основу составил учет фактора времени. Наибольшего успеха добились американские экономисты, будущие лауреаты Нобелевской премии *Ф. Модильяни*, создавший *теорию жизненного цикла*, и *М. Фридман*, разработавший *концепцию постоянного (перманентного) дохода*. Обе концепции базируются на *теории межвременного выбора* известного американского экономиста *И. Фишера*, в которой потребительское поведение анализируется с позиций микроэкономического анализа.

Из простой кейнсианской модели следовало, что для роста экономики необходимо увеличивать совокупные расходы, которые являются инъекциями, и обуславливают рост совокупного дохода, к тому же с эффектом мультипликатора. А все изъятия из потока расходов мультипликативно сокращают совокупный доход, приводя экономику к рецессии и даже депрессии. Отсюда следовал парадоксальный вывод: чем больше экономика сберегает (накапливает), тем беднее она становится. Парадокс состоит в том, что если человек увеличивает свои сбережения, то он становится богаче, а экономика при увеличении сбережений становится беднее.

Поскольку в кейнсианской модели сбережения положительно зависят от уровня дохода, а инвестиции – величина автономная, то кривая сбережений имеет положительный наклон, а кривая инвестиций – горизонтальна. Рост сбережений ведет к сдвигу кривой сбережений влево-вверх. Если величина инвестиций не меняется, то рост сбережений ведет к сокращению совокупного дохода (выпуска). Таким образом, *в результате роста сбережений происходит ухудшение экономической ситуации.*

Однако мрачная **картина парадокса сбережений** имеется только в кейнсианской модели. В классической модели сбережения всегда равны инвестициям. Поэтому, в соответствии с классическими представлениями, если сбережения увеличиваются, то на такую же величину возрастают инвестиции. В результате никакого сокращения дохода (выпуска) не происходит. Аналогично, если увеличивается предельная норма изъятий в результате роста какого-либо из видов изъятий, то это компенсируется соответствующим ростом инъекций, и величина совокупного выпуска не меняется.

Простая кейнсианская модель позволяет показать **выход из рецессии**. *Такой мерой должно стать активное вмешательство государства в экономику.* Не случайно меры, предлагаемые кейнсианцами, получили название *политики государственного активизма*. Дж. Кейнс и его последователи предлагали использовать для стабилизации экономики фискальную политику, и в первую очередь, такой ее инструмент как изменение величины государственных расходов, поскольку это позволяет непосредственно, а, следовательно, в максимальной степени воздействовать на совокупный спрос и с мультипликативным эффектом на совокупный выпуск и доход.

Инвестиционные расходы – это *расходы фирм на покупку инвестиционных товаров, то есть товаров, которые увеличивают запас капитала в обществе (расходы на покупку оборудования, строительство зданий и сооружений):* $I = \Delta K$. Инвестиции являются самым нестабильным компонентом совокупных расходов.

Инвестиции делятся на две группы:

- *чистые*, обеспечивающие увеличение объема выпуска;
- *восстановительные*, возмещающие износ основного капитала.

Поскольку кейнсианская модель основана на предпосылке, что $ВНП=ЧНП=НД$, то речь идет о *чистых* инвестиционных расходах.

Кроме того, различают инвестиции *автономные*, не зависящие от уровня дохода и *индуцированные*, величина которых определяется уровнем дохода.

Дж. Кейнс в своем анализе рассматривал только *автономные* инвестиции ($I = \underline{I}$).

Основным фактором, определяющим инвестиции, по мнению Дж. Кейнса, является **предельная эффективность капитала**, под которой

понимается эффективность последнего инвестиционного проекта, который дает неотрицательную величину чистого дохода. Поскольку инвестиционные расходы возмещаются только через определенное количество лет, то необходимо применять дисконтирование, то есть приводить стоимость будущих доходов к настоящему моменту. Стоимость инвестиционного проекта в настоящем (*present value* - PV) рассчитывается по формуле:

$$PV = \frac{X_1}{1+r} + \frac{X_2}{(1+r)^2} + \frac{X_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{X_n}{(1+r)^n} \quad (6.24),$$

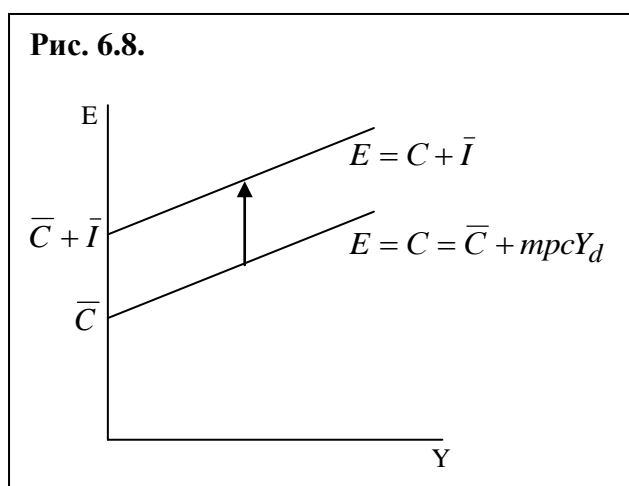
где: X_1, \dots, X_n – чистый доход от инвестиций в году 1, ..., n;
 r – норма дисконта (норма предпочтения будущих доходов доходам в настоящем).

Инвестор будет вкладывать средства только в том случае, если расходы на финансирование инвестиционного проекта будут не меньше, чем дисконтированный чистый доход (внутренняя норма отдачи) от реализации этого проекта: $I < \text{или} = PV$

Дж. Кейнс считал, что норма дисконта (r) у каждого своя, определяемая психологией, то есть это величина субъективная, в первую очередь, основанная на интуиции инвестора, его ожиданиях в отношении будущей нормы прибыли (внутренней нормы отдачи от инвестиций), пессимизме или оптимизме относительно будущего.

Поэтому Дж. Кейнс полагал, что ставка процента не оказывает существенного влияния на величину инвестиционных расходов, особенно в краткосрочном периоде, и разрабатывал свою модель определения национального дохода, исходя из предпосылки о неизменности ставки процента. Поскольку инвестиции в модели «Кейнсианского креста» являются автономными, и не зависят ни от

уровня дохода, ни от ставки процента, то для того, чтобы получить кривую совокупных (потребительских и инвестиционных) расходов необходимо кривую потребительских расходов сдвинуть параллельно вверх на величину инвестиционных расходов рис. 6.8.



Дж. Кейнс предполагал, что инвестиции автономны. Однако после Второй мировой войны большое распространение получил мелкий и средний бизнес, ведение которого предполагает зависимость некоторой части инвестиций от дохода, получаемого этими фирмами, что является для них внутренним источником финансирования. Поэтому функцию инвестиций стали рассматривать с учетом индуцированных инвестиций. В этом случае инвестиционная функция имеет вид:

$$I = \underline{I} + mpI Y \quad (6.25),$$

где: \underline{I} – автономные инвестиции;

mpI – предельная склонность к инвестированию (marginal propensity to invest), которая равна $mpI = \frac{\Delta I}{\Delta Y}$ (очевидно, что $0 < mpI < 1$) и показывает, на сколько увеличатся (уменьшатся) инвестиции при росте (сокращении) совокупного дохода на единицу. Заметим, что индуцированные инвестиции зависят от национального дохода, а не от располагаемого дохода.

Если мы включим новую функцию инвестиций в функцию Y , то получим:

$$\begin{aligned} Y &= \underline{C} + mpc \\ Y &= \underline{C} + mpc \cdot Y - mpc \cdot \underline{T} - mpc \cdot t \cdot Y + I + mpI \cdot Y + \underline{G} \\ Y &= \frac{1}{1 - mpc(1-t) - mpI} (\underline{C} - mpc \cdot \underline{T} + \underline{I} + \underline{G}) \end{aligned} \quad (6.26)$$

отсюда следует, что мультипликатор автономных расходов равен:

$$\begin{aligned} K &= \frac{1}{1 - mpc(1-t) - MPI} \\ K_A &= \frac{1}{1 - mpc(1-t) - mpI}. \end{aligned} \quad (6.27).$$

Воздействие изменения mpI такое же, как изменения mpc . Если mpI увеличивается, то величина мультипликатора возрастает, а кривая планируемых расходов E_p становится более крутой.

Для того чтобы исследовать, как устанавливается равновесие, следует ввести понятия *фактических и планируемых расходов*, которые могут быть не равны друг другу. Фактические расходы (E) – это расходы, которые в действительности сделали домохозяйства (потребительские расходы – C) и фирмы (инвестиционные расходы – I), то есть в двухсекторной модели

$$E = C + I \quad (6.28).$$

Планируемые расходы (E_p) – это расходы, которые намеревались (планировали) сделать домохозяйства и фирмы. *Фактические расходы всегда равны выпуску ($E = Y$), а планируемые могут быть не равны выпуску.* Если планируемые расходы меньше выпуска ($E < Y$), то фирмы не смогут продать часть произведенной продукции, и товарные запасы фирм увеличатся, то есть произойдет накопление запасов непроданной продукции. Если планируемые расходы больше выпуска ($E > Y$), а это означает, что экономические агенты хотят купить больше, чем произведено в данном году, то фирмы будут сокращать свои запасы, продавая продукцию, находившуюся до этого момента на складах. А инвестиции в запасы (изменение запасов), как известно, являются компонентом инвестиционных расходов. Таким образом, фактические инвестиции складываются из планируемых инвестиций (*planned investment* - I_p) и непредвиденных инвестиций в запасы (*unintended inventory investment* - I_{un}):

$$I = I_p + I_{un} \quad (6.29).$$

Соответственно фактические расходы равны сумме потребительских расходов и фактических инвестиционных расходов: $E = C + I$, а планируемые расходы равны сумме потребительских расходов и планируемых инвестиционных расходов: $E_p = C + I_p$

Поскольку фактические расходы всегда равны выпуску, а фактические расходы равны планируемым расходам только, когда непредвиденные инвестиции в запасы равны 0, то равновесие товарного рынка наступает тогда, когда *фактические расходы равны планируемым ($E = E_p$)* и соответственно *планируемые расходы равны выпуску ($E_p = Y$)*.

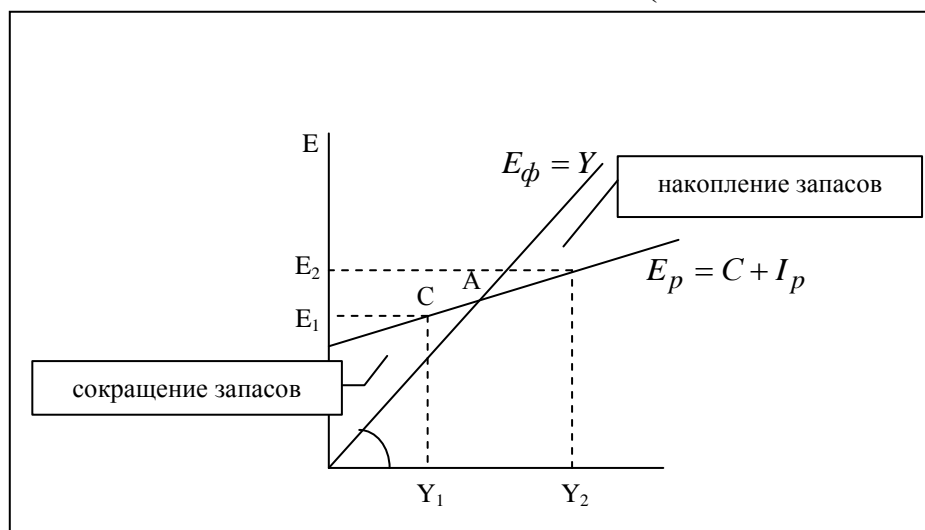
В соответствии с предпосылками модели, совокупный выпуск эквивалентен совокупному доходу, а совокупный доход расходуются на потребление (C) и сбережения (S): $Y = C + S$ Поскольку в состоянии равновесия $Y = E = E_p$, то $C + S = C + I_p$.

Следовательно, при равновесии *сбережения равны планируемым инвестициям*. А поскольку сбережения являются изъятием из потока расходов и доходов, а инвестиции представляет собой инъекцию в поток расходов и доходов, то в состоянии равновесия *инъекции равны изъятиям*.

Кейнсианский крест графически представлен на рис. 6.9. Кривая *фактических расходов* представляет собой *биссектрису* (линию 45°), поскольку фактические расходы равны выпуску, и любая точка этой кривой соответствует этому условию. Кривая *планируемых расходов* представляет собой линию, имеющую *положительный наклон* (угол наклона определяется величиной предельной склонности к потреблению - *mpc*), исходящую не из начала координат, поскольку всегда существует автономное потреб-

ление (C), не зависящее от уровня дохода. В итоге получаем наклонный крест, из-за чего модель получила свое название «кейнсианский крест». Следует однако заметить, что в своей знаменитой книге Кейнс не использует графики. Графическая интерпретация простой кейнсианской модели была впервые предложена лауреатом Нобелевской премии Полем Самуэльсоном в его известном учебнике «Экономикс».

Рис. 6.9. Равновесие в кейнсианской модели («кейнсианский крест»)



Равновесие расходов и дохода, то есть равновесие товарного рынка находится в точке пересечения двух кривых (точка А). В этой точке:

- 1) планируемые расходы равны выпуску (доходу): $E_p = Y$;
- 2) фактические расходы равны планируемым расходам: $E = E_p$;
- 3) инъекции равны изъятиям: $I = S$;
- 4) планируемые инвестиции равны сбережениям: $I_p = S$

Рассмотрим неравновесные точки. Например, в т. В:

$$E_p < Y, E_p < E \Rightarrow I_p < S$$

и инъекции меньше изъятий. Наоборот, в т. С:

$$E_p > Y, E_p > E \Rightarrow I_p > S$$

и инъекции больше изъятий.

Как устанавливается равновесие товарного рынка? Если экономика находится в точке В, где планируемые расходы (сколько продукции *хотят купить* экономические агенты) меньше выпуска (сколько *фактически произведено*), часть продукции продана не будет и произойдет непредвиденное накопление (увеличение) фирмами запасов непроданной продукции. В результате экономика придет в состояние равновесия (движение из точки В в точку А). Если же экономика находится в точке С, в которой планируемые расходы превышают выпуск, что означает, что хотят купить больше, чем фактически произведено, фирмы начина-

ют распродавать запасы непроданной в предыдущий период продукции, запасы сокращаются, спрос удовлетворяется, и экономика приходит в состояние равновесия (движение из точки С в точку А). Таким образом, *механизмом, обеспечивающим восстановление равновесия на товарном рынке, является изменение (накопление или сокращение) запасов.*

Для того, чтобы определить величину равновесного выпуска (равновесного национального дохода) следует приравнять его к величине планируемых расходов: $Y = C + I_p$, где $C = \underline{C} + mpc \cdot Y$, то есть $Y = \underline{C} + mpc \cdot Y + I_p$.

Что произойдет, если увеличатся расходы? Кейнс показал, что рост расходов ведет к росту дохода, однако доход возрастает в большей степени, чем вызвавшее его увеличение расходов, то есть с эффектом мультипликатора. **Мультипликатор** – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (сокращается) совокупный доход (выпуск) при увеличении (сокращении) расходов на единицу. Действие мультипликатора основано на том, что расходы, сделанные одним экономическим агентом обязательно превращаются в доход другого экономического агента, который часть этого дохода расходует, создавая доход третьему агенту и т. д. В результате общая сумма доходов будет больше, чем первоначальная сумма расходов.

Предположим, что домохозяйство увеличивает свои автономные расходы на \$100, то есть покупает на эту сумму товары и услуги. Это означает, что производитель этих товаров и услуг получает доход в \$100, который он тратит на потребление и сбережения. Предположим, что предельная склонность к потреблению $mpc = 0.8$, что означает, что из каждого дополнительного 1 доллара дохода экономический агент тратит на потребление 80 центов (то есть 80%), а 20 центов (то есть 20%) сберегает (то есть предельная склонность к сбережению $mps = 0.2$). В этом случае, получив \$100 дополнительного дохода, производитель потратит \$80 на потребление ($Y \times mpc = 100 \times 0.8 = 80$) и \$20 пойдут на сбережения ($Y \times mps = 100 \times 0.2 = 20$). Потраченные им на потребление (на покупку товаров и услуг) \$80 создадут дополнительный доход еще одному продавцу, который в свою очередь потратит \$64 на потребление ($Y \times mpc = 80 \times 0.8 = 64$) и \$16 сбережет (соответственно $80 \times 0.2 = 16$) и т. д. Процесс будет продолжаться до тех пор, пока прирост расходов не дойдет до 0.

Просуммируем все полученные доходы, чтобы узнать, насколько в результате увеличился совокупный доход:

$$\Delta Y = \Delta \underline{C} + \Delta \underline{C} \cdot mpc + (\Delta \underline{C} \cdot mpc) \cdot mpc + (\Delta \underline{C} \cdot mpc^3) \cdot mpc + \dots = \Delta \underline{C}(1 + mpc + mpc^2 + mpc^3 + mpc^4 + \dots)$$

Мы получили бесконечно убывающую геометрическую прогрессию (а это и есть математический смысл мультипликатора) с основанием (mpc)

меньше единицы. Следовательно, ее сумма равна $\frac{\Delta C}{1 - mpc}$, то есть

$\Delta Y = \frac{\Delta C}{1 - mpc}$. Выражение $\frac{1}{1 - mpc}$ представляет собой *мультипликатор*

(автономных) потребительских расходов. В нашем примере мультипликатор равен 5 ($1 / 1 - 0.8 = 5$). Следовательно, при росте автономных потребительских расходов на \$100 рост совокупного дохода составил \$500 ($100 \times 5 = 500$).

Аналогичные рассуждения применимы и к изменению (автономных) инвестиционных расходов. Увеличивая инвестиции, фирма закупает инвестиционные товары, создавая доход их производителю, который в свою очередь расходует часть этого дохода на потребление, обеспечивая доход производителю этих потребительских товаров и т. д. В результате рост совокупного дохода будет в несколько раз большим, чем первоначальный прирост инвестиций, то есть будет действовать эффект мультипликатора, и мультипликатор (но в данном случае инвестиционных расходов) также будет равен $\frac{1}{1 - mpc}$.

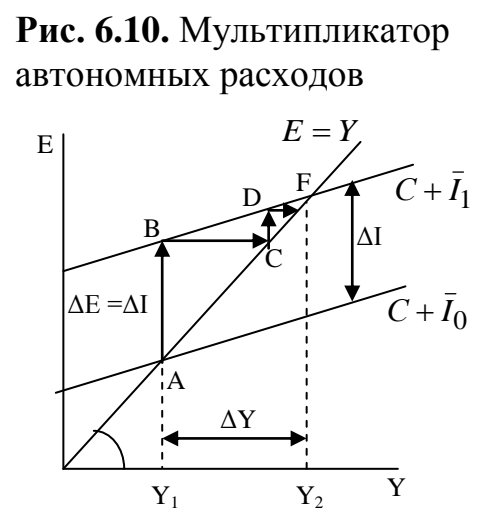
Формулу мультипликатора автономных расходов можно вывести и алгебраически. Поскольку:

$$\begin{aligned} Y &= \underline{C} + mpc \cdot Y + \underline{I} \\ Y - mpc \cdot Y &= \underline{C} + \underline{I} \\ Y &= \frac{1 - (\underline{C} + \underline{I})}{1 - mpc} \end{aligned} \quad (6.30).$$

Графическое изображение эффекта мультипликатора расходов (например, мультипликатора инвестиций) представлено на рис. 6.10.

На рисунке видно, что каждый следующий прирост дохода меньше, чем предыдущий. Процесс мультипликации длится до тех пор, пока прирост дохода не станет равным нулю.

Чем выше предельная склонность к потреблению (mpc), тем величина мультипликатора автономных расходов больше. Так, например, если $mpc = 0.9$, мультипликатор = 10 ($1 / (1 - 0.9) = 10$), а при $mpc = 0.75$, мультипликатор = 4 ($1 / (1 - 0.75) = 4$). А поскольку mpc определяет наклон кривой планируемых расходов, то чем

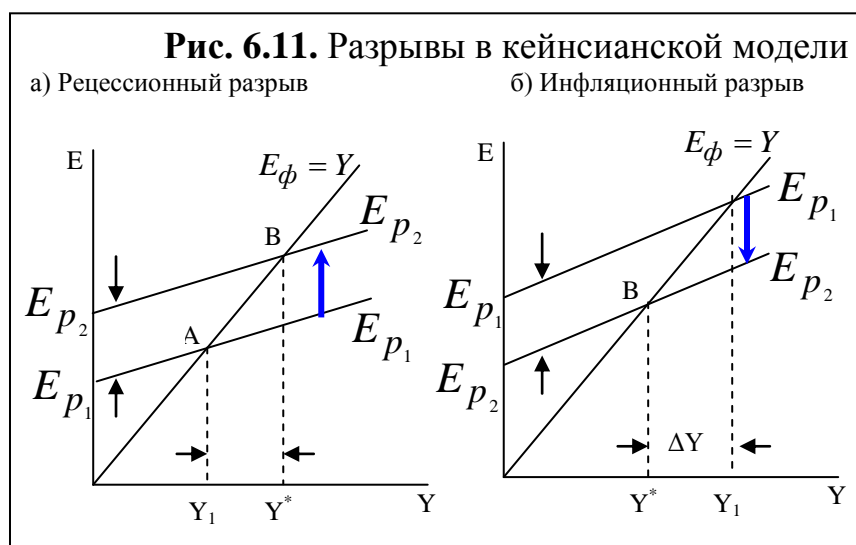


больше mrc , тем кривая более крутая.

А чем более крутая кривая планируемых расходов (то есть чем больше mrc и, следовательно, мультипликатор, тем больший прирост дохода даст одинаковое увеличение расходов).

Если фактический равновесный ВВП меньше потенциального ($Y_{\text{факт.}} < Y^*$), то в экономике имеет место так называемый *рецессионный разрыв*. Такая ситуация, в соответствии с кейнсианскими представлениями, обусловлена *недостаточностью совокупных расходов* для обеспечения уровня выпуска полной занятости, поэтому для достижения этого уровня выпуска (Y^*) необходимо увеличить совокупные планируемые расходы E_p . Исходное равновесие находится в точке А, в которой величина совокупных планируемых расходов равна E_1 , а объем равновесного фактического выпуска Y_1 , что он меньше, чем уровень выпуска полной занятости Y^* . Чтобы обеспечить выпуск Y^* , должны увеличиться планируемые расходы, то есть кривая E_{p1} должна сдвинуться до E_{p2} . Важно различать рецессионный разрыв расходов и рецессионный разрыв выпуска (ВВП). Разница между величиной планируемых расходов E_{p1} и E_{p2} представляет собой *рецессионный разрыв расходов* (ΔE_p), а разница между величиной Y_1 и Y^* (ΔY) - это *рецессионный разрыв выпуска*. Следует отметить, что возможность рецессионного разрыва выпуска признают представители всех направлений макроэкономистов, а рецессионный разрыв расходов имеет место только в кейнсианской модели (поскольку только в этой модели, во-первых, рецессионный разрыв выпуска объясняется недостаточностью величины совокупных расходов (совокупного спроса) в результате неполной занятости ресурсов и, во-вторых, обосновывается мультипликативный эффект воздействия изменения расходов на изменение величины совокупного выпуска). В кейнсианской модели рецессионный разрыв выпуска – это рецессионный разрыв расходов, умноженный на мультипликатор расходов ($\Delta Y = \Delta E_p \times K_A$), а поскольку мультипликатор расходов K_A , равный $[1 / (1 - mrc (1 - t))]$ всегда больше 1, то рецессионный разрыв выпуска всегда больше рецессионный разрыва расходов. Противоположная ситуация, при которой фактический равновесный выпуск Y превышает выпуск полной занятости (потенциальный ВВП) Y^* , то есть $Y_{\text{факт.}} > Y^*$, известна как *инфляционный разрыв выпуска*, что в кейнсианской модели является следствием *инфляционного разрыва расходов*, то есть избыточности совокупных расходов. Для возвращения к потенциальному объему выпуска необходимо сократить совокупные планируемые расходы. Эта ситуация представлена на рис. 6.11-б. Инфляционный разрыв выпуска равен ΔY , а инфляционный разрыв расходов равен ΔE_p , причем ΔY – это мультиплицированная величина ΔE_p . Чтобы ликвидировать инфляционный разрыв,

планируемые расходы должны быть уменьшены на ΔE_p , что соответствует сдвигу кривой планируемых расходов от E_{p1} до E_{p2} .



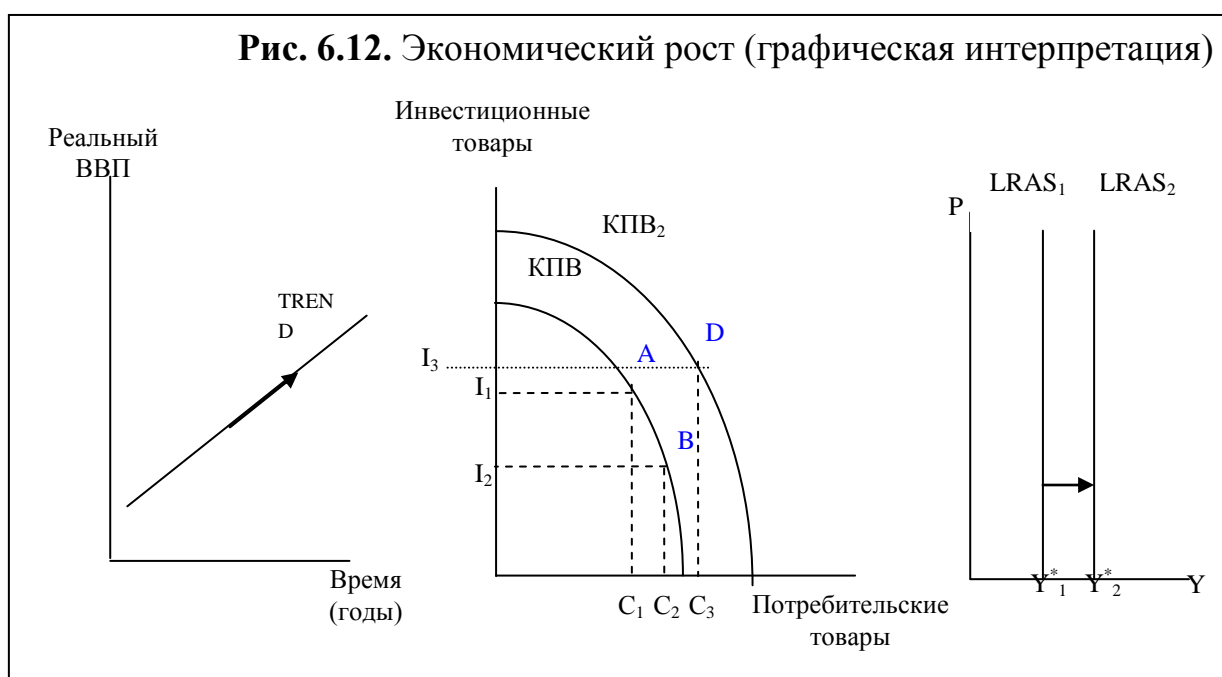
А поскольку, по мнению Дж. Кейнса и его последователей, изменить величину расходов частного сектора достаточно сложно (особенно увеличить их, если домохозяйства имеют низкие доходы и не в состоянии увеличивать потребительские расходы, а фирмы настроены пессимистично относительно будущего и не желают инвестировать), то должны меняться расходы государственного сектора, что и обеспечит регулирование экономики и если не полную ликвидацию, то хотя бы сокращение разрывов выпуска. Таким образом, из **теоретических положений кейнсианской модели** следовали **следующие выводы**:

- 1) государство должно стать активным участником в экономике;
- 2) государство должно регулировать экономику посредством воздействия на совокупные расходы (изменение которых обладает мультипликативным эффектом), то есть на совокупный спрос, что обеспечит необходимый объем выпуска;
- 3) регулирование экономики должно проводиться с помощью фискальной (бюджетно-налоговой) политики;
- 4) главным инструментом фискальной политики должно стать изменение величины государственных закупок, поскольку эта мера оказывает прямое, а поэтому наибольшее воздействие на совокупный спрос.

Последователи Дж. Кейнса внесли некоторые важные дополнения в модель «доходы – расходы» (в модель «кейнсианского креста»). В анализ было включено рассмотрение воздействия на экономику индуцированных (то есть зависящих от уровня дохода) инвестиций и чистого экспорта

6.4. Экономический рост, цикличность и структурные изменения экономики

Экономический рост представляет собой *долгосрочную тенденцию (направление движения, тренд) увеличения величины реального ВВП*¹³¹. Он означает увеличение *потенциального ВВП*, то есть ВВП при полной занятости ресурсов, иначе говоря, рост производственных возможностей экономики. Количественно экономический рост выражается в увеличении реального ВВП, а не номинального, рост которого может происходить и за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства. Поэтому *важнейшим показателем экономического роста* является показатель *величины реального ВВП*.



Отметим, однако, что реальный ВВП является абсолютным показателем, не отражающим, во многом, уровень жизни (благополучия) населения. Более точным показателем уровня благосостояния выступает относительный показатель *величины реального ВВП на душу населения*, то есть стоимость того количества товаров и услуг, которое производится не вообще в экономике, а в расчете на одного человека. Рост показателя ВВП на душу населения означает, что на одного жителя страны приходится все больше товаров и услуг, что благосостояние увеличивается. *Экономический рост, следовательно, происходит лишь тогда, ко-*

¹³¹ Об основных теориях экономического роста см.: Орлова, Т. С. Экономический рост: обзор классических теорий / Т. С. Орлова, Е. П. Конюховский // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2011. - № 3(35). – С. 25-31.

гда рост уровня благосостояния, сопровождается опережающим ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения.

Графически экономический рост может быть представлен:

- через кривую реального ВВП (рис. 6.12-а), отражающую долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП;
- через кривую производственных возможностей (рис. 6.12-б), когда переход экономики на новую кривую производственных возможностей (КПВ₂) то есть из точки А в точку D означает увеличение производства и потребительских (до С₃), и инвестиционных товаров (до I₃), причем без альтернативных издержек (которые бы неизбежно имели место на КПВ₁ как снижение производства инвестиционных товаров с I₁ до I₂ при увеличении производства потребительских с С₁ до С₂);
- с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения (модели AD-AS) (рис. 6.12-в), как сдвиг вправо кривой долгосрочного совокупного предложения (LRAS) и рост объема производства от Y^*_1 до Y^*_2 .

Чтобы понять, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие; как ускорить экономический рост; что определяет скорость увеличения ВВП, то есть, чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП и в темпах его роста, рассмотрим типы и факторы экономического роста.

Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП могут быть связаны с изменением либо количества, либо качества ресурсов. Соответственно выделяют два типа экономического роста:

- *экстенсивный*, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов производства;
- *интенсивный*, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса.

Соответственно этим двум типам экономического роста выделяют две группы факторов (источников) экономического роста¹³²:

- факторы, *экстенсивного типа*, влияющие на количество ресурсов (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей). К ним относятся: использование большего количества рабочей силы; строительство новых предприятий; использование большего количества оборудования; вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель; открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых; внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т. п.; од-

¹³² Подробнее о факторах, источниках и моделях экономического роста см.: Куранов, Г. О. Потенциалы, составляющие и источники экономического роста / Г. О. Куранов // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. – С. 124-133.

нако при этом квалификация рабочих, производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется, поэтому отдача продукции и величина дохода на единицу труда и капитала остается прежней;

- *факторы, интенсивного типа*, влияющие на качество ресурсов: рост квалификации и повышение профессиональной подготовки рабочей силы; использование более совершенного оборудования; наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих); научная организация труда; применение более эффективных методов государственного регулирования экономики.

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов экономического роста играет **научно-технический прогресс (НТП)**, основанный на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество; на научных открытиях и изобретениях, которые дают эти новые знания; на нововведениях (инновациях), которые служат формой реализации научных открытий и изобретений. В современных условиях, *научно-технический прогресс обеспечивает основную величину экономического роста.*

Экономический рост ведет к структурным изменениям экономики и с течением времени меняет ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения. Происходит это из-за того, что в разных странах разная **скорость экономического роста**, выражающаяся в *среднегодовых темпах прироста ВВП в течение определенного периода времени*. Показатель скорости роста является показателем *динамики* экономического роста и позволяет определить, какая страна развивается быстрее.

Темп экономического роста (rate of growth – g) выражается в процентах и рассчитывается по формуле (6.31):

$$g = [(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}] \times 100\% \quad (6.31),$$

где: Y_t – реальный ВВП текущего года;

Y_{t-1} – реальный ВВП предыдущего года.

Иными словами показатель экономического роста характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, то есть прирост ВВП.

Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Благодаря высоким темпам экономического роста за последние 100 лет Япония, например, смогла резко вырваться вперед, в то время как Великобритания из-за низких темпов роста во многом утратила свои позиции. Отметим, что *даже небольшие различия в темпах роста ведут по прошествии ряда лет к громадным различиям в уровне дохода и*

выпуска между странами. Происходит это благодаря так называемому *накапливаемому росту*, то есть кумулятивному эффекту, подсчитываемому по формуле «сложного процента», учитывающей процент на ранее полученный процент. Так, например, если величина ВВП в стране составляет 100 млрд. долл. и среднегодовой темп роста ВВП – 10%, то величина ВВП в конце первого года составит 110 млрд. долл. ($100+100 \times 0,1=110$), в конце второго года 121 млрд. долл. ($100+100 \times 0,1+ (100+100 \times 0,1) \times 0,1=121$), в конце третьего года 133,1 млрд. долл. ($100+100 \times 0,1+ (100+100 \times 0,1) \times 0,1+ [(100+100 \times 0,1) \times 0,1] \times 0,1=133,1$) и т. д.

Итак, если известен среднегодовой темп прироста ВВП (g_a – annual growth rate), то, зная исходный уровень ВВП (Y_0) и используя формулу сложного процента, можно рассчитать величину ВВП через t лет (Y_t):

$$Y_t = Y_0(1 + g_a)^t \quad (6.32),$$

из чего следует, что среднегодовой темп прироста ВВП равен:

$$g_a = \sqrt[t]{\frac{Y_t}{Y_0}} - 1 \quad (6.33).$$

Таким образом, *среднегодовой темп прироста ВВП* представляет собой *среднюю геометрическую темпов прироста* за определенное количество лет.

Для облегчения расчетов обычно используется «правило 70», которое утверждает, что если какая-то переменная растет темпом x % в год, то ее величина удвоится приблизительно через $70/x$ лет. Таким образом, если ВВП на душу населения ежегодно растет на 1% , то его величина удвоится через 70 лет ($70/1$), а если рост ВВП на душу населения составляет 4% в год, то его он удвоится примерно через 17,5 лет ($70/4$).

Из «правила 70» следует, что по прошествии ряда лет быстро растущая экономика при больших темпах экономического роста и меньшей первоначальной величине ВВП, увеличит общий выпуск быстрее, чем более медленно растущая экономика с большей величиной первоначального ВВП. Например, экономика, которая растет с темпом 1% удвоит свой ВВП через примерно 70 лет, а в экономике с 4%-ным темпом роста на удвоение ВВП понадобится всего около 17,5 лет. В итоге через 70 лет экономика с 4%-ным ростом увеличит свой ВВП в 16 раз по сравнению с исходным уровнем (2^4), в то время как экономика с 1%-ным ростом только удвоит исходную величину ВВП (2^1). Если обе экономики первоначально имели одинаковый уровень ВВП, то экономика с 4%-ным темпом роста через 70 лет будет иметь, благодаря кумулятивному эффекту, ВВП в 8 раз больший, чем экономика с 1%-ным ростом. Это явление, когда более бедная страна начинает развиваться более

быстрыми темпами, чем более богатая страна, поскольку она имеет первоначально более низкий производственный потенциал и уровень ВВП, получило название *эффекта «быстрого старта»*.

На темпы экономического роста существенное влияние оказывает **экономическая политика государства, воздействующая на величину физического и человеческого капитала в экономике, и приводящая к увеличению экономического потенциала страны.**

Государственная политика стимулирования экономического роста **включает в себя следующие мероприятия.**

- *Стимулирование внутренних инвестиций и сбережений.* Рост запаса капитала (ΔK) в экономике происходит с помощью инвестиций ($I = \Delta K$). Чем выше доля инвестиций в экономику, тем выше темпы экономического роста. Поскольку рост запаса капитала непосредственно влияет на рост производительности труда, то *основное условие экономического роста – это увеличение инвестиций.* Основу же инвестиций составляют сбережения. Если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования.

- *Стимулирование иностранных инвестиций,* путем снятия ограничений на получение в собственность капитала страны. Различают два вида иностранных инвестиций: прямые и портфельные. *Прямые иностранные инвестиции* – это инвестиции в капитал, которыми владеют и распоряжаются (управляют) иностранцы. *Портфельные иностранные инвестиции* – это инвестиции в капитал, которые финансируются с помощью иностранцев (например, покупка иностранцами акций и облигаций фирм данной страны), но которые находятся под управлением производителей (резидентов) данной страны. Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны. Несмотря на то, что часть доходов фирм, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу (прибыль иностранных фирм от прямых инвестиций, полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам от портфельных инвестиций), зарубежные источники финансирования увеличивают экономический потенциал страны, повышают уровень производительности и оплаты труда. Кроме того, приток иностранных инвестиций позволяет развивающимся странам освоить наиболее передовые технологии, разрабатываемые и применяемые в развитых странах.

- *Стимулирование образования.* Образование – это инвестиции в человеческий капитал. Например, в США, по данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает будущую зарплату работника в среднем на 10%. Инвестиции в образование увеличивают не только производительность и, как следствие, будущую зарплату реципиента (его получателя), но и обеспечивают положительный *внешний эффект*, поскольку образованный человек может выдвигать идеи, которые ста-

новятся полезными для других, всеобщим достоянием. Последний фактор является аргументом в пользу государственного образования. В этой связи крайне негативным явлением является «утечка умов», то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

- *Стимулирование исследований и разработок.* Большая часть роста уровня жизни происходит благодаря росту технологических знаний, которые идут из исследований и разработок. Со временем знания становятся *общественным благом*, так, что все члены общества могут их использовать одновременно, не уменьшая выигрыша (благополучия) других. Исследования и разработки могут быть простимулированы государственными грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения.

- *Защита права собственности и обеспечение политической стабильности.* Чтобы люди желали работать, сберегать, инвестировать, торговать, изобретать, они должны быть уверены, что результаты их труда и принадлежащая им собственность не будут украдены, и что все соглашения будут выполнены. Даже малейшая возможность политической нестабильности создает неопределенность в отношении прав собственности, потому что революционное правительство может конфисковать собственность, особенно капитал. Это направление государственной политики важно: как *институциональная основа для увеличения внутренних инвестиций* и особенно для *привлечения иностранных инвестиций*; а также для *защиты интеллектуальной собственности*, что является стимулом роста технологического прогресса.

- *Стимулирование свободной торговли,* которая позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно. Расширение торговли с развитыми странами позволяет развивающимся странам не только экономить на издержках и не выпускать продукцию, производство которой неэффективно, но и пользоваться новейшими мировыми техническими и технологическими достижениями.

- *Контроль за ростом населения.* Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения. Между тем, высокие темпы роста населения делают остальные факторы производства «более тонкими» (то есть в расчете на одного рабочего) и уменьшают возможности для роста экономики. Так, быстрый рост населения снижает капиталовооруженность, то есть количество капитала, приходящегося на одного рабочего, что ведет к снижению производительности труда и уровня благосостояния. Особенно

остро проблема темпов роста населения проявляется при анализе изменений человеческого капитала. Высокие темпы роста населения, то есть увеличение доли детей и молодежи, создают серьезные трудности для системы образования, особенно в развивающихся странах¹³³.

Значение экономического роста (его **основное преимущество**) состоит в том, что он *расширяет возможности повышения уровня благосостояния*. На его основе создаются условия для осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни.

Однако сам по себе экономический рост не способен решить многие экономические, социальные, экологические и другие проблемы, более того, экономический рост имеет существенные следующие **издержки**.

- *Альтернативные издержки, то есть необходимость жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благосостояние) в будущем.* Как известно основой экономического роста служат инвестиции, обеспечивающие увеличение запаса капитала. Увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров (оборудование, зданий, сооружений), обуславливающих экономический рост и процветание, ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления. Образующиеся в результате сокращения потребления сбережения используются для инвестирования, следовательно, роста потребления в будущем, требует сокращения потребления в настоящем.

- *Издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций (капитала).* По мере роста запаса капитала, дополнительный выпуск, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, то есть дополнительных инвестиций уменьшается. Из-за уменьшающейся отдачи от капитала, более высокие сбережения и инвестиции приведут к более высокому росту только на некоторый начальный период времени (*эффект ускорения*), но по мере того, как экономика будет накапливать более высокий уровень запаса капитала рост будет замедляться. Обеспе-

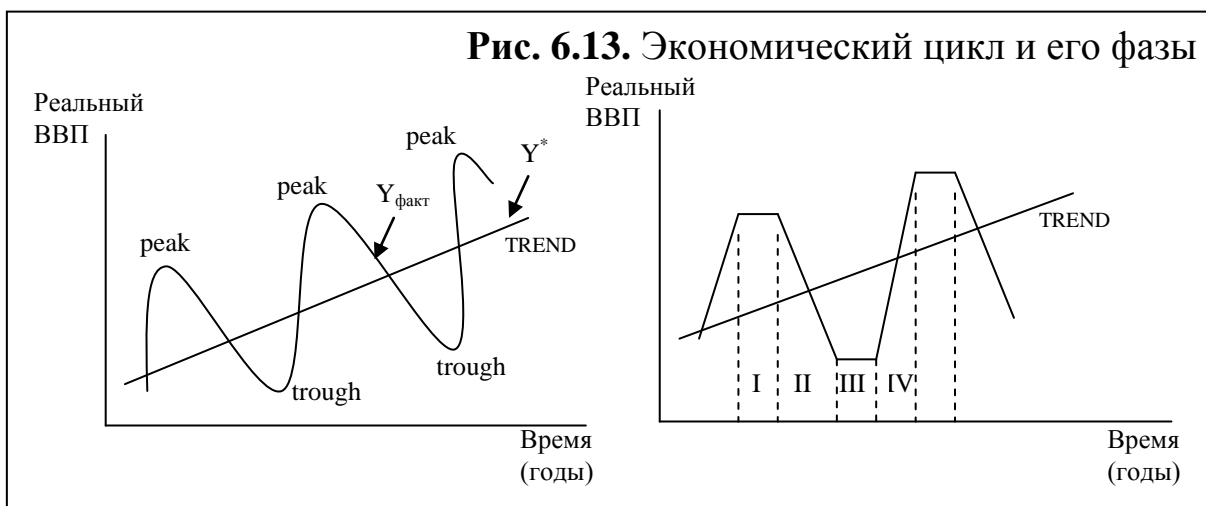
¹³³: Об основных сценариях современной макроэкономической политики Российской Федерации см.: *Алексащенко, С. В.* Сценарии и альтернативы макроэкономической политики / С. В. Алексащенко // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. - С. 62-74.

чить в долгосрочном периоде устойчивый экономический рост может только технологический прогресс. Кроме того, основываясь, на описанном выше эффекте «быстрого старта», можно утверждать, что дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает экономический рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране. В развитых странах техническая оснащенность производства очень высока, вследствие чего даже значительный прирост капитала приводит к весьма небольшому росту производительности труда. Поэтому при равенстве доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые. Например, в течение 30 последних лет США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю своего ВВП, однако рост ВВП США составил в среднем 2%, в то время как у Южной Кореи – 6%.

- *Издержки, связанные с загрязнением окружающей среды.* Постоянные высокие темпы экономического роста может обеспечить только технологический прогресс, основанный на использовании изобретений и научных открытий. Однако использование многих изобретений и инноваций (двигателя внутреннего сгорания, реактивного двигателя, производство пластмасс, синтетических волокон, химических удобрений, получение атомной энергии), с одной стороны, ускорили экономический рост и обеспечили более высокий уровень благосостояния и комфортности, но, с другой стороны, привели к серьезному *загрязнению окружающей среды и даже угрозе экологической катастрофы*. При этом парадокс заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено только на путях дальнейшего развития технологического прогресса.

Экономика развивается неравномерно, по прямой линии (тренду), характеризующей экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, спады и подъемы, то есть циклически (рис. 6.13).

Экономический цикл представляет собой *периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности, носящие нерегулярный и непредсказуемый характер*. Выделяют две экстремальные точки цикла: 1) точку *пика* (peak), соответствующую максимуму деловой активности; 2) точку *дна* (trough), которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду).



Цикл обычно делится на две **фазы** (рис. 6.13-а):

- *фазу спада (рецессии)*, длящуюся от пика до дна; особенно продолжительный и глубокий спад носит название *депрессии*;
- *фазу подъема (оживления)*, продолжающуюся от дна до пика.

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле различают четыре фазы (рис. 6.13-б), но не выделяются экстремальные точки, поскольку предполагается, что, когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии:

- I фаза – *бум*, при котором экономика достигает максимальной активности – это период *сверхзанятости*, когда экономика является «перегретой» и находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда;
- II фаза – *спад*, когда экономика постепенно возвращается на уровень потенциального ВВП (к тренду), степень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису;
- III фаза – *кризис (стагнация)* – это период недоиспользования ресурсов и высокой безработицы, когда экономика находится в состоянии рецессионного разрыва и фактический ВВП меньше потенциального;
- IV фаза – *оживление (подъем)* – экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума¹³⁴.

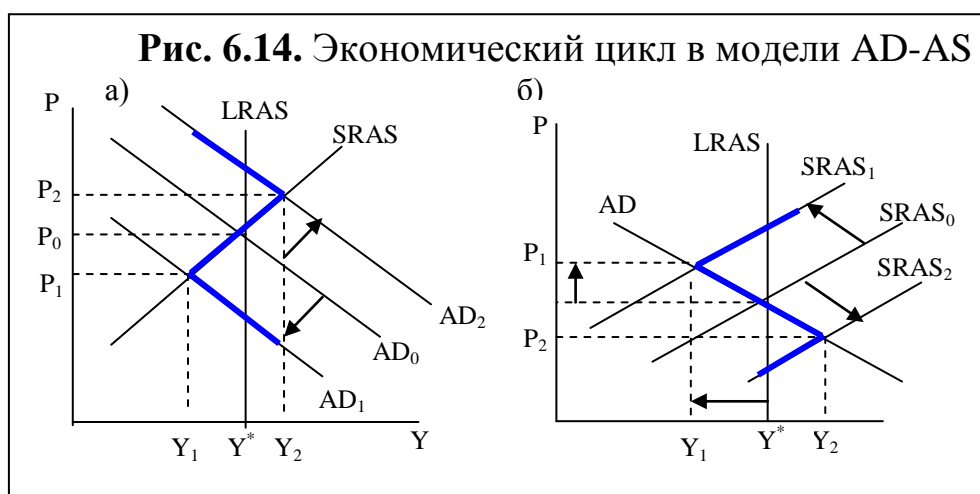
¹³⁴: О посткризисном развитии глобальной экономики на современном этапе см.: *Гуриев, С. М. Посткризисное развитие глобальной экономики / С. М. Гуриев // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. - С. 48-56.*

В экономической теории **причинами экономических циклов** являлись самые различные явления: пятна на солнце и уровень солнечной активности; войны, революции и военные перевороты; президентские выборы; недостаточный уровень потребления; высокие темпы демографического роста; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические инновации; ценовые шоки и другие. В действительности все эти причины могут быть сведены к одной.

Основной причиной экономических циклов выступает несоответствие между совокупным спросом (совокупными расходами) и совокупным предложением (совокупным объемом производства). Поэтому циклический характер развития экономики (*макроэкономическая нестабильность*) может быть объяснен: либо *изменением совокупного спроса* при неизменной величине совокупного предложения (рост совокупных расходов ведет к подъему, их сокращение обуславливает рецессию); либо *изменением совокупного предложения* при неизменной величине совокупного спроса (сокращение совокупного предложения означает спад в экономике, его рост – подъем).

Рассмотрим экономический цикл в модели AD-AS.

Если причиной цикла является изменение совокупного спроса (совокупных расходов) (рис. 6.14-а).



В фазе бума наступает момент, когда весь произведенный объем производства не может быть продан, то есть совокупные расходы меньше, чем выпуск. Возникает затоваривание, и фирмы вынуждены увеличивать запасы. Рост запасов приводит к свертыванию производства. Сокращение производства ведет к тому, что фирмы начинают увольнять рабочих – растет уровень безработицы. В результате падают совокупные доходы (потребительские – вследствие безработицы, инвестиционные – вследствие бессмысленности расширения производства в условиях падения совокупного спроса), а, следовательно, и совокупные

расходы. Из-за снижения совокупных доходов (налогооблагаемой базы) уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет. Величина государственных трансфертных выплат (пособия по безработице, пособия по бедности и др.), напротив, увеличивается. В результате появляется и растет дефицит государственного бюджета. Пытаясь продать свою продукцию, фирмы могут снизить цены на нее, что приведет к снижению общего уровня цен, то есть к дефляции (на рис. 6.14-а выпуск сокращается до Y_1 , а уровень цен падает от P_0 до P_1).

Столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по более низким ценам, фирмы (как рационально действующие экономические агенты) могут либо *купить более производительное оборудование* и продолжать производство *того же вида товаров, но с меньшими издержками*, что позволит снизить цены на продукцию, не уменьшая величину прибыли (это целесообразно делать, если спрос на товары, производимые фирмой, не насыщен); либо (если спрос на товары полностью насыщен) *перейти на производство нового вида товаров*, что требует технического переоснащения, то есть замены старого оборудования новым. И в том, и в другом случае *увеличивается спрос на инвестиционные товары*, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, увеличивается занятость, растут прибыли фирм, увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса в отраслях, производящих потребительские товары, и к расширению там производства. Оживление, рост занятости (снижение безработицы) и рост доходов охватывают всю экономику. В экономике начинается подъем и рост деловой активности, которые со временем превращаются в бум и в «перегрев» экономики (Y_2 на рис. 6.14-а), после чего начинается очередная спад. Таким образом, *основу экономического цикла составляет изменение инвестиционных расходов*. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупного спроса (совокупных расходов).

В условиях, когда спад в экономике вызывается уменьшением совокупного предложения, большинство показателей ведут себя так же, как и в первом случае (реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др.) Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада (рис. 6.14-б). Это ситуация «стагфляции» – одновременного спада производства (от Y^* до Y_1) и роста уровня цен (от P_0 до P_1). Основу для выхода из подобного спада также составляют инвестиции, поскольку они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения (сдвиг кривой $SRAS_1$ вправо до $SRAS_0$).

По продолжительности в экономике различают следующие **виды экономических циклов:**

- *столетние* циклы, длящиеся сто и более лет и связанные с появлением новых научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства (смена «век пара» XIX в. «веком электричества» XX в., а затем «веком электроники и автоматики» XXI в.);

- *«циклы Кондратьева»* (названные в честь выдающегося российского экономиста Н. Д. Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры»), продолжительностью 50-70 лет, и связанные с истечением продолжительности срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала) (например, кризис 1873 г., Великая Депрессия 1929-1933 гг., стагфляция 1974-1975 гг. и др.);

- *классические циклы*, которые длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением активной физической части капитала (производственного оборудования); в связи с возрастающим значением морального износа оборудования продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась до 4-6 лет;

- *циклы Китчина* продолжительностью 2-3 года, связанные с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (автомобилей, аудио-, видео-, бытовой техники и т. д.).

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными, что зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики (степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития непромышленного сектора, степени научно-технического прогресса и др.).

6.5. Макроэкономическая нестабильность:

безработица, инфляция и их взаимосвязь

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица.

Безработица – это *ситуация в экономике, когда часть трудоспособного населения, желающего найти работу, не может ее найти.*

Чтобы определить, кто такие безработные, рассмотрим **основные категории населения страны.**

Население (population – POP) страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: *включаемые в численность рабочей силы* (labour force – L); *не включаемые в численность рабочей силы* (non-labour force – NL). Таким образом:

$$POP = L + NL.$$

Не включается в численность рабочей силы люди, *не занятые в общественном производстве и не стремящихся получить работу*. В категорию NL включаются следующие группы населения:

- так называемое «*институциональное население*», то есть лица находящиеся на содержании у общества и государственных институтов: а) дети до 16 лет; б) осужденные к отбыванию уголовного наказания в виде лишения свободы; в) лица, находящиеся в психиатрических больницах; г) инвалиды;

- люди, которые *в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, то есть не хотят или не могут работать и работу не ищут*: а) студенты дневной формы обучения (поскольку должны учиться); б) пенсионеры по возрасту (поскольку уже отработали свое); в) домохозяйки (поскольку заняты в течение рабочего дня ведением домашнего хозяйства); г) бродяги (поскольку не хотят работать); д) люди, прекратившие поиск работы (поскольку отчаялись найти ее); е) рантье (поскольку получают стабильный доход от собственности).

К **активной части трудоспособного населения** (или к **рабочей силе**) относят людей, *которые работать могут, хотят и работу активно ищут*. Категорию L, таким образом, составляют:

- *занятые* (employed – E), то есть лица, *имеющие работу*, причем независимо, заняты они на полный или неполный рабочий день, а также, в соответствии с трудовым законодательством и законодательством о занятости населения, лица, которые временно не работают по следующим причинам: а) находятся в отпуске; б) болеют; в) бастуют и г) по погодным условиям;

- *безработные* (unemployed – U), то есть *не имеющие работу, но активно ее ищущие*; при этом, поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Общая численность рабочей силы, таким образом, равна:

$$L = E + U \quad (6.34).$$

Основным показателем безработицы является **уровень безработицы** (rate of unemployment – u), то есть *отношение численности безработных к общей численности рабочей силы*, выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad u = \frac{U}{E + U} \cdot 100\% \quad (6.35).$$

Еще одним важным показателем статистики труда выступает показатель **уровня участия в рабочей силе**, который представляет собой отношение численности рабочей силы к общей численности взрослого населения, выраженное в процентах:

$$\text{уровень участия в рабочей силе} = \frac{\text{рабочая сила}}{\text{численность взрослого населения}}$$

Безработица **может возникать вследствие:**

- потери работы (увольнения по инициативе работодателя);
- добровольного ухода с работы (увольнения по собственному желанию);
- первого появления трудоспособного человека на рынке труда.

Различают три **типа безработицы**: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» - трение) *связана с поиском работы*. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже *готовые специалисты* с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является, как правило, *несовершенство информации* (сведений о наличии свободных рабочих мест).

К фрикционным безработным относятся: работники, уволенные с работы по инициативе работодателя; уволившиеся по собственному желанию; ожидающие по решению суда или государственного инспектора труда восстановления на прежней работе; нашедшие работу, но еще не приступившие к ней; сезонные рабочие (не в сезон); люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только *неизбежное*, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации), но и *желательное*, поскольку способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять). Уровень фрикционной безработицы равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных к общей численности рабочей силы:

$$u_{\text{фрикц}} = \frac{U_{\text{фрикц}}}{L} \cdot 100\% \quad (6.36).$$

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, связанными с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей или с изменением самой отраслевой структуры экономики по причине научно-технического прогресса. *Причина структурной безработицы заключается в несоответствии структуры рабочей силы структуре рабочих мест.* Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и структуре экономики, будучи уволенными, не смогут найти себе работу. К структурным безработным, кроме того, относятся люди, впервые появившиеся на рынок труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

Уровень структурной безработицы рассчитывается как отношение количества структурных безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах: $u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{структ}}}{L} \cdot 100\%$ (6.37).

Структурная безработица более продолжительна, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной *переподготовки и переквалификации* практически невозможно. Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление неизбежное и *естественное*, поскольку структура спроса на продукцию разных отраслей и отраслевая структура экономики постоянно меняется, что ведет к структурным сдвигам в экономике, провоцируя структурную безработицу. Поэтому, *если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию полной занятости рабочей силы*, и фактический объем выпуска в этом случае равен потенциальному.

Уровень безработицы, при котором обеспечена полная занятость рабочей силы, то есть наиболее эффективное и рациональное ее использование называется *естественным уровнем безработицы* (u^*) или **естественной безработицей**. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Поскольку полная занятость рабочей силы подразумевает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{(U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}})}{L} \cdot 100\% \quad (6.38).$$

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 1960-х годов она составляла 4% рабочей силы, в настоящее время 6% - 7%. Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы, что может быть обусловлено: увеличением размеров и продолжительности выплаты пособий по безработице; увеличением доли женщин и молодежи на рынке труда.

Для расчета естественного уровня безработицы используется *динамическая модель устойчивого уровня безработицы* (или «*модель динамики рабочей силы*»), предложенная М. Фридманом. Он исходил из того, что в устойчивом состоянии количество занятых, потерявших работу и ставших безработными ($s \cdot E$), равно количеству безработных, нашедших работу и ставших занятыми ($f \cdot U$), то есть: $s \cdot E = f \cdot U$. Иными словами, показатель уровня безработицы (u), равен:

$$u = \frac{s}{s + f} \quad (6.39).$$

Поскольку, рассчитанный на основе эмпирических данных, средний период нахождения человека среди занятых составляет 80 месяцев, то есть ежемесячно работу теряет 1,25% занятых ($s = 1/80$), а средний период нахождения человека среди безработных 5 месяцев, то есть в экономике ежемесячно 20% безработных находят работу ($f = 0,2$), то *устойчивый уровень безработицы составляет: $u = s / (s + f) = 0,0125 / 0,2125 = 0,0588$ или приблизительно 5,9%.*

Фактическая безработица может превышать свой естественный уровень. Это происходит при спаде (рецессии) в экономике. *Безработица, причиной которой выступает рецессия, представляет собой циклическую безработицу.* Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов, то есть *фактический уровень безработицы выше, чем естественный.*

Фактический уровень безработицы рассчитывается как:

- процентное отношение общего количества безработных к общей численности рабочей силы: $u_{\text{факт}} = \frac{U}{L} \cdot 100\%$ (6.40);
- или как сумма уровней безработицы всех типов (фрикционной и структурной, образующей естественную безработицу, а также циклической):

$$u_{\text{факт.}} = u^* + u_{\text{цикл}} \quad (6.41).$$

Величина фактического уровня безработицы может быть как больше (при спаде), так и меньше (при буме) естественного уровня безработицы.

Представители неоклассического направления в экономической теории различают в составе безработицы также добровольную и вынужденную.

Добровольная безработица связана с отказом рабочих работать за предлагаемую им ставку заработной платы и обусловлена поиском более высокооплачиваемой работы.

Вынужденная безработица (или *безработица ожидания*) связана с неравновесием рынка труда, вызванным установлением реальной заработной платы на уровне выше равновесного рыночного уровня (при котором спрос на труд равен предложению труда). Это объясняется институциональными причинами – законом о минимуме заработной платы, деятельностью профсоюзов, повышением работодателями заработной платы для удержания наиболее производительных и эффективных работников.

Наличие безработицы влечет за собой экономические и неэкономические **последствия**, проявляющиеся как на индивидуальном, так и на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы – это психологические, социальные и политические последствия потери работы.

На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам, нервным заболеваниям, развалу семьи. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека также на асоциальное или даже криминальное поведение (преступление).

На уровне общества безработица, в первую очередь, означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов, рост уровня заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере всего или части дохода, а также потере квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем.

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании (разрыве) фактического ВВП от потенциального (GDP gap) рассчитываемым как:

$$\text{GRPgap} = \frac{Y - Y^*}{Y^*} \cdot 100\% \quad (6.42),$$

где: Y – фактический ВВП;
 Y^* – потенциальный ВВП.

Зависимость между отставанием объема выпуска и уровнем циклической безработицы вывел экономический советник президента США Дж. Кеннеди, американский экономист Артур Оукен (1928-1980). Он предложил формулу, показывающую связь между отставанием фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы. Эта зависимость получила название «*закона Оукена*».

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*) \quad (6.43),$$

где: левая часть уравнения – формула разрыва ВВП;

$(u - u^*)$ – уровень циклической безработицы (разница между фактическим и естественным уровнями безработицы);

β - коэффициент Оукена ($\beta > 0$) или коэффициент чувствительности отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы, показывающий на сколько процентов сократится фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным при увеличении фактического уровня безработицы на 1%.

По расчетам А. Оукена, для экономики США в 1960-е гг. коэффициент β составлял 2,5%. Для других стран и других времен он может быть численно иным. Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения (6.10), означает, что зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы обратная (чем выше уровень безработицы, тем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным).

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему и выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство проводит **государственную политику борьбы с безработицей**, включающую в себя следующие меры:

- *общие для всех типов безработицы:*
 - а) выплата пособий по безработице;
 - б) создание служб занятости (бюро по трудоустройству);
- *специфические меры борьбы с фрикционной безработицей:*
 - а) усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест;
- *специфические меры борьбы со структурной безработицей:*
 - а) создание системы переподготовки безработных;
- *специфические меры борьбы с циклической безработицей:*
 - а) проведение стабилизационной политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и массовой безработицы;

б) создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

Инфляция («inflation» – от итал. *inflatio* – вздутие) представляет собой *устойчивую тенденцию роста общего уровня цен*. Процессом, противоположным инфляции, является дефляция (deflation) – устойчивая тенденция снижения общего уровня цен. Существует также понятие дезинфляции (*desinflation*), то есть снижение темпа инфляции.

Главным показателем инфляции выступает **темп** (или *уровень*) **инфляции** (*rate of inflation* – π), рассчитываемый как процентное отношение разницы уровней цен (дефляторов) текущего и предыдущего года ($P_t - P_{t-1}$) к уровню цен предыдущего года (P_{t-1})

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad \pi = \frac{\Delta P}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad \pi = \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} - 1 \right) \cdot 100\% \quad (6.44).$$

В зависимости от критериев выделяют разные **виды инфляции**.

По темпам (уровню) инфляции различают:

- **умеренную инфляцию**, измеряемую процентами в год (от 3-5 до 10%); такая инфляция считается нормальной для современной экономики и даже выступает стимулом для увеличения объема выпуска;
- **галопирующую инфляцию**, также измеряемую процентами в год, но уже двузначными числами, что считается серьезной экономической проблемой для развитых стран;
- **высокую инфляцию**, измеряется процентами в месяц, и составляющую 200-300% и более процентов в год, что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.
- **гиперинфляцию**, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой может превышать 1000% в год (например, гиперинфляция в Германии в 1922-1924 гг. когда темпы роста уровня цен составили 10^{12} , в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3,8 * 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз).

По формам проявления инфляции различают:

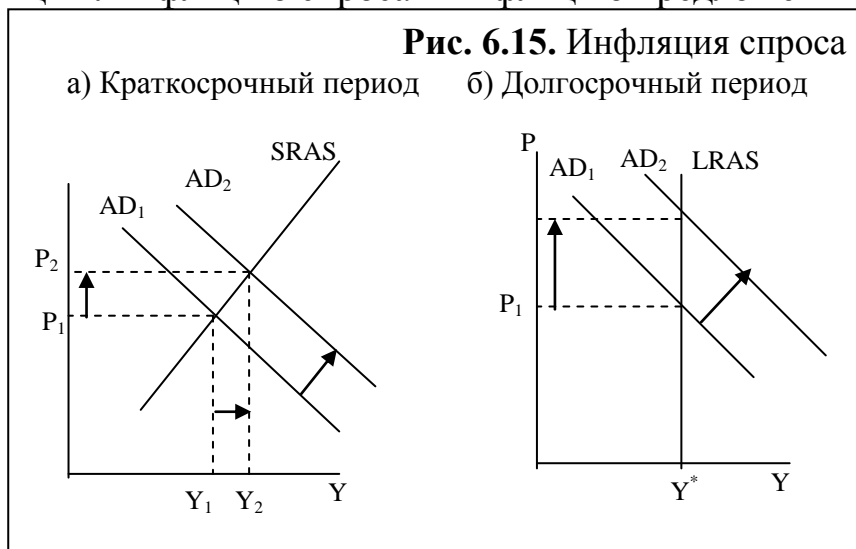
- **открытую (явную) инфляцию**, проявляемую в наблюдаемом росте общего уровня цен;
- **подавленную (скрытую) инфляцию**, которая имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже равновесной рыночной цены; главной формой проявления такой инфляции будет дефицит товаров.

Выделяют две основные **причины инфляции**: *увеличение совокупного спроса* и *сокращение совокупного предложения*. Соответственно различают два **типа инфляции**: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

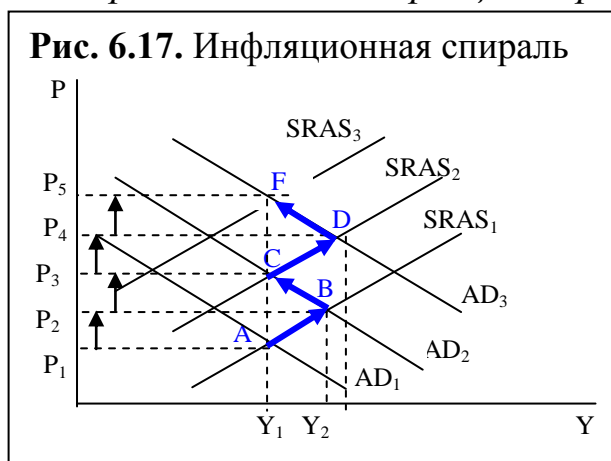
Если причиной инфляции служит *рост совокупного спроса*, то такой тип называется **инфляцией спроса**. Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных или чистого экспорта), либо увеличением предложения денег.

Основной причиной инфляции спроса большинство экономистов (особенно представители школы монетаризма) считают *увеличение денежной массы* (предложения денег). Рост денежной массы ведет к росту уровня цен и в краткосрочном (рис. 6.15-а), и в долгосрочном (рис. 6.15-б) периоде. При этом в краткосрочном периоде инфляция сочетается с ростом реального выпуска, а в долгосрочном периоде реальный выпуск не меняется и находится на своем потенциальном уровне Y^* (рис. 6.15-б).

Если инфляция вызвана *сокращением совокупного предложения* (что происходит в результате увеличения издержек), то такой тип инфляции называется **инфляцией предложения** (или **издержек**). Инфляция издержек ведет к *стагфляции* – *одновременному спаду производства и росту уровня цен* (рис. 6.16.)



При сочетании инфляции спроса и инфляции предложения возникает



инфляционная спираль (рис. 6.17). Например, при увеличении центральным банком предложения денег происходит рост совокупного спроса. Кривая совокупного спроса AD_1 сдвигается вправо до AD_2 . В результате уровень цен увеличивается с P_1 до P_2 , а поскольку ставка заработной платы остается прежней (W_1), то реальные доходы падают. Рабочие

требуют повышения заработной платы пропорционально росту уровня цен (например, до W_2). Это увеличивает издержки фирм и приводит к сдвигу кривой совокупного предложения $SRAS_1$ влево-вверх до $SRAS_2$. Уровень цен при этом повышается до P_3 . Реальные доходы снова снижаются ($W_2/P_3 < W_2/P_2$). Рабочие снова требуют повышения номинальной заработной платы. Ее рост они поначалу воспринимают за повышение реальной заработной платы и увеличивают потребительские расходы. Совокупные расходы растут, кривая совокупного спроса сдвигается вправо до AD_3 , уровень цен возрастает до P_4 . При этом растут издержки фирм, и кривая совокупного предложения сдвигается влево-вверх до $SRAS_3$, что обуславливает еще больший рост уровня цен до P_5 . Падение реальных доходов ведет к тому, что рабочие опять начинают требовать повышения заработной платы и все повторяется снова. Движение идет по спирали, каждый виток которой соответствует более высокому уровню цен, то есть более высокому темпу инфляции (из точки А в точку В, затем в точку С, далее в точку D, потом в точку F и т. д.). Рост уровня цен провоцирует повышение заработной платы, а рост заработной платы ведет к повышению уровня цен (поэтому еще одним названием инфляционной спирали является *спираль «заработная плата – цены»*).

Последствиями инфляции является:

- *снижение реальных доходов*, то есть того количества товаров и услуг, которое можно купить на номинальных доход (полученную сумму денег);
- *снижение покупательной способности денег*, то есть количества товаров и услуг, которые можно купить на одну денежную единицу (разница между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходит инфляция, составляет так называемый *инфляционный налог*);

- в периоды высокой и особенно гиперинфляции – процесс, называемый *«бегством от денег»*, то есть стремительное избавление людей от имеющихся у них наличных денег.

Инфляция имеет серьезные **издержки**. К ним относятся:

- *транзакционные издержки* (или так называемые *«издержки «стоптанных башмаков»*) – издержки, связанные с получением наличных денег, поскольку в условиях инфляции, люди, стремясь избежать инфляционного налога, сокращают свои запасы наличных денег, превращая их в неденежные активы (ценные бумаги, недвижимость, промышленные товары и т. д.);

- *издержки «меню»*, которые несут фирмы-продавцы – в условиях высокой инфляции при постоянном изменении цен они вынуждены часто менять ценники, прейскуранты, перепечатывать каталоги своей продукции, нести издержки по доведению новых цен до сведения потребителей;

- *издержки на микроэкономическом уровне*, связанные с тем, что изменение относительных цен в период инфляции не отражает действительного различия в эффективности производства разных видов товаров, а лишь разницу в скорости изменения цен на товары разными фирмами; с учетом инфляции, цена товара может быть искусственно завышенной или искусственно заниженной;

- *издержки, связанные с искажением в налогообложении*, поскольку инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, снижает стимулы к сбережениям и ухудшает возможности экономического роста;

- издержки, связанные с тем, что *деньги перестают выполнять свои функции*, порождая путаницу и неудобство.

Указанные эти издержки существуют даже, если инфляция стабильна и предсказуема. Однако, если инфляция непредвиденная, то она будет иметь для экономики дополнительную цену. **Последствием непредвиденной инфляции** будет *произвольное перераспределение доходов и богатства от одних экономических агентов к другим*:

- *от кредиторов к должникам* – в периоды неожиданной инфляции очень выгодно брать кредиты и невыгодно их давать;

- *от рабочих к фирмам* – когда инфляция выше, чем ожидалось, те, кто получает деньги в будущем (рабочие) несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают;

- *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами*, поскольку люди с фиксированными доходами (например, работники бюджетной сферы, а также люди, живущие на трансфертные выплаты) не могут, в отличие от людей с нефиксирован-

ными доходами, предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции (если не проводится индексация доходов) их реальные доходы быстро падают;

- *от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений*, поскольку реальная ценность денежных накоплений по мере роста инфляции падает;

- *от пожилых к молодым*, поскольку пожилые, с одной стороны, получают фиксированные доходы, а, с другой, как правило, имеют накопления в денежной форме; молодежь же, имея возможность увеличить свои номинальные доходы и не имея денежных накоплений, страдает от инфляции в меньшей степени;

- *от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству*, которое получает возможность покупать товары и услуги, расплачиваясь за них обесценивающимися деньгами, то есть деньгами, покупательная способность которых тем ниже, чем больше дополнительных денег выпущено в обращение; разница между покупательной способностью денег до эмиссии и после образует доход государства от инфляции, называемый *сеньораж*.

Наиболее серьезные и разрушительные **последствия** имеет **гиперинфляция**, которая приводит:

- к краху финансовой системы – деньги перестают иметь значение и происходит переход к бартеру;

- к разрушению благосостояния – реальные доходы населения катастрофически сокращаются;

- к нарушению и разрушению инвестиционного механизма – инвестиции в производство, имеющие долгий срок окупаемости, в условиях стремительного обесценения денег оказываются неэффективны.

Причиной гиперинфляции служит огромное увеличение денежной массы с целью финансирования расходов государственного бюджета за счет сеньоража, что связано, как правило, либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит государственного бюджета иными (неинфляционными, то есть неэмиссионными способами).

В условиях приближения к экономическому потенциалу возникает известная альтернатива между ростом занятости – с одной стороны, и ростом уровня инфляции – с другой. Увеличение занятости и снижение безработицы сопровождается ростом инфляции спроса, поскольку в экономике уменьшается объем неиспользованных ресурсов и расширять производство приходится за счет «переманивания» ресурсов от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую, путем повышения ставок заработной платы и цен на инвестиционные товары. Снижение же уровня инфляции спроса может быть достигнуто только путем ограничения за-

нятости и увеличения безработицы. Это означает, что в *краткосрочном периоде между уровнями инфляции и безработицы обнаруживается обратная зависимость*, определяемая в экономической теории как **кривая Филипса** (рис. 6.18), по имени описавшего ее австрийского экономиста-статистика А. Филипса – чем ниже безработица, тем выше инфляция.

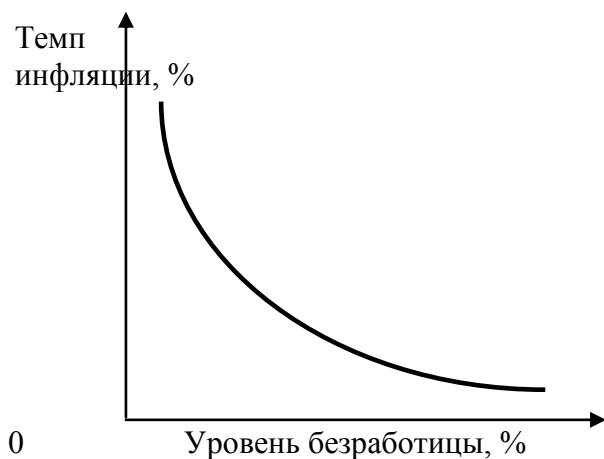


Рис. 6.18. Кривая Филлипса

В любой момент времени правительство, управляющее совокупными расходами, может выбрать на кривой Филипса определенную комбинацию уровней инфляции и безработицы для краткосрочного временного интервала. Этот выбор зависит от ожидаемого темпа инфляции: чем выше ожидаемая инфляция, тем выше располагается кривая Филипса. Выбор экономической политики в этом случае затрудняется, поскольку фактический уровень инфляции будет выше для любого уровня безработицы.

Компромисс между инфляцией и безработицей в макроэкономических моделях может быть представлен в следующем виде:

$$\pi = \pi^e + f \frac{Y - Y^*}{Y^*} + \varepsilon \quad (6.45),$$

где: π – фактический уровень инфляции;

π^e – ожидаемый уровень инфляции;

$f \frac{Y - Y^*}{Y^*}$ – инфляция спроса;

ε – внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Поскольку $\frac{Y - Y^*}{Y^*}$ определяется динамикой циклической безработицы в соответствии с законом Оукена, то уравнение краткосрочной кривой Филипса принимает вид:

$$\pi = \pi^e + \gamma (u - u^*) + \varepsilon \quad (6.46),$$

где: π и π^e – соответственно, фактический и ожидаемый темп инфляции;
 u и u^* – соответственно, фактический и естественный уровень
 безработицы;
 γ – эмпирический коэффициент.

Отметим, что в 1970-1980-х гг. рост безработицы в западных странах начал сопровождаться подъемом цен и инфляцией, то есть стагфляцией. Классическая кривая Филлипса такую ситуацию объяснить не могла. Поэтому для условий стагфляции кривая Филлипса приобрела вид петли (рис. 6.19). Допустим, что экономика находилась в точке А – точке полной занятости ресурсов (а, следовательно, и естественного уровня безработицы). В результате возросшего спроса, вызванного, например, стимулирующей политикой государства (увеличением государственных расходов или ростом денежной массы) происходит расширение уровня выпуска и занятости.

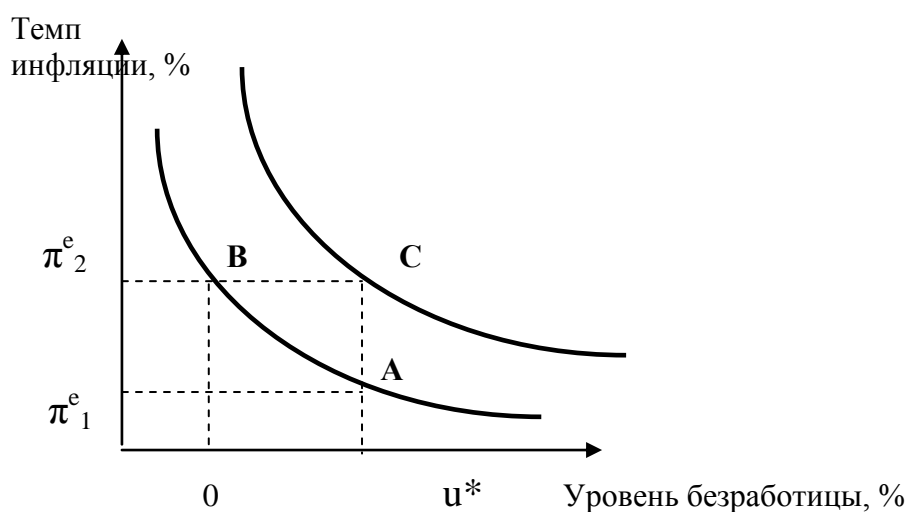


Рис. 6.19. Изменение кривой Филлипса в краткосрочном и долгосрочном периодах

Прибыли фирм в этих условиях возрастают, что делает в краткосрочном периоде выгодным расширение производства (движение вдоль исходной кривой Филлипса из точки А в точку В).

Но, в дальнейшем, на фоне прогрессирующей инфляции, работники меняют свои ожидания и вынуждают фирмы начать рост номинальной заработной платы. В связи с ростом издержек у фирм исчезают стимулы к расширению производства, и безработица возвращается к

своему исходному уровню, а экономика переходит (делает петлю) на новую краткосрочную кривую Филлипса, соответствующую более высокому уровню инфляционных ожиданий π^e_2 – происходит сдвиг кривой Филлипса вправо-вверх.

Таким образом, в долгосрочном периоде стимулирование совокупного спроса, сопровождающееся обычно ростом денежной массы, не приводит к существенным изменениям уровня безработицы и реального выпуска, и выражается в основном в росте цен, в еще большем увеличении уровня инфляции.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия «национальная экономика», что включает в себя структура национальной экономики?
2. Что такое макроэкономика, и какие основные проблемы она изучает?
3. Что такое система национальных счетов, и какие основные показатели она в себя включает?
4. Какие макроэкономические агрегаты суммируются при расчете ВВП по доходам?
5. Чем отличается показатель валового национального продукта (ВНП) от показателя ВВП?
6. В чем, по Вашему мнению, заключаются основные недостатки показателей системы национальных счетов?
7. Что такое показатель чистого экономического благосостояния, и как он рассчитывается?
8. Что такое совокупный спрос, и какие факторы на него влияют?
9. В результате действия каких факторов происходит движение вдоль кривой совокупного спроса?
10. Что такое совокупное предложение, и какие факторы на него влияют?
11. Что такое макроэкономическое равновесие, и какие виды макроэкономического равновесия Вы знаете?
12. Объясните экономический смысл эффекта храповика.
13. В чем состоит основное отличие между классической и кейнсианской моделями макроэкономического равновесия?
14. Как называется часть потребления, не зависящая от величины располагаемого дохода?

15. Раскройте суть «основного психологического закона Кейнса» и «загадки Кузнецца», и дайте их интерпретацию?
16. Что такое мультипликатор расходов?
17. Что такое экономический рост, и какие его причины Вы знаете?
18. Что такое «правило 70»? Объясните экономический смысл «эффекта быстрого старта».
19. Что такое экономический цикл, и какие фазы экономического цикла Вам известны? Объясните причины существования экономических циклов?
20. Какие виды экономических циклов Вам известны?
21. Какими основными явлениями характеризуется ситуация макроэкономической нестабильности?
22. Какие типы безработицы Вы знаете? Что является их причинами?
23. Что такое естественный уровень безработицы, и чему он равен, согласно эмпирическим данным М. Фридмана?
24. Что гласит закон Оукена? Чему равен, рассчитанный А. Оукеном коэффициент чувствительности отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы?
25. Что такое инфляция и какие виды инфляции Вы знаете?
26. Как ведет себя кривая Филипса в краткосрочном и долгосрочном периодах?

Задачи

Задача 1. Экономика описывается следующими показателями:

- потребительские расходы (C) = 2300;
- инвестиции (I) = 700;
- государственные трансферты (TR) = 100 ;
- государственные расходы (G) = 800;
- выплата процентов по государственному долгу (N) = 100;
- величина налогов (T)=800.

Рассчитайте:

- а) частные сбережения;
- б) государственные сбережения;
- в) стоимость государственных облигаций и дополнительного количества денег, выпущенных для покрытия государственного бюджета, если известно что дефицит бюджета на 80% финансируется выпуском государственных облигаций.

Задача 2. В экономике страны функция инвестиций определяется

уравнением $Y = 40 + 0,4Y$.

Функция сбережения описывается уровнем $S = -20 + 0,6Y$, где Y – национальный доход.

Определите равновесный национальный доход в стране.

Задача 3. Допустим, что в экономике производятся и потребляются три блага – А, В и С. В таблице представлены количество и цена (за единицу) каждого из них за два периода – 2002 г. и 2012 г. (при этом базисным периодом является 2002 г.).

Таблица

Товар	Годы			
	2002		2012	
	цена	количество	цена	количество
А	10	10	15	8
В	27	6	24	7
С	655	3	425	5

Рассчитать для указанных товаров индексы Ласпейреса, Паше и Фишера.

Задача 4. Численность населения составляет 150 млн. чел. Из них: институциональное население (дети до 16 лет, лица находящиеся в психиатрических больницах и учреждениях уголовно-исполнительной системы и т. д.) – 24 млн. чел.; лица, которые в принципе могли бы работать, но по различным причинам этого не делают (домохозяйки, бродяги, студенты дневной формы обучения, пенсионеры, рантье и др.) – 30 млн. чел.; безработные – 4,6 млн. чел.; работники, занятый на неполный рабочий день и ищущие работу – 1 млн. чел.

Найти:

- величину рабочей силы;
- уровень безработицы.

Задача 5. Естественный уровень безработицы в текущем году составил 6%, фактический уровень безработицы – 10%. Коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы равен 2. Фактический объем выпуска в текущем году был 600 млрд. руб.

Определить:

- величину относительного отставания фактического ВВП от потенциального;
- потери ВВП, вызванные циклической безработицей.

Литература для углубленного изучения темы

1. *Абель, Э.* Макроэкономика: Учебник / Э. Абель, Д. Бернанке. – СПб.: Питер, 2011.
2. *Агапова, Т. А.* Макроэкономика: Учебник / Т. А. Агапова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина. – М.: Юрайт, 2013.
3. *Антипина, О. Н.* Макроэкономика: Учебник / О. Н. Антипина, Н. А. Миклашевская, А. А. Никифоров. – М.: Дело и сервис, 2012.
4. *Бланиар, О.* Макроэкономика: Учебник / Под ред. Л. Л. Любимова. – М.: ГУ ВШЭ, 2010.
5. *Матвеева, Т. Ю.* Макроэкономика: Курс лекций / Т. Ю. Матвеева // Режим доступа: <http://www.hsemacro.narod.ru>.
6. *Селищев, А. С.* Макроэкономика. Открытая экономика. Причины экономического роста. Динамика рынков / А. С. Селищев. – СПб.: Питер, 2005.
7. *Тарасевич, Л. С.* Макроэкономика: Учебник / Л. С. Тарасевич, В. М. Гальперин, П. И. Гребенников, А. И. Леусский; Под ред. Л. С. Тарасевича. – СПб.: СПбГУЭФ, 1999.
8. *Якобсон, Л. И.* Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов / Л. И. Якобсон. – М.: Аспект Пресс, 1996.

Глава 7.
МОНЕТАРНАЯ ТЕОРИЯ
И ОРГАНИЗАЦИЯ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

Ключевые термины: деньги, «жиро-деньги», богатство, ликвидность, денежная масса, денежная база, денежные агрегаты, спрос на деньги, количественная теория денег, уравнение обмена Фишера, теория предпочтения ликвидности, предложение денег, кредитная мультипликация (депозитное расширение), кредит, вексель, денежно-кредитная система, банк, небанковские кредитные учреждения, активные и пассивные операции коммерческих банков, норма обязательных банковских резервов, банковский мультипликатор, норма депонирования, денежный мультипликатор (мультипликатор денежной базы), налоги, сборы и пошлины, налоговая система, прогрессивная шкала налогообложения, прямые налоги, косвенные налоги, автономные (аккордные) налоги, предельная ставка налога, бюджет, консолидированный бюджет, расширенный бюджет, бюджетная система, бюджетный трансферт, профицит бюджета, дефицит бюджета, сальдо бюджета, неналоговые доходы бюджета, расходы бюджета, «иммунитет бюджета», теневая экономика, уклонение от уплаты налогов, кривая Лаффера, государственный долг, «эффект вытеснения частных инвестиций», теорема Саржента-Уоллеса, денежно-кредитная (монетарная) политика, учетная (дисконтная) политика Центрального банка, ставка рефинансирования Центрального банка, бюджетно-налоговая (фискальная) политика, стимулирующая (эспансионистская) бюджетно-налоговая политика, автоматические стабилизаторы экономики, «двойной дефицит» бюджета

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- понятие и структуру денежной массы в экономике;
- структуру кредитно-банковской системы и функции соответствующие учреждениям каждого из ее уровней;
- основные направления государственной фискальной политики.

уметь:

- строить и анализировать модели равновесия на денежном рынке;

- рассчитывать норму обязательных банковских резервов, банковский мультипликатор, норму депонирования и денежный мультипликатор;

- рассчитывать ставки налогов и сумму налоговых изъятий.

владеть:

- навыками дисконтирования денежных потоков и расчета норм доходности;

- навыками использования инструментов осуществления бюджетно-налоговой политики.

7.1. Деньги: понятие, функции и ликвидность.

Равновесие на денежном рынке

Деньги – это *товар, играющий в экономике роль всеобщего эквивалента*. Как определил сущность денег американский экономист П. А. Самуэльсон – «деньги ... нужны не сами по себе, а ради тех вещей, которые на них можно купить»¹³⁵.

В экономике деньги традиционно выполняют **функции: средства счета (меры стоимости), средства обращения, средства платежа и средства накопления (сохранения ценности)**. Совокупность всех этих функций отличает деньги от других видов активов, используемых людьми для приобретения товаров и услуг.

Средство счета (мера стоимости) – это единица измерения, используемая людьми для установления цен на товары и услуги и записи обязательств. В качестве меры стоимости или средства счета деньги выступают мерой общественной ценности экономических благ.

Средство обращения – это особый товар, который покупатели вручают продавцам при покупке товаров или услуг. Деньги служат всеобщим платежным средством при обмене благ и в кредитных отношениях. Существование денег позволяет разделить простой акт товарообмена (бартер) на два отдельных акта – куплю и продажу.

В современной экономике существуют *три способа платежа*:

- путем передачи денежных знаков;
- посредством записей на счетах в банках;
- документами, удостоверяющими задолженность одного лица другому.

На этом основании различают *три вида платежных средств*: наличные деньги (банкноты, монеты), жиро-деньги (электронные день-

¹³⁵ Самуэльсон, П. Экономика. В 2-х т. Т. 1 / П. Самуэльсон. – М.: Алгон, 1997. – С. 46.

ги¹³⁶, чеки, текущие счета), долговые деньги (векселя частных лиц, облигации фирм). Первые два вида платежных средств создаются банковской системой, третий – не банками, а физическими лицами и организациями.

Средство платежа – эту функцию деньги выполняют, когда их движение происходит относительно независимо от движения товаров и услуг.

Использование денег в качестве средства платежа и средства счета многократно упрощает и облегчает обмен товарами, то есть снижает транзакционные затраты (расходы на осуществление меновых операций). Как правило, в качестве средства счета и средства платежа применяется один и тот же вид денег. Однако в периоды высокой инфляции (дефляции) в качестве средства счета часто используется стабильная иностранная валюта, а в качестве средства платежа – обесценивающаяся отечественная.

Средство накопления (сохранения ценности) – это особое средство, которое используется людьми для переноса покупательной способности благ из настоящего в будущее. Получив сегодня деньги за проданный товар или оказанную услугу, продавец может сохранить полученную сумму и затем выступить в роли покупателя в любое удобное для него время. При этом для сохранения ценности помимо денег используются и другие активы – акции, облигации, недвижимость. Совокупность всех средств накопления, включая как деньги, так и прочие виды активов, экономисты обозначают термином *богатство*.

В качестве средства сохранения ценности деньги имеют определенные преимущества. Во-первых, в условиях относительно стабильного уровня цен они легко и быстро конвертируются в другие виды имущества, что придает их ценности известную *определенность*. Во-вторых, являясь всеобщим средством платежа, деньги в большей мере, чем другие активы, обладают свойством *передаваемости*, причем передача денег не сопровождается уменьшением сохраняемой ими ценности. Эти два свойства денег – *определенность и передаваемость* – характеризуют категорию *ликвидности*.

Ликвидность – это *легкость, с которой тот или иной актив может быть превращен в принятое в экономике средство обращения*. Когда люди решают, в каком виде им выгоднее хранить материальные ценности, они взвешивают ликвидность каждого возможного варианта хранения. Деньги являются самым ликвидным видом активов, однако в роли средства накопления им свойственен и существенный недостаток – в условиях роста цен на товары ценность денег падает. Другими слова-

¹³⁶: О содержании электронных денег и развитии электронного денежного оборота см.: Халина, Н. В. Электронные деньги в современной России: отношение и стратегии пользования / Н. В. Халина // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 3. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. – С. 420-430.

ми, если товары и услуги постоянно дорожают, то отложенная денежная наличность постепенно обесценивается.

В современной высокоспециализированной экономике наибольшее значение имеет способность денег служить средством платежа, тогда как их способность сохранять ценность (особенно в течение длительного времени) наименее важна, поскольку развитый финансовый рынок предоставляет много иных более эффективных средств сохранения ценности.

Денежная масса – это *совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике*. В общем виде, денежная масса (М) состоит из средств на руках у населения (наличные деньги – С) и средств на текущих банковских счетах (депозиты – D):

$$M = C + D \quad (7.1).$$

Более детальная структура денежных агрегатов, из которых складывается денежная масса, определяется уровнем развития и характером национального денежного рынка, а также особенностями политики, проводимой Центральным банком. В Российской Федерации, Центральный банк выделяет три агрегата денежной массы – М1, М2 и М3.

Денежный агрегат М1, называемый иногда еще «деньги для сделок», состоит из наличных денег – монет и банкнот, обращающихся вне банков (и составляющих так называемый денежный агрегат М0), а также денег на текущих банковских счетах до востребования (например, зарплатные банковские карты).

Денежный агрегат М2 включает в себя агрегат М1, а также деньги на обыкновенных и срочных банковских депозитах. Под обыкновенными банковскими депозитами понимаются процентные вклады, изымаемые вкладчиками без штрафа в любой момент, но не предоставляющие права пользоваться ими для оплаты текущих покупок. Срочные банковские депозиты – это денежные вклады, приносящие повышенный процентный доход, но влекущие для своих вкладчиков штраф при досрочном снятии денег.

Денежный агрегат М3 включает в себя агрегат М2, а также депозитные сертификаты и крупные срочные депозиты (как правило, на сумму, превышающую 100 тыс. долл. США).

Под деньгами в узком смысле слова в макроэкономике подразумевается агрегат М1. Агрегаты М2 и М3 являются разновидностями финансовых активов, выполняющих функцию сохранения ценности.

Федеральная резервная система (ФРС), выполняющая функции Центрального банка США, выделяет помимо М1, М2 и М3 еще один **агрегат денежной массы – L** (ликвидные средства), включающий кроме

агрегата МЗ, так называемые, прочие ликвидные активы, в основном - краткосрочные (до 3 месяцев) ценные бумаги.

Равновесие на денежном рынке определяется спросом и предложением на деньги.

Под **спросом на деньги** экономисты понимают *желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств (кассы)*. Держание кассы связано с альтернативными издержками, поскольку лишает ее собственника доходов от других видов имущества, которые он мог бы купить на лежащие в кассе деньги.

Относительно оценки спроса на деньги в экономической теории существует два основных подхода, по разному рассматривающих данную проблему.

Согласно воззрениям сторонников **количественной теории денег** (Ш. Монтескье, Д. Юм и др.) *спрос на деньги прямо пропорционален сумме расходов за период и обратно пропорционален частоте получения субъектами экономики денежного дохода*. Иными словами, чем больше денег в обращении, тем меньше их стоимость.

Математически количественная теория денег описывается с помощью так называемого *уравнения обмена или уравнения Фишера* (в честь предложившего его американского экономиста И. Фишера):

$$MV = PQ \quad (7.2),$$

где: М – количество необходимых для обращения денег;

V – скорость обращения денег;

P – средний уровень товарных цен;

Q – количество проданных товаров.

Согласно уравнению Фишера, *величина спроса на деньги должна равняться наличному количеству товарных благ в экономике, умноженному на их цены, а уровень цен должен повышаться или падать в зависимости от изменения количества денег в экономике и скорости их обращения*.

Другой формой этого уравнения является так называемое *кембриджское уравнение*, сформулированное представителями кембриджской экономической школы А. Маршалом, А. Пигу, Д. Робертсоном:

$$M = k \times PQ \quad (7.3),$$

где $k = \frac{1}{V}$ – величина обратная скорости обращения денег

$$\text{или} \quad M = \frac{PQ}{V} \quad (7.4).$$

Данное направление экономической теории, рассматривающее деньги, находящиеся в обороте, в качестве главного инструмента регулирования макроэкономического равновесия, оформилось в середине 1950-х гг. в *монетаризм*. Монетаристы рассматривают в качестве главного способа воздействия на экономику регулирование денежной массы.

Кейнсианская теория спроса на деньги – **теория предпочтения ликвидности** – выделяет три мотива, порождающие спрос на деньги:

- *транзакционный мотив спроса на деньги (или спрос на деньги для сделок)* состоит в потребности людей в деньгах для того, чтобы в периоды между моментами получения денежных доходов оплачивать приобретение необходимых им благ;

- *спрос на деньги по мотиву предосторожности* связан с ситуацией, когда субъекты экономики сталкиваются с непредвиденными платежами и неожиданным снижением дохода; в этом случае, если к сроку осуществления платежей у субъектов не оказывается денег, им приходится брать кредит или продавать часть своего имущества, что связано с затратами, для предотвращения которых и должен служить определенный запас денег;

- *спекулятивный мотив спроса на деньги* состоит в том, что, чем меньше у субъектов экономики возможности использовать для сохранения ценности иные финансовые активы, приносящие процентный доход (например, облигации), тем выше у них спрос на деньги.

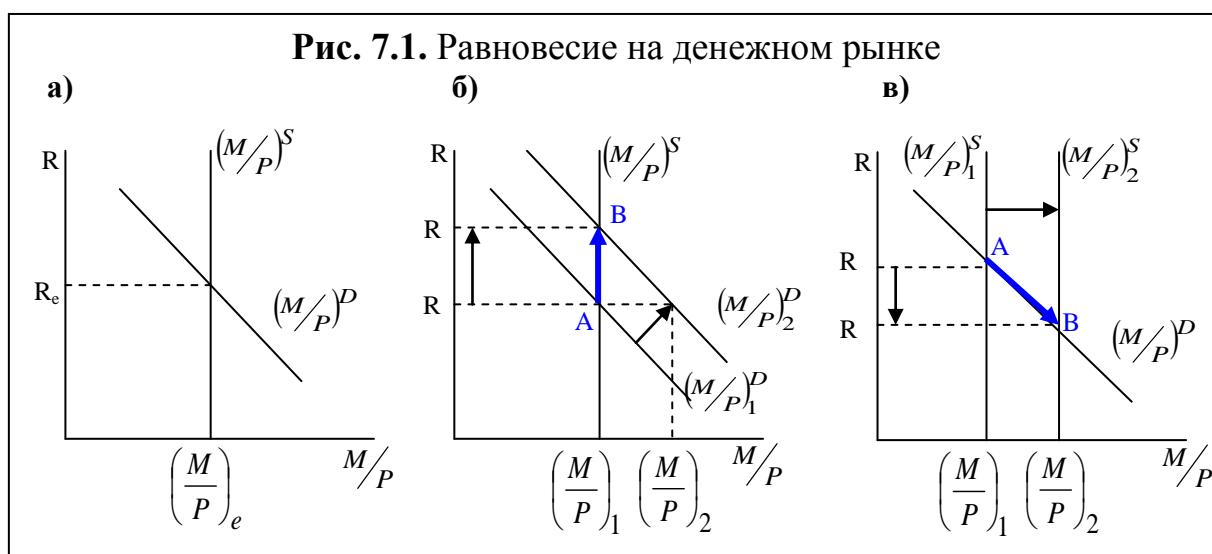
Кейнсианская теория считает основным фактором спроса на деньги процентную ставку. Сторонники Дж. М. Кейнса исходят из того, что держание субъектами экономики наличных денег (кассы) связано с **альтернативными издержками**, то есть потерями доходов от тех видов имущества, которые собственники денег могли бы купить на лежащие у них в кассе деньги (например, дивидендов по приобретенным акциям, выплат по облигациям, процента на внесенные в банки вклады). *Чем выше ставка банковского процента, тем выше альтернативная стоимость хранения денег в виде наличности, а значит, тем ниже спрос на деньги.*

Предложение денег можно определить как *объем денежных средств, которым денежно-кредитные организации и финансовые учреждения снабжают экономику*. Объем предложения денег в экономике оценивается как сумма эмитированных (выпущенных в обращение) центральным банком страны денежных средств, а также кредитная мультипликация банков.

Кредитная мультипликация (или депозитное расширение) – это *процесс, в ходе которого банки увеличивают (расширяют) денежную массу через кредитование своих клиентов*. Процесс депозитного расширения будет рассмотрен нами в следующем разделе.

Равновесие на денежном рынке устанавливается автоматически за счет изменения ставки процента. Денежный рынок очень эффективен и практически всегда находится в равновесии, поскольку на рынке ценных бумаг действуют дилеры, отслеживающие изменения процентных ставок и заставляющие их перемещаться в одном направлении.

Предложение денег контролирует Центральный банк, поэтому кривую предложения денег можно изобразить как вертикальную кривую, то есть не зависящую от ставки процента $(M/P)^S$. Спрос на деньги отрицательно зависит от ставки процента, поэтому он может быть изображен кривой, имеющей отрицательный наклон $(M/P)^D$. Точка пересечения кривой спроса на деньги и предложения денег позволяет получить равновесную ставку процента R_e и равновесную величину денежной массы $(M/P)_e$ (рис. 7.1-а).



Рассмотрим последствия изменения равновесия на денежном рынке. Предположим, что величина предложения денег не меняется, но повышается спрос на деньги – кривая $(M/P)^D_1$ сдвигается вправо вверх до $(M/P)^D_2$. В результате равновесная ставка процента повысится от R_1 до R_2 (рис. 7.1-б). Экономический механизм установления равновесия на денежном рынке объясняется с помощью *кейнсианской теории предпочтения ликвидности*. Если в условиях неизменной величины предложения денег спрос на наличные деньги увеличивается, люди, имеющие, как правило, портфель финансовых активов, то есть определенное сочетание денежных и неденежных финансовых активов, испытывая нехватку наличных денег, начинают продавать ценные бумаги (в первую очередь, облигации). Предложение облигаций на рынке увеличивается и превышает спрос, поэтому цена облигаций падает, а ставка процента растет. Этот механизм можно записать в виде логической цепочки: $(M/P)^D \uparrow \Rightarrow V^S \uparrow \Rightarrow P_B \downarrow \Rightarrow R \uparrow$. Рост спроса на деньги приводит к росту равновесной ставки процента, при этом предложение денег не изменяется и величина спроса на деньги возвращается к исходному уровню.

ню, поскольку при более высокой ставке процента, люди начинают сокращать свои запасы наличных денег, покупая облигации.

Рассмотрим теперь последствия изменения предложения денег для равновесия денежного рынка. Предположим, что Центральный банк увеличивает предложение денег, и кривая предложения денег сдвигается вправо от $(M/P)^S_1$ до $(M/P)^S_2$ (рис. 7.1-в). Результатом является восстановления равновесия денежного рынка за счет снижения ставки процента от R_1 до R_2 . При росте предложения денег у людей увеличивается количество наличных денег на руках, однако часть этих денег оказывается относительно излишней (ненужной для покупки товаров и услуг) и расходуется для покупки приносящих доход ценных бумаг (например, облигаций). На рынке облигаций повышается спрос. Рост спроса на облигации в условиях их неизменного предложения приводит к росту цены облигаций и снижению ставки процента. Логическая цепочка примет следующий вид: $(M/P)^S \uparrow \Rightarrow V^D \uparrow \Rightarrow P_B \uparrow \Rightarrow R \downarrow$. Рост предложения денег ведет к снижению ставки процента; низкая ставка процента означает, что альтернативные издержки хранения наличных денег низкие, поэтому люди увеличивают количество наличных денег; величина спроса на деньги увеличивается от $(M/P)_1$ до $(M/P)_2$ (движение из точки А в точку В вдоль кривой спроса на деньги $(M/P)^D$).

Таким образом, *равновесная ставка процента выравнивает количество предлагаемых и требуемых в экономике наличных денег.*

7.2. Кредит и банковская система

Кредит в широком смысле этого слова можно определить как *движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Ссудным капиталом* является *финансовый капитал, предоставляемый взаймы его собственниками за плату в виде процента*. В качестве основных источников ссудного капитала выступают сбережения домохозяйств.

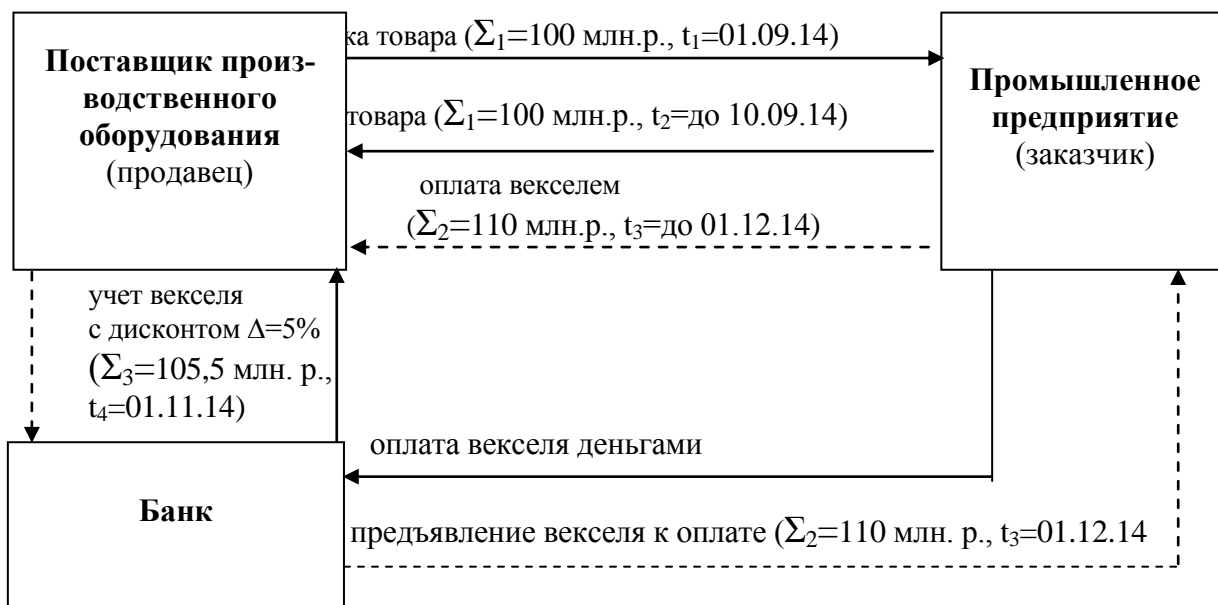
В экономической теории выделяют следующие **формы (виды) кредита**: коммерческий, банковский, корпоративный, потребительский, государственный, международный.

- *Коммерческий кредит* – это кредит, предоставляемый одними фирмами другим, в товарной форме, путем продажи товара с отсрочкой платежа. Выдача коммерческого кредита, в большинстве случаев, оформляется *векселем*, то есть ценной бумагой, содержащей безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму векселедержателю.

Рассмотрим схему вексельного отношения, которая может иметь место между поставщиком производственного оборудования и промышленным предприятием - заказчиком (рис. 7.2).

Рис. 7.2

Схема вексельных отношений



Допустим поставщик производственного оборудования (продавец) отгрузил промышленному предприятию (заказчику) определенное производственное оборудование стоимостью 100 млн. руб. (Σ_1) в момент времени ($t_1 = 01.09.2014$ г.). Заказчик по условиям договора поставки обязан оплатить отгруженный товар посредством перечисления денег на расчетный счет продавца в срок $t_2=\text{до } 10.09.2014$ г. Однако, финансовое положение промышленного предприятия – заказчика не позволяет ему рассчитаться с поставщиком оборудования в предусмотренный договором срок, и тогда заказчик оформляет коммерческий кредит с выдачей поставщику оборудования векселя, по которому обязуется выплатить ему к моменту $t_3=\text{до } 01.12.2014$ г. сумму 110 млн. руб. (Σ_2). Поставщик оборудования, получивший вексель, может не дожидаться наступления момента времени t_3 , а обратиться вексель в деньги ранее этого срока (например, в момент времени $t_4=01.11.2014$ г.) посредством учета векселя в банке (его продажи). Банк, приобретя у поставщика оборудования вексель со скидкой (дисконтом) $\Delta=5\%$, уплачивает в момент времени t_4 за него, таким образом, продавцу 105,5 млн. руб. (Σ_3), после чего, дождавшись наступления момента времени $t_3=01.12.2014$ г., предъявляет его промышленному предприятию - заказчику к оплате на сумму $\Sigma_2=110$ млн. руб.

Сплошными стрелками на схеме обозначено движение товарно-денежного капитала, прерывистыми стрелками – движение ссудного капитала.

- *Банковский кредит* – это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (в первую очередь, банками) фирмам в виде денежных ссуд. Банковские кредиты делятся на: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). В отличие от коммерческого кредита, они не только обслуживают сферу обращения товаров, но и могут быть направлены на увеличение капитала хозяйствующего субъекта.

- *Корпоративный (акционерный) кредит* – это кредит, предоставляемый корпорации (акционерному обществу) населением и другими фирмами посредством покупки на фондовом рынке выпущенных (эмитированных) корпорацией ценных бумаг (акций, облигаций и др.). Особенностью корпоративного кредита выступает то обстоятельство, что акционер (владелец голосующей акции) становится совладельцем корпорации, получая право участвовать в ее управлении, однако, внесенный им в уставный капитал корпорации пай возврату не подлежит.

- *Потребительский кредит* – это кредит, предоставляемый домохозяйствам при покупке потребительских товаров длительного пользования (например, автомашин, бытовой техники и др.) путем продажи им товаров с отсрочкой платежа или посредством предоставления банковской ссуды на приобретение данных товаров. Разновидностью потребительского кредита может выступать *ипотечный кредит*, представляющий собой долгосрочный (до 50 лет) кредит, предоставляемый приобретателям недвижимости под залог приобретаемого ими объекта (земельного участка, здания, квартиры и др.).

- *Государственный кредит* представляет собой совокупность кредитных отношений, в которых заемщиками или кредиторами выступает государство, а также муниципальные образования. Органы государственной власти и местного самоуправления заимствуют денежные средства на рынке ссудного капитала, как правило, путем выпуска государственных и муниципальных ценных бумаг и используют заемные средства для перекредитования низкорентабельных, но стратегически важных отраслей экономики (например, социальной сферы, строительства инфраструктурных объектов и др.). Разновидностью государственного кредита является *межгосударственный (международный) кредит*.

Роль кредита в современной экономике проявляется через выполняемые им функции:

- *перераспределительную функцию*, благодаря которой сбережения домохозяйств, прибыль фирм, доходы государства трансформиру-

ются в ссудный капитал и инвестируются в экономику, то есть направляются на развитие общественного производства;

- *функцию экономии издержек обращения*, осуществляя частичное замещение наличных денег кредитными картами, векселями, чеками, а также развивая безналичные расчеты и ускоряя обращение денег;
- *функцию кредитного регулирования экономики*, посредством (изменяя объем и динамику кредита) которой государство воздействует на макроэкономические процессы в стране.

Совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, а также кредитных организаций составляет **кредитную систему страны**. Кредитная система аккумулирует сбережения населения страны и предоставляет их в виде ссуд фирмам, правительству и домохозяйствам. В экономике кредитная система тесно связана с денежной, поэтому чаще всего рассматривается в совокупности как *денежно-кредитная система*.

Основу кредитной системы страны составляют банковские и небанковские (специализированные) кредитные учреждения (организации).

К **небанковским кредитным учреждениям** относятся инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании, ссудосберегательные кооперативы, ломбарды и другие организации, выполняющие функций посредников в кредите.

Однако главными финансовыми посредниками на рынке выступают **банки**. Термин «банк» происходит от итальянского слова «banco», что означает «скамья менялы». Первые банки с современным принципом двойной записи по счетам бухгалтерского учета появились в XVI в. в Италии, хотя ростовщичество (предоставление денег в долг) как первая форма кредита процветало еще до нашей эры. В отечественном банковском законодательстве, понятие «банк» определено как *кредитная организация, обладающая исключительным правом на привлечение во вклады денежных средств населения, размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности, на открытие и ведение банковских счетов*¹³⁷.

Совокупность банков и связанных с ними отношений составляет **банковскую систему**. В рыночной экономике банковская система является обычно двухуровневой и включает в себя государственный центральный банк (эмиссионный) и коммерческие (депозитные) банки различных видов.

Центральный банк является главным банком страны. В США он называется ФРС (Федеральная Резервная Система – Federal Reserve System), в Великобритании – Банк Англии (Bank of England), в Германии – Bundesdeutschebank, в России – ЦБ РФ (Центральный банк РФ или Банк России).

¹³⁷ *Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»* от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 28.07.2012 г.) // Российская газета от 10.02.1996 г. № 27.

Центральный банк выполняет в экономике следующие *функции*:

- *эмиссионного центра страны* – выпускает в обращение национальную валюту, что обеспечивает ему постоянную ликвидность;
- *банка правительства* – обслуживает финансовые операции национального правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование государства;
- *банка банков* – центральный банк хранит обязательные резервы коммерческих банков, что позволяет контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность, а также выступает *кредитором последней инстанции* для испытывающих финансовые затруднения коммерческих банков, предоставляя им кредитную поддержку;
- *межбанковского расчетного центра*;
- *хранителя золотовалютных резервов страны* – обслуживает международные финансовые операции и контролирует состояние платежного баланса страны, выступает продавцом и покупателем на международных валютных рынках;
- *формирует и осуществляет денежно-кредитную политику.*

Функциями коммерческих банков являются следующие:

- привлечение вкладов (депозитов) клиентов;
- предоставление кредитов (кредитные или учетно-ссудные операции);
- купля-продажа ценных бумаг (фондовые операции);
- посредничество в расчетах – расчетно-кассовые, трастовые (доверительное управление чужими активами), трансфертные (перевод денег), валютные операции и др.

Привлечение вкладов (депозитов) клиентов составляет так называемые *пассивные операции коммерческих банков*. Совокупность учетно-ссудных и фондовых операций – *активные операции коммерческих банков*.

Исторически банки возникли из ювелирных лавок. Поскольку ювелиры имели надежные, хорошо охраняемые подвалы для хранения драгоценностей, то со временем состоятельные люди начали отдавать им свои ценности на хранение, получая взамен долговые расписки, удостоверяющие возможность по первому требованию получить эти ценности обратно. Так возникли первые банковские кредитные деньги.

Поначалу ювелирные мастера только хранили предоставленные им ценности и не выдавали кредиты. Такая ситуация соответствовала *системе полного или 100%-ного резервирования* (когда вся сумма банковских депозитов хранится в виде резервов). Но постепенно банкиры поняли, что для выполнения своих обязательств по возврату вкладчикам их вкладов, достаточно иметь ликвидные фонды в размере лишь части от общей суммы размещенных в банке денежных средств, поскольку, по теории веро-

ятности, число клиентов, желающих снять деньги со счета, приблизительно уравнивается клиентами, вкладывающими деньги в депозиты. Поэтому, со временем банки перешли на *систему частичного резервирования*, когда определенная часть вклада (депозита) хранится в виде резерва, а остальная сумма используется банком для выдачи кредитов.

Норма обязательных банковских резервов (или норма резервных требований – required reserve ratio – rr) представляет собой *выраженную в процентах долю от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит, и которую они хранят в Центральном банке в виде беспроцентных вкладов.*

$$rr = R / D \quad (7.5).$$

Величина обязательных резервов банка ($R_{об.}$) определяется как величина депозитов, умноженная на норму резервных требований:

$$R_{об.} = D \times rr \quad (7.6).$$

При вычитании из общей суммы депозитов величины обязательных резервов, получается величина кредитных возможностей (K) или **избыточных (сверх обязательных) резервов банка** ($R_{изб.}$):

$$K = R_{изб.} = D - R_{об.} = D - D \times rr = D (1 - rr) \quad (7.7).$$

Именно из средств своих избыточных резервов банки и предоставляют кредиты своим клиентам. При этом, чаще всего, банки часть своих избыточных резервов оставляют у себя, не выдавая их в качестве кредитов. Сумма обязательных и избыточных резервов, не выданных в кредит, образует **фактические резервы банка** ($R_{факт.}$):

$$R_{факт.} = R_{об.} + R_{изб.} \quad (7.8).$$

Упрощенный баланс коммерческого банка будет выглядеть следующим образом (см. табл. 7.1).

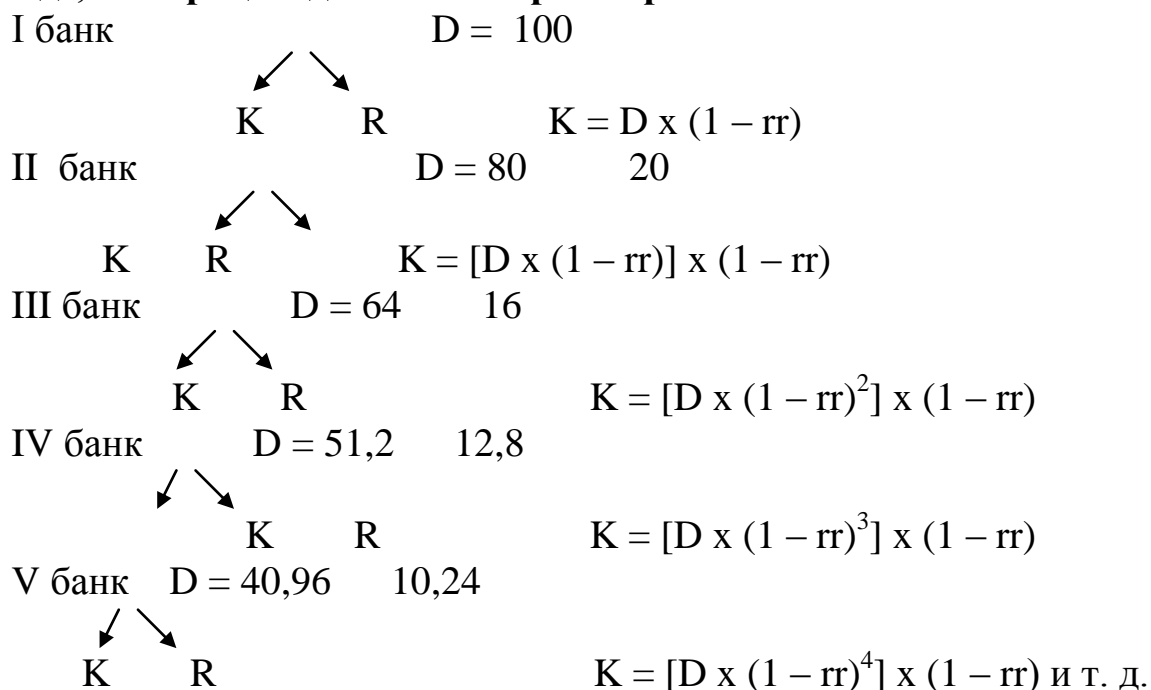
Таблица 7.1

Упрощенный баланс коммерческого банка

Активы банка		Обязательства банка	
Резервы, в том числе:	100 млн.	Депозиты	100 млн.
Обязательные резервы	20 млн.		
Кредитные возможности	80 млн.		

Благодаря системе частичного резервирования **коммерческие банки имеют возможность создавать деньги.**

Допустим, что в банк I попадает депозит, равный 100 млн. руб., при этом норма резервных требований составляет 20%. В этом случае банк отчисляет 20 млн. руб. в обязательные резервы, а его кредитные возможности сокращаются до 80 млн. руб. Если он их использует полностью, то его клиенты получают в кредит 80 млн. руб., которые используют на покупку необходимых им товаров и услуг, создавая продавцам доход (выручку), попадающий на расчетный счет продавца в другом банке (например, банке II). Банк II, получив депозит, равный 80 млн. руб., отчисляет в обязательные резервы 16 млн. ($80 \times 0,2 = 16$), и его кредитные возможности сокращаются до 64 млн. руб., выдав которые в кредит банк дает возможность своим клиентам оплатить сделки (покупки) на эту сумму, то есть обеспечивает выручку продавцу, на расчетный счет которого в банке III поступают 64 млн. руб. Обязательные резервы банка III составят 12,8 млн. руб., а кредитные возможности 51,2 млн. руб. Предоставив кредит на всю эту сумму, банк III создаст предпосылку для увеличения кредитных возможностей банка IV на 40,96 млн. руб., банка V на 32,768 млн. руб. и т. д. Получается своеобразная пирамида, или **процесс депозитного расширения:**



Если предположить, что деньги не будут покидать банковскую сферу и оседать у экономических агентов в виде наличных, а банки будут полностью использовать свои кредитные возможности, то общая сумма денег, созданная коммерческими банками (сумма депозитов банков I, II, III, IV, V и т. д. – M), составит:

$$M = D_I + D_{II} + D_{III} + D_{IV} + D_V + \dots = D + D \times (1 - rr) + [D \times (1 - rr)] \times (1 - rr) + [D \times (1 - rr)^2] \times (1 - rr) + [D \times (1 - rr)^3] \times (1 - rr) + [D \times (1 - rr)^4] \times (1 - rr) + \dots = 100 + 80 + 64 + 51,2 + 40,96 + 32,768 + \dots$$

Таким образом, получается сумма бесконечно убывающей геометрической прогрессии с основанием $(1 - rr)$. В общем виде эта сумма будет равна:

$$M = D \times 1 / (1 - (1 - rr)) = D \times 1 / rr \quad (7.9).$$

В нашем случае $M = 100 \times 1 / (1 - 0,8) = 500$ млн. руб.

Величина $1 / rr$ носит название **банковского (или кредитного, или депозитного) мультипликатора** ($mult_{\text{банк}} = 1 / rr$), показывающего во сколько раз изменится (увеличится или уменьшится) величина денежной массы, если величина депозитов коммерческих банков изменится на одну единицу. Банковский мультипликатор действует в обе стороны. Денежная масса увеличивается, если деньги попадают в банковскую систему (увеличивается сумма депозитов), и сокращается, если деньги уходят из банковской системы (то есть население снимает их с депозитов). Поскольку в экономике деньги, как правило, одновременно и вкладывают в депозиты, и снимают с банковских счетов, то денежная масса существенно не изменяется. Такое изменение, как правило, происходит в том случае, если Центральный банк изменяет норму обязательных резервов, что влияет на кредитные возможности банков и величину банковского мультипликатора.

Банковский мультипликатор позволяет подсчитать не только величину денежной массы (M), но величину ее изменения (ΔM).

$$\Delta M = [D \times (1 - rr)] \times (1 / rr) = R_{\text{изб.}} \times (1 / rr) = 80 \times (1 / 0,8) = 400.$$

Сумма наличности (C) и резервов, контролируемых Центральным банком (R), носит название **денежной базы** (monetary base) или *денег повышенной мощности* (high-powered money) и обозначается H :

$$H = C + R \quad (7.10).$$

Отношение наличности (C) к депозитам (D) образует **норму депонирования** (current ratio – cr), равную:

$$cr = C / D \quad (7.11).$$

Норма депонирования характеризует предпочтения населения в распределении денежных средств между наличными деньгами и банковскими депозитами.

Поскольку $C = cr \times D$, а $R = rr \times D$, то формулы денежной массы и денежной базы можно записать в следующем виде:

$$M = C + D = (cr \times D) + D = (cr + 1) \times D \quad (7.12),$$

$$H = C + R = (cr \times D) + (rr \times D) = (cr + rr) \times D \quad (7.13).$$

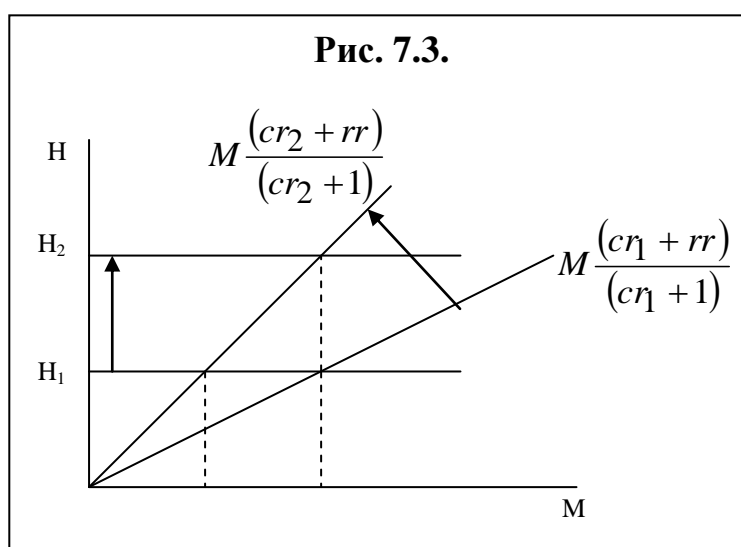
Поделив формулу (12.9) на (12.10), получим:

$$\frac{M}{H} = \frac{(cr + 1) \times D}{(cr + rr) \times D} = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)} \quad \text{отсюда} \quad M = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)} \times H.$$

$$M = \text{mult}_{\text{ден}} \times H \quad \text{mult}_{\text{ден}} = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)} \quad (7.14).$$

Величина $[(cr + 1) / (cr + rr)]$ представляет собой **денежный мультипликатор** или **мультипликатор денежной базы**, то есть коэффициент, показывающий, во сколько раз увеличится (сократится) денежная масса при увеличении (сокращении) денежной базы на единицу. Как любой мультипликатор, денежный мультипликатор действует в обе стороны. Если Центральный банк хочет увеличить денежную массу, он должен увеличить денежную базу; если он хочет уменьшить предложение денег, то денежная база должна быть уменьшена.

Заметим, что если предположить, что наличность в экономике отсутствует ($C=0$), и все деньги обращаются только в банковской системе, то денежный мультипликатор превращается в банковский (депозитный) мультипликатор. Именно поэто-



му, *банковский мультипликатор часто называют «простым денежным мультипликатором», а денежный мультипликатор – «сложным денежным мультипликатором».*

Величина денежного мультипликатора зависит от нормы резервирования и нормы депонирования. Чем они выше, то есть чем больше доля резервов, которую банки не выдают в кредит и чем выше доля наличности, которую хранит население на руках, не вкладывая ее на банковские счета, тем меньше величина мультипликатора.

При неизменной величине денежной базы H_1 рост нормы депонирования от sr_1 до sr_2 сокращает величину денежного мультипликатора и увеличивает наклон кривой денежной массы (предложения денег), в чего результате предложение денег сокращается от M_1 до M_2 . Чтобы при снижении величины мультипликатора денежная масса не изменилась (сохранилась на уровне M_1), Центральный банк должен увеличить денежную базу до H_2 . Итак, рост нормы депонирования уменьшает величину мультипликатора. К аналогичному результату приводит и рост нормы резервирования (увеличения банками доли депозитов, хранимых в виде резервов) – чем больше величина избыточных, не выдаваемых в кредит, банковских резервов, тем меньше величина мультипликатора.

7.3. Денежно-кредитная политика правительства и монетарных властей

Монетарная (или **денежно-кредитная**) **политика** представляет собой *совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита.*

Ее **основными целями** являются обеспечение экономического роста, сдерживание инфляции и поддержание стабильности национальной валюты.

Денежно-кредитную политику (называемую иногда также *монетарной*) обычно проводят центральные банки. В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить экономику путем роста денежной массы и снижения ставки банковского процента. Напротив, при экономическом подъеме, центральные банки, стремясь предотвратить «перегрев» экономики, повышают банковский процент, пытаясь сдержать рост денежной массы.

К **основным инструментам денежно-кредитной политики** относятся:

- учетная (дисконтная) политика Центрального банка;
- установление Центральным банком норм обязательных резервов;
- операции Центрального банка на открытом рынке;
- контроль государства по отдельным видам кредитов;
- регулирование риска и ликвидности банковских операций.

Учетная (дисконтная) политика означает условия, на которых Центральный банк кредитует коммерческие банки, определяя, тем самым, уровень банковского процента в стране. Возникновение этого инструмента связано с тем, что коммерческих банки вынуждены переучитывать, то есть продавать, Центральному банку векселя, полученные ими от своих заемщиков в обмен на кредиты Центрального банка. Скидка, с которой Центральный банк покупает у коммерческого банка векселя третьих лиц, называется *ставкой дисконта*; процент, под который Центральный банк выдает кредит коммерческому банку под его собственный вексель называется *ставкой рефинансирования*.

Повышая ставку дисконта и ставку рефинансирования, Центральный банк вынуждает коммерческие банки сокращать у него объем заимствований, что ведет к сокращению кредитных операций по всей стране. Напротив, понижая ставку дисконта и ставку рефинансирования, Центральный банк стимулирует увеличение у него объема заимствований и увеличение объема кредитных операций в стране. В России в виду того, что Центральный банк РФ (Банк России) слабо кредитует коммерческие банки, ставка рефинансирования ЦБ РФ мало влияет на уровень банковского процента.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков, которые они обязаны держать в Центральном банке, с одной стороны способствует улучшению банковской ликвидности, а с другой – выступает в качестве прямого ограничителя кредитных возможностей коммерческих банков. В России в середине 2000-х гг. норма обязательных резервов составляла около 7%¹³⁸.

Операции на открытом рынке заключаются в продаже или покупке Центральным банком у коммерческих банков государственных ценных бумаг. В результате этих операций увеличивается (при покупке Центральным банком ценных бумаг) или уменьшается (при их продаже) объем денежных активов коммерческих банков, что влечет за собой изменение денежной массы и соответственно стоимости кредита.

Перечисленные выше методы денежно-кредитного регулирования образуют так называемые *общие инструменты денежно-кредитной политики*, воздействующие на экономику в целом. Однако выделяют и *селективные методы и инструменты*, к которым относятся следующие.

Контроль по отдельным видам кредитов часто практикуется в отношении кредитов под залог ценных бумаг, потребительских ссуд на покупку товаров длительного пользования в рассрочку, ипотечного кредита. Он состоит в усложнении процедуры получения кредита клиентом, требовании об раскрытии большего объема информации и т. д. Ре-

¹³⁸ Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. – С. 506.

гулирование потребительского кредита обычно вводится в периоды напряжения на рынках капитала, когда государство стремится перераспределить ссудный капитал в пользу отдельных отраслей или ограничить общий объем потребительского спроса.

Регулирование риска и ликвидности банковских операций осуществляется посредством законодательных и нормативных актов правительства и центрального банка, устанавливающих определенное соотношение выданных клиентам кредитов и суммы собственных средств банков. Например, в США общий размер кредитов, выданных коммерческим банком одному клиенту, включая аффилированных (зависимых) с ним лиц, не может превышать 10%; во Франции сумма всех кредитов, предоставленных банком, не должна превышать более чем в 20 раз его собственные средства.

7.4. Организация налоговой системы и бюджета

Под **налогами** в узком смысле понимается *принудительное изъятие государством у домохозяйств и фирм определенной денежной суммы на безвозмездной основе* (то есть не сопровождаемое предоставлением взамен товаров или услуг). В расширенном смысле к налогам относят также **сборы и пошлины**, то есть *обязательные платежи домохозяйств и фирм государству за предоставление прав, разрешений и выполнение других юридически значимых действий* (например, таможенные, лицензионные сборы, государственные пошлины за выполнение нотариальных действий, действий по записи актов гражданского состояния, за рассмотрение дел в судах и т. д.). Налоги появились одновременно с возникновением государства и составляют основной источник государственных доходов.

Определенный законодательством страны механизм изъятия части доходов домохозяйств и фирм в пользу государства для оплаты расходов органов государственной власти и местного самоуправления образует систему **налогообложения**.

Принципы налогообложения были сформулированы еще А. Смитом в его знаменитом произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованном в 1776 году. По мнению А. Смита, налоговая система должна быть:

- *справедливой* – она не должна обогащать богатых и делать бедных еще более бедными;
- *понятной* – налогоплательщик должен знать, за что он платит тот или иной налог;
- *удобной* – налоги должны взиматься тогда и таким образом, когда и как это удобно налогоплательщику, а не налогосборщику;
- *недорогой* – сумма налоговых поступлений должна существенно превышать расходы по сбору налогов.

Основу современной налоговой системы составляют принципы справедливости и эффективности. При этом, выделяют так называемую *вертикальную справедливость налоговой системы*, то есть когда люди, получающие разные доходы, платят различные по своей величине налоги, и *горизонтальную справедливость*, означающую, что люди с равными доходами платят равные налоги.

Налоговую систему составляет *совокупность взимаемых в стране налогов, сборов и пошлин, правил их уплаты, а также налоговых органов*. К основным элементам налоговой системы относятся:

- *субъект налогообложения*, то есть тот, кто должен платить налог;
- *объект налогообложения* – что облагается налогом;
- *налоговые ставки* – проценты, по которым рассчитывается сумма налога;
- *налогооблагаемая база* – то есть величина, с которой уплачивается налог.

Для того, чтобы рассчитать сумму налога (Т), следует величину налогооблагаемой базы (В_Т) умножить на налоговую ставку (t):

$$T = V_T \times t \quad (7.15).$$

Основы правового регулирования отечественной налоговой системы установлены Налоговым кодексом РФ (НК РФ)¹³⁹.

Налоги классифицируются по следующим основаниям.

1. По методу взимания налоги делятся на: *прямые и косвенные*.

- **Прямой налог** – это налог на определенную денежную сумму, полученную экономическим агентом (доход, прибыль, наследство, денежную оценку имущества). К прямым налогам в России относятся: подоходный налог (или налог на доходы физических лиц – НДФЛ); налог на прибыль; налог на имущество; транспортный налог. Особенностью прямого налога является то, что налогоплательщиком (кто уплачивает налог) и налогоносителем (кто выплачивает налог государству) выступает один и тот же агент.

- **Косвенный налог** представляет собой часть цены товара или услуги. Поскольку этот налог входит в стоимость покупок, то он носит неявный характер. Косвенный налог может быть включен в цену товара либо как фиксированная сумма, либо как процент от цены. К косвенным налогам в России относятся: налог на добавленную стоимость (НДС) (этот

¹³⁹ *Налоговый кодекс Российской Федерации*, часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 28.07.2012 г.) // Российская газета от 06.08.1998 г. № 148-149; часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 03.12.2012 г.) // Парламентская газета от 10.08.2000 г. № 151-152.

налог имеет наибольший вес в отечественной налоговой системе), таможенные сборы и пошлины, а также акцизы на отдельные виды товаров (сигареты, алкоголь, нефтепродукты, автомобили, ювелирные изделия и др.). Особенностью косвенного налога является то, что налогоплательщиком и налогоносителем являются разные агенты. Налогоплательщиком является покупатель товара или услуги (он оплачивает налог при его покупке), а налогоносителем – фирма, которая произвела этот товар или услугу (она выплачивает налог государству).

В развитых странах 2/3 налоговых поступлений составляют прямые налоги, а в развивающихся и странах с переходной экономикой, – наоборот, – 2/3 косвенные налоги, поскольку их легче собирать и объем налоговых поступлений зависит от цен, а не от доходов. По этой же причине государству в период инфляции выгоднее использовать косвенные, а не прямые налоги.

2. По характеру налоговых ставок налоги делятся на: *прогрессивные, пропорциональные и регрессивные* (табл. 7.2).

- **Прогрессивные налоги** – это налоги, ставки которых *возрастают по мере роста величины объекта налогообложения*. Такая система налогообложения в максимальной степени способствует перераспределению доходов, поскольку более богатые граждане платят в виде налогов большую часть своих доходов, чем менее обеспеченные.

- **Пропорциональные налоги** – это налоги, ставки которых *являются неизменными вне зависимости от величины объекта налогообложения*. Примером пропорционального налога (или налога «с плоской шкалой») в современной России является налог на прибыль организаций.

- **Регрессивные налоги** – это налоги, ставки которых *уменьшаются по мере роста величины объекта налогообложения*. Использование регрессивной системы налогообложения преследует, в первую очередь, цели вывода «из тени» доходов состоятельных граждан. Примером регрессивного налога в современной России является налог на доходы физических лиц.

Таблица 7.2

Системы налогообложения

Доход, руб.	Пропорциональный налог		Прогрессивный налог		Регрессивный налог	
	Ставка налога	Размер налога, руб.	Ставка налога	Размер налога, руб.	Ставка налога	Размер налога, руб.
5000	10%	500	10%	500	15%	750
10000	10%	1000	12%	1200	12%	1200
15000	10%	1500	15%	2250	10%	1500

3. По объектам налогообложения налоги делятся на: *федеральные, региональные и местные*.

- В России к **федеральным налогам** относятся девять налогов и сборов, предусмотренных НК РФ (НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов, государственные пошлины), а также таможенные пошлины, предусмотренные Таможенным кодексом (ТК)¹⁴⁰.

- К **региональным налогам** в настоящее время относятся три налога – налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес и транспортный налог.

- К **местным налогам** относятся два налога – земельный налог и налог на имущество физических лиц.

Некоторые из налогов являются *целевыми*, то есть привязанными к конкретному направлению государственных расходов. В современной налоговой системе России такими налогами являются отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы.

4. В зависимости от уровня дохода налогоплательщика налоги делятся на: автономные и подоходные.

- **Автономные (или аккордные) налоги** не зависят от уровня дохода налогоплательщика и обозначаются в макроэкономике как T .

- **Подоходные налоги** зависят от уровня дохода налогоплательщика. Их величина определяется по формуле: $t \times Y$, где t – налоговая ставка, Y – совокупный доход (национальный доход или валовой национальный продукт).

Сумма налоговых поступлений в экономике (**налоговая функция**), следовательно, может быть представлена как:

$$T = T + t \times Y \quad (7.16).$$

Различают среднюю и предельную ставку налога.

Средняя ставка налога представляет собой отношение налоговой суммы к величине дохода налогоплательщика:

$$t_{cp} = T / Y \quad (7.17).$$

Предельная ставка налога – это величина прироста налоговой суммы на каждую дополнительную единицу увеличения дохода налогоплательщика. Она показывает, на сколько увеличивается сумма налога при росте дохода налогоплательщика на единицу:

¹⁴⁰ Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС 27.11.2009 г. № 17) // Собрание законодательства РФ от 13.12.2010 г. № 50. – Ст. 6615.

$$t_{\text{пред}} = \Delta T / \Delta Y \quad (7.18).$$

Пример. Предположим, что в экономике действует прогрессивная система налогообложения, и доход до 500 тыс. руб. облагается налогом по ставке 20%, а свыше 500 тыс. руб. – по ставке 50%. Если человек получает 600 тыс. руб. дохода, то он выплачивает сумму налога, равную 150 тыс. руб. ($500 \times 0,2 + 100 \times 0,5 = 100 + 50 = 150$), то есть 100 тыс. руб. с суммы в 500 тыс. руб. и 50 тыс. руб. с суммы, превышающей 500 тыс. руб., то есть с 100 тыс. руб. Средняя ставка налога будет равна $150 / 600 = 0,25$ или 25%, а предельная ставка налога равна $50 / 100 = 0,5$ или 50%. При пропорциональной системе налогообложения средняя и предельная ставка налога равны.

Налоги выполняют в экономике следующие важнейшие **функции**:

- *фискальную* – финансирование государственных расходов;
- *социальную* – поддержание социального равновесия путем сглаживания неравенства в доходах; для чего государство использует прогрессивное налогообложение, освобождение от некоторых налогов отдельных категорий населения; льготное налогообложение социально значимых товаров и услуг и, напротив, повышенное налогообложение предметов роскоши;
- *регулирующую* – сглаживание циклических колебаний и стимулирование экономического роста; для этого государство обычно снижает или дифференцирует налоговые ставки, вводит налоговые льготы и т. д.

Понятие «**бюджет**» используется в экономике для обозначения *сводного плана доходов и расходов домохозяйств, фирм, а также государства и муниципальных образований.*

Государственный (или муниципальный) бюджет представляет собой *баланс доходов и расходов государства (или муниципального образования) за определенный период времени (обычно год), основной финансовый план страны, региона или муниципального образования, который после его принятия законодательным органом (парламентом) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.*

Правовые основы бюджетных отношений в Российской Федерации установлены Бюджетным кодексом РФ (БК РФ)¹⁴¹.

Государственный бюджет РФ *подразделяется на три уровня*:

- федеральный бюджет;

¹⁴¹ *Бюджетный кодекс Российской Федерации* от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 03.12.2012 г.) // Российская газета от 12.08.1998 г. № 153-154.

- региональные бюджеты (бюджеты субъектов РФ);
- местные бюджеты (бюджеты муниципальных образований).

Совокупность бюджетных средств бюджетов всех трех уровней составляет *консолидированный бюджет РФ*.

Помимо государственного бюджета существуют также **внебюджетные фонды**, которые представляют собой *средства федерального и регионального правительств, а также местных властей, предназначенные для финансирования целевых расходов, не включенные в государственный бюджет* (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и др.).

Совокупность средств консолидированного бюджета и государственных внебюджетных фондов составляет *расширенный бюджет РФ*.

Совокупность бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, а также межбюджетных отношений образует бюджетную систему страны.

Построение любого бюджета должно подчиняться следующему бюджетному тождеству:

$$НП - T_{рф} = P_{пгу} \quad (7.19),$$

где: НП – поступления от налогов и сборов;

$T_{рф}$ – трансферты;

$P_{пгу}$ – расходы на покупку товаров и услуг;

Бюджетный трансферт означает перечисление денег из общегосударственного (федерального) бюджета в бюджеты более низкого уровня (региональные, местные) для их пополнения.

Разница между доходами и расходами государства составляет *сальдо (состояние) государственного бюджета*. Выделяют следующие **виды состояний государственного бюджета**:

- когда доходы бюджета превышают расходы ($T > G$), *сальдо бюджета положительное*, что соответствует *излишку (или профициту)* государственного бюджета;

- когда доходы равны расходам ($G = T$), *сальдо бюджета равно нулю*, то есть *бюджет сбалансирован*

- когда доходы бюджета меньше, чем расходы ($T < G$), *сальдо бюджета отрицательное*, то есть имеет место *дефицит* государственного бюджета.

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное. При спаде в экономике доходы бюджета сокращаются (поскольку падает деловая активность и, следовательно, снижается

налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается, а профицит (если он наблюдался) сокращается. При буме, наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления), а профицит увеличивается.

Виды доходов бюджетов определены ст. 41 БК РФ и включают в себя *налоговые и неналоговые доходы, а также безвозмездные поступления.*

К **налоговым доходам бюджетов** относятся доходы от федеральных налогов и сборов (в том числе, предусмотренных специальными налоговыми режимами), региональных и местных налогов, а также пеней и штрафов по ним.

К **неналоговым доходам бюджетов** относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, за исключением имущества автономных учреждений, а также имущества унитарных предприятий;

- доходы от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале, государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней), находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, за исключением имущества автономных учреждений, а также имущества унитарных предприятий;

- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, после уплаты налогов и сборов;

- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного РФ, субъектам РФ, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

- средства самообложения граждан;

- иные неналоговые доходы¹⁴².

К **безвозмездным поступлениям** относятся:

- дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ;

- субсидии из других бюджетов бюджетной системы РФ (межбюджетные субсидии);

- субвенции из федерального бюджета или из бюджетов субъектов РФ;

¹⁴² Подробнее см.: Мутушев, Р. М. Неналоговые доходы федерального бюджета: проблемы правового регулирования: Автореферат ... канд. юрид. наук / Р. М. Мутушев – Саратов: СарГАП, 2009. – 30 с.; Пауль, А. Г. Доходы бюджетов (бюджетно-правовое исследование): Автореферат ... д-ра юрид. наук / А. Г. Пауль – Воронеж: ВоронежГУ, 2012. – 48 с.

- иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы РФ;
- безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

Доходы от федеральных налогов и сборов, региональных и местных налогов, иных обязательных платежей, других поступлений, являющихся источниками формирования доходов бюджетов бюджетной системы РФ, *зачисляются на счета органов Федерального казначейства для их распределения* в соответствии с нормативами, установленными бюджетным законодательством, между федеральным, региональными и местными бюджетами, а также бюджетами государственных внебюджетных фондов. Органы Федерального казначейства осуществляют учет доходов и их распределение между бюджетами в соответствии с кодом бюджетной классификации РФ

Распределение доходов между федеральным, региональными и местными бюджетами регламентировано главами 7-9 БК РФ.

Публичные расходы (расходы бюджета) представляют собой *выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета.*

Формирование расходов бюджетов бюджетной системы РФ осуществляется в соответствии с расходными обязательствами, обусловленными разграничением полномочий федеральных и региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления, исполнение которых должно происходить в очередном финансовом году и плановом периоде за счет средств соответствующих бюджетов. Расходные обязательства Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований определены главой 11 БК РФ.

Предельные объемы денежных средств, предусмотренных в соответствующем финансовом году для исполнения бюджетных обязательств, составляют бюджетные ассигнования. Согласно ст. 69 БК РФ, к бюджетным ассигнованиям относятся ассигнования на:

- оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ), в том числе ассигнования на оплату государственных (муниципальных) контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд;
- социальное обеспечение населения;
- предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями;
- предоставление субсидий юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), ин-

дивидуальным предпринимателям, физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг;

- предоставление межбюджетных трансфертов;
- предоставление платежей, взносов, безвозмездных перечислений субъектам международного права;
- обслуживание государственного (муниципального) долга;
- исполнение судебных актов по искам к РФ, субъектам РФ, муниципальным образованиям о возмещении вреда, причиненного гражданину или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления либо должностных лиц этих органов.

В соответствии со ст. 81 БК РФ, в расходной части бюджетов бюджетной системы РФ (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) предусматривается создание *резервных фондов Правительства РФ, высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ и местных администраций*. Размер этих резервных фондов устанавливается законами (решениями) о соответствующих бюджетах и не может превышать 3% от утвержденного общего объема расходов. Средства резервных фондов исполнительных органов государственной власти и местных администраций направляются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов, в том числе на проведение аварийно-восстановительных работ и иных мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций.

Законом субъекта Российской Федерации (за исключением закона о региональном бюджете) может быть предусмотрено создание *Резервного фонда субъекта РФ*, представляющего собой часть средств регионального бюджета, предназначенную для исполнения расходных обязательств субъекта РФ в случае недостаточности доходов бюджета субъекта РФ для финансового обеспечения расходных обязательств. Порядок формирования и использования средств указанного Фонда устанавливается законом субъекта РФ.

Федеральным бюджетом на очередной финансовый год и плановый период также предусматривается создание *резервного фонда Президента РФ* в размере не более 1% утвержденных расходов федерального бюджета. Средства резервного фонда Президента РФ используются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов. Их использование на проведение выборов, референдумов, освещение деятельности Президента РФ не допускается. Использование бюджетных ассигнований резервного фонда Президента Российской Федерации осуществляется на основании указов и распоряжений Президента РФ.

Порядок осуществления расходов, не предусмотренных бюджетом, регламентируется ст. 83 БК РФ. В случае принятия закона либо

другого нормативного правового акта, предусматривающего увеличение расходных обязательств по существующим видам расходов или введение новых видов расходов, которые до его принятия не исполнялись ни одним публично-правовым образованием, указанный нормативный правовой акт должен содержать нормы, определяющие источники и порядок исполнения новых видов расходных обязательств, в том числе в случае необходимости порядок передачи финансовых ресурсов на новые виды расходов в соответствующие бюджеты.

Выделение бюджетных ассигнований на принятие новых видов расходов или увеличение бюджетных ассигнований на исполнение существующих видов расходов может осуществляться только с начала очередного финансового года при условии включения соответствующих бюджетных ассигнований в закон (решение) о бюджете либо в текущем финансовом году после внесения соответствующих изменений в закон (решение) о бюджете при наличии соответствующих источников дополнительных поступлений в бюджет или при сокращении бюджетных ассигнований по отдельным статьям расходов бюджета¹⁴³.

Отношение к дефициту государственного бюджета, как правило, всегда отрицательное. Наиболее популярной выступает идея сбалансированного бюджета. При этом в экономической теории существует несколько **концепций государственного бюджета**: концепция ежегодно сбалансированного бюджета; концепция бюджета, сбалансированного по фазам экономического цикла (на циклической основе); и концепция сбалансированности не бюджета, а экономики.

- **Концепция ежегодно сбалансированного бюджета** состоит в том, что независимо от фазы экономического цикла каждый год расходы бюджета должны быть равны доходам. Это означает, например, что в период спада в экономике, когда доходы бюджета (налоговые поступления) минимальны, государство для обеспечения сбалансированности бюджета должно снижать государственные расходы (государственные закупки и трансферты), хотя их снижение ведет к дальнейшему уменьшению совокупного спроса, а, следовательно, и еще более глубокому спаду. Наоборот, если в экономике бум, то есть максимальные налоговые поступления, то для уравнивания расходов бюджета с доходами государство должно увеличивать государственные расходы, провоцируя еще больший перегрев экономики и, следовательно, еще более высокую ин-

¹⁴³ Подробнее про финансово-правовое регулирования осуществления публичных расходов см.: *Черноверхский, А. М.* Финансово-правовое регулирование публичных расходов в Российской Федерации: Автореферат ... канд. юрид. наук / А. М. Черноверхский. – М.: МГЮА им. О. Е. Кутафина, 2010. – 34 с.

фляцию. Теоретическая несостоятельность такого подхода к регулированию макроэкономических процессов очевидна.

- **Концепция государственного бюджета, сбалансированного на циклической основе** заключается в том, что иметь ежегодно сбалансированный бюджет необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в целом в течение экономического цикла: бюджетный излишек, увеличивающийся в период бума, когда доходы бюджета максимальны, должен использоваться для финансирования дефицита бюджета в период рецессии (спада). Данная концепция также имеет существенный недостаток – дело в том, что фазы бума и рецессии различаются по продолжительности и глубине, поэтому суммы бюджетного излишка, который можно накопить в период бума, и дефицита, который накапливается в период спада, как правило, не совпадают, поэтому обеспечить сбалансированность бюджета не удается.

- Наибольшее распространение имеет **концепция сбалансированности не бюджета, а экономики в целом**. Она была выдвинута Дж. М. Кейнсом в его работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) и активно использовалась в экономиках развитых стран до середины 1970-х годов. Согласно воззрениям Дж. Кейнса, инструменты государственного бюджета (государственные закупки, налоги и трансферты) должны использоваться в качестве антициклических регуляторов, стабилизирующих экономику на разных фазах цикла. Если в экономике спад, то государство в целях стимулирования деловой активности и обеспечения экономического подъема должно увеличивать государственные закупки и трансферты и уменьшать налоги, что приведет к росту совокупного спроса. И, наоборот, если в экономике бум (перегрев), то государство должно сокращать расходы и увеличивать налоги, в целях сдерживания деловой активности и стабилизации экономики. Состояние государственного бюджета при этом значения не имеет. Поскольку теория Дж. М. Кейнса была направлена на выработку рецептов борьбы со спадом в экономике, то она основывалась на идее «дефицитного финансирования». Практическое использование кейнсианских рецептов в макроэкономическом регулировании в большинстве развитых стран в 1950-е – 1960-е гг. привело к середине 1970-х гг. к проблеме хронического дефицита государственного бюджета, и стало одной из причин усиления инфляционных процессов в мировой экономике.

Мировая экономическая практика выделяет **четыре основных способа преодоления бюджетного дефицита государства**: сокращение бюджетных расходов; изыскание источников дополнительных доходов; выпуск (эмиссия) необеспеченных денег, используемых для финансирования государственных расходов; заимствование денег у домо-

хозяйств, банков, фирм, других государств и иностранных финансовых организаций.

- **Сокращение бюджетных расходов** является наиболее простым, но одновременно и самым болезненным для общества способом преодоления бюджетного дефицита, поскольку государство обычно финансирует те сферы жизни общества, которые никто больше финансировать не может или не хочет. Поэтому оборотной стороной этого способа преодоления бюджетного дефицита является рост социальной напряженности и потеря политической стабильности в стране.

- **Изыскание источников дополнительных доходов** упирается, в конечном счете, в повышение налоговой нагрузки государства на экономику и ведет не к росту, а к сокращению налоговых доходов государства. Причины этого кроются в том, что люди: во-первых, теряют интерес к труду, если слишком большая часть их заработка изымается государством в виде налогов; а во-вторых, начинают прятать свои доходы от налогообложения, вызывая быстрое развитие теневой экономики.

Под **теневой экономикой** понимаются *те виды производств и деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учитываются национальными статистическими и налоговыми службами, а доходы от них укрываются от налогообложения*. Описанную зависимость иллюстрирует график (рис. 7.4), предложенный американским экономистом экономическим советником президента США Р. Рейгана Артуром Лаффером и получивший название *кривая Лаффера*.

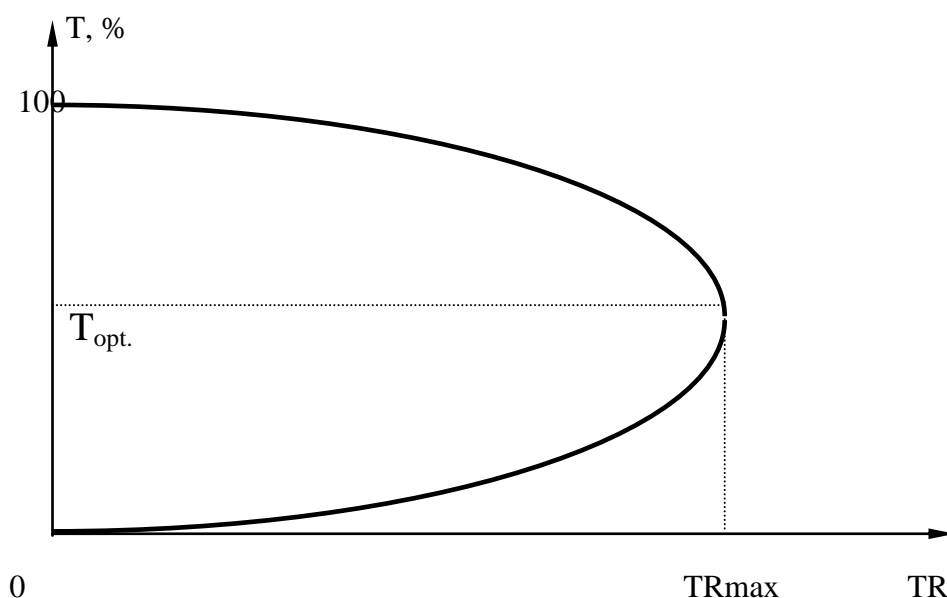


Рис. 7.4. Кривая Лаффера:
 T – ставка налога; TR – налоговые поступления

Используя налоговую функцию: $T = t \times Y$, А. Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога (T_{opt}), при которой налоговые поступления максимальны (TR_{max}). Если увеличить ставку налога, то уровень деловой активности (совокупный выпуск) снизится, снизятся налоговые поступления, поскольку уменьшится налогооблагаемая база (Y).

- **Выпуск (эмиссия) необеспеченных денег** является наиболее легким, но в тоже время и самым опасным для экономики способом «затыкания дыр» в бюджете. Причина этого состоит в том, что рынок немедленно отреагирует на появление необеспеченных товарами денег повышением цен или исчезновением товаров из легального сектора экономики (если государство попытается ограничить рост цен). Выигрыш бюджета при выборе этого способа преодоления бюджетного дефицита оказывается недолговечным. В конечном счете, дефицит бюджета не сокращается, а начинает даже возрастать, поскольку бюджетные расходы государству приходится осуществлять сегодня и по нынешним (более высоким ценам), а налоговые поступления в бюджет берутся с доходов прошлых периодов, сложившихся при старом (более низком) уровне цен.

- **Заемствование денег** у домохозяйств, банков, фирм, других государств и международных финансовых организаций (например, Международного валютного фонда – МВФ, Мирового банка, Лондонского клуба, Парижского клуба и др.) путем выпуска государственных ценных бумаг, получения кредитов и т. д. Выбор государством этого способа преодоления бюджетного дефицита *ведет к образованию и росту величины государственного долга* (внутреннего и внешнего).

Наличие государственного долга приводит к «порочному кругу»: государство выпускает облигации для финансирования дефицита государственного бюджета, выплата процентов по которым провоцирует еще больший дефицит – долгосрочном периоде этот способ также оказывается инфляционным. **Опасность государственного долга** заключается в следующем:

- в связи с отвлечением средств из производственного сектора экономики на обслуживание государственного долга происходит снижение эффективности функционирования экономики;
- в экономике происходит перераспределение национального дохода от частного сектора к государственному;
- усиливается неравенство в доходах;
- рефинансирование государственного долга приводит к росту ставки процента, что вызывает в краткосрочном периоде **эффект вытеснения частных инвестиций** (поскольку вложение сбережений домохозяйств в государственные ценные бумаги оказывается выгоднее

приобретения ценных бумаг частных фирм), а в долгосрочном периоде приводит к сокращению производственного потенциала страны;

- необходимость выплаты процентов по долгу приводит к повышению налогов, что подрывает экономические стимулы хозяйствования;
- в долгосрочном периоде создается угроза высокой инфляции, поскольку при использовании только метода долгового финансирования, в будущем наступает такой момент, когда дефицит государственного бюджета достигает таких размеров, что его дальнейшее финансирование долговым способом оказывается невозможным, и приходится прибегать к денежной эмиссии, причем в значительно больших размерах (так называемая «теорема Саржента-Уоллеса», названная по именам доказавших ее американских экономистов лауреата Нобелевской премии Томаса Саржента и Нейла Уоллеса);
- на будущие поколения возлагает бремя выплаты долга, что ведет к снижению уровня их благосостояния;
- выплата процентов или основной суммы долга иностранным заемщикам вызывают «утечку» определенной части ВВП за рубеж.

Таким образом, все перечисленные способы преодоления дефицита государственного бюджета имеют свои достоинства и недостатки, и наиболее разумным вариантом бюджетной политики будет являться их сочетание.

7.5. Инструменты бюджетно-налоговой политики правительства
Фискальная (от лат. *fiscalis* – относящийся к казне) или **бюджетно-налоговая политика** представляет собой *меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов или расходов государственного бюджета*. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика, наряду с денежно-кредитной политикой, являются основными инструментами макроэкономического регулирования.

Целями бюджетно-налоговой политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение:

- стабильного экономического роста;
- полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы);
- стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Бюджетно-налоговая политика – это политика регулирования правительством, прежде всего, совокупного спроса. *Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов*. Однако некоторые инструменты бюджетно-

налоговой политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности.

Инструментами бюджетно-налоговой политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

- государственные закупки;
- налоги;
- трансферты.

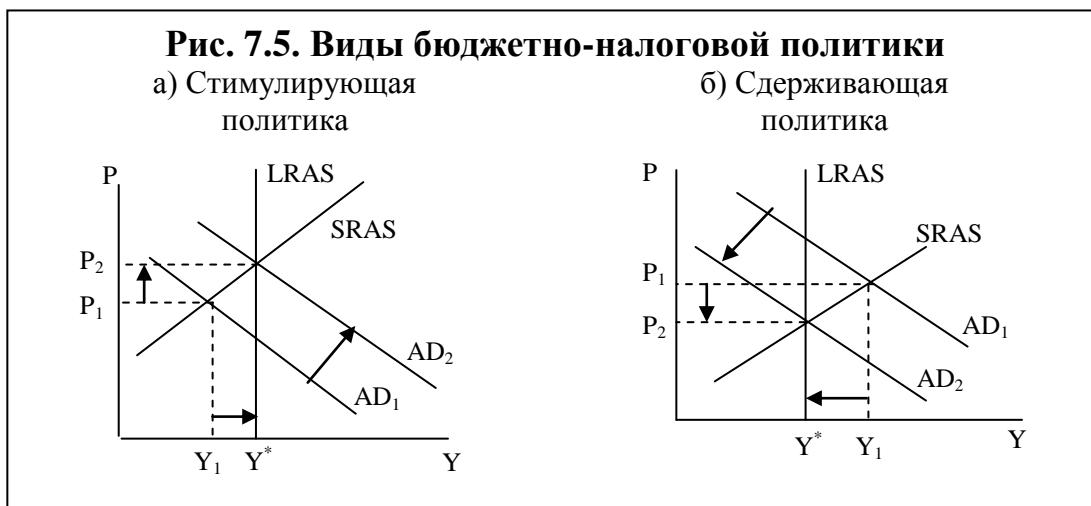
Воздействие инструментов бюджетно-налоговой политики на совокупный спрос оказывается разное. Из формулы совокупного спроса ($AD = C + I + G + X_n$) следует, что государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает *прямое воздействие на совокупный спрос*, налоги же и трансферты оказывают на совокупный спрос *косвенное воздействие*, изменяя величину потребительских (С) и инвестиционных (I) расходов.

При этом **рост государственных закупок** увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса, поскольку государственные закупки является частью совокупных расходов.

Рост трансфертов также увеличивает совокупный спрос, поскольку увеличение социальных трансфертных выплат увеличивает личный доход домохозяйств, а, следовательно, и их потребительские расходы, а увеличение трансфертных выплат фирмам (субсидий) увеличивает их возможности расширения производства, то есть инвестиционные расходы. Сокращение трансфертов уменьшает совокупный спрос.

Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов (поскольку сокращается нераспределенная прибыль, являющаяся источником чистых инвестиций) а, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно снижение налогов увеличивает совокупный спрос, что обуславливает рост реального ВВП.

Из простой кейнсианской модели («кейнсианского креста») следует, что *все инструменты бюджетно-налоговой политики (государственные закупки, налоги и трансферты) имеют мультипликативный эффект воздействия на экономику*, поэтому, по мнению кейнсианцев, регулирование экономики должно проводиться правительством с помощью инструментов именно бюджетно-налоговой политики, прежде всего с помощью изменения величины государственных закупок, поскольку они имеют наибольший мультипликативный эффект.



В зависимости от фазы экономического цикла, в которой находится экономика, инструменты бюджетно-налоговой политики используются по-разному. Выделяют следующие **виды бюджетно-налоговой политики**:

- стимулирующую (экспансионистскую);
- сдерживающую (рестрикционную).

• **Стимулирующая бюджетно-налоговая политика** применяется при экономическом спаде (рис. 7.5-а), нацелена на сокращение рецессионного разрыва выпуска и снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов).

Ее инструментами являются:

- увеличение государственных закупок;
- снижение налогов;
- увеличение трансфертов.

• **Сдерживающая бюджетно-налоговая политика** используется при буме (перегреве экономики) (рис. 7.5-б), и имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов).

Ее инструментами являются:

- сокращение государственных закупок;
- увеличение налогов;
- сокращение трансфертов.

Кроме того, различают дискреционную (гибкую) и автоматическую (недискреционную) бюджетно-налоговую политику.

• **Дискреционная бюджетно-налоговая политика** представляет собой законодательное изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики.

• **Автоматическая бюджетно-налоговая политика** связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов, представляющих

собой инструменты, величина которых не меняется, но само наличие которых (их встроенность в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. *К автоматическим стабилизаторам относятся:*

- подоходные налоги (включающие в себя налог на доходы домохозяйств и налог на прибыль корпораций);
- косвенные налоги (в первую очередь, НДС);
- социальные трансферты (пособия по безработице, по бедности, по потере кормильца и т. д.).

Механизм воздействия встроенных стабилизаторов на экономику следующий.

При спаде уровня деловой активности объем выпуска в экономике сокращается и величина налоговых поступлений уменьшается, при перегреве же экономики, когда величина фактического выпуска максимальна, налоговые поступления увеличиваются. Таким образом, из-за наличия налогов экономика как бы автоматически «остужается» при перегреве и «подогревается» при рецессии. При этом наиболее сильное стабилизирующее воздействие на экономику оказывает *прогрессивный подоходный налог*.

Действие НДС как встроенного стабилизатора следующее: при рецессии в экономике объемы продаж падают, поступления от косвенных налогов (к числу которых относится НДС) сокращаются. При перегреве в экономике, наоборот, растут совокупные доходы, объем продаж увеличивается, увеличивают и поступления от косвенных налогов. Экономика автоматически стабилизируется.

Увеличение числа получающих *пособия по безработице и другие социальные трансферты для малоимущих* в период экономического спада, в свою очередь, позволяет затормозить снижение совокупного спроса в стране, что отразится меньшим сокращением величины объема продаж и совокупной прибыли фирм. Уменьшение общей суммы этих выплат при буме оказывает сдерживающее влияние на экономику.

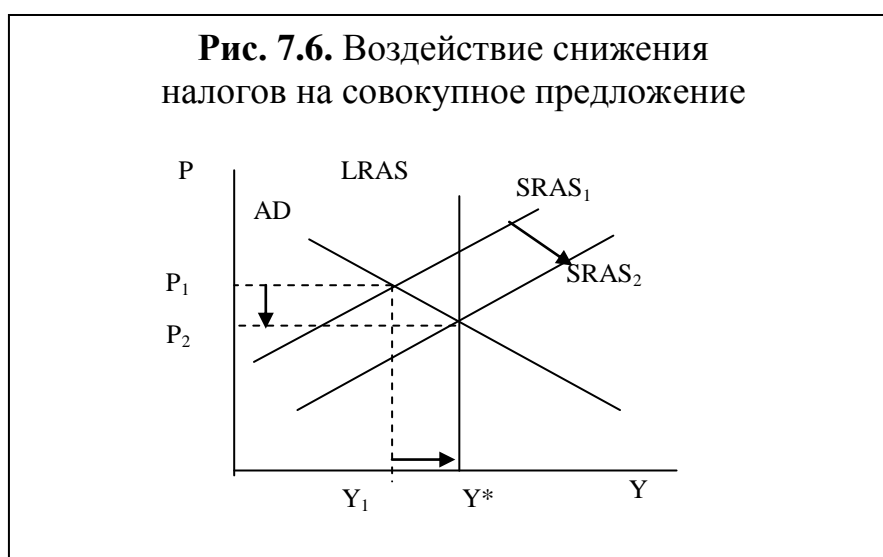
В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной бюджетно-налоговой политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

Воздействие инструментов бюджетно-налоговой политики на совокупное предложение происходит *посредством таких инструментов бюджетно-налоговой политики как налоги и трансферты.*

Сокращение налогов и увеличение трансфертов могут использоваться для стабилизации экономики и борьбы с циклической безработицей в период спада, стимулируя рост совокупных расходов, а, следовательно, деловую активность и уровень занятости. Однако в кейнсианской модели одновременно с ростом совокупного выпуска снижение

налогов и рост трансфертов обуславливает рост уровня цен (от P_1 до P_2 на рис. 7.6-а), то есть провоцирует инфляцию. Поэтому в период бума (инфляционного разрыва), когда экономика «перегрета» (рис. 7.6-б), в качестве антиинфляционной меры (уровень цен снижается от P_1 до P_2) и инструментов снижения деловой активности и стабилизации экономики может использоваться увеличение налогов и снижение трансфертов.

В целях борьбы со стагфляцией (одновременным спадом производства и инфляцией) А. Лаффер в начале 1980-х гг. предложил такую меру, как снижение ставки налога (и подоходного и на прибыль корпораций), поскольку, в отличие от воздействия снижения налогов на совокупный спрос, увеличивающего объем производства, но провоцирующего инфляцию, влияние этой меры на совокупное предложение имеет антиинфляционный характер (рис. 7.6), то есть рост производства (от Y_1 до Y^*) сочетается в этом случае со снижением уровня цен (от P_1 до P_2).



Важнейшим недостатком бюджетно-налоговой политики является, связанный с ней, дефицит государственного бюджета. Не случайно рецепты государственного регулирования экономики, предложенные Дж. М. Кейнс, получили название «дефицитного финансирования». Особенно остро проблема бюджетного дефицита проявилась в середине 1970-х гг. в большинстве развитых стран, использовавших после Второй мировой войны кейнсианские методы регулирования экономики. В США, например, возник так называемый «двойной дефицит», при котором дефицит государственного бюджета сочетался с дефицитом платежного баланса. В связи с этим проблема финансирования дефицита государственного бюджета превратилась в одну из важнейших макроэкономических проблем.

7.6. Мировая валютная система

Мировая валютная система представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства. Она включает в себя ряд конструктивных элементов:

- мировой денежный товар – принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства;
- международная ликвидность, включающая в себя: официальные золото-валютные резервы стран; резервные позиции стран в МВФ (то есть право страны-члена МВФ получать безусловный кредит в иностранной валюте в пределах 25% ее квоты в МВФ) и счета в СДР;
- валютный курс – стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в единицах другой;
- валютные рынки – мировой валютный рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно-финансовых операций;
- международные валютно-финансовые организации;
- **Мировой денежный товар** принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства и обслуживает международные отношения (экономические, политические, культурные). Первым международным денежным товаром выступало золото. Далее общенациональными деньгами стали национальные валюты ведущих мировых держав (кредитные деньги). В настоящее время в этом качестве также распространены композиционные, или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту), деньги, например, международные платежные единицы (такие как СДР).

Валюта представляет собой особый способ функционирования денег, когда национальные деньги обеспечивают международные торговые и кредитные отношения. Таким образом, деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой.

Различают понятия «национальная валюта» и «иностранная валюта».

Под **национальной валютой** понимается установленная законом денежная единица данного государства. Национальная валюта составляет основу национальной валютной системы.

В международных расчетах обычно используется **иностранная валюта** – денежная единица других стран. К иностранной валюте относятся иностранные банкноты и монеты, а также требования, выраженные в иностранных валютах в виде банковских вкладов, векселей и чеков. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, хранится на счетах в банках, но не является законным платеж-

ным средством на территории другого государства (за исключением периодов сильной инфляции).

Кроме того, существует также понятие **«резервная валюта»**, под которой понимается *иностранная валюта, в которой Центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям*. Резервная валюта служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы.

В настоящее время к резервным валютам относятся: доллар США, евро, японская иена, английский фунт стерлингов, швейцарский франк.

Объективными предпосылками приобретения статуса резервной валюты являются: господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, в золотовалютных резервах; развитая сеть кредитно-банковских учреждений, в том числе за рубежом; организованный и емкий рынок ссудных капиталов; либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты, что обеспечивает спрос на нее других стран.

Преимущества, которые дает статус резервной валюты стране-эмитенту заключаются в: возможности покрывать дефицит платежного баланса национальной валютой; содействовать укреплению позиций национальных корпораций в конкурентной борьбе на мировом рынке.

В то же время выдвижение валюты на роль резервной возлагает определенные *обязанности на экономику страны*: необходимо поддерживать относительную стабильность этой валюты; не прибегать к девальвации, валютным и торговым ограничениям; принимать меры по ликвидации дефицита платежного баланса; подчинять внутреннюю экономическую политику задаче достижения внешнего равновесия.

По степени конвертируемости, то есть возможности размена на иностранные, валюты делятся на:

- *свободно конвертируемые (или свободно используемые) валюты*, без ограничений обмениваемые на любые иностранные валюты. Свободно конвертируемыми фактически считаются валюты стран, где нет валютных ограничений по текущим операциям платежного баланса, где сложились мировые финансовые центры или которые приняли обязательство перед МВФ не вводить валютных ограничений;

- *частично конвертируемые валюты* стран, где сохраняются валютные ограничения;

- *неконвертируемые (замкнутые) валюты* стран, где для резидентов и нерезидентов введен запрет обмена валют.

Кроме национальных валют в международных расчетах используются **международные валютные единицы** – например, *специальные права заимствования* (СДР, Special Drawing Rights), представляющие собой *безналичные деньги в виде записей на специальном счете страны в МВФ*. Стоимость СДР рассчитывается на основе стандартной «корзины», включающей основные мировые валюты.

• **Международная валютная ликвидность** представляет собой *способность страны (или группы стран) обеспечивать своевременное погашение своих международных обязательств приемлемыми для кредитора платежными средствами*.

С точки зрения всемирного хозяйства международная валютная ликвидность означает совокупность источников финансирования и кредитования мирового платежного оборота и зависит от обеспеченности мировой валютной системы международными резервными активами, необходимыми для ее нормального функционирования. Международная валютная ликвидность характеризует состояние внешней платежеспособности отдельных стран или регионов. Основу внешней ликвидности образуют золотовалютные резервы государства.

Структура международной валютной ликвидности включает в себя следующие компоненты:

- официальные валютные резервы стран;
- официальные золотые резервы;
- резервную позицию в МВФ (право страны-члена автоматически получить безусловный кредит в иностранной валюте в пределах 25% от ее квоты в МВФ);
- счета в СДР.

Показателем международной валютной ликвидности обычно служит *отношение официальных золотовалютных резервов к сумме годового товарного импорта*. Ценность этого показателя ограничена, поскольку он не учитывает все предстоящие платежи, в частности, по услугам некоммерческим, а также финансовым операциям, связанным с международным движением капиталов и кредитов.

Международная ликвидность выполняет три функции, являясь одновременно средством образования ликвидных резервов, средством международных платежей (в основном для покрытия дефицита платежного баланса) и средством валютной интервенции.

Основную часть международной валютной ликвидности составляют *официальные золотовалютные резервы*, то есть запасы золота и иностранной валюты Центрального банка и финансовых органов страны. К золотовалютным резервам относятся запасы золота в стандартных слитках, а также высоколиквидные иностранные активы в свободно конвер-

тируемой валюте (валютные резервы). Кроме того, в золотовалютные резервы могут быть включены драгоценные металлы. *Высоколиквидные средства должны быть размещены в финансовых учреждениях с минимальным риском, причисленных, согласно международным классификациям, к учреждениям высшей категории надежности. В связи с тем, что средства Минфина РФ на валютных счетах в коммерческих банках РФ не относятся к разряду резервных средств, Россия размещает часть средств на счетах центральных банков других стран, например центральных банков стран «большой семерки».* Особое место в международной валютной ликвидности занимает золото. Оно используется как чрезвычайное средство покрытия международных обязательств путем продажи на рынке за необходимую иностранную валюту или передачи кредитору в качестве залога при получении иностранных займов.

- Для осуществления торгово-финансовых операций между странами устанавливается определенное соотношение между их национальными денежными единицами (*национальными валютами*). *Соотношение национальных валют называется валютным курсом.* Валютный курс необходим для: взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, а также при движении капиталов и кредитов; сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах; периодической переоценки счетов фирм и банков в иностранной валюте.

При этом различают реальный и номинальный валютный курс.

Реальный валютный курс можно определить как *отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте.*

Номинальный валютный курс – показывает *обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны.*

Различают **два вида валютных курсов:**

- *девизный*, который показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за одну единицу отечественной валюты, то есть это цена отечественной валюты, выраженная в иностранной валюте (так называемая *прямая котировка*, существующая, например, в Великобритании);

- *обменный*, который показывает, сколько единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной валюты, то есть – цена единицы иностранной валюты, выраженная в отечественной валюте (так называемая *обратная котировка*, используемая в США, России и большинстве европейских стран).

Например, соотношение 1 евро = 1,37 доллара США – это девизный курс для стран Европейского Союза (ЕС) и обменный курс для США.

Гипотетически существует *пять систем валютных курсов*: свободное («чистое») плавание; управляемое плавание; фиксированные курсы; целевые зоны; гибридная система валютных курсов.

- В *системе свободного плавания* валютный курс формируется под воздействием рыночного спроса и предложения. Валютный форекс-ный (FOREX) рынок при этом наиболее приближен к модели совершенного рынка: количество участников как на стороне спроса, так и на стороне предложения огромно; любая информация передается в системе мгновенно и доступна всем участникам рынка; искажающая роль центральных банков незначительна и непостоянна.

- В *системе управляемого (или «грязного») плавания* кроме спроса и предложения на величину валютного курса оказывают сильное влияние центральные банки стран, а также различные временные искажения.

- *Фиксированный валютный курс* иллюстрирует ситуацию, когда курс национальной валюты фиксирован по отношению к одной добровольно выбранной иностранной валюте и поддерживается путем интервенций центрального банка. Примером системы фиксированных курсов является Бреттон-Вудская валютная система 1944-1971 гг., в которой курс всех валют фиксировался к доллару США с пределом колебаний $\pm 1\%$, а курс доллара был жестко привязан к золоту: 35 долларов = 1 тройская унция золота.

Интервенции центрального банка представляют собой *операции по покупке и продаже иностранной валюты в обмен на национальную валюту с целью поддержания валютного курса национальной денежной единицы на неизменном уровне*. Интервенции основаны на операциях с валютными резервами и связаны с состоянием платежного баланса. Если курс национальной валюты растет, то валютные резервы увеличиваются, поскольку, если увеличивается спрос на товары данной страны (то есть экспорт) или на ее финансовые активы (приток капитала), то это обуславливает приток иностранной валюты в страну и положительное сальдо счета текущих операций и счета движения капитала, то есть профицит платежного баланса. Чтобы снизить валютный курс, центральный банк увеличивает предложение национальной валюты, скупая иностранную валюту. В результате происходит пополнение валютных резервов.

И наоборот, снижение курса национальной валюты происходит, когда данная страна увеличивает спрос на импортные товары и иностранные финансовые активы. В результате роста импорта появляется дефицит счета текущих операций, а из-за роста спроса на иностранные финансовые активы происходит отток капитала, и сальдо счета движения капитала становится также отрицательным. Возникает дефицит платежного баланса. Чтобы профинансировать этот дефицит и повысить курс национальной

валюты, центральный банк сокращает предложение национальной валюты, то есть покупает ее, продавая иностранную валюту. В результате валютные резервы центрального банка сокращаются.

При режиме фиксированных валютных курсов опасен как хронический профицит платежного баланса, так и хронический дефицит. При хроническом профиците платежного баланса возникает возможность сверхнакопления официальных резервов, что чревато инфляцией (поскольку центральный банк для поддержания фиксированного курса в условиях его роста будет вынужден постоянно увеличивать предложение национальной валюты). При хроническом дефиците платежного баланса появляется угроза полного истощения официальных резервов (поскольку центральный банк для поддержания фиксированного курса в условиях его снижения будет вынужден постоянно увеличивать предложение иностранной валюты, и ее резервы постепенно исчерпываются). Это ведет к тому, что опасаясь либо инфляции, либо исчерпания валютных резервов, центральный банк может оказаться вынужденным официально изменить валютный курс национальной денежной единицы относительно других валют. Официальное повышение валютного курса национальной денежной единицы центральным банком при режиме фиксированных валютных курсов носит название *ревальвации*; официальное снижение валютного курса национальной денежной единицы – *девальвации*.

- *Система целевых зон* развивает идею фиксированных валютных курсов. Ее примером является привязка российского рубля к доллару США в коридоре 5600-6200 руб. за \$1, действовавшая до августовского кризиса 1998 года.

- *Система гибких (или плавающих) валютных курсов* предполагает, что валютные курсы регулируются рыночным механизмом и устанавливаются соотношением спроса и предложения валют на валютном рынке. Уравновешивание платежного баланса, в результате, происходит без вмешательства (интервенций) центрального банка и осуществляется через приток или отток капитала.

Если наблюдается дефицит платежного баланса, то он финансируется притоком капитала в страну. Дефицит платежного баланса означает, что спрос на товары и финансовые активы данной страны меньше, чем спрос данной страны на товары и финансовые активы других стран. Это ведет к снижению валютного курса национальной денежной единицы, поскольку ее предложение увеличивается (граждане данной страны предлагают национальную валюту в обмен на иностранную, чтобы купить иностранные товары и финансовые активы). Снижение валютного курса при режиме плавающих валютных курсов называется *обесценением валюты*. Обесценение валюты делает национальные товары дешевле и благоприятствует экспорту

товаров и притоку капитала, поскольку на единицу своей валюты иностранцы могут получить в обмен больше валюты данной страны.

Если имеет место профицит платежного баланса, то он финансируется оттоком капитала. Профицит означает, что товары и финансовые активы данной страны пользуются большим спросом, чем иностранные товары и финансовые активы. Это повышает спрос на национальную валюту и повышает ее валютный курс. Рост валютного курса при режиме плавающих валютных курсов носит название *удорожания валюты*. Удорожание валюты приводит к тому, что иностранцы должны поменять больше своей валюты, чтобы получить единицу валюты данной страны. Это делает национальные товары дороже и сокращает экспорт, стимулируя импорт, то есть повышение спроса на импортные товары и иностранные ценные бумаги, поскольку теперь их можно купить больше. В результате валютный курс национальной валюты снижается.

Современная валютная система не является системой абсолютно гибких валютных курсов, поскольку ФРС США и европейский ЦБ не позволяет доллару и евро колебаться абсолютно свободно, чтобы не допустить их резкого падения, то есть ФРС США и европейский ЦБ как бы искусственно «подпирают» доллар и евро, покупая их и, тем самым, искусственно увеличивая спрос на доллар и евро, поддерживая их более высокие валютные курсы. Если центральный банк не вмешивается в установление валютного курса, то это так называемая *система «чистого плавания»*. Если же центральный банк проводит интервенции, то это *«грязное» или «управляемое плавание»*. Современная валютная система – это **система «грязного плавания»**, поскольку европейский ЦБ опасается коллапса доллара, что сделает американский экспорт более конкурентоспособным, и сократит американский спрос на европейские и японские товары. Это может привести к банкротствам и закрытию предприятий в других странах и росту безработицы.

Спрос на национальную валюту (например, на рубль) *определяется*: спросом других стран на товары, произведенные в России; и спросом других стран на финансовые активы (акции и облигации) России, поскольку для того, чтобы оплатить эти покупки, иностранные государства (например, США) должны обменять свою валюту (доллар) на валюту тех стран, у которых они покупают (рубль).

В свою очередь, **предложение национальной валюты** (рубля) *определяется*: спросом России на товары, произведенные в других странах (например, в США), то есть на импортные товары; а также спросом России на финансовые активы других стран, поскольку для того, чтобы оплатить покупку Россией, например, американских товаров и финансовых активов, Россия должна обменять рубли на доллары США.

Факторы, влияющие на величину валютного курса, подразделяются на *структурные* (действующие в долгосрочном периоде) и *конъюнктурные* (вызывающие краткосрочное колебание валютного курса).

К *структурным факторам* относятся: конкурентоспособность товаров данной страны на мировом рынке и ее изменение; состояние платежного баланса страны; покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции; разница процентных ставок в различных странах; государственное регулирование валютного курса; степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности в стране, спекулятивными валютными операциями, политической обстановкой, слухами и прогнозами.

Рассмотрим подробнее *механизм влияния основных факторов на величину валютного курса*.

На валютный курс *влияет темп инфляции*. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходит в среднем в течение двух лет.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами.

Платежный баланс непосредственно влияет на величину валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, поскольку увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, поскольку должники меняют ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Размеры влияния платежного баланса на валютный курс определяются степенью открытости экономики страны. Так, чем выше доля экспорта в ВВП (чем выше открытость экономики), тем выше эластичность валютного курса по отношению к изменению платежного баланса. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

Кроме того, *на валютный курс влияет экономическая политика государства в области регулирования составных частей платежного баланса: текущего счета и счета движения капиталов*. При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на валюту данной страны, что способствует повышению ее курса, а при появлении

отрицательного сальдо происходит обратный процесс. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс национальной валюты, которое по знаку («плюс» или «минус») аналогично торговому балансу. Однако существует и негативное влияние чрезмерного притока краткосрочного капитала в страну на курс ее валюты, поскольку он может увеличить избыточную денежную массу, что, в свою очередь, может привести к увеличению цен и обесценению валюты.

Национальный доход не является независимой составляющей, которая может изменяться сама по себе. Однако в целом те факторы, которые заставляют изменяться национальный доход, имеют большое воздействие на валютный курс. Так, увеличение предложения товаров повышает курс валюты, а увеличение внутреннего спроса понижает его. В долгосрочном периоде более высокий национальный доход означает и более высокую стоимость валюты страны. Тенденция является обратной при рассмотрении небольшого интервала времени воздействия увеличивающегося дохода населения на величину валютного курса.

Изменение процентных ставок влияет на валютный курс двояко. С одной стороны, их номинальное увеличение внутри страны вызывает уменьшение спроса на национальную валюту, поскольку предпринимателям становится не выгодно брать кредит. Взяв же его, предприниматели увеличивают себестоимость своей продукции, что, в свою очередь, приводит к увеличению цен на товары внутри страны. Это значительно бесценивает национальную валюту по отношению к иностранной.

С другой стороны, увеличение реальных процентных ставок (то есть номинальных процентных ставок, скорректированных на темп инфляции) делает при прочих равных условиях размещение средств в этой стране для иностранцев более прибыльным. Именно поэтому в страну с более высокими реальными процентными ставками притекают капиталы, спрос на ее валюту увеличивается и она дорожает.

Таким образом, изменение процентных ставок может как прямо, так и обратно пропорционально влиять на величину валютного курса.

Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно меняют ее на более устойчивые, что ухудшает позиции ослабленной валюты. *Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.*

Ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, на-

против, преобладает их стремление к задержке платежей в иностранной валюте. Такая тактика, получившая название «*leads and lags*», влияет на платежный баланс и валютный курс.

Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, но и перспективы их динамики. Иногда даже ожидание публикации официальных данных о торговом и платежном балансах или результатах выборов сказывается на соотношении спроса и предложения и на курсе валюты¹⁴⁴.

Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса влияет на его динамику. Формирование валютного курса на валютных рынках через механизм спроса и предложения обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс – показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо понижение исходя из валютно-экономической политики.

Наконец, существенное влияние на курс национальной валюты оказывают *сезонные пики и спады деловой активности в стране*.

Регулирование величины валютного курса может быть рыночным и государственным.

Рыночное регулирование, основанное на конкуренции и действии законов стоимости, а также спроса и предложения, осуществляется стихийно.

Государственное регулирование направлено на преодоление негативных последствий рыночных валютных отношений и на достижение устойчивого экономического роста, равновесия платежного баланса, снижения роста безработицы и инфляции в стране. Оно осуществляется с помощью **валютной политики** – комплекса мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями страны. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством и валютными соглашениями между государствами.

¹⁴⁴ О влиянии глобализации и валютного режима на состояние национальной финансовой системы см.: Никитин, М. И. Двойное заражение: влияние глобализации и валютного режима на уязвимость финансовой системы / М. И. Никитин, А. С. Соловьева // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 3. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. – С. 562-571.

К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся: валютные интервенции, дисконтная политика и протекционистские меры.

Важнейшим инструментом валютной политики государств являются *валютные интервенции* – то есть операции центральных банков на валютных рынках по купле-продаже *национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют*.

Цель валютных интервенций состоит в изменении уровня соответствующего валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участников валютного рынка. Действие механизма валютных интервенций аналогично проведению товарных интервенций. Для того чтобы повысить курс национальной денежной единицы, Центральный банк должен продавать иностранные валюты, скупая национальную. Тем самым уменьшается спрос на иностранную валюту, а, следовательно, увеличивается курс национальной валюты. Для того чтобы понизить курс национальной валюты, Центральный банк продает национальную валюту, скупая иностранные валюты. Это приводит к повышению курса иностранной валюты и снижению курса национальной.

Для интервенций, как правило, используются официальные валютные резервы, и изменение их уровня может служить показателем масштабов государственного вмешательства в процесс формирования валютных курсов. Масштабы интервенций Центрального банка страны являются, как правило, секретной информацией, что отражает стремление властей сохранять конфиденциальность своих действий для того, чтобы обеспечить эффективность осуществляемых мероприятий. Однако многие данные о размере валютных интервенций ЦБ РФ часто публикуются в официальной прессе.

Официальные интервенции могут проводиться разными методами: на биржах (публично) или на межбанковском рынке (конфиденциально), через брокеров или непосредственно через операции с банками, на срок или с немедленным исполнением.

Кроме того, *официальные валютные интервенции подразделяются на «стерилизованные» и «нестерилизованные»*.

Стерилизованными называют интервенции, в ходе которых изменение официальных иностранных нетто-активов компенсируется соответствующими изменениями внутренних активов, то есть практически отсутствует воздействие на величину официальной денежной базы.

Если же изменение официальных валютных резервов в ходе интервенции ведет к изменению денежной базы, то интервенция является *нестерилизованной*.

Дисконтная политика – это *изменение ЦБ учетной ставки, с целью регулирования величины валютного курса путем воздействия на*

стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым – на международное движение капитала. В последнее время значение этого метода регулирования валютного курса уменьшается.

Протекционистские меры – это меры, направленные на защиту собственной экономики, в данном случае национальной валюты. К ним относятся в первую очередь *валютные ограничения – законодательное или административное запрещение и регламентация операций в иностранной валюте.*

Видами валютных ограничений являются:

- валютная блокада, запрет на свободную куплю-продажу валюты;
- регулирование международных платежей, движения капиталов, репатриации прибыли, движения золота и ценных бумаг;
- система множественных (диверсифицированных) валютных курсов; концентрация в руках государства валютных ценностей и др.

Валютные курсы оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю различных стран, выступая инструментом связи между стоимостными показателями национального и мирового рынка, воздействуя на ценовые соотношения экспорта и импорта и вызывая изменение внутриэкономической ситуации, а также изменяя поведение фирм, работающих на экспорт или конкурирующих с импортом.

Снижение валютного курса обуславливает: сокращение реальной задолженности в национальной валюте; увеличение тяжести внешних долгов, выраженных в иностранной валюте; невыгодность вывоза прибыли, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте страны пребывания.

При увеличении валютного курса складывается следующая ситуация: внутренние цены становятся менее конкурентоспособными; падает эффективность экспорта; сокращается производство как в экспортный, так и в других отраслях; расширяется импорт; стимулируется приток в страну иностранных и национальных капиталов; увеличивается прибыль по иностранным капиталовложениям; уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженная в обесценившейся иностранной валюте.

• **Валютные рынки** представляют собой механизм, посредством которого взаимодействуют продавцы и покупатели иностранной валюты. Объектом рынка иностранной валюты является свободно конвертируемая валюта. Валютный рынок объединяет валюты с различными режимами национального регулирования.

Функции валютного рынка заключаются в: обслуживании международного оборота товаров, услуг, капитала; формировании валютного курса под влиянием спроса и предложения; защиты от валютных рисков; диверсификации валютных резервов банков, компаний и государства.

В зависимости от срочности операций валютный рынок классифицируется по следующим секторам:

- СПОТ-рынок – рынок торговли с немедленной поставкой валюты – на него приходится 65% всего оборота;
- срочный рынок – рынок, на котором осуществляются операции с форвардами, фьючерсами и опционами (10% оборота);
- СВОП-рынок – рынок, объединяющий операции СПОТ и форвард.

Классификация по месту совершения валютной операции:

- межбанковский рынок – операции по обмену валюты между банками;
- биржевой рынок – операции совершаются через валютную биржу либо с помощью торговли деривативами в валютных отделах товарных и фондовых бирж.

Классификация в зависимости от объема и характера валютных операций:

- мировой валютный рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно-финансовых операций;
- региональные, местные валютные рынки – на региональных валютных рынках совершаются операции с определенным кругом мировых валют. Выделяются такие крупнейшие региональные валютные рынки, как Европейский (в Лондоне, Франкфурте, Париже, Цюрихе), Американский (в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе, Монреале) и Азиатский (в Токио, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне). Годовой объем сделок на этих валютных рынках составляет свыше 250 трлн. долл.;
- внутренний валютный рынок – рынок в пределах одного государства. Операции по обмену валюты совершаются только в данной стране.

Выделяют **два основных вида валютных операций**: *кассовые, или наличные, и срочные.*

Кассовые (наличные) операции – это операции, при которых поставка денег осуществляется не более чем за двое суток.

Операции на СПОТ-рынке – это операции немедленной поставки валюты. СПОТ-рынок обслуживает и частных лиц, и спекулятивные операции банков и компаний. Обычаи СПОТ-рынка не зафиксированы в специальных международных конвенциях, однако им неукоснительно следуют все участники этого рынка.

К обычаям СПОТ-рынка относятся:

- осуществление платежей в течение двух рабочих банковских дней без начисления процентной ставки на сумму поставленной валю-

ты. (Есть исключения: такие сделки, как overnight или torn/next. При этом курс сделки СПОТ корректируется в зависимости от уровней процентных ставок по соответствующим валютам.);

- сделки осуществляются на базе компьютерной торговли с подтверждением электронными извещениями в течение следующего рабочего дня.

- существование обязательных курсов (для исполнения сделок);

- срок валютирования – дата, когда соответствующие средства поступают в распоряжение сторон по сделке;

- торговля валютами на СПОТ-рынке осуществляется на базе установления обменного курса валют. Этот процесс называется *котировкой валют*.

Прямая котировка – это выражение цены иностранной валюты в единицах национальной.

Обратная котировка – это выражение цены национальной валюты в единицах иностранной. Исторически обратно котировался английский фунт стерлингов, сейчас также австралийский и новозеландский доллары.

Важное значение имеет *спрэд-разница между курсом покупки и курсом продажи валюты*, рассчитанная в базовых пунктах (точность котировки до четырех знаков после запятой – базовый пункт при прямой котировке и PIPS – при обратной). Спрэд должен покрывать операционные издержки и обеспечивать нормальную прибыль при проведении операций с валютой.

При торговле валютой у участников валютного рынка возникают требования и обязательства в различных валютах. *Соотношение требований и обязательств в той или иной денежной единице называют валютной позицией*. Закрытая валютная позиция предполагает совпадение требований и обязательств в каждой валюте. *Если требования и обязательства не совпадают, то позиция называется открытой (длинной – если требования больше обязательств, короткой – если наоборот)*. При наличии открытой валютной позиции участник валютного рынка несет валютный риск – риск потерь или недополучения прибыли в отечественной валюте в связи с неблагоприятным изменением валютного курса. *Получение прибыли, связанной с наличием открытой позиции по разным валютам или на разных рынках, называется арбитражем*.

Концепция арбитража – это характеристика прибыльной практики, игры на различии существующих цен (валютных курсов, дисконтных ставок, процентных ставок, дивидендов) на финансовые активы (валюту, банковские кредиты, ценные бумаги) с целью получения безрисковой прибыли. Необходимое условие: разница между ценами (спрэд) должна быть больше валютных расходов.

Различают пространственный (территориальный) переменной арбитраж. Каждый из этих видов делится на простой (двойственный) и сложный (кросс-курсовой).

Арбитраж также может быть:

- ценовой (игра на разнице цен);
- налоговый (использование преимуществ оффшорных зон);
- регулятивный (капитал движется с территории с жестким регулятивным режимом на территорию с менее жестким);
- рисковый арбитраж, осуществляемый при знании предполагаемых цен – спекуляция.

Срочные валютные операции – это операции на валютном рынке, связанные с поставкой валюты на срок более чем три дня со дня ее заключения. Например, на момент заключения сделки (f_1) на покупку валюты курс \$ составлял $SR = 37,70$ руб. за \$1. Стороны заключения контракта предполагают, что курс к моменту оплаты (t_2) будет составлять $FR = 37,80$ руб. за \$1 (прогнозируемый курс). Реальный курс составил 37,85 руб. за \$1, следовательно, владелец рублей остается в выигрыше. Если бы реальный курс составил 37,75 руб. за \$1, тогда владелец рублей остался бы в проигрыше.

Выделяют следующих участников срочного рынка, исходя из преследуемых ими целей:

- *хеджеры* – участники срочного рынка, основной задачей которых является защита валютной выручки от валютно-курсового риска. Они осуществляют конверсионные операции, стремясь закрыть открытые позиции;
- *спекулянты* – участники срочного рынка, которые осознанно принимают на себя валютный риск, поддерживая открытую валютную позицию;
- *арбитражеры* – участники срочного рынка, которые осуществляют покупку иностранной валюты на одном валютном рынке и одновременно продают на другом, играя на разнице в валютных курсах на разных рынках и в разные периоды;
- *трейдеры* – участники срочного рынка, которые покупают и продают валюту по поручению клиентов в торговом зале биржи, получая за это комиссионные.

Типы операций, осуществляемых на срочном рынке:

1. Форвардные операции (форвардные валютные контракты) – это *обязательные для исполнения соглашения между банком и клиентами по покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты. При этом валюта, сумма, обмен-*

ный курс и дата платежа фиксируются на момент заключения сделки. Форвардный контракт является банковским контрактом, поэтому он не стандартизирован и может быть подобран под конкретную операцию.

Валюта по форвардной операции может продаваться с форвардной премией или дисконтом. Форвардная премия образуется в случае превышения форвардного курса над реальным. Форвардный дисконт образуется в случае превышения реального курса валюты над форвардным:

$$FD \text{ (дисконт или премия)} = FR - SR / SR \times 100 \% \times 360 / t$$

Премии и дисконты пересчитываются на годовой базис для того, чтобы можно было сравнить доходность от вложения валюты в форвардную сделку с доходностью от вложений в инструменты денежного рынка.

Существуют два основных метода котировки форвардного курса:

- метод «out right» - то есть метод котировки, при котором банки указывают для клиента как полный СПОТ-курс, так и полный форвардный курс, а также срок и сумму валюты;
- метод «СВОП-ставок» - метод котировки, при котором определяются только премия или дисконт, которые при прямой котировке соответственно прибавляются к курсу СПОТ или вычитаются из него.

При заключении форвардного контракта валютный риск оператора рынка значительно увеличивается, поскольку увеличиваются вероятность непредсказуемого изменения курса валюты на дату поставки и риск неплатежеспособности партнера. Таким образом, банк несет риск, связанный с закрытием позиции, для этого клиент для заключения сделки должен иметь некоторые средства – остаток на счете или кредитную линию для покрытия этого риска.

2. Фьючерсные операции (фьючерсные контракты) – это стандартизированные форвардные контракты на валюту, которые осуществляются в основном на биржевом рынке. Это приводит к тому, что сроки исполнения привязаны к определенным датам (например, определенным дням недели), валютам (\$, £), а также стандартизированы по объемам, срокам и условиям поставки.

В подавляющем большинстве случаев фьючерсные операции заканчиваются заключением офсетной (обратной) сделки, при этом реальная поставка валюты не осуществляется, а участники данной операции получают лишь разницу между ценой контракта в день заключения и в день исполнения. Фьючерсные сделки более дешевые, чем форвардные, за счет того, что они стандартизированы и, следовательно, спрэд при этих сделках меньше. Фьючерсные контракты обращаются на бирже. Клиент должен депонировать в клиринговой палате биржи исходную маржу, минимальный уровень которой она ежедневно переоценивает в соответствии с текущими рыночными ценами на контракты.

Недостатком фьючерсов является то, что если стандартная сумма фьючерсного контракта не равна сумме, которую необходимо прохеджировать, то разница должна быть либо незакрытой, либо прохеджированной на денежном рынке.

Хеджирование представляет собой *специфические сделки, целью которых является избежание потерь от неблагоприятного изменения валютного курса.*

Основными биржами, на которых обращаются эти контракты, являются Чикагская товарная биржа, Филадельфийская торговая биржа, Европейская опционная биржа.

3. Опционные операции – это операции на валютном рынке, при которых держателю опциона (опционного валютного контракта) предоставляется выбор – реализовать опцион по заранее фиксированной цене или отказаться от его исполнения. У держателя опциона имеется право, а не обязательство, совершить определенное действие, в опционах продается право на реализацию сделки, а приобретается конкретная валюта. Опционы в основном обращаются на биржах.

Опционы подразделяются на:

- опционы покупателя «call» - опционы, которые дают право его владельцу купить определенный актив в будущем, по цене, фиксированной в настоящий момент времени;
- опционы продавца «put» - опционы, которые дают право его владельцу на продажу валюты на тех же условиях.

Выделяют также:

- европейские опционы, которые могут быть исполнены только в день истечения срока действия контракта;
- американские опционы, которые дают право купить или продать базисный актив в любое время до дня истечения действия контракта. За них обычно платится более высокая премия.

Основная задача опционной сделки – это извлечь прибыль из колебаний валютных курсов. При этом на повышение цены базисного актива рассчитывают надписатель опциона продавца (продавец) и держатель опциона покупателя. В снижении курса базисного актива к моменту реализации контракта заинтересованы соответственно надписатель опциона покупателя и держатель опциона продавца.

Операции СВОП (СВОП-контракты) – представляют собой комбинацию СПОТ и форвардных сделок. Это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенный срок с теми же валютами. Сделки СВОП обычно осуществляются на срок от 1 дня до 6 месяцев.

Основные отличия срочных валютных сделок от кассовых:

- Курс осуществления срочных сделок обычно отличается от курса СПОТ-сделок на величину премии или дисконта, то есть скидки или надбавки к существующему СПОТ-курсу.
- Спрэд между курсом покупки или продажи валюты на срок обычно выше, чем при операциях СПОТ, что объясняется более высоким уровнем риска.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

1. Сформулируйте определение денег и раскройте содержание, выполняемых ими в экономике функций.
2. Что такое ликвидность, и какие свойства денег характеризуют эту категорию?
3. Из каких денежных агрегатов состоит денежная масса?
4. Определите понятие кредита и раскройте его роль, выполняемую в современной экономике. Какие формы кредита Вам известны?
5. Какие институты включает в себя кредитная система страны?
6. Какова структура современной банковской системы?
7. Какие функции выполняют в современной экономике Центральный банк и коммерческие банки?
8. Какие операции относятся к категориям активных и пассивных операций коммерческих банков?
9. Что такое норма резервирования и норма депонирования?
10. В чем состоит суть процесса создания коммерческими банками денег (процесса депозитного расширения)?
11. В чем отличие банковского (или кредитного) мультипликатора от денежного мультипликатора?
12. Что включает в себя денежная масса, а что – денежная база?
13. Определите понятие «спрос на деньги». Какие подходы существуют в современной экономической теории относительно оценки спроса на деньги?
14. Как оценивается объем предложения денег в экономике?
15. За счет чего устанавливается равновесие денежного рынка?
16. Дайте определение и назовите основные цели денежно-кредитной политики.
17. Перечислите основные инструменты денежно-кредитной политики и раскройте их содержание.
18. Что такое налоги, чем они отличаются от сборов и пошлин?

19. В чем заключается суть теоремы Саржента-Уоллеса?

20. Какие концепции государственного бюджета Вы знаете? В чем их недостатки?

21. Назовите известные Вам способы преодоления бюджетного дефицита.

22. Какие инструменты бюджетно-налоговой политики Вы знаете, и как они воздействуют на совокупный спрос и совокупное предложение?

Задачи

Задача 1. На основании данных, приведенных в таблице, необходимо определить:

а) величину M_1 ,

б) величину M_2 ,

в) величину M_3 .

Показатель	млрд. ден. ед.
небольшие срочные вклады	1630
крупные срочные вклады	645
чековые вклады	448
бесчековые сберегательные вклады	300
наличные деньги	170

Задача 2. Индекс потребительских цен в прошлом году был равен 120%, в текущем году он составил 130%. Предполагая, что темп инфляции в следующем году сохранится на прежнем уровне, банк решил предоставить кредит под 10% годовых.

Каков будет уровень доходности банковского капитала, если темп инфляции по итогам года составит 5%?

Задача 3. Предложение денег (M_S) составляет 840 млрд. руб. Функция общего спроса на деньги $M_D = 960 - 3r$. Норма обязательных банковских резервов равна 8%.

Определить уровень равновесной процентной ставки, если банковская система выдаст ссуду в размере 6 млрд. руб.

Задача 4. Предположим, что подоходный налог взимается по одинаковой ставке в размере 30% со всего дохода, превышающего 5000 ден. ед.

1. Рассчитать предельную и среднюю норму налога со следующих уровней дохода: а) 3000 ден. ед.; б) 9000 ден. ед.; в) 12000 ден. ед.; г) 20000 ден. ед.

2. Является ли данный налог прогрессивным или регрессивным?
3. Предположим, что структура налога изменена таким образом, что доход, превышающий 5000 ден. ед., облагается, как и прежде налогом по ставке 30%, но ставка изменена до 50% при доходе, превышающем 10000 долл. Определить предельную и среднюю норму налога при уровнях дохода, указанных в пункте 1 задачи.
4. Является ли налог в случае пункта 3 более прогрессивным, чем прежде, или менее прогрессивным?

Литература для углубленного изучения темы

1. *Масгрейв, Р. А.* Государственные финансы: теория и практика / Ричард А. Масгрейв, Пегги Б. Масгрейв. – М.: Бизнес Атлас, 2009.
2. *Розмаинский, И. В.* Макроэкономика. Ч. 1. Введение в теорию финансовой хрупкости. Ч. 2. История кейнсианской макроэкономики: Учеб. пособие / И. В. Розмаинский. – СПб.: Ютас, 2006.
3. *Суэтин, А. А.* Финансовая экономика: подъем, стабильность, спад: Учебник / А. А. Суэтин. - М.: Инфра-М, 2011.

Глава 8.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Ключевые термины: мировая (международная) экономика, глобализация, мировое (всемирное) хозяйство, развитые страны, потенциал национальной (мировой) экономики, международные экономические отношения, мировая (международная) торговля, транснациональные корпорации, внешнеторговый оборот, международное разделение труда, автаркия, открытая экономика, меркантилистская теория международной торговли, теория абсолютных преимуществ Адама Смита, теория сравнительных (относительных) преимуществ Давида Рикардо, теория сравнительной обеспеченности факторами Хекшнера – Олина, теорема Рыбчинского, теория конкурентных преимуществ Майкла Портера, политика свободной торговли, протекционизм, таможенная пошлина, адвалорный таможенный тариф, демпинг, эмбарго, таможенные квоты, международная торговая политика, режим наибольшего благоприятствования, экономическая интеграция, свободная экономическая зона, экспорт, импорт, товарные биржи, сделки SPOT, международные торги, международные аукционы, мировые цены, валюта, валютный курс, международная ликвидность, золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт, золотодевизный стандарт, Бреттон-Вудская валютная система, фиксированный валютный курс, управляемое («грязное») плавание валютных курсов, золотовалютные резервы, девизный валютный курс, обменный валютный курс, валютная политика, валютные интервенции, валютные рынки, СПОТ-курс, форвардный курс, хеджирование, опционные операции, международные финансовые институты, платежный баланс, торговый баланс

В результате изучения данной главы обучающиеся должны:

знать:

- содержание понятий «мировая экономика» и «международные экономические отношения», «протекционизм», «демпинг», «эмбарго», «таможенная квота», «квотная рента»;
- основные виды и отличия тарифных и нетарифных ограничений международной торговли;
- различные виды валютных курсов и их характерные особенности;

уметь:

- различать различные способы и механизмы тарифного и нетарифного регулирования международной торговли;
- анализировать причины и характер различных интеграционных объединений в мировой экономике;
- рассчитывать различные виды валютных курсов;

владеть:

- навыками анализа влияния тарифных и нетарифных ограничений на динамику мировой торговли;
- основными соотношениями, принятыми при установлении валютных курсов.

8.1. Мировое хозяйство: понятие, сущность и структура

На национальную экономику значительное влияние оказывает мировая экономика с присущими ей проблемами.

Мировая (или международная) экономика – это *раздел экономической теории, изучающий закономерности взаимодействия экономических агентов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, услугами и факторами производства.*

С позиций эволюционного подхода сложившаяся современная мировая экономика представляет собой результат развития и экономического роста отдельных национальных экономик на основе *международного разделения труда*. Современная мировая экономика характеризуется феноменом **глобализации**, то есть *стремительно растущим международным движением товаров, услуг, капиталов, технологий, рабочей силы, идей и информации, в результате которого возрастает взаимозависимость стран и регионов.*

Предметом мировой экономики является **мировое (или всемирное) хозяйство**, то есть *совокупность национальных экономик, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений.*

Структура мирового хозяйства включает в себя:

- ресурсы: природные, капитальные, трудовые и др.;
- отрасли и экономические комплексы: аграрно-промышленный комплекс, добывающую промышленность, топливно-энергетический комплекс, обрабатывающую промышленность, сфера услуг и т. д.;
- мировые рынки: рынок труда, рынок природных ресурсов, финансовый рынок, рынок телекоммуникаций, рынок вооружения, мировой фармацевтический рынок и др.;
- транснациональные корпорации;

- национальные экономики (страны).

В мировой экономике принято **группировать страны по различным критериям.**

1. По уровню экономического развития, в упрощенном виде, отраженному в объеме ВВП на душу населения, различают:

- *экономически развитые страны* – США, Канада, страны Европейского Союза, Япония, Австралия, Новая Зеландия. На долю этих стран приходится около 54% мирового ВВП и 69% мирового экспорта; среди них особо выделяется так называемая «*большая семерка*» – США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания и Канада (удельный вес этих стран в мировом ВВП составляет 46,3%, в мировом экспорте – 50,1%);

- *развивающиеся страны* (страны Азии, Южной и Северной Америки и Африки), среди которых выделяют:

а) *ключевые развивающиеся страны* – имеющие высокий потенциал экономического развития, в которых сосредоточены разнообразные полезные ископаемые мирового значения, большой людской потенциал, а ряд отраслей промышленности характеризуется высокой технологичностью – это так называемая *группа БРИКС* (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка);

б) *новые индустриальные страны* (НИС), развивающие экономику посредством допуска на национальный рынок транснациональных корпораций (ТНК) – например, Южная Корея, Сингапур, Тайвань и др. При этом выделяют *две модели развития НИС*:

- *азиатская (или экспортно-ориентированная) модель* направлена на развитие немногих наиболее перспективных с точки зрения мирового рынка отраслей. Концентрация ресурсов позволяет осуществить прорыв в научно-техническом прогрессе, разработать конкурентоспособные технологии.

- *латиноамериканская (или импортозамещающая) модель* направлена на достижение высокого уровня самообеспеченности экономики, возрастание диверсификации хозяйственной структуры, то есть развитие очень многих необходимых для страны отраслей. Такое развитие приводит к консервации отставания, требует протекционизма, потому что общие темпы развития отраслей низкие. Нет отраслей – локомотивов. В свое время для Аргентины, Бразилии и Мексики такой путь означал создание собственной промышленности, но уровень применяемых технологий оставался очень низким, что и привело эти страны к кризису. Таким образом, латиноамериканская модель уже к концу XX в. показала свою неэффективность.

в) страны-нефтеэкспортеры, экспорт углеводородов, в которых формирует более 50% ВВП – например, Саудовская Аравия, Кувейт, Катар и др.;

г) страны-экспортеры нетопливных товаров и услуг – например, Мальта, Кипр, Египет, Турция, в которых доходы от экспорта туристических услуг формируют до 50% ВВП;

д) слаборазвитые страны – Африка к югу от Сахары и Океания;

е) страны с переходной экономикой (в прошлом социалистические страны) – государства Восточной Европы, СНГ, включая Россию.

2. По уровню индустриализации в мировой экономике выделяют:

- *постиндустриальные страны*, характеризующиеся высокой долей услуг в объеме ВВП (свыше 50%),

- *индустриальные страны* с высокой долей промышленности в ВВП (свыше 80%),

- *индустриально-аграрные* (50-80% соответственно),

- *аграрно-индустриальные* (20-50%) и *аграрные* (доля промышленности в ВВП менее 20%).

3. По социально-экономической модели развития стран и их групп выделяют:

- *страны с рыночной экономикой*,

- *страны с переходной экономикой* (в прошлом придерживавшиеся командно-административной модели хозяйствования)

- *страны традиционной экономики*.

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах (факторах производства) – природных, трудовых, капитальных (в виде реального капитала, то есть в форме средств производства, и финансового, то есть в денежной форме), предпринимательских, а также научных (научно-технических, информационных знаниях). В совокупности экономические ресурсы образуют **потенциал национальной или мировой экономики**.

Основой мировой экономики выступают **международные экономические отношения (МЭО)**, то есть *экономические отношения между резидентами и нерезидентами – национальными и иностранными экономическими агентами, существующими на различных уровнях:*

- *микроуровне* – на котором действуют фирмы и индивидуумы разной национально-страновой принадлежности;

- *макроуровне* – на котором действуют разные государства и национальные хозяйства;

- *наднациональном уровне* – на котором действуют международные экономические организации.

Особенностью МЭО является их *большая зависимость от политических факторов* со стороны различных государств, что делает международную экономику более сложной и менее предсказуемой.

Международные экономические отношения *включают в себя*:

- мировую (международную) торговлю товарами и услугами;
- мировое (международное) движение капитала, рабочей силы и технологий (факторов производства);
- мировую валютную систему.

• **Мировая (международная) торговля** представляет собой исторически первый и на сегодняшний день наиболее масштабный вид взаимодействия национальных экономик (хозяйств). Мировая торговля – это совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли. Хотя мировой рынок и мировая торговля вторичны, производны от международного разделения труда, они, однако, не являются отражением этого разделения, а оказывают на него (и соответственно на развитие мировой и национальной экономики) активное обратное воздействие.

Основными тенденциями развития мировой торговли являются:

- в современных условиях высокая динамика развития мировой торговли связана с повсеместным распространением международного разделения труда (МРТ), которое приводит к определенному росту промышленного и сельскохозяйственного производства;
- динамика мировой торговли постоянно колеблется. Это значит, что в кризисные годы темпы роста мировой торговли резко падают, а после кризиса сокращаются и абсолютные размеры торговли;
- происходит быстрое обновление товарной номенклатуры, связанное с появлением на рынках большого числа принципиально новых товаров – продукции наукоемких отраслей и сферы высоких технологий;
- НТР дает новый толчок для МРТ и специализации производства, в результате чего резко возрастает обмен деталями, узлами и компонентами, которые изготавливаются на предприятиях различных стран. Конечный продукт является результатом кооперации и внешней торговли;
- развитие мировой торговли в рамках НТР привело к снижению энергоемкого и металлоемкого производства, к внедрению более прогрессивных методов обработки первичных материалов, появлению ресурсосберегающих технологий;
- основное место в современной мировой торговле занимает торговля услугами (невидимая торговля), особенно распространен обмен технологиями (товар + услуги). Крупнейшими импортерами технологий

являются Япония, Италия, Германия. Крупнейшие экспортеры – США, Германия, Франция, Япония;

- возросла роль **транснациональных корпораций (ТНК)** – *корпорации, капитал которых принадлежит предпринимателям одной страны, а сферой деятельности является мировое экономическое пространство*, и **многонациональных корпораций (МНК)**, *капитал которых является многонациональным как по составу, так и по сфере функционирования*. В настоящее время на их долю приходится около 50% мирового производства; около 60% внешней торговли, до 90% прямых зарубежных инвестиций и до 80% технологических разработок. Для проникновения на иностранные рынки ТНК и МНК предпочитают экспорту товаров и услуг экспорт капитала, то есть являются основными инвесторами в экономику различных стран.

Мировую торговлю характеризуют три основных фактора: внешнеторговый оборот (сумма стоимостей экспорта и импорта той или иной страны), товарная и географическая структура.

- **Международное движение капиталов** в настоящее время исчисляется сотнями миллиардов долларов. Наличие огромных финансовых средств на мировых финансовых рынках привели к образованию наднационального массива свободных финансовых активов, ищущих выгодного применения. Эти капиталы породили гигантскую финансовую гиперструктуру, соединяющую национальные хозяйства в единую глобальную хозяйственную систему. Благодаря этой мировой финансовой сети сегодня созданы предпосылки для инвестирования в страны с хорошими инвестиционными возможностями (инвестиционным климатом) и более тесного включения их новых производственных мощностей в мировые хозяйственные связи. Мировая финансовая сеть включает в себя многие сотни международных и транснациональных финансово-промышленных групп, транснациональные банки и страховые компании, рынки ценных бумаг, электронные системы банковских расчетов в реальном времени, в частности, системы пластиковых карт и глобальную сеть электронной торговли.

Международное разделение труда (МРТ) представляет собой *специализацию отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг в целях их продажи за границу*. МРТ позволяет достигать высокой производительности в производстве ограниченного набора продукции и одновременно вынуждает обменивать ее на другие товары, производство которых не выгодно в стране. Необходимость повышения производительности труда как условие прогресса является движущей силой развития МРТ. Участие в МРТ *обеспечивает любой стране при благоприятных условиях получение выгоды в виде разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых това-*

ров и услуг, а также экономию внутренних затрат в связи с замещением национального производства ряда товаров дешевым импортом.

Международное разделение труда *проявляется в двух формах:*

- **международная специализация производства** – концентрация однородного производства на предприятиях тех стран, в которых оно имеет наибольшую эффективность;

- **международная кооперация производства** – основанный на международной специализации производства устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Для развития МРТ важное значение имеют:

- сравнительные преимущества, которые возникают из-за более высокой конкурентоспособности на внутреннем рынке (способность производить товар с более низкой стоимостью);

- государственная политика, в зависимости от которой может меняться не только характер производства, но и характер потребления;

- концентрация производства – создание крупной промышленности, развитие массового производства (создавая производство, страна должна ориентироваться на внешний рынок);

- растущий импорт страны – развитие массового потребления сырья, топлива. В мировом сообществе массовое производство обычно не совпадает с месторождениями ресурсов, - страны организуют ресурсный импорт;

- развитие транспортной инфраструктуры.

Современная мировая экономика *характеризуется увеличением степени открытости*, то есть степени вовлеченности страны в мировые экономические отношения, а также ростом экономической интеграции. При этом, «обратной стороной» открытости экономики является *ее зависимость от внешнего рынка*, а, следовательно, *и рост уязвимости национального хозяйства*.

Экономическая интеграция представляет собой процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. Экономическая интеграция создает условия для ускорения интернационализации производства и капитала (глобализации) между странами – участницами этого процесса.

Преимуществами международной экономической интеграции является:

- увеличение размеров рынка – эффект от масштабов производства (для стран с малой емкостью национального рынка), на этой ос-

нове необходимо определение оптимального размера предприятия;

- рост конкуренции между странами;
- обеспечение лучших условий торговли;
- расширение торговли параллельно с улучшением инфраструктуры;
- распространение передовой технологии.

Потенциальные *отрицательные последствия* связаны с:

- оттоком ресурсов (факторов производства) из более отсталых стран ведет к перераспределению в пользу более сильных партнеров;
- олигополистическим сговором между ТНК стран-участниц, приводящему к повышению цен;
- эффектом потерь от увеличения масштабов производства при очень сильной концентрации.

8.2. Анализ основных теорий международной торговли

Выделяют несколько *основных теорий международной торговли*: меркантилистскую, теорию абсолютных преимуществ А. Смита, теорию сравнительной обеспеченности факторами Э. Хекшера – Б. Олина; теорию конкурентных преимуществ М. Портера; и ряд современных альтернативных теорий международной торговли.

- Первые попытки проанализировать международную торговлю были предприняты в XVI и XVII вв. меркантилистами, составив так называемую **меркантилистскую теорию международной торговли**. Представители меркантилизма (Томас Мен (1571 -1641), Жан Батист Кольбер (1619-1683), Вильям Пети (1623-1687) и др.) полагали, что совокупное мировое предложение «факторов производства» – земли (включая сырье), труда и капитала – более или менее постоянно. Из этого предположения делался вывод, что интересы отдельных государств, регионов и городов диаметрально противоположны, поскольку выгоды для одного из них означают убытки для другого. В связи с этим каждой стране рекомендовалось накапливать факторы производства, особенно золото и серебро. Меркантилисты были убеждены, что запас драгоценных металлов в стране воплощает в себе ее действительное богатство, поэтому они полагали, что надлежащим образом организованная внешняя торговля существует исключительно для увеличения этого запаса.

Различают ранний и поздний меркантилизм.

Ранний меркантилизм возник до эпохи Великих географических открытий, и его центральной идеей была идея «денежного баланса». В этот период шел процесс создания централизованных государств, ликвидации феодальной раздробленности в Европе. Частые войны требовали создания регулярных армий и вели к необходимости постоянно-

го пополнения государственной казны. Поэтому экономическая политика правительства в этот период носила ярко выраженный фискальный характер. Успешный сбор налогов мог быть обеспечен лишь за счет создания такой системы, при которой частным лицам было запрещено вывозить драгоценные металлы за пределы государства. Иностранцы обязаны были всю полученную от реализации своих товаров выручку истратить на приобретение местных товаров, эмиссия денег была объявлена государственной монополией. Чтобы привлечь деньги из-за границы, правительства прибегали к «порче» монет путем уменьшения их веса или снижения пробы при сохранении номинала, что вело к обесценению денег. Считалось, что в результате обесценения иностранцы смогут приобрести больше местных товаров на свои деньги и поэтому будут заинтересованы в переканке своих денег в обесценившиеся деньги другой страны. В результате Великих географических открытий в Европу, прежде всего через Испанию, хлынули дешевые серебро и золото. Но чем больше денежного металла поступало на европейские рынки, тем быстрее шел процесс их обесценения. Начался постоянный рост цен на товары, который постепенно усиливал экономические позиции производительных слоев общества (ремесленников, крестьян) и ослаблял позиции дворянского, военного сословия, получавшего жалование в виде обесценивающихся денег.

Поздний меркантилизм во главу угла ставит идею торгового баланса, фискальная направленность экономической политики сменяется политикой, в основу которой легли соображения хозяйственного характера. Считалось, что государство становится тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров. Такое положение могло быть обеспечено двумя способами. Во-первых, поощрялся вывоз готовой продукции и ограничивался вывоз сырья и ввоз предметов роскоши. Во-вторых, стимулировалось развитие посреднической торговли, для которой разрешался вывоз денег за границу. При этом считалось необходимым покупать как можно дешевле в одних странах и продавать как можно дороже в других. В рамках этого подхода устанавливались высокие импортные пошлины, выплачивались экспортные премии, правительства стремились к обеспечению безопасности внешнеторговых коммуникаций, предоставляли различные привилегии торговым компаниям, выдавали государственные субсидии для развития экспортоориентированных и импортозамещающих производств. В целом меркантилистская политика государств была достаточно продуктивной для многих стран, но постепенно вела к серьезной конфронтации между конкурирующими на внешнем рынке странами, приводила к взаимным ограничениям в торговле.

Другим недостатком политики меркантилизма было постепенное замедление, а затем и упадок производств, ориентированных на внутренние рынки. Так, последовательная меркантилистская политика во Франции в период Кольбера вела к ухудшению положения в области сельского хозяйства и ремесла, ориентированного на местные нужды, порождая постоянный рост налогового давления на большую часть французского общества. Для обеспечения всевозрастающих государственных расходов рано или поздно правительство было вынуждено переходить к использованию бумажно-денежного обращения, что на данном этапе приводило к быстрому обесценению бумажных денег и расстройству хозяйственной системы. Таким образом, уже в XVIII в. логически завершённый меркантилизм стал тормозом экономического развития и вступил в противоречие с реальными потребностями хозяйственных систем в Европе.

- Следующей теорией международной торговли стала **теория абсолютных преимуществ Адама Смита**, который доказал, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного золота, сколько от способности производить ими те или иные товары или услуги. Согласно Смиту страны экспортируют те товары, производство которых требует меньших издержек (абсолютное преимущество) и импортируют те товары, производство которых в других странах также требует меньших издержек (абсолютное преимущество у других стран). Тогда *международная торговля станет выгодна в том случае, если две страны будут торговать теми товарами, которые они производят с меньшими издержками, чем их партнер, то есть в производстве которых они будут иметь абсолютное преимущество*. Основанная на трудовой теории стоимости, теория абсолютных преимуществ А. Смита, показывает явные преимущества разделения труда на международном уровне. Недостатком теории является то, что она не дает ответа на вопрос – почему страны торгуют между собой даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров.

- **Теория сравнительных (относительных) преимуществ Давида Рикардо** явилась развитием теории А. Смита. Рикардо сумел объяснить, почему страны торгуют между собой при отсутствии абсолютных преимуществ в производстве тех или иных товаров. Теория сравнительных преимуществ базируется на использовании понятия *альтернативной цены* – рабочего времени, необходимого на производство единицы одного товара, выраженного через рабочее время, необходимого для производства единицы другого товара. Таким образом, согласно теории Д. Рикардо, *если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками в сравнении с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для*

обеих стран независимо от того, имеют они или нет абсолютное преимущество в производстве этих товаров.

Следует отметить, что если на мировой рынок выходят страны, равные по уровню экономического развития, то выгоды у них будут равными; если же на мировой рынок выходят страны с неравным уровнем экономического развития, то более развитая страна выигрывает от торговли в меньшей степени, поскольку менее развитая страна не может полностью удовлетворить потребности более развитой и мировая цена всегда будет близкой к автаркической цене более развитой страны.

Отношение экспортных цен определенной страны к ее импортным ценам образует условия внешней торговли.

При этом индекс, отражающий движение экспортных цен для данной страны, рассчитывается как:

$$P_x = \sum_i x_i p_i \quad (8.1),$$

где: x_i – доля i -го товара в суммарном экспорте в базовом году;
 p_i – отношение текущей цены на данный товар к цене i -го товара в базовом году.

Индекс, отражающий движение импортных цен для данной страны, рассчитывается как:

$$P_m = \sum_i m_i p_i \quad (8.2),$$

где: m_i – доля i -го товара в суммарном импорте в базовом году;
 p_i – отношение текущей цены на данный товар к цене i -го товара в базовом году.

Условия внешней торговли определяются по формуле (8.3).

$$T = P_x / P_m \quad (8.3).$$

Динамика этих показателей указывает на улучшение или ухудшение условий торговли для данной страны.

• **Теория сравнительной обеспеченности факторами Э. Хекшера – Б. Олина** основана на идеях классической школы, объясняющей международную торговлю через теорию факторов производства. Каждая страна обладает факторами производства в различной степени насыщенности или наделенности. В одной стране существует относительно избыточное количество капитала, в другой – трудовых ресурсов, в третьей – земель. Суть теории Хекшера-Олина заключается в том, что каждая из стран должна специализироваться в производстве тех товаров, создание которых требует относительно больше факторов производства, которыми она располагает. Избыток ресурса всегда означает дешевизну. Если в стране большое количество земель, то эта страна спе-

циализируется на земледелии; если в стране относительный избыток рабочей силы – страна специализируется в трудоемких отраслях и т. д.

Развитием теории Хекшера-Олина стала **теорема Рыбчинского**: *если при неизменных ценах и наличии только двух факторов производства происходит рост одного из факторов производства, то это неизбежно ведет к увеличению производства того товара, который является более емким по отношению к избыточному фактору и, соответственно, сокращается производство в отрасли, менее емкой к данному фактору.*

Американский экономист российского происхождения В. Леонтьев путем эмпирических исследований доказал, что условия теории Хекшера-Олина на практике не соблюдаются. В 1950-е гг. он изучил внешнюю торговлю США. В то время США обладали избыточным капиталом по отношению к трудовым ресурсам. Согласно теории Хекшера-Олина, в США должна была быть следующая структура: США – импортер трудоемких изделий и экспортер капиталоемких. Однако в США все было наоборот: США – экспортер трудоемких изделий и импортер капиталоемких. Появился новый фактор – наукоемкость, который и сыграл решающую роль. Это объяснялось тем, что труд американских работников являлся более сложным, чем труд работников других стран, и они экспортировали товары более высокой степени сложности – высокотехнологичные товары. **Парадокс Леонтьева** – *трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные – трудоемкую.*

• К альтернативным (современным) теориям внешней торговли, основанным на идеях классической школы, можно отнести следующие:

• *Теория, связанная с действием «эффекта масштаба».* «Эффект масштаба» способствует снижению издержек производства и повышению трудоспособности. Происходит рост объемов производства, страна наталкивается на узкий внутренний рынок - возникает избыток, не поглощенный внутренним рынком, следовательно, появляется необходимость выхода на внешний рынок. Рост объема производства \Rightarrow Узкий внутренний рынок \Rightarrow Избыток \Rightarrow Выход на внешний рынок.

• *Теория жизненного цикла товара.* Эта теория позволяет объяснить, почему страна, прежде экспортирующая товар, отказывается от производства и начинает его импортировать. Согласно этой теории (см. рис. 8.1), товар в своем развитии проходит четыре стадии: рождение, рост, зрелость, умирание (спад).

1-я стадия – товар появляется в одной из нескольких стран.

2-я стадия – страна начинает его экспортировать, поскольку он завоевывает поклонников как в стране-создателе, так и за рубежом.

3-я стадия – период насыщения, стандартизации; товар уже не является новинкой и требуется поддерживать производство этого товара

со снижением издержек (товар уже могут производить работники средней квалификации). Производство переносится из страны-экспортера в страну-потребителя, где используется фактор дешевизны рабочей силы.

4-я стадия – чаще всего появляется новый товар, который заменяет данный товар.

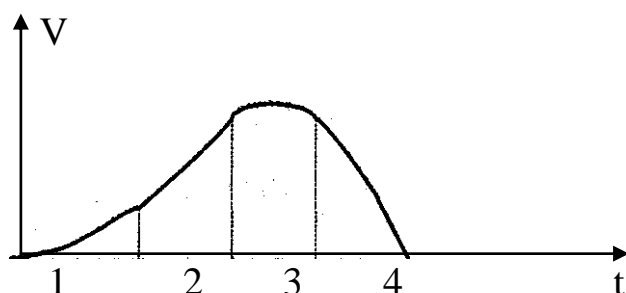


Рис. 8.1. «Жизненный цикл товара»

- *Теория технологического разрыва.* Если страны занимают различные ступени в техническом прогрессе (существует лидер и отстающие от него страны) и эти отношения устойчивы, то в этих странах складываются следующие торговые отношения: из преуспевающей страны в отстающую идет поток товаров. Как правило, экспортируется устаревший товар, который вышел из обращения в стране-лидере.

- *Теория предпочтения сходства.* Набор и ассортимент товаров, производимых в данной стране, не совпадает с перечнем товаров, необходимых населению этой страны. Страны в основном торгуют со странами, близкими по экономическому уровню. Страна специализируется на производстве лишь нескольких наименований того или иного товара, остальные она импортирует из других стран. Если же страна ниже по уровню развития, следовательно, у нее не будет широкого ассортимента экспортируемых товаров.

- *Внутриотраслевая торговля.* Страны импортируют и экспортируют товары одного и того же вида, поскольку существует глубокая дифференциация продукта.

- **Теория конкурентных преимуществ М. Портера** представляет собой *системный подход, основанный на многостороннем анализе, включающем и маркетинговые исследования.* Факторами, обусловившими появление теории конкурентных преимуществ, являлись:

- реальные изменения в мировой экономике и международной конкуренции, в силу чего прежняя классическая теория не способна охарактеризовать конкурентные преимущества;

- произошли изменения в технологиях;
- появились новые индустриальные страны;

• произошла интернационализация производства (фирмы стали использовать преимущества не только той страны, в которой они базируются, но и тех стран, где находятся их финансы).

Во главу угла Майкл Портер ставит фирму, а не страну. По его мнению, необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе. *Разрабатывая конкурентную стратегию, фирмы стремятся найти и воплотить способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли.* Выбор конкурентной стратегии определяют два главных момента: структура отрасли, в которой действует фирма; позиция, которую фирма занимает в пределах отрасли.

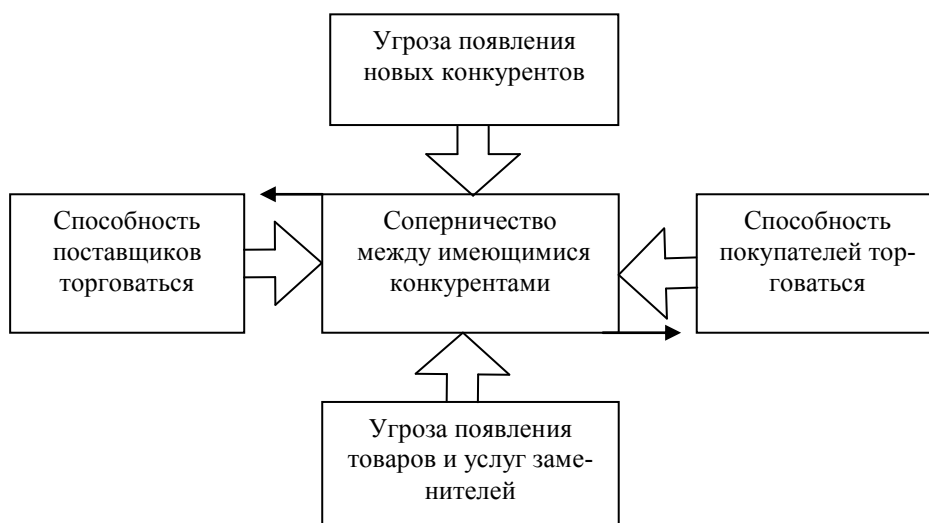


Рис. 8.2. Рыночные силы М. Портера, определяющие уровень конкуренции в отрасли

Конкурентная стратегия должна основываться на всестороннем понимании структуры отрасли и процесса ее изменения.

Суть конкуренции *выражается* пятью силами:

- 1) угрозой появления новых конкурентов;
- 2) угрозой появления товаров или услуг-заменителей;
- 3) способностью поставщиков торговаться;
- 4) способностью покупателей торговаться;
- 5) соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой.

Угроза появления новых конкурентов снижает общий потенциал прибыльности в отрасли, поскольку они приводят в отрасль новые производственные мощности и стремятся заполучить долю рынка сбыта. Наличие товаров-заменителей создает пределы для цены, поскольку при установлении более высоких цен покупатель обратится к заменителю, что снизит объем производства в отрасли. Мощные покупатели или по-

ставщики, торгуясь, извлекают выгоду и снижают прибыль фирмы. Ожесточенная конкуренция в отрасли также снижает прибыльность, поскольку, чтобы удержать свои позиции, фирма должна платить – расходы на рекламу, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), организация сбыта – либо снижать цены, следовательно, прибыль уходит к покупателю.

Естественно, что значение каждой из пяти сил конкуренции определяется структурой отрасли, то есть ее основными экономическими и техническими характеристиками.

М. Портер выделяет следующие причины, исходя из которых структура отрасли важна для международной конкуренции:

- учитывая разную структуру в различных отраслях, для успешной конкуренции надо выполнять разные требования;
- зачастую отрасли, важные для высокого уровня жизни, - это как раз те, которые имеют привлекательную структуру; уровень жизни в немалой степени зависит от способности фирм страны успешно внедриться в отрасли с выгодной структурой;
- изменение структуры создает реальные возможности для страны внедриться в новые отрасли.

Позицию в отрасли определяют конкурентное преимущество и сфера конкуренции или широта цели, на которую фирма ориентируется в пределах своей отрасли. *Конкурентное преимущество делится на два основных вида:* более низкие издержки и дифференциация товаров.

Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать товар с меньшими затратами, чем конкуренты.

Дифференциация – это способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания.

		КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО	
		Меньшие издержки	Дифференциация
Сфера конкуренции	Широкая цель	Лидерство за счет экономии на издержках	Дифференциация
	Узкая цель	Сосредоточение на издержках	Сфокусированная дифференциация

Рис. 8.3. Типовые стратегии

Определение сферы конкуренции заключается в решении фирмы, сколько разновидностей товаров она будет выпускать, какими каналами сбыта пользоваться, какой круг покупателей обслуживать, где продавать свою продукцию и в каких родственных отраслях конкурировать.

Исходя из вышеизложенного М. Портер выделяет следующие типовые стратегии (рис. 8.3): лидерство за счет экономии на издержках, сосредоточение на издержках, дифференциация, сфокусированная дифференциация. По мнению Портера, ни одна стратегия не подходит абсолютно для всех отраслей, напротив, во многих отраслях прекрасно сочетается несколько стратегий.

Виды деятельности при конкуренции в какой-либо отрасли М. Портер делит на две группы: первичная деятельность (постоянное производство, сбыт, доставка и обслуживание товара) и вторичная (обеспечение компонентами производства, а именно технологией, людскими ресурсами и т. д., или обеспечение функций инфраструктуры в поддержку другой деятельности), то есть поддерживающая деятельность.

Избранная фирмой конкурентная стратегия определяет способ, которым фирма выполняет отдельные виды деятельности, и всю цепочку ценности.



Рис. 8.4. Цепочка ценности

Фирмы добиваются конкурентного преимущества на рынке с помощью нововведений (новаций).

Согласно теории М. Портера, *существуют несколько типичных причин новаций, дающих конкурентное преимущество:*

1. Новые технологии. Изменение технологии может создать новые возможности для разработки товара, новые способы маркетинга, производства или улучшения сопутствующих услуг. Новые отрасли появляются тогда, когда изменение технологии делает возможным появление нового товара.

2. Новые или изменившиеся запросы покупателей. Фирмы, которые уже закрепились на рынке, могут не заметить изменения запросов покупателей или быть не в состоянии отреагировать должным образом, потому что для того, чтобы ответить на эти вопросы, требуется создать новую цепочку ценности.

3. Появление нового сегмента отрасли. Еще одна возможность получения конкурентного преимущества появляется, когда образуется совершенно новый сегмент отрасли или происходит перегруппировка существующих сегментов.

4. Изменение стоимости или наличия компонентов производства. Конкурентное преимущество часто переходит «из рук в руки» из-за изменения абсолютной или относительной стоимости компонентов, таких как рабочая сила, сырье, энергия, транспорт, связь, средства информации или оборудование.

5. Изменение государственного регулирования. Существующие компании-лидеры в отрасли приспосабливаются к определенным «правилам игры», установленным государством, и, когда эти правила вдруг меняются, они могут оказаться не в состоянии ответить на эти изменения.

По мнению М. Портера, то, как долго можно удерживать конкурентное преимущество, зависит от трех факторов:

- Природа источника конкурентного преимущества. При этом, по его мнению, существует определенная *иерархия источников конкурентного преимущества с точки зрения их удерживаемости. Преимущества низкого ранга*, такие как дешевая рабочая сила или сырье, конкуренты могут довольно легко получить, найдя другой источник дешевой рабочей силы или сырья, либо свести их на нет, выпуская свою продукцию или черпая ресурсы там же, где и лидер. *Преимущества высокого ранга*, такие как патентованная технология, дифференциация на основе уникальных товаров или услуг, репутация фирмы, основанная на усиленной маркетинговой деятельности, можно удерживать более длительное время.

- Количество имеющихся у фирм источников конкурентного преимущества. Если фирма, опирается только на какое-либо одно преимущество, конкуренты постараются лишить ее этого преимущества или найти способ обойти его, выиграв на чем-нибудь другом.

- Постоянная модернизация производства и других видов деятельности. Если фирма хочет сохранить преимущество, то нельзя стоять на месте: фирма должна создавать новые преимущества по меньшей мере с такой же скоростью, с какой конкуренты могут копировать имеющиеся.

В основе теории М. Портера лежат четыре свойства страны, носящих общий характер и формирующих среду, в которой конкурируют местные фирмы – *детерминанты конкурентных преимуществ*.

Страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях или их сегментах, где национальный «ромб» (детерминанты конкурентного преимущества как системы) имеет наиболее благоприятный характер.

Национальный «ромб» М. Портера - это система, компоненты которой взаимно усиливаются (рис. 8.5).

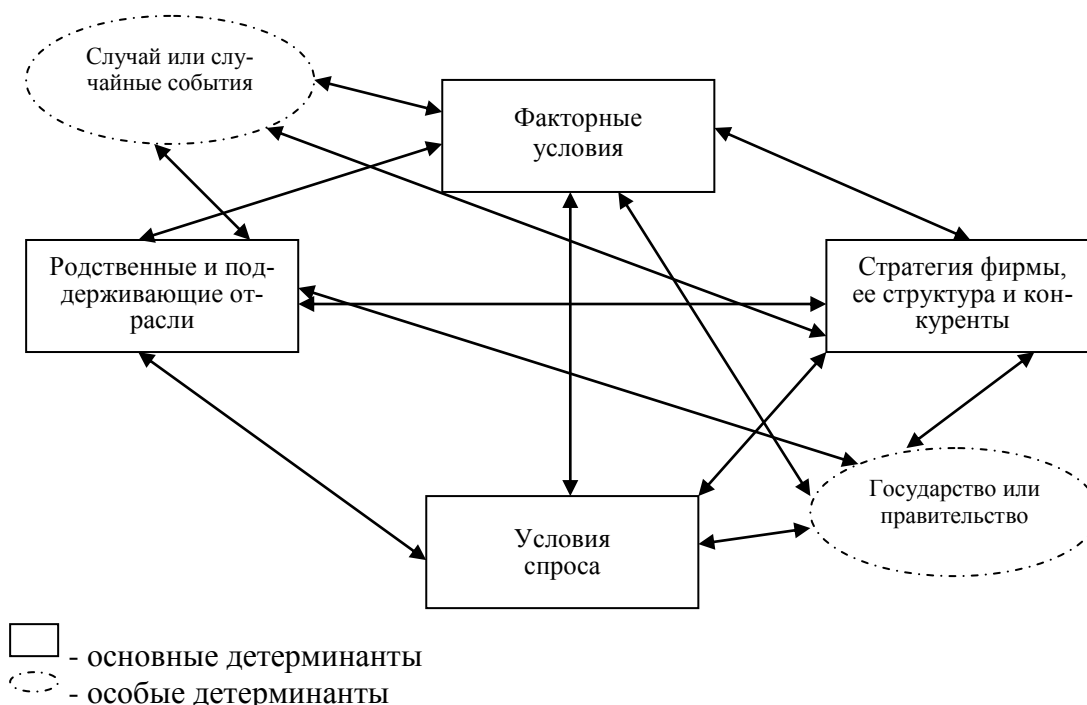


Рис. 8.5. Детерминанты конкурентного преимущества страны

Основные детерминанты конкурентных преимуществ включают в себя: факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегию фирмы, ее структуру и конкурентов.

1. *Факторные условия* – наделенность страны (фирмы) следующими факторами производства:

- человеческие ресурсы – количество, квалификация и стоимость рабочей силы, норма рабочего времени, трудовая этика;
- физические ресурсы – количество и качество полезных ископаемых, воды, земельных участков, лесных ресурсов, ресурсов гидроэнергетики и т. д., географическое положение и климатические условия страны;

- инфраструктура – качество транспортной системы, системы связи, почтовой связи, системы коммуникаций, здравоохранения и т. д.;
- ресурс знаний – сумма научной, технической и рыночной информации, влияющей на товары и услуги;
- денежные ресурсы – количество и стоимость капитала, который может быть направлен в производство.

Факторы, в свою очередь, можно разделить по степени развитости и специализации.

По степени развитости факторы делятся на:

- основные – это некая данность, которая не имеет существенного значения для завоевания конкурентного преимущества, они создают конкурентные преимущества низкого ранга (например, природные ресурсы, климатические условия, географическое положение, неквалифицированный и полуквалифицированный труд, дебетовый капитал и т. д.);
- развитые – это факторы, которые создают устойчивые конкурентные преимущества высокого ранга (например, современная инфраструктура, обмен информацией, высококвалифицированные кадры, исследовательские отделы учреждений и т. д.).

По степени специализации факторы делятся на:

- общие – универсальные факторы (например, система транспортных коммуникаций, персонал с высшим образованием, дебетовый капитал и т. д.);
- специализированные – узкоквалифицированный персонал, инфраструктура специализированных отраслей, базы данных узкой специализации. Причем развитые факторы могут эволюционировать в специализированные.

2. *Условия спроса*, представленные тремя составляющими: *структурой внутреннего спроса; величиной и характером роста внутреннего спроса; интернационализацией спроса.*

На *структуру внутреннего спроса*, в свою очередь, воздействуют следующие факторы:

- сегментная структура рынка – структура населения по возрастному, половому признаку, месту проживания, удельному доходу и т. д.;
- требовательность и разборчивость потребителей – более требовательный потребитель – более развита товарная структура;
- предполагаемые потребности покупателей – фирмы данной страны получают преимущество, если потребность в каком-либо товаре возникает в этой стране раньше, чем в других.

Влияние *величины и характера роста внутреннего спроса* определяется по следующим показателям:

- емкий рынок – позволяет использовать эффект масштаба;
- расширение рынка – дает возможность для развития технологий;
- насыщение рынка – подвигает фирмы на экспорт, стимулирует обновление товара.

Интернационализация спроса является важным фактором при завоевании конкурентного преимущества, поскольку:

- мобильные покупатели, то есть граждане данной страны, посещающие многие страны мира, требуют тех же стандартов, услуг и товаров, которые присущи внутреннему рынку их государства;
- развитие ТНК ведет за собой интернационализацию торговли, заставляет фирмы выходить на внешний рынок, а также дает возможность использовать мировой опыт;
- влияние фирмы на запросы зарубежных покупателей способствует тому, что зарубежные потребители, живущие продолжительный период времени в данной стране, «тянут» за собой спрос на те товары, к которым они привыкли на родине.

Имеет также важное значение так называемый *эффект демонстрации* – фирмы других стран стараются перенять у страны (фирмы), имеющей конкурентное преимущество, опыт производства, особенности менеджмента, маркетинга и т. д., чему способствуют многочисленные выставки, ярмарки, распространение буклетов, каталогов.

3. *Родственные и поддерживающие отрасли* – высокое развитие смежных отраслей стимулирует и является базой для развития данной отрасли. Конкурентные преимущества, в конечном итоге, складываются у кластеров смежных отраслей. *Поддерживающие отрасли* – это отрасли-поставщики, то есть отрасли, имеющие связи с производителями при поставке комплектующих изделий, полуфабрикатов и т. д. Следовательно, если поставщики будут также динамичны, как и потребители их товаров, если они будут вести исследования, стремиться к прогрессивному изменению структуры производства, выпуску современной продукции, то это будет давать результаты и для фирмы-потребителя, оказывает положительное воздействие на конкурентные преимущества производителя. *Родственные отрасли* – это отрасли, в которых фирмы могут осуществлять взаимодействие между собой в процессе формирования цепочки ценностей, а также отрасли, имеющие дело с взаимодополняющими технологиями (например, производство фотоаппаратов и пленок, производство компьютеров и программного обеспечения),

4. *Стратегия фирмы, ее структура и конкуренты* – наличие мотивации и эффективной структуры делает возможным создание и удержание конкурентного преимущества, а борьба с конкурентами стимулирует это.

Стратегия фирмы оживляет, реализует все предшествующие детерминанты. Насколько рационально управление фирмой, настолько структура фирмы соответствует национальному менталитету. На определение стратегии фирмы и удержания конкурентного преимущества влияют следующие факторы:

- цели, к которым стремятся люди и управленцы – если в стране эти цели совпадают с источниками конкурентного преимущества, то эффект значителен;

- структура собственности – естественно, что у крупной компании одни интересы, у мелкой – другие;

- индивидуальные цели – важную роль имеет система вознаграждений, поощрений, мотивов, социальные ценности, ориентация на труд, отношение в обществе к богатству;

- влияние национального престижа и национальных приоритетов – некоторые отрасли благодаря сложившейся конъюнктуре рынка могут быть негласно объявлены национальными отраслями, соответственно сюда будет стремиться попасть более квалифицированная часть населения (национальный престиж);

- конкуренция на внутреннем рынке – ни одна фирма, завоевавшая лидерство на мировом рынке, не достигла его, не побеждая, прежде всего на внутреннем рынке. Если существует конкуренция внутри, и данная фирма является лидером, то, естественно, на внешнем рынке она также стремится к лидерству. Следовательно, внутренняя конкуренция обеспечивает фирме будущее конкурентное преимущество на внешнем рынке.

Помимо основных, выделяют и *особые детерминанты конкурентных преимуществ*: случайные события и деятельность правительства.

1. *Случай или случайные события*, благодаря которым может произойти изменение в конкурентном преимуществе (усиление или утрата). При этом, как правило, ни фирма, ни национальное правительство не могут избежать определенных ситуаций, таких как: результаты изобретательства; крупные технологические сдвиги; резкое изменение цен на ресурсы; изменение валютных курсов; всплеск мирового или местного спроса; политических решений зарубежных правительств; войн и т. д.

2. *Государство или правительство* способны: усиливать факторные условия; увеличивать спрос; содействовать организационным формам поддерживающих отраслей; формировать конкурентную среду.

Детерминанты образуют комплексную систему (взаимосвязанные отношения, находящиеся в процессе постоянного развития). Действуя друг на друга, детерминанты усиливают эффект друг друга, следовательно, усиливаются конкурентные преимущества.

Системная природа «ромба» способствует созданию кластеров национальных конкурентоспособных отраслей.

Кластер представляет собой *взаимосвязанную группу родственных отраслей*. Он образуется благодаря вертикальной интеграции (покупатели-поставщики), а также горизонтальной интеграции (общая технология, используемая в отрасли, посредники, клиенты). Как правило, если какая-либо отрасль в стране обладает конкурентным преимуществом на мировом рынке, то она как локомотив вытаскивает близкие ей отрасли. Факторы, содействующие образованию кластеров – это факторы, которые содействуют развитию информационного обмена, такие как личные взаимоотношения сотрудников фирмы, циркуляция информации в научных обществах, географическая близость фирмы и нужных отраслей, совпадение целей¹⁴⁵.

8.3. Внешнеторговая и международная торговая политика

Внешнеторговая политика представляет собой *целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами*.

Основными целями внешнеторговой политики является:

- изменение степени и способа включения данной страны в МРТ;
- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Существуют два основных направления внешнеторговой политики: *политика свободной торговли и протекционизм*.

Политика свободной торговли представляет собой *государственную политику, при которой государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю*. Эта политика обеспечивает максимальную свободу для действия рыночных сил в стремлении получить наибольшие выгоды от международного экономического обмена.

Положительные стороны политики свободной торговли состоят в том, что свобода торговли способствует международной специализации страны; облегчает развитие конкуренции; расширяет товарные рынки; удешевляет товары для потребителей внутри страны¹⁴⁶.

¹⁴⁵ О посткризисном развитии глобальной экономики на современном этапе см.: *Гуриев, С. М.* Посткризисное развитие глобальной экономики / С. М. Гуриев // XII международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Под ред. Е. Г. Ясина. В 4-х книгах. Книга 1. – М.: ИД НИУ ВШЭ, 2012. – С. 48-56.

¹⁴⁶ О результатах эмпирического исследования влияния кластеров на инновационную активность предприятий в субъектах РФ см.: *Куценко, Е. С.* Влияние кластеров на инновационную активность предприятий в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования / Е. С. Куценко // XII международная научная конференция по проблемам развития

Протекционизм – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли.

Положительные стороны протекционизма состоят в: ограничении иностранной конкуренции с целью не допустить формирования неэффективной для данной страны экономической структуры; ограждении менее развитых отечественных отраслей производства от конкуренции со стороны более развитых иностранных; сокращении безработицы.

Однако устранение иностранной конкуренции может привести к застою, поскольку ослабляется заинтересованность национальных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства. Крайняя форма протекционизма – это экономическая автаркия.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью экономических и административных форм. Главная задача государства в области внешней торговли состоит в том, чтобы поддержать экспортеров, сделать их более конкурентными на мировом рынке и ограничить импорт, уменьшив конкурентоспособность иностранных товаров на внутреннем рынке.

Инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли подразделяются на: тарифные и нетарифные (см. рис. 8.6).

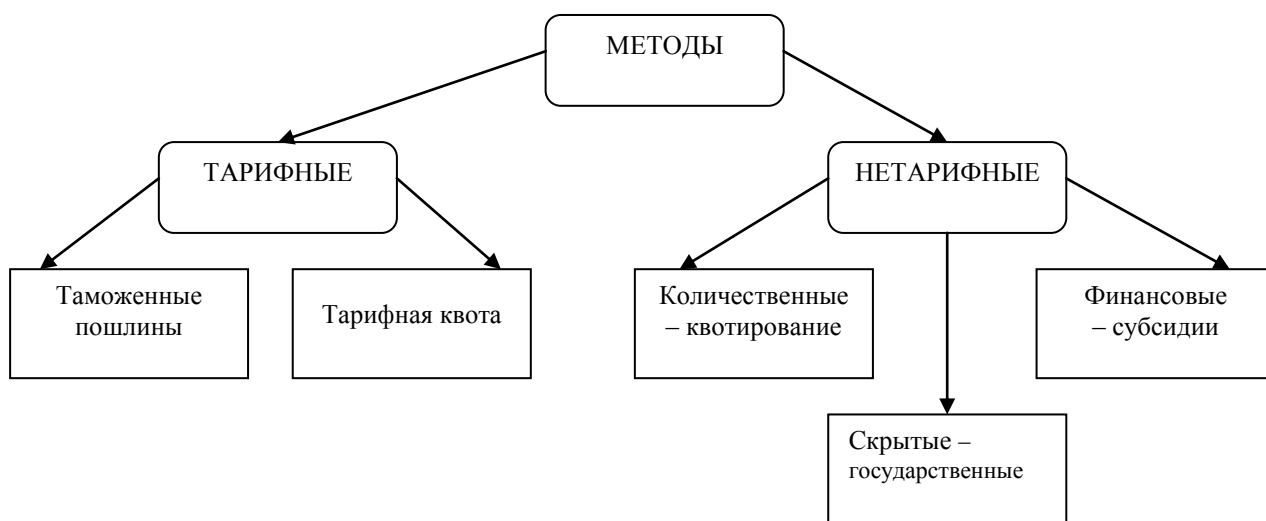


Рис. 8.6. Классификация методов регулирования внешней торговли

Тарифные методы регулирования внешней торговли основаны на использовании таможенных тарифов.

Под **таможенным тарифом** понимается:

- систематизированный перечень ставок таможенных пошлин;
- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка;
- ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при ввозе/вывозе определенного товара на таможенную территорию страны (совпадает с понятием таможенной пошлины).

Таможенная пошлина представляет собой *налог на импортируемые или экспортируемые товары во время пересечения ими таможенной границы государства.*

К основным функциям таможенных пошлин относятся:

- фискальная, относится как к импортным, так и экспортным пошлинам;
- защитная, относится к импортным пошлинам, поскольку государство с их помощью ограждает отечественных производителей от иностранных;
- балансирующая, относится к экспортным пошлинам, предотвращает нежелательный экспорт.

Таможенные тарифы принято классифицировать по различным основаниям:

1. По направлению движения товара:

- экспортный тариф – пошлина, накладываемая на экспортные товары; применяется с целью недопущения массового вывоза дефицитного товара за рубеж при большом различии цен на внутреннем и мировом рынках на определенные виды экспортных товаров, а также пополнения бюджета; применяется достаточно редко;
- импортный тариф – пошлина, накладываемая на импортные товары; применяется с целью защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.
- транзитный тариф – пошлина, накладываемая на товар, перевозимый по территории данной страны; цель этих пошлин – обеспечить дополнительные поступления в бюджет.

2. По способу установления:

- адвалорный тариф – пошлина, начисляемая в процентах к таможенной стоимости товара (например, 10% от таможенной стоимости). Применяется в основном для товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы;
- специфический тариф – ставка таможенной пошлины, взимаемая с единицы веса, объема, длины и т. д. (например, 20 долл. за 1 т); применяется в основном для стандартизированных товаров (например, сырье);

- комбинированный тариф – одновременно взимаемые адвалорные и специфические ставки (например, 10% от таможенной стоимости, но не более 20 долл. за 1 т);

- альтернативный тариф – применяется по решению таможенных органов адвалорная или специфическая ставка, обычно выбирается та, которая обеспечивает взимание наибольшей абсолютной суммы для каждого конкретного случая.

3. По величине в зависимости от страны происхождения товара:

- максимальный тариф устанавливается для всех стран на основании национальных законодательных актов, без согласования с другими государствами;

- минимальный тариф предоставляется тем странам, которые получают статус страны с режимом наибольшего благоприятствования. Эта ставка устанавливается в результате взаимных договоренностей. Страна, предоставляющая другой стране режим наибольшего благоприятствования, обязуется не превышать ставки тарифов, которые предусмотрены ею по отношению к другим странам, то есть страны, договаривающиеся об этом статусе, предоставляют друг другу льготы, которых лишены остальные государства;

- преференциальный тариф действует в отношении определенных стран или групп стран. Его величина, как правило, меньше минимального. Существует международное соглашение «Обобщенная система преференций», по которому промышленно развитые страны предоставляют развивающимся льготы. Эти льготы выражаются в более низких таможенных тарифах. Их цель – побудить покупать товары, экспортируемые развивающимися странами, и, с другой стороны, стимулировать в развивающихся странах импорт из более развитых.

4. По характеру происхождения:

- автономный тариф устанавливается страной независимо от других субъектов мировой торговли;

- конвенционный (договорной) тариф устанавливается страной в соответствии с обязательствами, принятыми на себя в рамках международных соглашений.

5. По направлению действия:

- преференциальный тариф устанавливается с целью предоставить какой-либо стране или группе стран льготу, то есть облегчить экспорт или импорт товаров этой страны;

- сезонный тариф устанавливается для регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок его действия не превышает нескольких

месяцев в год, и на это время действие обычных ставок тарифов на товар приостанавливается;

- дискриминационный тариф устанавливается с целью затруднить и ограничить экспорт или импорт товаров из определенной страны.

При этом *дискриминационные тарифы делятся на:*

1) ответные, применяемые как взаимная мера на недружественную торговую политику другой страны;

2) компенсационные, используется с целью уравнивать цены аналогичных товаров национального производства и импортных, пользующихся субсидиями, за счет включения в цену последних более высокой импортной пошлины;

3) антидемпинговые, применяемые в качестве меры по защите национального производителя, если установлен факт демпинга со стороны иностранных конкурентов и ввоз товара наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям, или препятствует расширению производства подобных товаров на внутреннем рынке.

Демпинг представляет собой *продажу товаров по необоснованно заниженным ценам*. В этой ситуации экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом.

Нетарифные методы регулирования внешней торговли *связаны с установлением различных запретов, квот, лицензий и ограничений в сфере внешнеторговой деятельности*. Они имеют более высокую степень воздействия на внешнеэкономическую деятельность, поскольку установление жесткого контроля над внешней торговлей некоторыми товарами во многих случаях оказывается более эффективным, чем экономические рычаги внешнеторгового регулирования.

Существует несколько типов нетарифных ограничений:

1. Количественные ограничения импорта и экспорта.

1.1. Контингентирование (квотирование) – регулирование внешнеэкономической деятельности путем ограничения ввоза/вывоза иностранных или отечественных товаров определенным количеством или суммой на установленный период времени (квотой). *Полный запрет ввоза иностранных товаров на внутренний рынок носит название эмбарго*. В мировой практике устанавливается запрет на квоты на промышленную продукцию. Разрешаются квоты на сельскохозяйственную продукцию и некоторые другие товары (например, текстиль, иногда готовую продукцию, если неограниченный ввоз иностранных товаров может нанести ущерб национальным отраслям).

Квоты делятся на:

- глобальные – на определенный период времени устанавливается лимит на количество или стоимость товара, который можно импортиро-

вать (экспортировать) вне зависимости от страны импортера (экспортера). Используется редко, поскольку существует опасность потерять рынки импортеров;

- индивидуальные – устанавливается в рамках глобальной квоты; существует распределение, учитывающее доли импортеров в предыдущем году или обязательство покупать определенное количество товаров (на основе двусторонних соглашений). Чаще всего индивидуальные квоты носят сезонный характер, то есть вводятся на определенный промежуток времени (например, в осенние периоды, когда реализуется продукция нового урожая). Экономическими последствиями таких квот является ограничение предложения и увеличение роста доходов национального производителя.

Представим следующую ситуацию (см. рис. 8.7). Внутреннее предложение товара на рынке составляет S_d а спрос – D_d тогда внутреннее производство составит – Q_0 . Если же предложение такого же товара из-за рубежа неограниченно и составляет S_w (по мировой цене – P_w), то производство товара на внутреннем рынке составит Q_1 , потребление – Q_2 , импорт товара – $Q_2 - Q_1$. Страна принимает решение ограничить импорт и вводит импортную квоту в размере $Q_4 - Q_3$. В результате этого внутренние цены поднимаются до P_1 , внутреннее производство увеличивается до Q_3 , внутренний спрос сокращается до Q_4 .

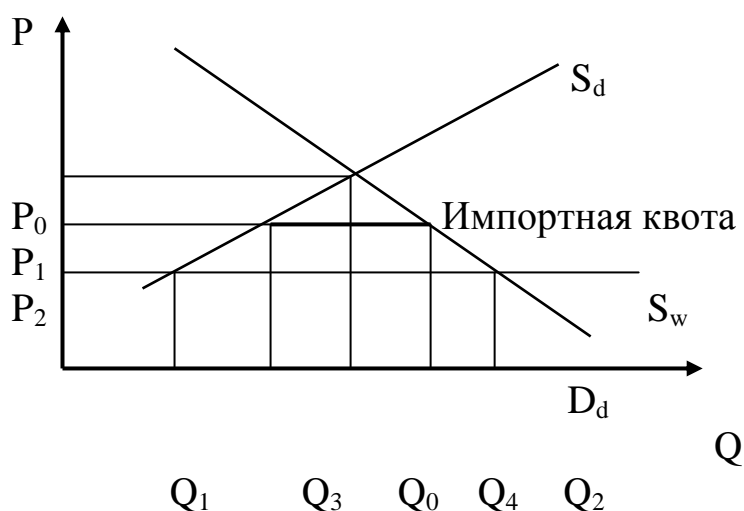


Рис. 8.7. Механизм действия импортных квот

1.2. *Лицензирование*, которое может быть как составной частью квотирования, так и самостоятельным инструментом регулирования. Как составная часть квотирования, лицензия представляет собой всего лишь документ, который подтверждает право ввоза/вывоза товара в пределах по-

лученной квоты. Как самостоятельный инструмент внешнеторгового регулирования, лицензирование проявляется в следующих формах:

- индивидуальная лицензия – разовое разрешение на импорт/ экспорт товара. Выдается государственным органом власти импортеру/экспортеру, является именной (указано конкретное юридическое лицо);
- открытая индивидуальная лицензия – разрешение на импорт/ экспорт товара без ограничения количества;
- генеральная лицензия – постоянно действующее разрешение на импорт/экспорт товара без ограничений как по количеству, так и по времени; лицензия является безличной;
- автоматическая лицензия – разрешение, выдаваемое немедленно после заявки на импорт/экспорт товара (упрощенная форма получения лицензии).

Введение квотирования ведет к возникновению **квотной ренты** – *специфического дохода при введении квоты, проистекающего из искусственного повышения цены*. Его получает обладатель права ввоза товара на внутренний рынок (на внешнем рынке товары покупаются по P_w а продаются на внутреннем по P_1). Ее получателями могут быть различные субъекты в зависимости от *порядка предоставления лицензии*:

- аукцион – продажа лицензий на конкурсной основе (цена, как правило, равна квотной ренте, идет государству);
- бесплатная передача – рента идет национальному субъекту – импортеру;
- передача лицензии стране-производителю – добровольное количественное ограничение экспорта, принятое в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении льгот.

Применение квот и тарифов имеет между собой сходство, состоящее в том, что цена на импортные товары и доходы национальных производителей возрастают. Различие состоит в том, что в случае введения тарифа импортер не ограничен количеством ввозимого товара, то есть мерой для него является экономическая целесообразность ввоза товаров.

2. Государственные субсидии и финансовые льготы.

Субсидии – *денежная выплата правительством национальным производителям с целью их поддержки и дискриминации импорта*.

Субсидии по характеру выплат делятся на:

- прямые – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им операции в размере разницы издержек и полученного им дохода (дотации производителю при выходе на внешний рынок). Такие

субсидии запрещены правилами ВТО, их применение очевидно для торговых партнеров и может вызвать ответные меры;

- косвенные (скрытые) – предоставление экспортерам льгот по уплате налогов, возврат импортных пошлин, льготные условия страхования, помощь в структурной перестройке и т. д.

Субсидии предоставляются как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям экспортных товаров.

3. *Импортный депозит* представляет собой своеобразный залог в денежной форме, который импортер должен внести в банк перед закупкой партии иностранного товара. Размер этого залога, срок, валюта фиксируются в каждом государстве законодательно. Это своеобразный кредит, который импортер дает государству, но не получает за него проценты; через некоторое время средства возвращаются импортеру, в итоге издержки импортера растут.

4. *Государственная система размещения заказов* – покупка государственными предприятиями товаров, произведенных национальными производителями, даже, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.

5. *Валютное регулирование:*

- внешние валютные ограничения (например, клиринг – торговля между странами на основе взаимозачетов);
- ограничения, связанные с приобретением и продажей валюты;
- механизм дифференцирования валютных коэффициентов (установление различного курса для определенных торговых сделок);
- девальвация или ревальвация – понижение или повышение курса национальной валюты.

6. *Технические барьеры* – ограничения, возникающие на пути иностранного товара из национальных технических, административных и других норм и правил (например, стандарты, аттестация, проверка качества товара и т. д.).

Международная торговая политика представляет собой *согласованную политику государств в целях ведения между ними торговли, а также ее развития и положительного влияния на рост отдельных стран и мирового сообщества в целом.*

Главным субъектом либерализации международной торговой политики является **Всемирная торговая организация (ВТО)**, выросшая из *Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ)*, созданного в 1947 году. ГАТТ представляет собой международное соглашение по проведению консультаций по вопросам международной торговли; по сути – кодекс правил поведения в сфере международной торговли.

Деятельность ВТО (ГАТТ) основывается на следующих принципах:

- предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на не дискриминационной основе (применение РНБ);
- взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- отказ от использования количественных ограничений;
- транспарентность торговой политики;
- разрешение торговых споров путем консультаций, переговоров и др.

По взаимной договоренности стран, подписавших текст ГАТТ, был создан организационный механизм (секретариат), предназначенный для реализации на практике международной торговли основных принципов ГАТТ. Секретариат ГАТТ разместился в Женеве. Деятельность этого органа осуществлялась в рамках конференций-сессий. Как правило, сессии начинались со встреч высокопоставленных чиновников, после чего проходили переговоры, получившие название раундов – периодов переговорного процесса, завершавшихся принятием какого-либо решения.

Важнейшими раундами являлись:

- 1964-1967 гг. – Кеннеди-раунд (снижение тарифов; разработка антидемпингового кодекса);
- 1973-1979 гг. – Токийский раунд (снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров);
- 1983-1994 гг. – *Уругвайский раунд* (снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, *соглашение о создании Всемирной торговой организации (ВТО)*, разработка Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС)).

С 1 января 1995 г. начала свою деятельность ВТО. Высший руководящий орган этой организации – конференция министров. ВТО контролирует выполнение всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ, в том числе соглашений, заключенных по результатам Уругвайского раунда.

Членство в ВТО означает для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей. На конец 2012 г. в составе ВТО насчитывало 157 страны-члена. Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению порядка двадцати основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется

свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами. *Россия завершила процесс вступления в ВТО 22 августа 2012 года.*

Положительными моментами вступления РФ в ВТО стали:

1. Внедрение в российское законодательство стабильных, предсказуемых правил игры и единых подходов в применении механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности, распространение которых повысит инвестиционную привлекательность России для иностранных инвесторов и сделает более предсказуемым экономический и правовой климат для российских субъектов экономики.

2. Улучшение условий доступа на мировые рынки российских товаров и услуг, что должно позитивно отразится на экономической деятельности российских предприятий, и, как следствие, на доходах российского бюджета. Кроме того, Россия получит доступ к механизму разрешения торговых конфликтов и право участия в выработке новых правил международной торговли.

Негативными моментами от вступления России в ВТО:

1. Россия будет ограничена в применении инструментов государственного регулирования экономических обменов и субсидий.

2. Возможности защиты внутреннего рынка товаров и услуг от иностранной конкуренции будут серьезно ограничены.

Практическое осуществление торговой политики в рамках ВТО предполагает соблюдение **режима наибольшего благоприятствования** (РНБ) – то есть выполнения странами-членами обязательства устанавливать на поставляемые импортируемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой другой стране. В соответствии с этим режимом, страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые льготы и привилегии, распространяемые на третьи страны. Привилегии и льготы касаются величины таможенной защиты, то есть ставок таможенных пошлин. На практике РНБ характеризуется следующим: путем двусторонних консультаций и переговоров страны договариваются о предоставлении таможенных уступок в торговле товарами. Как только соответствующее соглашение по данному вопросу заключено, оно немедленно распространяется на все другие страны; теперь действия стран строятся по *принципу недискриминации*, в соответствии с которым любая страна-член ВТО, не может быть поставлена в худшие условия. Сущность РНБ заключается в том, что ликвидация или снижение таможенных тарифов является благом для всех участвующих сторон даже в том случае, если это сокращение производится в одностороннем порядке.

В ВТО предусмотрены официально допускаемые исключения из режима наибольшего благоприятствования. Важнейшие из них следующие:

- разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ (ВТО);
- из сферы действия РНБ исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные при образовании таможенного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле;
- развивающиеся страны получают особые уступки в области внешней торговли в рамках общей системы преференций;
- особое место занимают таможенно-тарифные уступки наименее развитым странам.

Продажа товара на мировом рынке по цене ниже справедливой, то есть ниже внутренней стоимости производителя (страны происхождения) данного товара образует демпинг.

Выделяют несколько видов демпинга:

- спорадический демпинг – разовая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам;
- преднамеренный демпинг – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения иностранных конкурентов и завоевания монополии;
- постоянный демпинг – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;
- обратный демпинг – завышение цен на экспорт в сравнении со справедливой ценой;
- взаимный демпинг – встречная торговля двух стран одними и теми же товарами по заниженным ценам.

Стремясь защитить свои экономики от демпинга, страны вводят *антидемпинговые пошлины*, компенсирующие разницу между мировой и демпинговой ценой на товар.

8.4. Платежный баланс страны

Весь спектр международных торгово-финансовых операций страны с другими странами отражает **платежный баланс страны**, который *представляет собой итоговую запись всех экономических сделок (транзакций) между данной страной и другими странами в течение года*. Он характеризует соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, производимыми данной страной другим странам и является *основой для разработки монетарной, фискальной, валютной и внешнеторговой политики страны и управления государственным внешним долгом*.

Платежный баланс основан на *принципе двойной записи*, поскольку любая сделка имеет две стороны – дебет и кредит.

- По *дебету* отражается приток ценностей (реальных и финансовых активов) в страну, за которые страна платит иностранной валютой. Поэтому дебетовые операции записываются со знаком «–», поскольку они увеличивают предложение национальной валюты и создают спрос на иностранную валюту (это *импортноподобные операции*).

- По *кредиту* отражается отток ценностей из страны, за которые платят иностранцы. Эти операции показываются со знаком «+» и являются *экспортноподобными* – они создают спрос на национальную валюту и увеличивают предложение иностранной валюты.

С бухгалтерской точки зрения платежный баланс всегда находится в равновесии. Но по его основным разделам либо имеет место активное сальдо, если поступления превышают платежи, либо пассивное – если платежи превышают поступления валюты.

Структура платежного баланса включает в себя три раздела: счет (или баланс) текущих операций, счет движения капитала и счет официальных резервов (см. рис. 8.8).

Эти части платежного баланса взаимосвязаны. Дефицит баланса текущих операций означает, что экспорт товаров и услуг недостаточен для оплаты импорта товаров и услуг. Осуществить финансирование этого дефицита можно либо взяв займы за рубежом, либо продав иностранным экономическим агентам материальные и финансовые активы своей страны, что отражается в балансе финансовых операций с капиталом. Следовательно, дефицит баланса текущих операций финансируется притоком денежных поступлений на счет финансовых операций с капиталом.

И наоборот, положительное сальдо первого счета сопровождается покупкой зарубежных материальных и финансовых активов, то есть оттоком денежных средств по второму балансу. Несбалансированность платежного баланса по текущим операциям и движению капиталов регулируется изменением официальных резервов (запасов иностранной валюты в Центральном банке страны). В сумме сальдо счета текущих операций, сальдо счета финансовых операций с капиталом и изменение официальных резервов должны составить нуль. Это означает, что платежный баланс в итоге должен быть сведен без остатка.

1. **Баланс (или счет) текущих операций** состоит из: *торгового баланса*, который показывает разницу между товарным экспортом страны и ее товарным импортом; и *баланса услуг и некоммерческих платежей*.

- *Торговый баланс*. Показатели внешней торговли традиционно занимают важное место в платежном балансе. Поскольку значительная часть внешней торговли осуществляется в кредит, существуют различия

между показателями торговли, платежей и поступлений, фактически произведенных за соответствующий период.

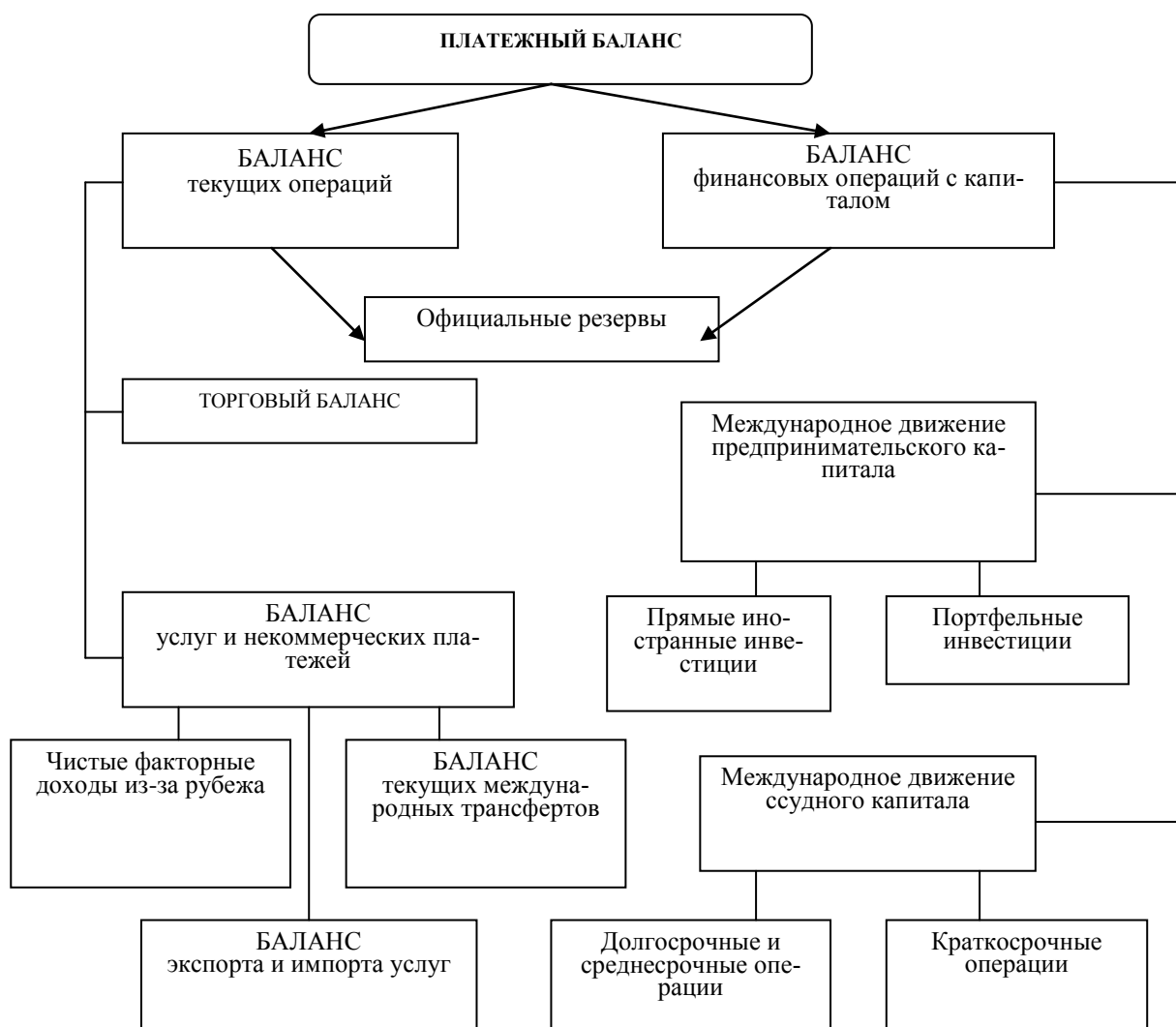


Рис. 10.8. Структура платежного баланса страны

Экономическое значение актива или дефицита торгового баланса применительно к конкретной стране зависит от ее положения в мировом хозяйстве, характера ее связей с партнерами и общей экономической политики. Для стран, отстающих от лидеров по уровню экономического развития, активный торговый баланс необходим как источник валютных средств для оплаты международных обязательств по другим статьям платежного баланса. Для ряда промышленно развитых стран (Япония, Германия и др.) активное сальдо торгового баланса используется для создания второй экономики за рубежом.

Пассивный торговый баланс считается нежелательным и обычно оценивается как признак слабости внешнеэкономических позиций страны. Это правильно для развивающихся стран, испытывающих нехватку ва-

лютных поступлений. Для промышленно развитых стран это может иметь иное значение. Например, дефицит – торгового баланса США (с 1971 г.) объясняется активным продвижением на их рынок международных конкурентов (стран Евросоюза, Японии, Гонконга, Тайваня, Южной Кореи и других стран) по производству товаров все большей сложности. В результате складывающегося международного разделения труда более эффективно используются ресурсы в мировых масштабах. Зеркальным отражением дефицита внешней торговли США служит активное сальдо по этим операциям у упомянутых партнеров, которые используют валютные поступления для заграничных капиталовложений, в том числе в США.

- *Баланс услуг* включает платежи и поступления по: транспортным перевозкам; страхованию; электронной, телекосмической, телеграфной, телефонной, почтовой и другим видам связи; международному туризму; обмену научно-техническим и производственным опытом; экспертным услугам; содержанию дипломатических, торговых и иных представительств за границей; передаче информации; культурным и научным обменам; различным комиссионным сборам; ярмаркам и т. д.

Услуги представляют собой динамично развивающийся сектор мировых экономических связей; его роль и влияние на объем и структуру платежей и поступлений постоянно возрастают.

По принятым в мировой статистике правилам в раздел «услуги» входят выплаты доходов по инвестициям за границей и процентов по международным кредитам – чистые факторные доходы из-за рубежа, хотя по экономическому содержанию они ближе к движению капиталов и услуг.

В платежном балансе выделяются статьи: предоставление военной помощи иностранным государствам, военные расходы за рубежом. Они как бы примыкают к операциям услуг.

По методике МВФ принято также показывать определенной позицией в платежном балансе односторонние переводы – *баланс текущих международных трансфертов*:

- государственные операции — субсидии другим странам по линии экономической помощи, государственные пенсии, взносы в международные организации;
- частные операции – переводы иностранных рабочих, специалистов, родственников на родину.

Перечисление операции услуг, движения доходов от инвестиций, сделки военного характера и односторонние переводы называют «*невидимыми*» операциями, подразумевая, что они не относятся к экспорту и импорту товаров, то есть осязаемых ценностей.

Сальдо счета текущих операций представляет собой чистый экспорт и может быть как положительным (профицитным), так и отрицательным (дефицитным).

$$E_x - I_m = X_n = Y - (C + I + G) \quad (8.4),$$

где: E_x – экспорт;

I_m – импорт;

X_n – чистый экспорт;

Y – ВВП страны;

$(C + I + G)$ – *абсорбции*, то есть часть ВВП, реализуемая отечественным макроэкономическим агентам.

2. Баланс (или счет) финансовых операций с капиталом включает поступление средств по двум категориям:

- международному движению предпринимательского капитала;
- международному движению ссудного капитала.

Международное движение ссудного капитала классифицируется по признаку срочности:

- долгосрочные и среднесрочные операции включают государственные и частные займы и кредиты, предоставленные на срок более одного года;
- краткосрочные операции включают международные кредиты сроком до года, текущие счета национальных банков в иностранных банках (авуары), перемещение денежного капитала между банками.

Сальдо данного счета может быть как положительным (чистый приток капитала в страну), так и отрицательным (чистый отток капитала из страны).

3. Баланс (или счет) официальных резервов включает в себя запасы иностранной валюты, золота и международных расчетных средств, таких, например, как СДР (специальные права заимствования – *special drawing rights*, называемые также «бумажным золотом»), которые представляют собой резервы страны на счетах Международного валютного фонда (МВФ) – в случае дефицита платежного баланса страна может снять свои резервы со счета МВФ, а при профиците платежного баланса – увеличить свои резервы в МВФ.

Если сальдо платежного баланса отрицательное, то есть наблюдается его дефицит, его следует профинансировать. В этом случае центральный банк идет на сокращение официальных резервов, то есть происходит *интервенция* (intervention – вмешательство) центрального банка.

Интервенция центрального банка представляет собой *покупку или продажу* центральным банком иностранной валюты в обмен на националь-

ную. При дефиците платежного баланса в результате интервенции предложение иностранной валюты на внутреннем рынке увеличивается, а предложение национальной валюты сокращается. В результате сокращения количества национальной валюты на внутреннем рынке, ее курс повышается, что оказывает сдерживающее влияние на экономику. Напротив, если сальдо платежного баланса страны положительное, то есть имеет место профицит платежного баланса, происходит рост официальных резервов центрального банка. Поскольку предложение иностранной валюты на внутреннем рынке сокращается, а предложение национальной валюты увеличивается, курс последней падает, что оказывает стимулирующее воздействие на экономику.

В результате этих операций сальдо платежного баланса (BP – balance of payments) становится равным нулю.

$$BP = X_n + CF - \Delta R = 0 \quad \text{или} \quad BP = X_n + CF = \Delta R \quad (8.5),$$

где: CF – баланс счета движения капитала;

ΔR – изменение величины валютных резервов.

Операции с официальными резервами используются при системе фиксированных валютных курсов с тем, чтобы курс валюты оставался неизменным. Если же курс валюты плавающий, то дефицит платежного баланса компенсируется притоком капитала в страну, и сальдо платежного баланса выравнивается без вмешательства (без интервенций) центрального банка.

Докажем это из основного макроэкономического тождества.

$$Y = C + I + G + X_n.$$

Вычтем из обеих частей тождества величину потребительских расходов и государственных закупок (C + G) и получим:

$$Y - C - G = C + I + G + X_n - (C + G).$$

В левой части уравнения мы имеем величину национальных сбережений: $S = I + X_n$. Перегруппировав это уравнение, получаем: $(I - S) + X_n = 0$.

Величина (I – S) представляет собой превышение внутренних инвестиций над внутренними сбережениями, то есть ни что иное, как сальдо счета движения капитала, а X_n – сальдо счета текущих операций. Переписав последнее уравнение, получаем:

$$X_n = S - I \quad (8.6).$$

Уравнение 18.4 означает, что положительное сальдо счет текущих операций соответствует оттоку капитала (отрицательному сальдо счета движения капитала), поскольку национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, они направляются за рубеж, и страна выступает кредитором. Если же сальдо счета текущих операций отрицательное, то национальных сбережений не хватает, чтобы обеспечить внутренние инвестиции, поэтому необходим приток капитала из-за рубежа, и страна выступает заемщиком.

Если происходит приток капитала в страну, то национальная валюта дорожает, а если происходит отток капитала из страны, то национальная валюта дешевеет. Вмешательство центрального банка при режиме плавающих валютных курсов не требуется.

К *методами регулирования платежного баланса* относятся: административный – регулирование национального таможенно-тарифного законодательства; финансовый – регулирование экспорта товаров и услуг; кредитный – применение мер денежно-кредитной политики; валютный – операции по повышению/понижению курса национальной валюты.

Помимо платежного баланса анализируется также к расчетный баланс, который характеризует состояние требований и обязательств страны по отношению к зарубежным государствам в валюте на определенную дату.

Вопросы и задания

Контрольные вопросы

1. Перечислите известные Вам формы международных экономических отношений?
2. Раскройте содержание теории абсолютных преимуществ Адама Смита и теории сравнительных преимуществ Давида Рикардо.
3. В чем заключается новаторство теории соотношения факторов производства Хекшера-Олина и парадокса Леонтьева?
4. Назовите и охарактеризуйте основные направления и виды международной специализации стран.
5. Назовите наиболее часто применяемые критерии группировки стран в мировой экономике.
6. Что лежит в основе мировых цен?
7. Чем вызвано отклонение мировых цен от интернациональной цены производства?
8. Как направления и формы современной внешнеторговой политики государств Вы знаете?

9. Дайте общую классификацию инструментов внешнеторговой политики.
10. Что такое интервенции центрального банка?
11. Какие факторы определяют спрос и предложение национальной валюты?
12. Какие режимы валютных курсов Вы знаете?
13. Перечислите факторы, влияющие на величину валютного курса.
14. Раскройте содержание валютной политики государства.
15. Как формируются процентные ставки на рынке евровалют.
16. Расскажите о современном состоянии международной валютной ликвидности развитых и развивающихся стран.
17. Что представляет собой платежный баланс страны? Перечислите разделы, входящие в платежный баланс.
18. Какова роль торгового баланса в формировании платежного баланса страны?
19. Какое влияние оказывает внешняя задолженность страны на формирование ее текущего баланса?
20. Перечислите основные методы регулирования платежного баланса страны.

Задачи

Задача 1. Спрос на импортный товар и его предложение (импорт) формализуются при помощи следующих аналитических выражений: $Q_d = 3000 - 20P$ и $Q_s = 1800 + 20P$, где P - цена за единицу товара, тыс. ден. ед. В результате введения таможенной пошлины внутренняя цена за единицу данного товара возросла на 10 тыс. ден. ед.

Определите соответствующий размер таможенной пошлины, приведшей к этому результату (в тыс. ден. ед.).

Задача 2. Кривая спроса на продукцию в национальной экономике описывается следующим уравнением: $Q_d(P) = 1000 - 6,2P$, а кривая предложения - уравнением $Q_s(P) = -100 + 3,8P$. Мировая цена на данную продукцию установилась на уровне 100 ден. ед. за изделие.

Определите затраты граждан страны на приобретение импортной продукции в условиях свободной торговли с нулевыми транспортными расходами.

Задача 3. Допустим, что обменный курс японской иены и доллара США равен 200 иенам за 1 долл., и вы приобретаете облигации на 200 тыс. иен с выплатой 12,5 % годовых.

Определите величину ваших доходов от этой инвестиции к концу года в долларах, если за год иена удешевляется относительно доллара на 25%.

Задача 4. Курс доллара в конце месяца составлял 35,95 руб. за доллар, а в конце предыдущего месяца 34,97 руб. Инфляция в конце месяца составила 8,2 % (в ежемесячном).

Какова прибыль от долларовых операций за текущий месяц, если в конце предыдущего месяца на покупку долларов было израсходовано 500 000 рублей?

Были ли понесены убытки от вложения капитала в американскую валюту?

Задача 5. Определите кросс-курс покупки и продажи фунта стерлингов к рублю. Известны следующие курсы валют:

	Покупка	Продажа
фунт стерлингов / доллар США	1,6510	1,6480
доллар США / рубль	39,40	39,95

Литература для углубленного изучения темы

1. Даниленко, Л. М. Мировая экономика: Учеб. пособие / Л. Н. Даниленко. - М: Кнорус, 2010.

2. Киреев, А. П. Международная экономика. В 2-х ч. (Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование): Учеб. пособие / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2008 (Ч. 1), 2009 (Ч. 2).

3. Колесов, В. П. Международная экономика: Учебник / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2011.

4. Кругман, П. Р. Международная экономика. Теории и политика: Учебник / П. Р. Кругман, М. Обстфельд. – М.: Юнити, 1997.

5. Ломакин, В. К. Мировая экономика: Учебник / В. К. Ломакин. – М.: Юнити-Дана, 2012.

6. Миклашевская, Н. А. Международная экономика: Учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов / Под ред. А. В. Сидоровича. – М.: Дело и сервис, 2008.

7. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Ю. А. Щербанина. – М.: Юнити-Дана, 2012.

8. *Сутырин, С. Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учеб. пособие* / С. Ф. Сутырин, А. И. Погорлецкий, Н. А. Ломакин. – М.: Эксмо, 2010.

Глоссарий

Асимметрия информации – ситуация, когда покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке.

Банк – кредитная организация, обладающая исключительным правом на привлечение во вклады денежных средств населения, размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности, на открытие и ведение банковских счетов.

Безбилетника (или «зайца») проблема заключается в невозможности производителя общественного блага (положительной экстерналии) получить плату за него с тех, кто извлекает выгоду от использования указанного блага в силу того, что принцип исключения в данном случае оказывается неприменим; потребители получают выгоду от общественного блага независимо от того, платят они за него или нет.

Безработица – ситуация в экономике, когда часть трудоспособного населения, желающего найти работу, не может ее найти.

Безработицы уровень – отношение численности безработных к общей численности рабочей силы.

Благо общественное – такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет.

Благо экономическое – средство, удовлетворяющее ту или иную потребность.

Бюджет государственный (или муниципальный) – баланс доходов и расходов государства (или муниципального образования) за определенный период времени (обычно за год), основной финансовый план страны, региона или муниципального образования, который после его принятия законодательным органом (парламентом) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

Бюджетная система страны – совокупность бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, а также межбюджетных отношений.

Бюджетное ограничение (или линия цен или прямая расходов) – набор товаров и услуг, который можно приобрести на имеющиеся в распоряжении потребителя средства.

Внешние эффекты (или экстерналии) – издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) за определенный период времени.

Валовой национальный продукт (ВНП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью принадлежащих гражданам определенной страны (национальных) факторов производства, как на территории данной страны, так и в других странах.

Валюта резервная – иностранная валюта, в которой центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям.

Вымогательство – вид оппортунистического поведения, возникающего после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиаренты, которое ущемляет интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Государство – организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенную территорию, чьи границы определены ее способностью облагать налогом подданных.

Государство контрактное – государство, создаваемое на основе договора, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий.

Государство эксплуататорское – государство, которое использует монополию на насилие для максимизации доходов правителя или группы лиц, контролирующей государство, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом.

Денежная масса – совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике.

Деньги – товар, играющий в экономике роль всеобщего эквивалента.

Дисконтирование – процесс приведения экономических показателей (инвестиций, выручки, издержек) будущих лет к их сегодняшней стоимости.

Домохозяйство – самостоятельный, рационально действующий экономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация полезности.

Закон Госсена первый (или закон убывающей предельной полезности) гласит, что при потреблении блага его общая полезность увели-

чивается, а предельная полезность по мере удовлетворения (насыщения) потребности с каждой дополнительной единицей блага сокращается.

Закон Госсена второй (или точка равновесия потребителя), гласит, что общее количество потребляемых благ устанавливается таким, при котором предельные полезности каждого блага равны.

Закон предложения гласит, что при прочих равных условиях количество предлагаемого продавцами товара тем выше, чем выше цена этого товара, и наоборот, чем ниже цена, тем ниже и величина предложения данного товара.

Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях величина спроса на товар тем выше, чем ниже цена этого товара, и наоборот, чем выше цена, тем ниже величина спроса на товар.

Заработная плата – цена, выплачиваемая фирмами за использование принадлежащего наемным работникам (домохозяйствам) фактора производства «труд».

Зона замещения (субституции) – участок кривой безразличия, на котором возможна эффективная замена одного блага другим.

Издержки неявные (или вмененные) – стоимостная оценка использования ресурсов, являющихся собственностью производителя.

Издержки переменные – издержки, величина которых возрастает с увеличением объема производства и сокращается при снижении фирмой объема выпуска.

Издержки постоянные – издержки, величина, которых не изменяется при изменении объема производства.

Издержки производства – стоимостная оценка задействованных в производстве ресурсов (факторов производства).

Издержки транзакционные – явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

Изокванта – кривая, представляющая собой все сочетания ресурсов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции (иными словами, кривая равного выпуска).

Изокоста – линия, объединяющая все возможные сочетания ресурсов, которые имеют одинаковую суммарную стоимость (иными словами, прямая равных издержек).

Интервенции центрального банка – операции по покупке и продаже иностранной валюты в обмен на национальную валюту, проводимые центральным банком, с целью поддержания валютного курса национальной денежной единицы на неизменном уровне.

Инфляция – устойчивая тенденция роста общего уровня цен.

Квазиренда – излишек по сравнению со средними переменными издержками; часть дохода, превышающая минимальное значение, необхо-

димое для удержания производителя в данной отрасли; разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

Конкуренция – соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции.

Конкуренция монополистическая – рыночная ситуация, характеризующаяся большим числом продавцов, предлагающих однотипные, но несколько различающиеся между собой товары.

Конкуренция несовершенная – рыночная ситуация, при которой фирмы могут воздействовать на условия реализации своей продукции и ведут между собой конкурентную борьбу; вход новых товаропроизводителей на такой рынок ограничен.

Конкуренция совершенная (или свободная) – рыночная ситуация, при которой фирмы не оказывают влияния на рынок своей продукции; имеет место свободный вход товаропроизводителей на рынок и выход с него.

Кредит – движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

Кривая безразличия (или равнополезный контур) – изображение на плоскости множества различных комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя.

Ликвидность – легкость, с которой тот или иной актив может быть превращен в принятое в экономике средство обращения.

Мировая валютная система – совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Мировая (или международная) экономика – раздел экономической теории, изучающий закономерности взаимодействия экономических агентов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, услугами и факторами производства.

Монополия чистая – рыночная ситуация, позволяющая одному производителю влиять на цену товара или услуги, контролируя всю или большую часть производства.

Моральный риск – действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Мультипликатор – коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (сокращается) совокупный доход (выпуск) при увеличении (сокращении) расходов на единицу.

Мультипликатор банковский (или кредитный или депозитный) – коэффициент, показывающий во сколько раз изменится (увеличится или уменьшится) величина денежной массы, если величина депозитов коммерческих банков изменится на одну единицу.

Мультипликатор денежный (или мультипликатор денежной базы) – коэффициент, показывающий, во сколько раз увеличится (сократится) денежная масса при увеличении (сокращении) денежной базы на единицу.

Мультипликация кредитная (или депозитное расширение) – процесс, в ходе которого банки увеличивают (расширяют) денежную массу через кредитование своих клиентов.

Налог – принудительное изъятие государством у домохозяйств и фирм определенной денежной суммы на безвозмездной основе (то есть не сопровождаемое предоставлением взамен товаров или услуг).

Налог Пигу – налог на производителя в ситуации, когда им создается отрицательный внешний эффект, предназначенный для учета общественных издержек в общих издержках производства.

Норма обязательных банковских резервов (или норма резервных требований) – выраженная в процентах доля от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит, и которую они хранят в Центральном банке в виде беспроцентных вкладов.

Общая (совокупная) полезность – суммарная (накопленная) полезность, приобретенная потребителем с начала потребления блага.

Олигополия – рыночная ситуация, при которой многочисленные покупатели сталкиваются на рынке с несколькими крупными продавцами.

Опционные операции – операции на валютном рынке, при которых держателю опциона (опционного валютного контракта) предоставляется выбор – реализовать опцион по заранее фиксированной цене или отказаться от его исполнения.

Парадокс Гиффена гласит, что на низкокачественный товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос растет даже при повышении цены, поскольку повышение цен и падение реальных доходов потребителей, вытесняют из их потребления другие более высококачественные (и дорогостоящие) товары.

Политика учетная (дисконтная) – условия, на которых Центральный банк кредитует коммерческие банки, определяя, тем самым, уровень банковского процента в стране; изменение ЦБ учетной ставки, с целью регулирования величины валютного курса путем воздействия на стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым – на международное движение капитала.

Потребление – часть национального дохода, направляемая на удовлетворение текущих потребностей экономических агентов.

Потребности – состояние неудовлетворенности, или нужды, которое лицо стремится преодолеть.

Права собственности – нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать либо нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил.

Предельная норма замещения – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено (уменьшено), чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу.

Предельная (маржинальная) полезность – дополнительная полезность, получаемая потребителем от потребления последней (предельной) единицы блага.

Предельная склонность к потреблению – коэффициент, показывающий, на сколько увеличится (уменьшится) потребление при росте (сокращении) дохода на единицу.

Предельная склонность к сбережению – коэффициент, показывающий, на сколько увеличатся (уменьшатся) сбережения при росте (сокращении) дохода на единицу.

Предложение – желание и возможность субъектов экономики предлагать товары на рынок.

Предложение денег – объем денежных средств, которым денежно-кредитные организации и финансовые учреждения снабжают экономику.

Предложение совокупное – общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в обществе при данном уровне цен.

Предмет экономической теории – решения, принимаемые в обществе при распределении ограниченных экономических ресурсов между различными вариантами их использования в целях максимизации благосостояния субъектов экономики.

Предприятие – это имущественный комплекс, предназначенный для осуществления той или иной производственной деятельности.

Прибыль (или чистый доход) фирмы – разница между выручкой от реализации фирмой товаров и услуг (совокупными или валовыми доходами) и совокупными (валовыми) издержками.

Провалы (или фиаско или изъяны) государства – ситуации, связанные с неспособностью государства обеспечить эффективное распределение

ресурсов и соответствие проводимой им социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости.

Провалы (или фиаско или изъяны) рынка – ситуации, связанные с возможными неудачами рыночного механизма в достижении Парето-эффективности, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов.

Производство – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей.

Протекционизм – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли.

Равновесие по Нэшу – такой тип решений для двух и более участников, в котором ни один из них не может увеличить выигрыш, изменив свое решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют своего решения.

Рациональный потребительский выбор – выбор, максимизирующий функцию полезности потребителя в условиях ограниченности его ресурсов (денежного дохода).

Рента – излишек по сравнению со средними общими издержками.

Рентоориентированное поведение – попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества.

Ресурс общего назначения – ресурс, который представляет интерес для многих производителей, и рыночная ценность которого мало зависит от того, где он используется.

Ресурс пластичный – ресурс, в большей степени, чем другие подверженный моральному риску, его использование по назначению трудно проконтролировать, при этом законных способов использования этого ресурса может быть много.

Ресурс специфический – ресурс, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности.

Рыночная экономика – совокупность экономических воспроизводственных отношений, складывающихся в сфере свободных товарно-денежных отношений, основанных на равновесных ценах.

Сбережения – отложенный спрос экономических агентов на товары и услуги.

Сделка гибридная – специализированный способ организации сделки, сочетающий в себе как элементы рынка, так и иерархии (планирования и административного управления), применяющийся в условиях достаточно сильной двусторонней зависимости контрагентов и предпо-

лагающий достижение компромисса между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам.

Система национальных счетов – совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода и позволяющих оценить состояние национальной экономики.

Спецификация права собственности – точное определение субъекта, объекта и способа наделения собственностью, а также срока, на который предоставляются права собственности.

Спрос – желание субъектов экономики покупать товары и возможность их оплатить.

Спрос совокупный – спрос на общий объем товаров и услуг, который предъявляется в обществе при данном уровне цен.

Спрос на деньги – желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств (касса).

Ссудный капитал – финансовый капитал, предоставляемый займы его собственниками за плату в виде процента.

Ссудный (или банковский) процент – цена, уплачиваемая собственнику капитала, за использование принадлежащих ему денежных средств в течение определенного периода времени.

Субсидия – денежная выплата правительством национальным производителям с целью их поддержки и дискриминации импорта.

Таможенная пошлина – налог на импортируемые или экспортируемые товары во время пересечения ими таможенной границы государства.

Теория потребительского поведения – раздел экономической теории, изучающий поведение потребителей при покупке ими товаров и услуг, иными словами, каким образом потребители расходуют, располагаемые ими доходы между различными вариантами товаров и услуг, которые они в состоянии приобрести на рынке, как формируется их спрос.

Теорема Коуза гласит, что переговоры по поводу внешних эффектов приведут к Парето-эффективности в данных институциональных рамках, если права собственности четко определены, независимо от того, существуют трансакционные издержки или нет.

Теорема Рыбчинского гласит, что если при неизменных ценах и наличии только двух факторов производства происходит рост одного из факторов производства, то это неизбежно ведет к увеличению производства того товара, который является более емким по отношению к избыточному фактору и, соответственно, сокращается производство в отрасли, менее емкой к данному фактору.

Транснациональная корпорация – корпорации, капитал которой принадлежит предпринимателям одной страны, а сферой деятельности является мировое экономическое пространство.

Труд – целесообразная деятельность людей, направленная на создание экономических благ.

Факторы производства – средства (товары и услуги), используемые для производства экономических благ.

Фирма – самостоятельный, рационально действующий экономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли.

Форвардные операции (или форвардные валютные контракты) – обязательные для исполнения соглашения между банком и клиентами по покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты по фиксированному обменному курсу.

Экономика права (или экономический анализ права) – дисциплина, изучающая право на основе предпосылок и в рамках методологии экономической науки.

Экономика теневая – виды экономической деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учитываются национальными статистическими и налоговыми службами, а доходы от них укрываются от налогообложения.

Экономическая система – совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и хозяйственного механизма.

Экономическая теория (или экономика) – наука, изучающая поведение человека с точки зрения удовлетворения его потребностей ограниченными ресурсами.

Экономический рост – долгосрочная тенденция (направление движения, тренд) увеличения величины реального валового внутреннего продукта.

Экономический цикл – периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности, носящие нерегулярный и непредсказуемый характер.

Эластичность спроса (предложения) – показатель, отражающий изменение объема спроса (или предложения) при изменении одного из определяющих их факторов (детерминант).

Эффекта Пигу (или эффект реальных кассовых остатков или эффект богатства) состоит в том, что с ростом цен происходит снижение покупательной способности накопленных домохозяйствами финансовых активов (денег и ценных бумаг); стремясь сохранить свое богатство, потребители начи-

нают тратить больше денег, чтобы спасти свои активы от обесценивания, в результате увеличивающийся ажиотажный текущий спрос вызывает рост инфляционного ожидания и дальнейшее повышение цен и совокупного спроса.

Эффект храповика состоит в том, что цены (являющиеся в современной экономике негибкими) легко повышаются, но с трудом понижаются, поэтому, однажды возросшие экономические показатели, не обязательно снижаются, по крайней мере, до первоначального уровня.

Эффективность по Парето - это такое состояние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов этой системы.

Итоговое тестирование по курсу «Экономика»

Описание теста

Целью данного теста является проверка овладения студентами компетенциями и знания в области экономики. В тесте проверяются все элементы, входящие в программу курса «Экономика», материал по которым был представлен в настоящем учебнике. С точки зрения содержания, настоящий тест является гомогенным, то есть составленным на основе содержания одной учебной дисциплины - «Экономика».

Тест состоит из 60 тестовых заданий (вопросов). Тест состоит из тестовых заданий закрытой формы, предполагающих выбор одного правильного варианта ответа из списка из пяти ответов. Тестовые задания расположены случайным образом

Время выполнения теста составляет 30 мин. Время на выполнение одного тестового задания составляет 0,5 мин.

Оценивание тестовых заданий предлагается проводить по следующей шкале: за правильный вариант ответа на тестовое задание – 1 балл; за не правильный вариант ответа (либо отсутствие ответа на тестовое задание) – 0 баллов. Максимальное количество баллов, которые может набрать студент за тест, составляет 60.

Тестовые вопросы

1. Основной проблемой экономики является:

- 1) проблема повсеместного увеличения объемов общественного производства;
- 2) проблема выбора рационального варианта использования имеющихся ресурсов;
- 3) проблема максимизации прибыли хозяйствующих субъектов;
- 4) проблема максимального удовлетворения потребностей людей;
- 5) проблема обеспечения безопасности государства.

2. Экономическими благами являются:

- 1) блага, количество которых ограничено в сравнении с потребностью в них;
- 2) блага, которые могут иметь стоимостную оценку;
- 3) блага, количество которых не ограничено в сравнении с потребностью в них;
- 4) блага, которые не имеют стоимостной оценки;
- 5) блага, которые находятся в частной собственности.

3. В общем виде под институтом принято понимать:

- 1) господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки;
- 2) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;
- 3) принятую в настоящее время система общественной жизни;
- 4) публичную систему правил, определяющих должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;
- 5) совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.

4. Какова основная цель создания институтов:

- 1) в целях создания групп по интересам и специализации;
- 2) для лоббирования своих интересов;
- 3) для поддержания порядка и сокращения неопределенности обмена;
- 4) для получения монопольного доступа к редким ресурсам;
- 5) для увеличения масштабов производства.

5. Что выступает критерием эффективности институтов:

- 1) размер полученной прибыли;
- 2) размер достигнутой минимизации издержек;
- 3) размер достигнутой полезности;
- 4) размер экономии масштаба производства;
- 5) размер национального дохода.

6. Что означает принцип «конгруэнтности институтов»:

- 1) принцип взаимодействия формальных и неформальных институтов;
- 2) принцип подчинения формальных и неформальных институтов;
- 3) принцип взаимозамещаемости формальных и неформальных институтов;
- 4) принцип взаимодополняемости формальных и неформальных институтов;
- 5) принцип соответствия формальных и неформальных правил друг другу, в том числе касающийся и их изменений.

7. Поведение экономических агентов в теории экономики права характеризуется тем, что они действуют как:

- 1) классические «homo economicus»;
- 2) рациональные максимизаторы при принятии как рыночных, так и вне рыночных решений;
- 3) оппортунисты;
- 4) ограниченные рационализаторы при принятии не только рыночных, но и вне рыночных решений;
- 5) экономические эгоисты.

8. Что означает ситуация равновесия по Нэшу:

- 1) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения;
- 2) уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица, либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица, либо группы лиц;
- 3) уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют;
- 4) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей;
- 5) уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов.

9. Что означает ситуация эффективности по Парето:

- 1) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения;
- 2) уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица, либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица, либо группы лиц;
- 3) уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что все остальные субъекты ничего не изменяют;
- 4) уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех имеющихся производственных мощностей;
- 5) уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов.

10. Права собственности неинституционалистами понимаются следующим образом:

- 1) неформальные нормы поведенческих отношений, принятые в определенной социальной среде (семья, партия, трудовой коллектив);
- 2) нормы и правила, установленные организованными преступными группами;
- 3) принципы экономической свободы и равных возможностей всех хозяйствующих субъектов;
- 4) санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования;
- 5) установленные наследственные права, передающиеся по принципу майората.

11. Микроэкономика изучает:

- 1) экономику страны (национальную экономику) в целом;

- 2) поведение первичных экономических агентов (домохозяйств и фирм) и их взаимодействие на отдельных рынках;
- 3) закономерности взаимодействия экономических агентов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, услугами и факторами производства;
- 4) экономику отраслей и регионов;
- 5) цены и объемы производства отдельных товаров и услуг, выбор отдельного потребителя, выпуск и ресурсы отдельной фирмы;

12. Частный сектор экономики образуют:

- 1) только домохозяйства;
- 2) фирмы и государство;
- 3) домохозяйства и государство;
- 4) домохозяйства и фирмы;
- 5) только фирмы.

13. Для рыночной экономической системы характерно:

- 1) господство натурального хозяйства;
- 2) непосредственное управление всеми товаропроизводителями из единого центра на основе обязательного для всех них плана;
- 3) личная свобода участников экономической деятельности и свобода предпринимательства;
- 4) принятие экономических решений на основе вековых обычаев и традиций;
- 5) тотальный контроль государства за производством и распределением продукции.

14. Спрос представляет собой:

- 1) желание экономических агентов приобрести определенный товар;
- 2) количество проданных в экономике всем экономическим агентам товаров;
- 3) желание и возможность экономических агентов приобрести определенный товар;
- 4) максимально возможный выпуск продукции;
- 5) потребность экономических агентов в определенном товаре.

15. Закон спроса иллюстрирует:

- 1) обратную зависимость между ценой и величиной спроса;
- 2) зависимость между спросом и предложением;
- 3) прямую зависимость между спросом и ценой;
- 4) зависимость между спросом и количеством денег, находящимся в распоряжении покупателя;
- 5) обратную зависимость между величиной спроса и величиной предложения.

16. Закон предложения иллюстрирует:

- 1) обратную зависимость между ценой и величиной предложения;
- 2) зависимость между спросом и предложением;
- 3) прямую зависимость между ценой и величиной предложения;
- 4) зависимость между величиной предложением и себестоимостью предлагаемого производителем на рынок товара;
- 5) обратную зависимость между величиной спроса и величиной предложения.

17. Перекрестная эластичность спроса показывает:

- 1) изменение предложения одного товара, вызванное изменением предложения другого товара;
- 2) зависимость между спросом на товар и доходами покупателей;
- 3) изменение объема спроса на товар при изменении цены этого товара;
- 4) насколько изменится спрос на один товар при изменении цены другого товара.
- 5) изменение объема спроса на товар при изменении предложения этого товара.

18. Участок кривой безразличия, на котором возможно эффективная замена одного блага другим называется:

- 1) зоной дополнения;
- 2) зоной субституции;
- 3) зоной безразличия;
- 4) зоной постоянства потребительского выбора;
- 5) зоной бюджетного ограничения.

19. Первый закон Госсена гласит, что:

- 1) рациональным потребительским выбором является выбор, максимизирующий функцию полезности;
- 2) общее количество потребляемых благ устанавливается таким, при котором предельные полезности каждого блага равны;
- 3) при потреблении блага его общая полезность возрастает, а предельная полезность по мере потребления каждой дополнительной единицы блага сокращается;
- 4) при движении вдоль кривой безразличия предельная норма замещения уменьшается;
- 5) рациональным потребительским выбором является выбор, минимизирующий функцию полезности.

20. Второй закон Госсена гласит, что:

- 1) рациональным потребительским выбором является выбор, максимизирующий функцию полезности;

- 2) общее количество потребляемых благ устанавливается таким, при котором предельные полезности каждого блага равны;
- 3) при потреблении блага его общая полезность возрастает, а предельная полезность по мере потребления каждой дополнительной единицы блага сокращается;
- 4) при движении вдоль кривой безразличия предельная норма замещения уменьшается;
- 5) рациональным потребительским выбором является выбор, минимизирующий функцию полезности.

21. Трансакционные издержки включают в себя:

- 1) затраты на сырье и материалы, непосредственно используемые при производстве продукции или оказании услуг;
- 2) общехозяйственные затраты, связанные с содержанием аппарата управления фирмой;
- 3) сдельную заработную плату работников, занятых производством товара либо выполнением услуги;
- 4) затраты на ведение переговоров и заключение сделок;
- 5) общепроизводственные затраты фирмы, связанные с ремонтом производственного оборудования/

22. Кривая, иллюстрирующая все возможные сочетания ресурсов, имеющих одинаковую суммарную стоимость, называется:

- 1) изокванта;
- 2) изокоста;
- 3) кривая производственных возможностей;
- 4) кривая бюджетного ограничения;
- 5) кривая валовых затрат.

23. Кривая, иллюстрирующая все возможные сочетания ресурсов, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции, называется:

- 1) изокванта;
- 2) изокоста;
- 3) кривая производственных возможностей;
- 4) кривая бюджетного ограничения;
- 5) кривая постоянных издержек.

24. Что представляет собой фирма с точки зрения теории контрактов:

- 1) совокупность внутренних и внешних контрактов;
- 2) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, которые закреплены контрактами;
- 3) совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами;

- 4) совокупность различных внешних имплицитных контрактов;
- 5) совокупность различных внешних эксплицитных контрактов.

25. Какой тип организационной структуры означает М–форма фирмы:

- 1) многопродуктовая;
- 2) многопрофильная;
- 3) монополярная;
- 4) универсальная;
- 5) унитарная.

26. В чем заключаются выгоды от интеграции фирм:

- 1) в достижении доминирующего положения на рынке;
- 2) в увеличении объемов и масштабов производства;
- 3) выгоды от интеграции уравниваются с предельными издержками от нее;
- 4) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;
- 5) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.

27. Чему будет равна величина индекса Херфиндаля – Хиршмана, если на рынке функционируют три фирмы: А с объемом продаж 50%, В с объемом продаж 30% и С с объемом продаж 20%:

- 1) 2800;
- 2) 3400;
- 3) 3800;
- 4) 5400;
- 5) 6200.

28. Ситуация на рынке, позволяющая единственному потребителю определять цену товара или услуги, называется:

- 1) монополия;
- 2) монополия;
- 3) олигополия;
- 4) олигополия;
- 5) монополистическая конкуренция.

29. Что понимается под собой рентой:

- 1) доход собственника земли;
- 2) прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;
- 3) часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую, для привлечения фирмы в данную отрасль;
- 4) часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;
- 5) часть чистой прибыли, как превышение в величине валовых

доходов над общими затратами на производство и реализацию.

30. Что понимается под собой квази-рентой:

- 1) доход собственника земли;
- 2) прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;
- 3) часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую, для привлечения фирмы в данную отрасль;
- 4) часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;
- 5) часть чистой прибыли, как превышение в величины валовых доходов над общими затратами на производство и реализацию.

31. Что представляет собой рентоориентированное поведение:

- 1) попытка индивидов увеличить свое богатство, осуществляя непроизводительное использование ресурсов приводящее к сокращению богатства общества;
- 2) получение абсолютной земельной ренты;
- 3) получение дифференциальной земельной ренты;
- 4) получение экономической ренты;
- 5) попытка индивидов за счет мультипликативного эффекта увеличить свое богатство, на фоне роста темпов инфляции.

32. Что получает общество при рентоориентированном поведении:

- 1) потери от неэффективных прав собственности и сокращение объема производства из-за непроизводительного расходования ресурсов;
- 2) доход в виде экономической ренты;
- 3) монопольную ренту от эффективных прав собственности и роста объема производства при эффективном расходовании ресурсов;
- 4) мультипликативный рост национального дохода;
- 5) увеличение суммарной ренты потребителей, отражающей рост уровня и качества жизни населения.

33. Что происходит, когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности:

- 1) возникает значительная экономия от масштаба;
- 2) возникают отрицательные внешние эффекты;
- 3) возникают положительные внешние эффекты;
- 4) наблюдается снижающаяся отдача от масштаба;
- 5) существует постоянная отдача от масштаба.

34. Какая теория к объяснению государства предполагает равное распределение потенциала насилия:

- 1) революционная теория;
- 2) теория насилия;
- 3) теория общественного договора;
- 4) теория эксплуатации;

5) эволюционная теория.

35. Под оппортунизмом в неинституциональной экономике принято понимать следующий тип поведения:

1) следование собственным интересам обманным путем, за счет лжи, воровства, мошенничества, искажения информации, сокрытия истины, запутывания партнера;

2) следование собственным интересам путем лоббирования необходимых решений;

3) следование собственным интересам путем отказа от выполнения принятых на себя обязательств;

4) следование собственным интересам путем проявления настойчивости на своей точке зрения;

5) следование собственным интересам путем убеждения своего партнера.

36. В каких ситуациях возникает вымогательство:

1) когда в договоре одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о поведении другой стороны требует больших издержек или вообще невозможно;

2) когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации, становясь незаменимыми и уникальными для остальных членов группы;

3) когда несколько производственных факторов длительное время работают с уникальными объектами;

4) когда несколько производственных факторов объединяются в конгломерат для достижения монопольного контроля;

5) когда одна из сторон намеренно саботирует исполнение принятых на себя обязательств.

37. Что выступает объектом анализа теории общественного выбора:

1) неформальные правила;

2) оптимальный размер фирмы;

3) политические рынки;

4) права собственности;

5) формальные правила.

38. Что понимается под спецификацией права собственности:

1) введение режима общего доступа к ресурсу;

2) исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу;

3) ограничение третьих лиц в праве доступа к ресурсу;

4) определение порядка доступа третьих лиц к ресурсу;

5) разрешение третьим лицам права доступа к ресурсу.

39. Какие показатели не включаются в состав ВВП:

- 1) инвестиции в товарно-материальные запасы;
- 2) государственное потребление;
- 3) купля-продажа корпоративных ценных бумаг;
- 4) выплата доходов по корпоративным ценным бумагам;
- 5) расходы на текущее потребление домохозяйств.

40. Суть эффекта храповика заключается в том, что:

- 1) цены в экономике легко повышаются, но с трудом понижаются;
- 2) цены в экономике с трудом повышаются, но легко понижаются;
- 3) объем производства в экономике легко повышается, но цены повышаются с трудом;
- 4) объем производства в экономике с трудом повышается, но цены легко понижаются;
- 5) изменение цен в экономике в одну сторону влечет за собой изменение объемов производства в другую сторону.

41. Причиной циклов Кондратьева является:

- 1) появление новых научных открытий и изобретений, производящих настоящий переворот в технологии производства;
- 2) массовое обновление активной части физического капитала;
- 3) массовое обновление пассивной части физического капитала;
- 4) массовое обновление потребителями товаров длительного пользования;
- 5) солнечные затмения.

42. Одновременный спад производства и рост уровня цен в экономике называется:

- 1) инфляция;
- 2) стагфляция;
- 3) дефляция;
- 4) дезинфляция;
- 5) стагнация.

43. К категориям населения, не включаемым в состав численности рабочей силы в экономике, относятся:

- 1) лица, находящиеся в очередных отпусках;
- 2) студенты дневной формы обучения;
- 3) люди, работающие по трудовому договору на условиях неполной занятости;
- 4) люди, работающие по трудовому договору на условиях совместительства;
- 5) безработные.

44. Причиной фрикционной безработицы является:

- 1) спад (рецессия) в экономике;

- 2) несовершенство информации о наличии свободных рабочих мест в экономике;
- 3) несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест в экономике;
- 4) наличие в экономике избыточных рабочих рук.
- 5) несовершенство трудового законодательства, стимулирующее работодателей к сохранению неэффективных рабочих мест.

45. Рассчитайте (используя модель динамики рабочей силы М. Фридмана), чему будет равен устойчивый уровень безработицы, если средний период нахождения человека среди занятых составляет в экономике 36 месяцев, а средний период нахождения его среди безработных 6 месяцев:

- 1) 5,9%;
- 2) 8,2%;
- 3) 10,9%;
- 4) 14,3%;
- 5) 15,9%.

46. Кривая Филипса показывает взаимосвязь между:

- 1) уровнем безработицы и темпами инфляции;
- 2) уровнем безработицы и объемом выпуска;
- 3) темпами инфляции и объемом выпуска.
- 4) уровнем безработицы и объемом выпуска;
- 5) объемом выпуска и величиной затрат.

47. Используя «правило 70» рассчитайте, через сколько лет величина ВВП страны на душу населения удвоится, если ВВП на душу населения ежегодно будет расти на 6%:

- 1) через 4,2 года;
- 2) через 8,4 года;
- 3) через 11,6 года;
- 4) через 16,6 года;
- 5) через 17,2 года.

48. Денежный агрегат M2 включает в себя:

- 1) наличные деньги;
- 2) наличные деньги + деньги на обыкновенных и срочных банковских депозитах.
- 3) наличные деньги + деньги на текущих банковских счетах до востребования;
- 4) наличные деньги + деньги на текущих банковских счетах до востребования + деньги на обыкновенных и срочных банковских депозитах;

5) наличные деньги + деньги на текущих банковских счетах до востребования + деньги на обыкновенных и срочных банковских депозитах + депозитные сертификаты и крупные срочные депозиты.

49. Денежную базу в экономике образуют:

- 1) наличные деньги;
- 2) наличные деньги + депозиты коммерческих банков;
- 3) наличные деньги + обязательные резервы Центрального банка;
- 4) наличные деньги + депозиты коммерческих банков + краткосрочные ценные бумаги;
- 5) наличные деньги + обязательные резервы Центрального банка + краткосрочные ценные бумаги.

50. Расширенный бюджет Российской Федерации включает в себя:

- 1) средства федерального бюджета;
- 2) средства федерального бюджета + средства бюджетов субъектов РФ;
- 3) средства федерального бюджета + средства бюджетов субъектов РФ + средства местных бюджетов;
- 4) средства федерального бюджета + средства бюджетов субъектов РФ + средства местных бюджетов + средства внебюджетных фондов;
- 5) средства федерального бюджета + средства внебюджетных фондов.

51. Налог, который не зависит от уровня дохода налогоплательщика, называется:

- 1) подоходный;
- 2) аккордный;
- 3) регрессивный;
- 4) косвенный;
- 5) пропорциональный.

52. Кривая Лаффера иллюстрирует зависимость между:

- 1) уровнем безработицы и темпами инфляции;
- 2) ставкой налога и величиной налоговых поступлений в бюджет;
- 3) ставкой налога и темпами инфляции;
- 4) уровнем безработицы и величиной налоговых поступлений в бюджет;
- 5) ставкой налога и темпами безработицы.

53. Кривая Лоренца показывает:

- 1) зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы;
- 2) фактическое распределение доходов в экономике;
- 3) величину налоговых поступлений в бюджет;
- 4) зависимость между уровнем безработицы и распределением доходов в экономике;

5) темп инфляции.

54. Экономика какой страны относится к группе экономик так называемых «новых индустриальных стран»:

- 1) России;
- 2) Южной Кореи;
- 3) Саудовской Аравии;
- 4) США;
- 5) Кипра.

55. Политика государства, нацеленная на обеспечение максимальной экономической самостоятельности предприятий и отраслей на внешнем рынке, называется:

- 1) протекционистской политикой;
- 2) свободной международной торговлей;
- 3) взаимовыгодной торговлей;
- 4) торговлей, основанной на принципе абсолютных преимуществ;
- 5) торговлей, основанной на принципе относительных преимуществ.

56. Квоты, лицензии, субсидии, демпинг представляют собой:

- 1) тарифные экспортные ограничения внешней торговли;
- 2) тарифные импортные ограничения внешней торговли;
- 3) нетарифные ограничения внешней торговли;
- 4) таможенные экспортно-импортные пошлины;
- 5) таможенные транзитные тарифы.

57. Соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами за границу за определенный промежуток времени представляет собой:

- 1) торговый баланс;
- 2) платежный баланс;
- 3) баланс текущих финансовых операций;
- 4) годовой баланс;
- 5) государственный бюджет.

58. К абсорбциям на счете текущих операций относится:

- 1) потребительские расходы + инвестиционные расходы;
- 2) потребительские расходы + государственные закупки;
- 3) потребительские расходы + инвестиционные расходы + государственные закупки;
- 4) потребительские расходы + государственные закупки + чистый экспорт;
- 5) потребительские расходы + инвестиционные расходы + государственные закупки + чистый экспорт.

59. Национальные денежно-кредитные средства ведущих стран, используемые для расчетов по внешнеторговым операциям, при определении цен, называются:

- 1) замкнутой валютой;
- 2) национальной валютой;
- 3) резервной валютой;
- 4) свободно конвертируемой валютой;
- 5) мировой валютой.

60. Процесс экономического сближения стран на основе развития устойчивых взаимосвязей между национальными хозяйствами в различных формах представляет собой:

- 1) международное разделение труда;
- 2) международную валютную систему;
- 3) международную торговлю;
- 4) международную экономическую интеграцию;
- 5) международное перемещение факторов производства.

Информация об авторах

Балашов Алексей Игоревич – доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург).

Автор бакалаврских и магистерских курсов «Экономика фирмы», «Введение в финансовую экономику», «Публичные финансы», «Управленческая экономика», «Корпоративное налоговое планирование».

Сфера профессиональных интересов: обеспечение устойчивого развития и экономической безопасности отраслей национальной экономики и предприятий, конституционная экономика, экономические аспекты развития фармацевтической отрасли.

Осуществляет преподавательскую, научно-исследовательскую и экспертную деятельность в НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург.

Тертышный Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории, институциональной и экспериментальной экономики Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

Автор бакалаврских и магистерских курсов «Институциональная экономика», «Экономика общественного сектора», «Теория общественного выбора», «Государственное регулирование национальной экономики».

Сфера профессиональных интересов: проблемы институциональных ловушек – коррупции и бюрократии – в экономике России, контрактные отношения, теневая экономика и экономическая преступность, анализ проблем институциональной динамики.

Осуществляет преподавательскую, научно-исследовательскую и экспертную деятельность в сфере институциональных отношений и их дисфункций в экономике России.

Учебное издание

*Балашов Алексей Игоревич,
Тертышный Сергей Анатольевич*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник