

то даже не могут себе объяснить. Экономисты же исходят из того, что люди ведут себя рационально: знают, чего они хотят, и стремятся достичь своих целей наилучшим образом. На самом деле в поведении людей, конечно, смешиваются и послушное следование нормам, и эмоции, и рациональный расчет. В рамках этого курса вы будете изучать только тот аспект нашего поведения, который можно назвать рациональным.

Современная экономическая наука — очень сложная наука, опирающаяся на математическое моделирование экономических процессов. Я постарался изложить ее основы живым и доступным языком, избегая сложных формул и расчетов.

Надеюсь, что ваше знакомство с экономикой будет приятным и интересным.

Автор выражает благодарность преподавателям экономико-математической школы при экономическом факультете МГУ: А. Азимову, А. Александровой, Г. Борисовой, А. Заботкину, В. Краскову за материалы, которые были использованы в работе над учебником, и С. Э. Григорьеву за ценные замечания по тексту.

В. С. Автономов,
член-корреспондент
Российской Академии наук

Глава 1. Экономическая наука. Экономические блага. Производство

Читая эту главу,
обратите особое внимание на следующие понятия:

- потребности
- блага и услуги
- экономические блага
- альтернативная стоимость
- производство
- факторы производства
- продукт
- производительность
- разделение труда
- закон убывающей отдачи

Экономическая наука изучает экономику. Слово это греческое по происхождению и состоит из двух частей: «ой-кос» — дом, хозяйство и «номос» — закон. Значит, экономика в буквальном смысле — это законы ведения домашнего хозяйства, то есть что-то вроде домоводства (вспомним однокоренное слово «экономить»). Но уже давно понятие «экономика» приобрело иной, более широкий смысл. Оно стало относиться к хозяйству не только одной семьи, но и всего общества в целом.

Безграничные потребности и ограниченные возможности

Можно сказать, что экономическая наука изучает, каким образом общество и отдельные его члены «сводят концы с концами», распоряжаются имеющимися у них ресурсами: природными богатствами, способностями и энергией людей, техникой и знаниями — для достижения своих целей. А главная из этих целей — выживание человека, семьи и всего общества. Для того чтобы выжить, каждый человек должен удовлетворять свои основные потребности, т. е. есть, пить, спать, одеваться, иметь жилище и т. д. Набор основных потребностей в разных географических районах неодинаков, например, в жарких странах потребность в калорийной пище, теплой одежде и теплом жилище меньше, чем на севере.

Человек удовлетворяет свои потребности с помощью благ и услуг. *Блага* — продукты питания, одежда, мебель, автомобили, книги и т. д. — это предметы, удовлетворяющие ту или иную человеческую потребность. Парикмахеры, продавцы, мастера по ремонту обуви или телевизоров, музыканты оказывают своим клиентам *услуги*. Они не создают новых предметов, но их работа тоже приносит людям пользу и удовлетворяет их потребности.

На протяжении почти всей мировой истории удовлетворение этих потребностей на минимальном уровне, гарантирующем жизнь, было очень трудной задачей для большинства людей. Даже сейчас в некоторых странах люди умирают от голода. Имеющихся ресурсов не хватает, чтобы накормить быстро растущее население. Но и в самых благополучных странах потребности людей никогда не бывают полностью удовлетворены. Человек отличается от всех остальных живых существ тем, что его потребности в принципе безграничны. Сытый медведь не пойдет на охоту. Сытый, одетый, обутый, имеющий крышу над головой человек захочет, во-первых, удовлетворять свои основные потребности на более высоком уровне: есть вкусно, одеваться модно, иметь более удобное и просторное жилище. Во-вторых, у него появляются новые потребности: в медицинском обслуживании, образовании, развлечениях и т. д. Человеку захочется иметь автомашину, телевизор, собственный дом.

Наши потребности, как правило, всегда опережают наши возможности, поэтому большинство благ и услуг — *редкие*, или *ограниченные*, — мы не можем свободно получить их в том количестве, в каком захотим. Эти блага принято называть *экономическими*.

Есть блага и другого типа: например воздух, которым мы дышим, вода там, где ее много, скажем, на берегу большой реки или озера. Они называются *свободными*, или *неэкономическими* благами. В жизни отличить экономические блага или услуги от неэкономических очень просто: первые — платные, а вторые — бесплатные.

Экономическая наука, как вы уже догадались, занимается только экономическими благами и услугами. Если мы располагаем каким-либо благом, например солнечным светом, в неограниченном количестве, то нас не интересует вопрос, как лучше им распорядиться. Правда, граница между экономическими и неэкономическими благами и услугами подвижна. Так, для людей, живущих в

пустыне, питьевая вода — экономическое благо, для тех же, кто живет рядом с химическим комбинатом или на улице с интенсивным автомобильным движением, экономическим благом становится чистый воздух. (Чтобы приобрести его, придется, например, снять дачу или поменять квартиру.) Когда все удобные для сельскохозяйственной обработки или постройки жилья участки уже заняты, в экономическое благо превращается и земля.

С другой стороны, если общество достаточно богато, оно может свободно и бесплатно предоставить каждому человеку благо или услугу, которые раньше были платными, например среднее образование или скорую медицинскую помощь. В этом случае можно подумать, что речь идет о бесплатных, неэкономических услугах. Однако это не более чем иллюзия: ведь общество (чаще всего этим занимается государство) должно платить заработную плату врачам и учителям, содержать школы и больницы. А деньги государству дают его граждане, выплачивая налоги.

Выбор. Альтернативная стоимость

Итак, мы живем в мире ограниченных возможностей, редких и платных благ. Из этого следует, что нам постоянно приходится выбирать из имеющихся вариантов. Очень плохо, когда у человека нет выбора и он должен делать то, к чему его принуждают (вспомните, например, рабский труд). Но и свободный выбор труден: выбирающий человек всегда от чего-то отказывается. В классической ситуации выбора находится ребенок, пришедший с родителями в магазин игрушек: он хотел бы купить все или почти все, а родители ограничили стоимость подарка определенной суммой. Другой пример — то, как мы расходует время. Пусть у нас есть три взаимоисключающие возможности провести выходной: пойти на лыжную прогулку, посетить музей или подготовиться к контрольной по алгебре. Если наши предпочтения выглядят так: 1) лыжная прогулка, 2) посещение музея, 3) пятерка за контрольную, то мы, очевидно, выберем лыжную прогулку, а «заплатим» за наш выбор тем, что не сможем посетить музей. Это и будет стоимость нашего выбора (лыжной прогулки), которую экономисты называют *альтернативной стоимостью*, или *альтернативными издержками*. Вы можете возразить, что в издержки входит и неполучение пятерки по алгебре, но это не так: мы не смогли бы **одновременно** пойти в му-

зей и подготовиться к контрольной. *Альтернативной стоимостью всегда является польза или выгода, которую мы получили бы от самого лучшего из невыбранных вариантов.*

Производство. Производительность

Поскольку почти все блага редкие, т. е. не существуют в природе в готовом виде и в нужном для удовлетворения наших потребностей количестве, общество должно постоянно заниматься их производством. *Производством* называется процесс воздействия человека на природу с целью создания благ или оказания услуг. Для осуществления производства необходимо, чтобы соединились природа, человек и техника.

Экономисты называют эти три фактора производства немного иначе: *земля, труд* и *капитал*. Земля нужна не только в сельском хозяйстве, на ней размещают фабричные здания и другие постройки. Кроме того, экономисты относят к этому фактору все необходимые для производства природные ресурсы, воду, воздух и тот природный материал, который подвергается переработке (его называют также *сырьем*). *Труд* включает всех работников, в том числе инженеров и управляющих. Под *капиталом*, или средствами производства, понимаются такие производственные ресурсы, как здания, сооружения, станки, машины и пр., словом, все блага, которые созданы людьми для того, чтобы производить другие блага.

Результат производства называется *продуктом*. Ради изготовления продукта, собственно, и затевается производство. Однако и каждому производителю, и всему обществу в целом далеко не все равно, каких затрат оно стоит. Выбирается тот способ, при котором *отношение продукта к затратам фактора производства* (т. е. *производительность* этого фактора) будет наибольшим.

Производительность труда работника измеряется количеством продукта, которое он производит *в единицу времени*. Опытный слесарь делает за час пять деталей, а новичок на том же станке — только одну. Это значит, что производительность труда опытного рабочего в пять раз выше. *Производительность капитала*, например станка, можно измерить выпуском продукта в расчете на единицу его мощности (один киловатт). Предположим, тот же опытный слесарь, перейдя со старого станка на современный, в два раза более мощный, сможет изготовить не 5, а 20 деталей в час.

Это значит, что производительность нового станка (в пересчете на единицу мощности) в два раза выше, чем старого. Производительность земельных участков в земледелии измеряется их урожайностью, например центнерами пшеницы, собранной с одного гектара.

В рыночной экономике, где производственные ресурсы, и их продукты продаются и покупаются за деньги, производительность можно рассчитывать как частное от деления стоимости продукта на стоимость использованных ресурсов.

Чем выше производительность труда, тем более экономной становится экономика!

Из истории экономической мысли

Пол Самуэльсон

Первый учебник по экономике для школьников, получивший широкую известность, написал в 1948 г. американец Пол Самуэльсон. Этот учебник «Экономика: вводный курс» вышел с тех пор более чем 15 изданиями (последние издания в соавторстве с У. Нордхаузом) и был переведен более чем на 20 языков, в том числе и на русский.

Пол Самуэльсон родился в 1915 г., блестяще учился в школе, в 17 лет поступил в знаменитый Чикагский университет и закончил там бакалавриат, а затем учился в не менее знаменитом Гарвардском университете и преподавал в Массачусетском технологическом институте.

Экономистом, по собственному признанию, Пол стал случайно, главное, что его всегда интересовало, — это математика и физика. Однажды, заглянув в учебник экономики, Самуэльсон обнаружил, что с помощью математики в экономике можно объяснить не меньше, чем в физике и других естественных науках. Как мы уже сказали, экономическая наука исходит из того, что люди ведут себя рационально: стремятся получить максимальный результат при данных возможностях. Но точно так же «ведет себя» живая и неживая природа: планеты, которые движутся по своим орбитам под действием закона всемирного тяготения, листья на дереве, которые поворачиваются так, чтобы получать наибольшее количество солнечного света. Все эти ситуации, когда достигается наилучший, или, как говорят ученые, оптимальный, результат, можно описать математическими уравнениями.

Пол Самуэльсон внес огромный вклад в математизацию современной экономической науки и прославился разносторонностью своих научных интересов. В 1970 г. он получил Нобелевскую премию.



Закон убывающей отдачи

Экономистов всегда интересовало, как производительность ресурсов связана с их количеством. Как правило, при добавлении дополнительных единиц факторов производства объем выпускаемой продукции растет. Но что происходит в это время с производительностью?

Рассмотрим такой пример. Допустим, фермер, работая в одиночку, может изготовить в день одну копну сена. Сделать это не так-то просто: надо накосить траву, высушить, сгрести ее в одну кучу, связать в копну, погрузить на тележку, привезти в амбар и разместить там наиболее удобным способом. Если фермер нанимает работника, то вдвоем им удастся сделать три копны за день, — производительность труда увеличилась до полутора копен в день. Дело не в том, что новый работник сильнее или опытнее первого. Просто вдвоем они могут разделить операции между собой, а это повышает производительность.

Таблица 1.1. Закон убывающей отдачи

Количество работников (включая фермера)	1	2	3	4	5	6
Дневная выработка, копен сена	1	3	6	8	9	9,5
Вклад дополнит. работника, копен (предельный продукт)	0	2	3	2	1	0,5
Производительность труда, копен/чел. в день	1	1,5	2	2	1,8	1,6

Далее предположим, что, наняв третьего работника, фермеру удастся увеличить дневную выработку до шести единиц, — производительность труда возросла до двух копен в день. До сих пор фермер имел дело с *возрастающей отдачей* (отдача — это то же самое, что производительность). Но наняв четвертого работника, фермер получил прирост выработки, равный двум копнам, а производительность труда не изменилась. Вклад пятого работника составил всего одну копну, шестого — половину копны. (Вклад дополнительного работника экономисты называют *предельным*, или *маржинальным, продуктом труда*). Производительность труда при

этом сократилась сначала до 1,8, потом до 1,6 копны на человека в день (см. табл. 1.1). Это означает, что производство вступило в стадию *убывающей отдачи*.

Почему же сокращаются предельный продукт и производительность труда? Дело в том, что слишком много работников не могут одновременно выполнять работу и начинают просто мешать друг другу, если количество других факторов производства (капитала, земли) остается неизменным.

Такое, разумеется, бывает при увеличении не только числа работников, но и других применяемых факторов производства. Так, в нашем случае фермер может бороться с убывающей отдачей труда, увеличивая вместе с численностью работников количество тележек и других инструментов. Но рано или поздно он столкнется с тем, что площадь его земельного участка ограничена и большому количеству тележек там просто не развернуться. Поэтому, начиная с некоторого объема производства, отдача ресурса (при неизменном количестве других ресурсов) начинает падать. Это явление получило название *закона убывающей отдачи*.

Разделение труда

Каждая семья в принципе может производить все необходимое своими силами: выращивать хлеб и скот, делать себе весь необходимый инвентарь, шить одежду из своего льна, развлекать себя собственным пением и т. д. Такой вид хозяйства, когда семья производит все, что ей нужно, своими силами и не зависит от других людей, называется *натуральным хозяйством*. Полностью натуральным может быть разве что хозяйство Робинзона Крузо на необитаемом острове. В условиях, очень близких к натуральному хозяйству, жили крестьяне средневековой Европы, Индии, Китая.

Конечно, делать все необходимое самому очень неудобно. Во-первых, ограничено время. Во-вторых, у всех людей разные способности и склонности. Например, всем жителям деревни было бы лучше, если бы изготовлением сельскохозяйственных орудий все время занимался один человек — кузнец, а стадо пас другой — пастух. Тогда другие жители могли бы не тратить на это время, а занялись бы выращиванием хлеба, овощей и иными делами, которые получаются у них лучше. Такая организация производства называется *разделением труда*. При разделении труда каждый

специализируется в тех отраслях производства, где имеет какие-то преимущества.

Более умелый и опытный в своем деле работник тратит на производство одного изделия гораздо меньше времени и сил, то есть у него выше производительность труда, чем у того, кто занимается многими делами, но от случая к случаю. Пример успешной специализации — хорошо известная во всем мире компания «Макдоналдс». В отличие от обычных ресторанов с обширным меню, рестораны «Макдоналдс» специализируются на изготовлении немногих блюд. При этом каждый работник отвечает за изготовление только одного блюда. В результате типичный обед в «Макдоналдсе» — котлета (гамбургер), жареная картошка и коктейль — может быть приготовлен за 50 секунд. В США услугами «Макдоналдс» ежедневно пользуются 14 миллионов тех, кто хочет поесть быстро и сравнительно дешево.

Разделение труда и специализация могут быть не только между работниками одной фирмы, крестьянами одной деревни или ремесленниками одного города. Они существуют и между деревнями, и между городами, и между странами. Прежде всего это вызывается различными природными условиями. Например, в России хорошо растет картофель, а в Узбекистане можно собирать хороший урожай винограда. При натуральном хозяйстве оба государства затрачивали бы массу сил и времени, других ресурсов на то, что у них плохо получается (какие-то сорта винограда можно выращивать и в средней полосе России, и даже за Полярным кругом, если построить там теплицы и расходовать очень много топлива для их обогрева). Специализация позволяет экономить все это и добиваться высокой производительности труда. Часто специализация того или иного района основана на традиционных, передающихся из поколения в поколение трудовых навыках, например, с давних пор славятся тульские оружейники, швейцарские часовщики, итальянские сапожники.

Краткое содержание

Экономическая наука изучает, каким образом общество и его члены распоряжаются имеющимися у них ресурсами для удовлетворения своих потребностей.

Ресурсы, как правило, ограничены, потребности же людей безграничны. Поэтому большинство благ и услуг являются редкими (экономическими).

В мире редких благ каждый выбор связан с отказом от другой возможности и потому имеет для человека альтернативную стоимость. Чтобы удовлетворять свои потребности, общество и его члены должны заниматься производством. Для этого необходимо соединение трех факторов производства: земли (природных ресурсов), труда (людских ресурсов) и капитала. Факторы производства должны использоваться с наибольшей производительностью.

При увеличении производства предельный продукт и производительность факторов производства вначале растут, а затем начинают падать. В этом проявляется закон убывающей отдачи.

Рациональная организация производства благ и услуг основана на разделении труда (специализации каждого работника на производстве какого-то одного продукта), которое ведет к увеличению производительности труда, а значит, позволяет каждому человеку и обществу в целом лучше удовлетворять свои потребности.

Вопросы и задания



1. Как, по вашему мнению, у человека формируются новые потребности? Какую роль в этом процессе играют радио, телевидение, газеты?
2. Как вы думаете, может ли солнечный свет стать экономическим благом? Если да, то при каких условиях?
3. Какие действия людей могут быть предметом изучения экономической науки:
 - путешественник в лесу утоляет жажду водой из ручья;
 - путешественник в пустыне утоляет жажду водой из фляги;
 - Скупой рыцарь перебирает свои сокровища в сундуке;
 - родители решили купить новый телевизор;
 - ребенок играет в песочнице?
4. Приведите примеры действия закона убывающей отдачи в промышленном производстве, в сфере услуг. Подумайте, что было бы с нашей планетой, если бы на ней не действовал закон убывающей отдачи.
5. В чем, на ваш взгляд, достоинства и недостатки натурального хозяйства?
6. Что вы можете сказать о существовавшем в средневековой Руси разделении труда, изучая древние названия московских улиц и переулков (Кузнецкий мост, Пушечная, Поварская, Мясницкая, Калашный и Хлебный переулки, Гончарная набережная)?
Продолжите список самостоятельно, используя названия улиц своего города.
7. Почему названия деревень обычно не связаны с профессиями?

Глава 2. Экономическая система и ее функции

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **экономическая система**
- **традиционная экономика**
- **централизованная экономика**
- **рыночная экономика**
- **смешанная экономика**

Итак, как мы уже выяснили, человечеству постоянно приходится приводить в соответствие свои безграничные желания и ограниченные возможности.

Причем если в условиях натурального хозяйства люди могут жить независимо друг от друга, то при разделении труда и специализации необходим обмен продуктами. Никто не стал бы специализироваться, скажем, на шитье костюмов или писании книг, если бы не надеялся обменять свои костюмы и книги на продукты питания, одежду и другие блага и услуги, удовлетворяющие его потребности. Чем сильнее развито разделение труда, тем больше зависимость между производителями и тем больше необходимость согласования их деятельности. Такое согласование должна осуществлять экономическая система — определенный способ организации экономической жизни.

Какие вопросы решает экономическая система?

Каждая экономическая система должна решать следующие вопросы:

1. **ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ?** Какие потребности считать самыми важными и как распределить редкие ресурсы между производством различных товаров и услуг?

2. **КАК ПРОИЗВОДИТЬ?** Решив первый вопрос, следует выбрать технологию производства — определить, в каком сочетании будут использованы факторы производства. Если техника в данном обществе развита недостаточно, выбираются такие технологии, для которых требуется сравнительно большой вклад труда

(*трудоемкость*) и небольшой вклад капитала (*капиталоемкость*). В ходе технического прогресса трудоемкость производства снижается, а капиталоемкость, как правило, возрастает. Экономическая система должна выбирать способ производства, который позволяет получить от имеющихся ресурсов возможно большую отдачу.

3. **ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ?** Предположим, что в экономической системе определены нужные продукты, распределены производственные ресурсы, подобраны наилучшие технологии и произведены готовые изделия. Как их распределить? В какой пропорции обменивать?

Так или иначе, все эти вопросы должны быть решены. Однако различные экономические системы решают их по-разному. К основным типам экономических систем относятся *традиционная, централизованная (командная) и рыночная экономики.*

Традиционная экономика

На протяжении большей части истории человечества вопросы, **ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО** производить, решались в соответствии с традициями и обычаями («так, как раньше»). В настоящее время в чистом виде такая экономическая система сохранилась у некоторых племен Центральной Африки, Южной и Юго-Восточной Азии, долины Амазонки.

В традиционной экономике обычаи закрепляют не только набор производимых благ, но и распределение занятий. В Индии, например, люди делились на касты священников, воинов, ремесленников и слуг. Никто не мог выбрать себе профессию по своему желанию, человек обязательно наследовал ремесло отца. Таким образом, распределение самых важных в ту пору ресурсов — трудовых — диктовалось нерушимыми многовековыми традициями.

То же самое можно сказать и о выборе производимых благ и технологий. Одни и те же изделия производились из поколения в поколение, а способы производства при этом оставались такими, какими они были сотни лет назад. С одной стороны, это позволяло потомственным ремесленникам достичь высочайшего уровня мастерства, с другой — не изобреталось и не производилось ничего нового. Технический прогресс и рост эффективности производства были невозможны, потому что каждый ремесленник копировал приемы работы своих учителей. Какие-либо усовершенствования вносить категорически запрещалось, каждая мелочь в производственном

процессе была закреплена в специальных правилах, а значит, и производительность труда веками оставалась на неизменном уровне.

Вопросы распределения и обмена продуктов (ДЛЯ КОГО производить?) в традиционной экономике также решались согласно обычаям. Было определено, какую часть урожая надо отдавать феодалу, королю, церкви. В остальном сельское хозяйство, в котором трудилось в традиционной экономике подавляющее большинство людей, как правило, оставалось натуральным, а значит, проблемы с распределением продукта не возникало — его потребляли сами производители. Что касается ремесленников, то они чаще всего производили свои изделия на заказ и заранее знали своего покупателя. Небольшая часть продуктов поступала на рынок, но и там действовали освященные веками правила торговли, и цены изменялись нечасто.

В целом традиционная экономика обладает некоторыми привлекательными чертами — она обеспечивает стабильность общества и его полную предсказуемость, добротность и иногда даже высокое качество производимых благ, разнообразие которых, правда, очень ограничено.

С другой стороны, традиционная экономика беззащитна перед любыми внешними изменениями, например переменой климата, нападением извне. Прежние традиции не соответствуют новым условиям, а на формирование новых нужны столетия. Яркий пример: традиционное пастбищное скотоводство жителей Северной Африки привело к исчезновению растительности и образованию пустыни Сахара. Видимо, при более гибкой экономической системе этот процесс можно было бы если не полностью предотвратить, то, по крайней мере, существенно замедлить.

И, конечно, огромный недостаток традиционной экономики — ее неспособность к самосовершенствованию, прогрессу. Население при такой экономике должно удовлетворять лишь минимум постоянных основных потребностей и не стремиться к большему.

Централизованная (командная) экономика

В этой экономической системе решения о том, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, принимаются из единого центра, которым обычно является глава государства. Командная экономика в сравнительно чистом виде существовала, например, в государстве древних инков. Через много веков похожая экономиче-

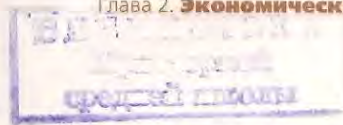
ская система сложилась в Советском Союзе и других странах, которые под влиянием СССР пошли по «социалистическому пути». В настоящее время командную экономику можно найти лишь на Кубе и в Северной Корее.

В централизованной экономике все материальные ресурсы и продукты производства обычно принадлежат государству. Что же касается работников, то они подчинены государственному чиновнику, тот — более важному чиновнику, и так далее по административной лестнице вплоть до верховного правителя, как бы он ни назывался: фараоном, императором или генеральным секретарем правящей партии.

Согласование экономической деятельности в централизованной экономике происходит с помощью планов, поэтому такую экономику называют также *плановой*. Процесс планирования происходит примерно так. На самом вершине государственной пирамиды определяется, сколько данного продукта, предположим, автомобилей, следует произвести в масштабах всей страны за год. Затем специальный плановый орган (в СССР это был Госплан) рассчитывает, сколько потребуется стали, пластмасс, резины и прочих ресурсов для выпуска всех запланированных автомобилей. Следующий этап — расчет потребностей в электроэнергии, угле, нефти и другом сырье для производства этих ресурсов.

Такая процедура повторяется с каждым из видов продукции. Потом подсчитывается, сколько должно быть произведено, скажем, стали для выпуска всех продуктов, и эта цифра доводится до Министерства черной металлургии. То же самое происходит и со всеми остальными ресурсами. Дальше процесс планирования спускается из Госплана в отраслевые министерства. Предположим, Министерство черной металлургии получает задание выпустить за год определенное количество чугуна, стали, проката разных видов. Министерство, в свою очередь, расписывает производственные задания по всем подчиняющимся ему заводам, указывая, сколько какой продукции каждый завод должен поставить в каждый квартал будущего года. Директор завода распределяет свой план по цехам, цех — по участкам и так далее вплоть до самого работника-сталевара.

Преимущество плановой экономики — возможность быстро сосредоточить все ресурсы общества на «направлении главного удара». Это очень важно во время войн, крупных стихийных бедствий, а также позволяет продвинуться вперед в выбранной области.



Поэтому, например, Советскому Союзу удалось в свое время быстро реализовать программу освоения космоса. Однако при этом всегда приходят в запустение другие отрасли экономики (в СССР — легкая промышленность и сельское хозяйство), откуда забираются средства на развитие главных отраслей.

Для работы сложного механизма централизованной экономики требуется огромное количество управляющих, планирующих, рассчитывающих и проверяющих чиновников. Для того чтобы побуждать подчиненных выполнять планы-приказы, начальник должен иметь над ними реальную власть, обеспеченную силой всего государства. Все это очень дорого стоит. Но главная трудность централизованного планирования производства заключается в определении того, сколько же единиц каждого продукта нужно обществу. В современной экономике количество выпускаемых видов изделий измеряется сотнями тысяч. Рассчитать необходимый объем их производства не сможет даже самый мощный суперкомпьютер — ведь для этого нужно знать вкусы и потребности многих миллионов людей. Поэтому в реальной жизни расчет плана при такой экономической системе происходит так: все существующие в стране промышленные и сельскохозяйственные предприятия сообщают наверх, сколько они могли бы произвести в будущем году (для этого к прошлогоднему объему производства добавляется еще немного, предположим 2%). Эти цифры суммируются и с небольшими поправками составляют план, который затем возвращается на те же предприятия. Понятно, что точность и обоснованность такого плана оставляют желать много лучшего.

Технология производства также определяется государством, потому что ему в централизованной системе принадлежат все здания, сооружения, станки, ресурсы и пр. Поскольку управляющий экономикой чиновник лично не заинтересован в результатах ее работы, он вряд ли будет прилагать большие усилия к тому, чтобы способ производства был самым эффективным.

Все произведенные в централизованной экономической системе продукты поступают в собственность государства и перераспределяются им в соответствии с планом. Приблизительный характер планов может создать при распределении немалые сложности как для предприятий, так и для рядовых потребителей. В централизованной экономике даже в самый благополучный период всегда бывает дефицит одних товаров и избыток других. Стремясь

поправить дело, государство меняет планы, но поскольку неясно, на какую точно величину нужно делать поправки, то там, где был дефицит, возникает избыток, и наоборот.

Другой важный недостаток централизованной экономики — это отсутствие достаточных стимулов к производству. Дело в том, что доход производителя в этой экономической системе прямо не зависит от того, сколько и какой продукции он произвел. Размер получаемых доходов в первую очередь определяется местом, которое занимает человек в пирамиде управления: меньше всего достается простому работнику, больше всего — главному начальнику. В этих условиях побудить людей работать с большей производительностью можно только неэкономическими способами: или угрожая наказанием, или внушая энтузиазм, например основанный на вере в светлое будущее. В Советском Союзе использовались оба эти способа.

Сильные стороны централизованной экономики сказываются при ее малых размерах, когда у центра есть возможность непосредственно контролировать все, что происходит в хозяйстве. Собственно говоря, любая фирма представляет собой небольшую централизованную экономическую систему. Если же хозяйство становится слишком большим, получение точной информации и контроль усложняются, возникает необходимость в большом бюрократическом аппарате управления, и недостатки централизованного планирования начинают перевешивать достоинства.

Рыночная система

В рыночной экономической системе действуют люди, свободные от власти традиций и не подчиненные единому центру. Каждый из них сам решает, что изготавливать, как и в каком количестве, исходя при этом из одной-единственной цели — личного интереса, увеличения собственного богатства и благосостояния.

В условиях разделения труда и личной свободы производители связаны друг с другом через обмен продуктами — *товарами*. Только обменивая свой товар, производитель может получить все необходимое для удовлетворения своих потребностей. Взаимозависимость людей в рыночной экономике очень велика. Но в отличие от ремесленника, работающего по заказу, производитель в рыночной экономике часто производит свой товар для неизвестного ему заранее покупателя. В отличие же от централизованной, рыночная

экономика не гарантирует каждому, что он всегда сможет обменять свой продукт на другие. Обратной стороной свободы выбора являются риск и полная личная ответственность.

Итак, обмен товарами играет ключевую роль в рыночной экономике. Но произвести обмен товара на товар не так уж просто. Для этого необходимо согласие обоих товаровладельцев. Вполне вероятно, что, скажем, сапожник готов обменять сапоги на пироги, но пирожник хотел бы получить за свой товар что-нибудь другое. Для того чтобы удовлетворить всех, пришлось бы затевать длинную цепочку обменов.

Выход может быть только такой — условиться, что какой-нибудь один товар будут принимать все продавцы без исключения. Такой товар называется *деньгами*. Без денег рыночная экономика успешно работать не сможет.

Продажа товара — это обмен его на деньги, а *покупка* — обмен денег на товар.

Экономическая система, объединяющая свободных людей, связанных между собой отношениями купли-продажи, называется *рыночной*. Слово «рынок» на всех языках первоначально означало то место, где торгуют. Такие рынки стали возникать с незапамятных времен, потому что даже в те времена, когда господствовало натуральное хозяйство, некоторые товары: соль, железо, пряности, драгоценности — привозили из других мест и продавали на рынках купцы. Однако в те времена жизнь большинства жителей не была постоянно связана с рынком.

В конце XVIII — середине XIX в. в западноевропейских странах произошла промышленная революция, в результате которой большинство товаров стало производиться уже не вручную, а с помощью машин. Количество товаров резко увеличилось, и они начали продаваться на рынках. Более того, купля и продажа охватили не только продукты, но и факторы производства. Предметом торговли сделались машины и оборудование, а также земельные участки, которые раньше принадлежали феодалам и могли только передаваться по наследству. Продаваться и покупаться стал и труд работников, которые могли свободно им распоряжаться, в отличие от крепостных, цеховых ремесленников и их подмастерьев. Так возникли *рынки капитала, земли и труда*. Общественный строй, при котором в экономике господствует рыночная система, получил название «капитализм».

В рыночной экономике факторы производства и его результат — продукт — принадлежат не общине, как в традиционной экономике, и не государству, как в централизованной, а частным лицам. Поэтому проблема стимулов к производству в рыночной экономике не стоит. Каждый производитель выбирает самый выгодный для себя продукт и производит его столько, чтобы получить в итоге как можно больше денег. Технология производства также выбирается по возможности самая эффективная, при которой отношение результата к затратам является наибольшим. Поэтому рыночная экономика благоприятствует техническому прогрессу, в результате которого создаются новые, более производительные технологии.

Пожалуй, самый сложный вопрос — о распределении продуктов. Как рыночная экономическая система умудряется навести порядок в этой компании эгоистов, делающих что кому заблагорассудится? Ведь здесь обеспеченность населения необходимыми благами, а также справедливость распределения и обмена не гарантируются ни обычаем, ни планом, подкрепленным властью государства.

На этот вопрос ответил знаменитый английский экономист и философ Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), которую для краткости называют просто «Богатством народов».

Из истории экономической мысли

Адам Смит (1723–1790)

Адам Смит родился в шотландском городке Киркалди, обучался в университетах Глазго и Оксфорда. Затем Смит переехал в Эдинбург, где читал лекции по английской литературе и риторике. Успех этих лекций создал ему имя в научных кругах, поэтому уже в 28 лет он был приглашен в университет Глазго в качестве профессора, а затем возглавил там кафедру нравственной философии (сегодня мы называли бы ее кафедрой общественных наук).

Первая книга Смита, «Теория нравственных чувств» (1759), посвящена проблемам этики — науки о морали, о правилах челове-



ческого поведения. Уже в этой книге Смит пытался решить проблему согласования интересов различных людей. Он отметил, что это согласование может осуществляться через свойственное человеку чувство симпатии. Смит понимал под этим тот факт, что, оценивая свои поступки, человек может встать на точку зрения другого человека.

Казалось, что после выхода книги жизнь ее автора ограничится университетской наукой, тем более что Смит обладал очень спокойным и замкнутым характером. Однако в 1764 г. все изменилось: Смит оставил кафедру и уехал во Францию в качестве гувернера и воспитателя молодого английского герцога Баклю. В Европе он много путешествовал и встречался с самыми известными учеными своего времени — Вольтером, Кенэ, Тюрго и другими. Там же он начал писать свое наиболее знаменитое произведение — «Богатство народов». Дальнейшая жизнь Смита протекала без заметных событий: он занимал почетную должность таможенного комиссара Шотландии, с большой энергией занимался исследованиями и публицистикой.

В «Богатстве народов» Смит открыл еще один способ согласования личных интересов, основанный уже не на симпатии, а на рыночной экономике при условии *свободной конкуренции* (соревнования) участников рынка.

Главный вывод книги Смита: рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, может существовать сама по себе. Вмешательство государства ей скорее вредит, чем помогает. Смит утверждал, что в рыночной системе каждый человек, преследуя личную выгоду, выбирает себе то занятие, которое лучше всего оплачивается, производит товар, имеющий наибольшую цену. Благодаря этому каждый человек в отдельности (значит, и все общество в целом) достигает наилучшего для себя результата, а ресурсы общества распределяются наиболее эффективно. Кроме того, поскольку наиболее выгодные продукты начинают производить сразу много человек, между ними возникает конкуренция и цена товара в конце концов снижается, что тоже выгодно обществу. Как выразился Смит, «невидимая рука» подталкивает эгоистов к общественному благу.

Но для этого нужно, чтобы каждый человек мог свободно заняться делом, которое он считает самым выгодным. Никто не должен (как в традиционной или централизованной экономике) ограничивать его выбор, указывать ему, чем следует и чем не следует заниматься.

Прямое вмешательство государства скорее вредит, чем помогает рыночной экономике — этот вывод Смита произвел наибольшее впечатление на его современников. Дело в том, что в то время в экономической мысли господствовали так называемые «меркантилисты» — сторонники активного государственного регулирования всех сторон экономической жизни и особенно внешней торговли.

С «Богатства народов» Смита начинается самостоятельная экономическая наука — ранее экономические знания относились к предмету нравственной философии.

Исторический опыт показал преимущество рыночной экономики над двумя другими экономическими системами. Она простейшим образом решает проблему стимулов экономической деятельности, обладает способностью сравнительно быстро приспособ-

ляться к неожиданным изменениям, благоприятствует техническому прогрессу. Конечно, рыночная экономика — не идеал. Ей могут быть свойственны сильное неравенство доходов, поскольку государство не вмешивается в их распределение (в традиционной и централизованной экономике разрыв в доходах между «начальством» и рядовыми работниками очень велик, но сами работники находятся примерно в равном положении), периодические экономические спады, безработица и другие проблемы. Но мы можем назвать рыночную экономику наименее плохой из существующих экономических систем.

В последующих главах мы более подробно рассмотрим, как решаются эти проблемы и как работает система рыночной экономики.

Смешанная экономика

До сих пор мы вели речь об экономических системах в чистом виде. Однако, как правило, реальная экономика какой-либо страны не является чисто рыночной, чисто централизованной или чисто традиционной. Элементы различных экономических систем особым образом сочетаются в каждой стране. В развивающихся государствах Азии, Африки и Латинской Америки можно найти элементы всех трех типов экономических систем. В развитых странах мы сталкиваемся с сочетанием рыночной и централизованной экономики при господстве первой из них. Такое сочетание называется *смешанной экономикой*. Смешанная экономика призвана использовать сильные стороны и преодолеть недостатки рыночной и централизованной экономик. Например, даже в одной из самых рыночных экономик мира — американской — государство активно вмешивается в процесс распределения продукта и централизованно выдает бедным талоны на покупку еды. В то же время в такой централизованной экономике, как советская, даже в годы сталинизма допускались элементы рыночной экономики, например продовольственные и вещевые рынки, на которых граждане могли попытаться купить то, что не получали от государства. Однако разница между экономикой, где преобладает централизованное планирование, и экономикой, где преобладает рынок, огромна. Ее почувствовало на себе население нашей страны, где происходит долгий и болезненный переход от плановой к рыночной экономике.

Приведение в соответствие безграничных потребностей и ограниченных возможностей членов общества осуществляет экономическая система. Каждая экономическая система решает три важнейших вопроса: ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить.

Выделяют следующие основные типы экономических систем: традиционную, централизованную (командную) и рыночную. В традиционной экономике проблемы, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, решаются на основе обычаев и традиций, в централизованной — с помощью плана, устанавливаемого государством, а в рыночной — на основе целей и интересов свободных производителей, которые изготавливают наиболее выгодные для себя продукты.

В реальной экономике каждой конкретной страны основные типы экономических систем сочетаются, образуя смешанную экономику с преобладанием той или иной системы.

Вопросы и задания



1. Являлось ли первобытное общество экономической системой? Если да, то как эта система отвечала на вопросы, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить?
2. Как вы думаете, возможно ли планирование в рыночной системе?
3. Адам Смит писал о том, что в экономике мы обращаемся не к гуманности, а к эгоизму наших партнеров и говорим не о наших нуждах, а об их выгодах: «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них». Согласны ли вы с этим утверждением? Приведите примеры из жизни, подтверждающие или опровергающие его.
4. Может ли существовать рыночная или централизованная (командная) система в чистом виде?
5. Какие черты рыночной экономики существовали в Советском Союзе?
6. Назовите преимущества и недостатки каждой из экономических систем.
7. Какие проблемы возникают при сочетании традиционной и рыночной экономики у народов Крайнего Севера нашей страны?

Глава 3. Спрос

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- величина спроса
- закон спроса
- кривая спроса
- нормальные товары
- товары низшей категории
- эластичность спроса
- товары-заменители
- дополняющие товары

В рыночной экономике продукты продаются и покупаются. Что определяет их цены? Это, пожалуй, главный вопрос, который пытались решить не только продавцы и покупатели, но и экономисты всех времен.

Наиболее краткий ответ на него таков: цену определяет соотношение спроса и предложения. Сначала разберемся, что такое спрос.

Величина спроса. Закон спроса

Предположим, вы располагаете некоторой суммой денег и хотите купить себе чипсов. Продавец предлагает вам этот товар по цене 20 р. за упаковку, и вы решаете купить три упаковки. Это означает, что величина вашего спроса на чипсы равна трем единицам товара. Но допустим, вы не купили товар у первого продавца, а решили подождать и посмотреть, почем продают чипсы другие продавцы. Через некоторое время вам попадается человек, продающий те же самые чипсы по цене 10 р. за упаковку. По такой цене вы согласны купить целых пять пачек. Это означает, что величина вашего спроса на чипсы стала равна пяти единицам товара.

Величиной спроса называется количество товара, которое покупатели готовы (т. е. хотят и могут) купить при данной цене в течение определенного периода: дня, недели и т. п.

Как вы, наверно, уже заметили, величина спроса находится в обратной зависимости от цены: чем выше цена товара, тем меньше его количество люди готовы купить, и наоборот, чем ниже цена, тем большее количество товара люди готовы

купить. Это соотношение называется *законом спроса*. Оно, в общем-то, очевидно и без всякой экономической науки: конечно, мы купим по низкой цене большее количество товара, а по высокой — меньше! Но экономисты идут дальше и выделяют три различные причины, которые лежат в основе закона спроса.

Первая причина называется *эффектом нового покупателя*. Предположим, что вместе с вами чипсы покупает ваш приятель, у которого в кармане только 10 р. При цене 20 р. за пачку величина его спроса будет равна нулю, а при цене 10 р. он сможет приобрести одну упаковку и тем самым предъявить спрос величиной в одну единицу. Он и станет в данном случае новым покупателем.

Вторая причина называется *эффектом замещения*. Допустим, что у первого продавца вы хотели купить не только три пачки чипсов по 20 р., но и пакет орешков по такой же цене. У второго продавца чипсы, как мы знаем, вдвое дешевле, но орешки стоят столько же, сколько у первого, т. е. 20 р. Вы замечаете, что чипсы стали намного дешевле орехов. Это новое соотношение цен может побудить вас купить вместо запланированного пакета орешков еще две пачки чипсов, которые в принципе удовлетворяют ту же самую потребность, что и орешки, и поэтому являются по отношению к ним *товаром-заменителем*. В этом случае говорят, что величина вашего спроса возросла на две единицы благодаря эффекту замещения.

Третья причина называется *эффектом дохода*. Предположим, что у вас имеется 200 р. и вы предполагали истратить их так: купить три пакета чипсов, один пакет орешков и билет в кино, который стоит 120 р. Если бы вы купили чипсы и орешки у первого продавца, у вас осталось бы ровно столько, сколько нужно на билет. Но вы встретили второго продавца и сразу же ощутили себя богаче: даже если вы по-прежнему хотите купить тот же самый набор товаров и не отказываетесь от орешков (эффект замещения равен нулю), у вас все равно остается 30 р. ($200 - 3 \times 10 - 20 - 120$), которые вы можете истратить по собственному усмотрению. Если вы решите потратить эти деньги на чипсы, это будет означать, что величина вашего спроса на них выросла на три единицы благодаря эффекту дохода.

Евгений Слуцкий (1880–1948)

Вывести формулу, позволяющую разграничить эффекты замещения и дохода («уравнения Слуцкого»), впервые удалось российскому экономисту, математику и статистику Евгению Евгеньевичу Слуцкому. Евгений Слуцкий родился в Ярославле, учился на физико-математическом факультете Киевского университета, но был исключен за революционную деятельность и продолжил образование в Мюнхенском технологическом институте. Вернувшись в Киев, он закончил с золотой медалью юридический факультет университета, затем занимался преподаванием, стал профессором Киевского университета. Свои работы он писал и публиковал не только на русском, но и на немецком и итальянском языках. Его статья, опубликованная в итальянском журнале в 1915 г., в которой были выведены «уравнения Слуцкого», по сути дела, открыла новый этап в экономической теории потребительского спроса. Время (разгар первой мировой войны) и итальянский язык, на котором была написана работа Слуцкого, не позволили ей сразу же занять должное место в экономической науке. Но сейчас фамилию Слуцкого знает каждый профессиональный экономист во всем мире.

В 1926 г. Слуцкий переехал в Москву, работал в Конъюнктурном институте, которым руководил другой выдающийся русский экономист Николай Кондратьев. Но вскоре быть свободомыслящим экономистом в Советском Союзе стало смертельно опасно, институт был ликвидирован, а Кондратьев расстрелян. Е. Е. Слуцкий в дальнейшем занимался математической статистикой в Математическом институте Академии наук СССР.

Кривая спроса

Экономистов обычно интересует величина спроса на тот или иной товар, скажем, жевательную резинку или картофель, не какого-нибудь одного человека или одной семьи, а всех жителей населенного пункта за определенное время, например за день. Чтобы измерить ее, необходимо вычислить общую величину спроса всех потребителей при всех возможных ценах.

Результаты этого подсчета можно представить на таблице или на графике (табл. 3.1 и рис. 3.1. Цифры условные). Полученную зависимость принято называть функцией спроса, таблицу — шкалой спроса, а график — *кривой спроса* (обозначается буквой *D* от английского слова *demand* — спрос).

Обратите внимание, что, в отличие от математиков, экономисты традиционно откладывают аргумент функции спроса — в нашем случае цену (*P* — от англ. *price* — цена) — на оси ординат, а са-

му функцию — величину спроса (q — от англ. *quantity* — количество) — на оси абсцисс.

Таблица 3.1. Шкала спроса на картофель в городе N за день

Цена за 1 кг, р.	22,5	20	17,5	15	12,5	10	7,5	5
Величина спроса, кг	200	300	400	500	650	850	1050	1200

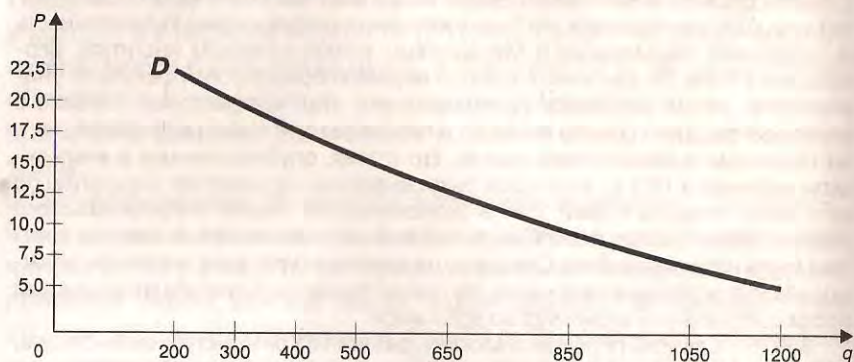


Рис. 3.1. Кривая спроса на картофель в городе N за день

Кривая спроса показывает, как изменяется величина спроса на товар или услугу при изменении цены. Но величина спроса может измениться, даже если цены останутся такими же. Предположим, выяснится, что, употребляя картофель вместо хлеба, можно избежать лишнего веса. В таком случае при любой данной цене спрос на картофель несколько возрастет по сравнению с прошлым уровнем



Рис. 3.2. Увеличение спроса на товар (сдвиг кривой спроса вправо)

и все точки на кривой спроса переместятся вправо, а значит, и вся кривая спроса как бы сдвинется вправо (кривая D_2 на рис. 3.2). В таких случаях экономисты говорят, что *спрос на товар возрос*.

Если же, наоборот, врачи найдут связь между потреблением картофеля и каким-либо заболеванием, кривая спроса на него сместится влево. (Такого рода смещение кривой спроса на табачные изделия наблюдается в последние годы во всех развитых странах.) В этих случаях экономисты говорят о *падении спроса*. (Обратите внимание, что при сдвиге кривой принято говорить об *изменении спроса*, а при движении по кривой — об *изменении величины спроса*.)

Такие смещения кривой спроса под воздействием изменений вкусов и предпочтений людей обычно происходят довольно медленно, и, если нас интересует величина спроса на товар в течение дня, недели или месяца, мы можем исходить из того, что кривая спроса никуда не сдвигается.

Смещение кривых спроса происходит и под влиянием изменений доходов людей. Когда доход возрастает, спрос на большинство товаров увеличивается, и наоборот, при уменьшении дохода спрос снижается. Эти товары экономисты называют *нормальными*. Но есть и товары-исключения, на которые с возрастанием дохода спрос падает, а с уменьшением дохода — растет. Например, если человек из экономии (а не ради сохранения здоровья!) пил вместо настоящего кофе ячменный или желудевый «кофейный напиток», а затем доход его возрос, то, по всей вероятности, спрос его на «кофейные напитки» упадет или вовсе исчезнет. Такие товары принято называть *товарами низшей категории*, хотя качество сырья, из которого они сделаны, может быть безупречным. К низшей категории относятся не только суррогаты вроде «кофейных напитков», но и самые обычные товары, которые люди покупают как замену более предпочтительных, но слишком дорогих благ. В частности, спрос на хлеб, крупы или картошку часто возрастает при снижении дохода, потому что людям становится не по карману покупать мясо, фрукты и другие более дорогие продукты питания. Точно так же при росте дохода семьи ее спрос на дешевые продукты обычно сокращается.

Среди товаров низшей категории есть такие удивительные товары, величина спроса на которые растет с увеличением цены (т. е. кривая спроса является растущей). Вот один из примеров. В прошлом веке в Ирландии из-за неурожая картофеля резко воз-

росла цена на него. Казалось бы, ирландцы должны были переключиться на хлеб, мясо, другие овощи и прочие продукты, т. е. эффект замещения должен был привести к падению величины спроса. Но картофель даже после подорожания остался самым дешевым продуктом питания и продолжал занимать основное место в рационе жителей острова. Доход же ирландцев от подорожания картофеля сильно снизился, и они были вынуждены сократить покупки всех продуктов питания, заменяя их подорожавшим картофелем. По имени открывшего данный парадокс английского статистика эти удивительные блага называются *благами Гиффена*.

Спрос на многие товары в экономике зависит от *ситуации на рынке других товаров*. Например, если цена на зеленый салат возрастет, а на капусту останется без изменения, потребители перейдут на салаты из свежей капусты и, соответственно, кривая спроса на нее сдвинется вправо. Напомним, что такие товары, как салат и капуста, называются *заменителями*. Есть и такие товары, на которые спрос растет одновременно, например, если снизится цена на лыжи, по всей вероятности, возрастет спрос на спортивную зимнюю одежду. Такие товары называются *дополняющими*.

Итак, сдвиг кривой спроса может произойти в результате:

- 1) изменения вкусов потребителей;
- 2) изменения доходов потребителей;
- 3) изменения ситуации (спроса, предложения, цены) на рынке заменителей или дополняющих товаров.

Эластичность спроса

Закон спроса гласит, что величина спроса на товар находится в обратной зависимости от изменения цены на него. Насколько же велика эта зависимость? Оценить ее позволяет показатель, который называется *эластичностью спроса по цене*. Приблизительное значение этого показателя (при небольших изменениях цены) можно вычислить по формуле:

$$E = \frac{q_2 - q_1}{q_1} : \frac{p_2 - p_1}{p_1},$$

где E — эластичность спроса; p_1 — прежняя цена; p_2 — новая цена; q_1 — величина спроса при прежней цене; q_2 — величина спроса при новой цене.

Согласно закону спроса, изменения цены и величины спроса будут иметь разные знаки, так что эластичность спроса должна быть отрицательной. Но обычно экономисты берут модуль этого показателя.

При эластичности спроса, равной единице, изменение цены, скажем, на 5% вызывает изменение спроса на те же 5%.

Если эластичность спроса больше единицы, т. е. величина спроса меняется быстрее, чем цена, мы говорим, что спрос на данный товар эластичен. Если же показатель эластичности меньше единицы, т. е. величина спроса меняется медленнее, чем цена, мы говорим, что спрос на товар неэластичен. При этом надо помнить, что при разной исходной цене на один и тот же товар (в разных точках кривой спроса) показатель эластичности спроса чаще всего бывает разным. Например, если цена на модную шубу сократится с 100 000 до 90 000 (на 10%), эластичность спроса скорее всего будет велика. Но если та же самая шуба подешевеет с 10 000 до 9 000 (тоже на 10%), реакция покупателей, вероятно, будет гораздо менее заметной (вероятно, потому, что шуба, продаваемая по такой цене, вряд ли будет «остромодной»).

Примером товара с эластичным спросом могут быть яблоки. При росте цен на них покупательский спрос может переключиться на другие виды фруктов.

К товарам с *эластичным спросом* обычно относятся:

- 1) предметы роскоши (шампанское, драгоценности, деликатесы);
- 2) товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель, телевизор);
- 3) легкозаменяемые товары (отдельные виды мяса, фруктов).

Товары с *неэластичным спросом* включают:

- 1) предметы первой необходимости (лекарства, обувь, электричество, телефон);
- 2) товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета (карандаш, зубная щетка);
- 3) труднозаменяемые товары (электрические лампочки, бензин, билет на интересный концерт).

С эластичностью спроса сталкивается каждая фирма, которая собирается изменить цену на свой продукт. Скажем, владелец кафе решает вопрос, стоит ли ему повысить цену за чашку кофе. Ответ на этот вопрос зависит от эластичности спроса на кофе в этом ка-

фе. Если при данной исходной цене спрос относительно неэластичен (может быть, оттого, что это кафе — единственное в округе), то умеренное повышение цены поведет к относительно меньшему падению величины спроса на кофе и окажется экономически оправданным. Иными словами, владелец кафе выиграет на повышении цены больше, чем он потеряет на сокращении величины спроса, — его общая выручка возрастет ($p_2 q_2 > p_1 q_1$, где p_1 и q_1 — цена и величина спроса до удорожания, а p_2 и q_2 — после удорожания).

Если фирма повышает цену на свой продукт, ей хочется, чтобы спрос на него был как можно менее эластичным. Для этого необходимо, чтобы продукт стал для потребителя незаменимым, и, следовательно, надо воспитывать у покупателя «преданность» изделиям данной фирмы, ее торговой марке. Но если фирма хочет заработать на снижении цены (например она проводит весной сезонную распродажу зимней одежды), ей выгодна высокая эластичность спроса на ее товары.

Краткое содержание

Величина спроса — количество товара, которое покупатели готовы купить при данной цене в течение определенного периода времени. Величина спроса находится в обратной зависимости от цены. Это соотношение называется законом спроса. В его основе лежат три причины: эффект нового покупателя, эффект замещения и эффект дохода.

Величину спроса при всех возможных ценах можно подсчитать и представить на графике, который называется кривой спроса. Под влиянием изменений вкусов и предпочтений людей, их доходов, а также ситуации на рынках товаров-заменителей и дополняющих товаров кривая спроса может смещаться вправо (спрос растет) или влево (спрос падает). Сдвиг кривой спроса не следует путать с движением по кривой под воздействием изменения цены на товар — в последнем случае говорят об изменении величины спроса.

Показатель, который говорит о том, насколько сильна зависимость между изменением величины спроса на товар и изменением цены на него, называется эластичностью спроса. Она равна отношению изменению величины спроса, деленному на относительное изменение цены.

Если эластичность больше единицы, то спрос называется эластичным; если эластичность меньше единицы, то спрос называется неэластичным.

Вопросы и задания



1. Выберите правильный ответ.

Причиной увеличения спроса на роликовые коньки может быть:

- ожидание наступления сезона дождей;
- снижение цен на подшипники;
- приближение летних каникул;
- подорожание апельсинового сока.

2. Выберите пару товаров-заменителей:

- автомобильные покрышки и бензин;
- перьевые ручки и чернила;
- джинсы и футболки;
- масло и маргарин.

3. На какие из перечисленных товаров, по вашему мнению, спрос будет эластичным, а на какие — неэластичным:

- автомобиль «Волга»;
- хлеб;
- баранина;
- смычки для скрипок;
- электрические лампочки;
- фломастеры?

4. В XVII в. в России был «соляной бунт», вызванный повышением цен на соль. Почему бунт не мог быть вызван повышением цен на меха? Является ли спрос на соль эластичным? Чем это объясняется?

5. Цена пирожного составляет 5 р. Выручка кондитера — 500 р. в день. Эластичность спроса на пирожные равна минус двум. Чему будет равна выручка кондитера, если он повысит цену до 6 р.?

Глава 4. Предложение. Равновесная цена

Читая эту главу,
обратите особое внимание на следующие понятия:

- величина предложения
- закон предложения
- издержки производства
- эластичность предложения
- равновесная цена

У всякого рынка две стороны: продавцы и покупатели. Если в предыдущей главе нас интересовали покупатели товаров, то теперь встанем на точку зрения их продавцов или производителей. Для простоты предположим, что это одни и те же люди.

Величина предложения. Закон предложения

Если для покупателей цена определяет величину спроса на товар или услугу, то для производителей она определяет величину предложения. *Величиной предложения* называется количество товара, которое будет предложено для продажи при данной цене в данный период.

Закон предложения состоит в следующем: чем выше цена, тем больше величина предложения товара; чем ниже цена, тем величина предложения меньше.

Почему действует закон предложения? Во-первых, потому, что по возросшей цене производители захотят дать больше изделий, чем раньше. Во-вторых, действует «эффект нового продавца». Дело в том, что всякого рода производство чего-то стоит производителю, требует от него определенных *издержек*, или *затрат*. Они имеют различную природу. С одной стороны, для того, чтобы изготовить некоторое количество товаров, производитель должен приобрести и затратить факторы производства: землю, труд и капитал. Это так называемые *издержки производства*.

С другой стороны, решив произвести какой-либо продукт, производитель упускает возможность сделать что-либо иное. Это уже знакомая нам альтернативная стоимость, которую можно

было бы назвать *издержками упущенной возможности*. Если не окупятся издержки производства, производитель потеряет затраченные деньги. При цене, не превышающей альтернативной стоимости, производителю выгоднее не производить данный товар, а заняться чем-нибудь другим. Производитель станет изготавливать товар только тогда, когда его цена будет превышать те и другие издержки.

Теперь вернемся к закону предложения. Когда цена товара растет, то с некоторого момента она начинает превышать сумму издержек для тех возможных производителей, у которых раньше издержки были выше цены. Тогда эти «новые продавцы» тоже берутся за изготовление товара, а значит, величина его предложения увеличивается.

Естественно, при падающей цене все происходит наоборот и величина предложения уменьшается. Влияние цены на предложение (функцию предложения) также можно показать в таблице и на графике, который называется *кривой предложения* и обозначается буквой *S* (от английского *supply* — предложение; табл. 4.1 и рис. 4.1)¹.

Таблица 4.1. Шкала предложения картофеля в городе N за день

Цена за 1 кг, р.	22,5	20	17,5	15	12,5	10	7,5	5
Величина предложения, кг	1350	1150	950	800	650	450	300	200

Как и кривая спроса, кривая предложения может сдвигаться. Например, затяжные дожди могут уничтожить посадки картофеля, забастовка шахтеров — привести к резкому сокращению добычи угля. В результате этих событий количество картофеля и угля, предлагаемое на рынке при каждой данной цене, сократится по сравнению с предшествующим периодом, — кривая предложения сдвинется влево (рис. 4.2).

Функция предложения сильно зависит от того, насколько долгий период времени рассматривается. Предположим, в базарный день рыбаки привезли на рынок свежельовленную рыбу. Какова бы ни была ее цена, они не смогут увеличить предложение рыбы в тот же день, потому что не успеют еще раз выйти в море. Поэтому если анализируемый период составляет один день, то кривая пред-

¹Как и в предыдущей главе, цифры условные.

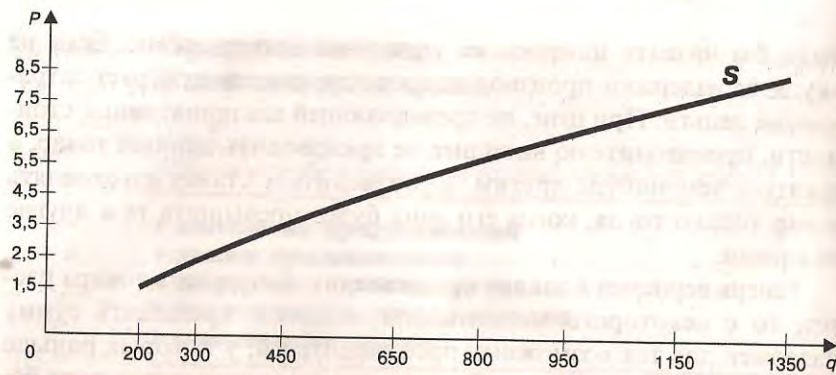


Рис. 4.1. Кривая предложения картофеля в городе N за день

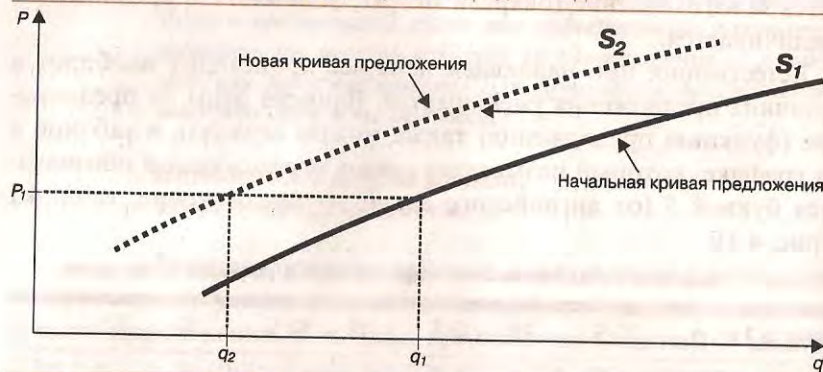


Рис. 4.2. Сокращение предложения товара (сдвиг кривой предложения влево)

ложения будет вертикальной. (Учтите, что свежая рыба не может храниться более одного дня, не теряя своих качеств.)

Если рассматриваемый период составляет один месяц, то рыбаки смогут при высокой цене увеличить предложение, например наняв работников и спустив на воду дополнительные лодки. В этом случае кривая предложения будет возрастающей.

Эластичность предложения

Предложение тоже может быть эластичным или неэластичным. Предположим, городские власти хотят привлечь на работу дополнительное количество дворников. Чтобы увеличить предложение услуг по уборке улиц, они повышают заработную плату дворникам (т. е. цену их услуг) на 1000 р. в месяц. Вполне возможно, что эта мера приведет к желаемому результату, особен-

но если в городе много неработающих пенсионеров, для которых альтернативная стоимость работы дворником незначительна: согласившись на такую работу, они потеряют только несколько лишних часов досуга, который не представляет для них большой ценности. (Свободного времени у них достаточно.) В этом случае предложение услуг по уборке улиц будет эластичным.

Но если те же власти захотят аналогичным способом привлечь врачей в местную больницу, у них это может и не получиться: издержки для возможных претендентов на эту должность будут слишком высоки и не окупятся дополнительными 1000 р. в месяц. Врачи, у которых уже есть хорошо оплачиваемая работа в этом городе, не захотят ее менять; для иногородних могут оказаться слишком велики издержки на переезд в этот город или на ежедневные поездки на работу. Наконец, представители других профессий явно не захотят переквалифицироваться и изучать медицину для того, чтобы занять место врача в городской больнице (это требует очень больших затрат времени и сил и имеет значительную альтернативную стоимость). Таким образом, предложение врачебных услуг скорее всего окажется неэластичным.

Равновесная цена

Как правило, цены на рынке постоянно находятся в движении. Направление их движения зависит от соотношения величин спроса и предложения при существующей в данный момент цене. Совместим шкалы спроса и предложения в одной таблице (табл. 4.2), а кривые спроса и предложения — на одном графике (рис. 4.3).

Пусть вначале продавцы запросили цену 22,5 р. за 1 кг картофеля. При этой цене величина предложения превысит величину спроса. Это означает, что будет продано только 200 кг из 1350, предлагаемых на рынке. Продавцам придется понизить цены, чтобы повысить величину спроса на свой товар. При этом часть продавцов покинет рынок, потому что издержки для них превысят цену.

Предположим, цена понизится до 7,5 р. за 1 кг. Тогда спрос превысит предложение: не всякий, кто хочет купить картофель по такой цене, сможет это сделать. Возникнут «дефицит» и очередь. Это побудит продавцов увеличить цену, что, в свою очередь, привлечет на рынок новых продавцов и приведет к росту величины предложения.

вероятно, скоро повысится, а если она превышает равновесный уровень, то можно смело прогнозировать ее снижение в ближайшем будущем.

Экономисты долго спорили о том, что лежит в основе цен, что определяет тот центр, вокруг которого происходят их колебания (его принято было называть *стоимостью*, или *ценностью блага*). Некоторые полагали, что главным фактором, определяющим ценность, является полезность блага, другие настаивали на том, что в основе цен лежат издержки производства. Знаменитый английский экономист Альфред Маршалл писал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли ценность полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц».

Краткое содержание

Величина предложения — количество товара, которое будет предложено для продажи при данной цене в данный промежуток времени. Величина предложения находится в прямой зависимости от цены. Это соотношение называется законом предложения. Он обусловлен, в частности, существованием издержек производителя, которые подразделяются на издержки производства и альтернативные издержки. Как и в случае со спросом, можно говорить о кривой предложения и эластичности предложения по цене.

Если при некоторой цене величина предложения товара превысит величину спроса на него, то на рынке возникнет избыток этого товара; если же величина спроса на товар будет больше величины его предложения, то товар станет дефицитным.

Цена, при которой величины спроса и предложения товара совпадают, называется равновесной. Она находится на пересечении кривых спроса и предложения. Равновесная цена является относительно устойчивой; при ней на рынке нет ни избытка, ни дефицита. Действительные рыночные цены колеблются вокруг равновесной.

Вопросы и задания



1. Может ли кривая предложения быть горизонтальной?
2. Как вы думаете, предложение какого товара будет более эластичным: свежих грибов или сушеных?
3. Когда возникнет дефицит товара: при установлении государством цены ниже или выше равновесной?

Глава 5. Потребители

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- закон убывающей предельной полезности
- суверенитет потребителя

Люди могут занимать разное положение в экономике — быть рабочими, предпринимателями, фермерами или лицами свободных профессий, но все они — потребители. В гл. 1 мы видели, что само существование экономики, производства связано с решением проблемы потребления: как удовлетворить потребности людей при ограниченности ресурсов.

Потребности людей различаются по степени неотложности: на первом месте стоят потребности в еде, питье, одежде, безопасности, жилище (ради безопасности, как мы знаем, беженцы покидают свои жилища); затем потребности в общении, принадлежности к коллективу, наконец потребности в интересной работе, в творчестве. Набор потребностей человека, подлежащих первоочередному удовлетворению, несколько различается в разные исторические эпохи и в разных странах (самый яркий пример — климатические различия: жители жарких стран, в отличие от жителей холодных, испытывают потребность не в отоплении, а в охлаждении воздуха).

Закон убывающей предельной полезности

По мере того как человек потребляет какое-либо благо или услугу, соответствующая его потребность насыщается. Представим себе, что молодой африканец — житель сельской местности, где все ходят босиком, — решил поехать в Россию и поступить в университет. Естественно, для босого человека в таких обстоятельствах приобретение первой пары туфель имеет огромное значение: оно удовлетворяет острую, неотложную потребность. Предположим, что этот африканец успешно поступил в университет и стал получать стипендию от своего правительства. Кроме того, в свободное от учебы время он начал подрабатывать в коммерческой палатке, и у него появились деньги, которые он

Таблица 4.2. **Спрос на картофель и его предложение в городе N за день**

Цена за 1 кг, р.	Величина предложения, кг	Величина спроса, кг	Ситуация на рынке
22,5	1350	200	избыток
20	1150	300	избыток
17,5	950	400	избыток
15	800	500	избыток
12,5	650	650	равновесие
10	450	850	дефицит
7,5	300	1050	дефицит
5	200	1200	дефицит

Теперь допустим, что цена установилась на уровне 12,5 р. за 1 кг. В табл. 4.2 и на рис. 4.3 при этой цене величина спроса равна величине предложения. Это означает, что каждый, кто хочет купить картофель по такой цене, сможет осуществить свое желание. С другой стороны, каждый продавец, желающий продать свой товар по такой цене, обязательно найдет покупателей. Ни избытка, ни дефицита товаров при данной цене не будет.

Цена, при которой величина спроса равняется величине предложения, называется *равновесной*. Она всегда находится на пересечении кривых спроса и предложения.

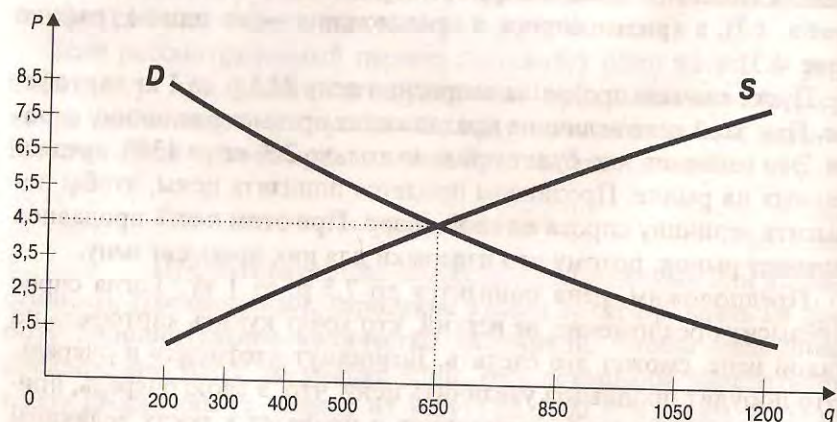


Рис. 4.3. Равновесная цена

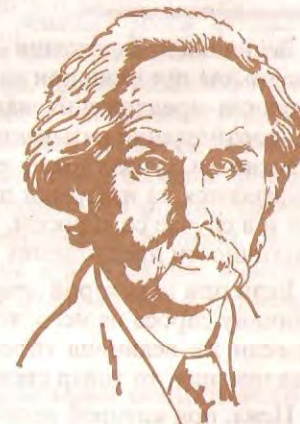
Однако достижение равновесной цены вовсе не означает, что абсолютно каждый покупатель или продавец картофеля будет удовлетворен. Например, покупатель, готовый купить картофель не дороже 10 р. за 1 кг, покинет рынок с пустыми руками. Аналогично, продавец, для которого издержки настолько высоки, что он не готов продать свой картофель дешевле, чем за 15 р. за 1 кг, увезет с рынка весь свой товар непроданным.

В отличие от других цен на картофель, равновесная цена 12,5 р. за 1 кг является сравнительно устойчивой. Во всяком случае, она может держаться до тех пор, пока не сдвинутся кривые спроса и предложения. Если цена оказывается меньше равновесной, она,

Из истории экономической мысли

Альфред Маршалл
(1842–1924)

В молодости Маршалл проявил блестящие способности к математике. После окончания Кембриджского университета он стал преподавателем математики, но вскоре посвятил себя изучению экономических проблем, активно используя при этом математические методы. Именно благодаря Маршаллу экономисты стали применять в своих исследованиях графики кривых спроса и предложения. Большую часть своей жизни Маршалл посвятил преподаванию экономической теории в Кембридже и написанию книг.



Главный труд этого великого экономиста «Принципы экономической науки», опубликованный в 1890 г., представляет собой анализ основных закономерностей рыночной экономики. Только при жизни автора эта книга переиздавалась восемь раз!

Маршалл писал, что в условиях конкуренции на рынке устанавливается цена, уравнивающая величины спроса и предложения. Именно эта равновесная цена является центром, вокруг которого колеблются цены на рынке. При этом Маршалл попытался разрешить и давний спор о ценности. Ведь функция спроса отражает полезность блага для покупателей (вспомните, как сдвигается кривая спроса на картофель, когда обнаруживаются его новые полезные свойства), а функция предложения, как мы видели, отражает издержки производителя. Спрос и предложение в книге Маршалла неизменно исследуются во взаимодействии.

Альфред Маршалл по праву считается одним из основателей современной экономической науки.

хотел бы потратить на приобретение еще одной пары обуви. Ясно, что важность или полезность этой второй пары намного меньше, чем первой. Наконец, если наш герой войдет во вкус и купит еще несколько пар ботинок, то полезность для него каждой следующей, дополнительной пары (экономисты называют ее *предельной полезностью*) будет все меньше и меньше. Это явление получило название *закона убывающей предельной полезности*. В один прекрасный день полезность дополнительной пары обуви не превысит полезности отдаваемых за нее денег (т. е. полезности других благ, которые можно купить за те же деньги). Тогда наш потребитель прекратит дальнейшие покупки ботинок.

Однако на самом деле все обстоит несколько сложнее. Обувь нужна нашему гостю для удовлетворения различных потребностей.

Для простоты остановимся на трех: 1) ходить каждый день в университет (нужны прочные ботинки), 2) надевать вечером на танцы (нужны красивые выходные туфли) и 3) заниматься спортом (кроссовки).

При этом учебу он считает самым важным занятием в своей жизни, а на танцы ходит с большим удовольствием, чем на спортплощадку. Тогда полезность первой пары прочных ботинок будет для него выше, чем полезность первой пары выходных туфель, а те, в свою очередь, будут полезней первых кроссовок.

Предположим, что наш потребитель оценивает полезность для себя каждой следующей пары обуви (предельную полезность) в некоторых единицах. Тогда мы можем заполнить следующую таблицу:

Таблица 5.1. **Предельная полезность обуви** (в условных единицах)

Пары обуви	Виды использования		
	Повседневная носка (прочные ботинки)	Танцы (выходные туфли)	Спорт (кроссовки)
1	10	9	7
2	8	6	4
3	6	4	2
4	4	2	0
5	2	0	

Если у студента-африканца есть средства только на одну пару обуви, то он приобретет пару прочных ботинок для ежедневной носки. Если же у него появились деньги на какую-либо вторую пару (предположим, что все виды обуви стоят одинаково), он выберет пару выходных туфель полезностью 9, потому что полезность покупки второй пары прочных ботинок (8) и первой пары кроссовок (7) меньше.

При покупке третьей пары обуви наш герой, очевидно, предпочтет вторые ботинки для повседневной носки — наверное, для того, чтобы первая пара не вышла из строя слишком быстро.

Именно предельная полезность вещи определяет ее ценность, то есть значение для нас. Предположим, что еще в Африке друг нашего студента подарил ему три пары прочных ботинок, которые он привез из России и которые ему больше не нужны. В таком случае предельная полезность ботинок у нашего африканца будет равна всего 4 единицам, и поэтому его первыми покупками будут более ценные для него выходные туфли и кроссовки.

Важно помнить, что предельная полезность блага — полезность его дополнительной единицы — зависит от того, сколько единиц этого блага у нас уже есть. Поэтому предельная полезность (а значит, и ценность) приобретаемого нами алмаза оказывается намного выше предельной полезности (ценности) литра питьевой воды в графине, хотя без воды человек не может жить, а без алмазов вполне в состоянии обойтись. Конечно, если мы окажемся в безводной пустыне, соотношение предельных полезностей воды и алмаза будет обратным.

У человека могут быть и потребности, не поддающиеся насыщению, например потребность в творчестве (написав несколько хороших романов, писатель, как правило, не успокаивается на достигнутом и не откладывает перо в сторону). Для этих потребностей закон убывающей предельной полезности не действует. Но обычно такого рода потребности не относятся к числу неотложных, и рассмотрение их не входит в предмет экономической науки.

Суверенитет потребителя

Хотя экономика существует в первую очередь ради удовлетворения потребностей, *индивидуальный потребитель* играет совершенно разную роль в различных экономических системах.

В традиционной экономике что, в каком количестве и как потребляется, определяют обычаи: различия между отдельными потребителями несущественны.

В командной экономике самыми важными потребителями выступают фараон, или царь, или король и т. д. и его двор. Они имеют возможность удовлетворять свои прихоти, в то время как большинство их подданных довольствуются лишь самым необходимым. В экономике Советского Союза, казалось бы, было иначе: производство ради производства (тяжелая промышленность) всегда считалось более важным, чем производство потребительских товаров, в первую очередь потому, что оно создавало огромную военную мощь, с которой были вынуждены считаться все страны мира. Однако можно сказать, что это удовлетворяло потребность советского руководства в престиже и власти. Потребителю же предлагался очень ограниченный ассортимент продукции в количестве, не удовлетворяющем его потребности.

Совершенно иное положение занимает обычный индивидуальный потребитель в рыночной экономике. Все, что в ней производится, должно быть кому-то *продано*. Деньги потребителей — единственный источник дохода производителей, поэтому именно выбор потребителя в конечном счете определяет, что будет произведено и в каком количестве. Экономисты называют такую ситуацию *суверенитетом потребителя* (суверен — старинное название господина, монарха). Однако здесь есть некоторое преувеличение. Во-первых, потребитель может быть «сувереном», только если у него есть свобода выбора, т. е. между производителями существует конкуренция. Единственный производитель или продавец (монополист) сам господствует над потребителем.

Во-вторых, потребитель должен владеть всей необходимой информацией. Если «суверен» не знает, что происходит в его государстве, его легко обманут более осведомленные подданные. Так и в экономике. Если потребитель хочет купить туалетное мыло или крем для бритья, он не станет нюхать и пробовать все сорта подряд. Скорее всего, он сделает свой выбор под влиянием красивой упаковки или запоминающейся рекламы в газете или по телевидению, т. е. под влиянием факторов, не имеющих никакого отношения к качеству данного товара.

Если потребитель покупает автомобиль или телевизор, он, вероятно, наведет справки у родных и знакомых и посетит несколь-

ко специализированных магазинов. Но, не будучи сам автомехаником или радиотехником, он опять-таки не сможет принять решение на основе полной информации.

Это дает продавцам возможность до некоторой степени управлять потребностями своих покупателей, что достигается с помощью рекламы, особенно для разных видов товара примерно одинакового качества. Хорошо проведенная рекламная кампания может создать моду на какой-то товар (не только на одежду или обувь, но и на компакт-диски, книги, выставки, места отдыха и т. д.). Тогда потребитель купит товар не потому, что он ему действительно нужен, а потому, что он есть у всех друзей или соседей. (Конечно, необходимо и высокое качество продукта, и хорошо организованное техническое обслуживание, — если реклама расхваливает товар от-

Из истории экономической мысли

Торстейн Веблен (1857–1929)

Сын норвежских иммигрантов, Веблен прославился не только как экономист, но и как социолог. Большую часть жизни он занимался преподаванием в американских университетах (Стенфордском, Чикагском, штата Миссури, «Новой школе социальных исследований») и литературной деятельностью.

Веблен считал, что поведение людей в экономике управляется не столько трезвым расчетом, сколько привычками, обычаями, правилами (все это он называл «институтами»). Поэтому он критически относился к экономической науке, которая исходит из того, что каждый человек ведет себя рационально, т. е. расчетливо добивается наибольшей для себя выгоды.

В 1899 г. была опубликована работа Веблена «Теория праздного класса», которая принесла автору шумную известность. Веблен считал, что, приобретая товар на рынке, покупатель смотрит в первую очередь не на его реальную полезность, а на внешний вид и другие признаки, свидетельствующие о престижности товара. В пользу своей теории «демонстративного», т. е. показного, потребления Веблен приводил тот факт, что низкая цена товаров нередко отпугивает покупателей, так как они считают цену показателем престижа. Веблена отличал критический подход к тому капиталистическому обществу, в котором он жил. Он связывал свои надежды с прогрессом техники и тем, что решающую роль в обществе будут играть инженеры, а не предприниматели.



кровенно плохого качества, это вряд ли поможет его распродать, а покупатели имеют право подать на продавца в суд за сообщение ложных сведений о качестве товара.)

Другие потребители, напротив, покупают товар для того, чтобы «выделиться из массы», подчеркнуть свое особое положение. Например, во всех странах мира большой популярностью пользуются автомобили марки «Мерседес». Их делают в ограниченном количестве и продают по очень высокой цене. Поэтому каждый, кто купил «Мерседес», имеет (со своей точки зрения) основания для того, чтобы смотреть на остальных сверху вниз. (Правда, качество этих автомобилей действительно высокое, но соображения престижа играют едва ли не более важную роль.) Это так называемое «демонстративное потребление» впервые описал американский ученый Торстейн Веблен.

Чтобы выровнять соотношение сил (т. е. степень информированности) между продавцами и покупателями, во многих странах существует государственный контроль качества некоторых продуктов. Кроме того, действуют так называемые общества потребителей — независимые организации, которые исследуют реальные потребительские свойства различных видов товаров и публикуют результаты исследований в специальных газетах и журналах, а также помогают потребителям судиться с недобросовестными продавцами. В России тоже существуют общества потребителей, а каждая уважающая себя газета и телевизионный канал имеют специальную рубрику, посвященную экспертизе потребительских товаров и ответам на вопросы потребителей.

Краткое содержание

Каждый человек в обществе потребляет некоторые товары и услуги. Потребности людей различаются по степени неотложности. По мере потребления какого-либо блага соответствующая потребность человека насыщается. При этом каждая следующая потребленная единица товара или услуги имеет меньшую полезность, чем предыдущая. Это явление называется законом убывающей предельной полезности. Предельная полезность определяет ценность товара — его значение для потребителя.

Роль массового потребителя в разных экономических системах разная. В традиционной и командной экономике его влияние невелико. В рыночной экономике именно потребитель в конечном счете ре-

шает, что будет произведено и в каком количестве. Эта ситуация называется суверенитетом потребителя. Для нее необходимы конкуренция между производителями и предоставление потребителям всей информации о товаре.

Вопросы и задания



1. Допустим, вы покупаете пирожные по 10 р. за штуку. За первое вы отдали бы и 20 р., а за каждое следующее — на 2 р. меньше, чем за предыдущее. Купите ли вы шестое пирожное? А седьмое?
2. Как вы объясните тот факт, что с ростом доходов потребителей доля товаров ежедневного пользования в их покупках снижается, а товаров длительного пользования — растет?
3. Какие формы ограничения свободы потребительского выбора вам известны? Приведите примеры.
4. Почему некоторые фирмы в рекламе отмечают, что их товар стоит дорого? Не совершают ли они ошибку?
5. Для чего нужны общества потребителей?
6. Студент-африканец, приехавший на учебу в Россию (с его историей вы уже знакомы), имеет 6 пар обуви. Сколько среди этой обуви ботинок, туфель и кроссовок?

Глава 6. Потребление: доходы, расходы, сбережения, кредит

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **доходы от сбережений**
- **доходы от собственности**
- **трансферты**
- **минимальный потребительский бюджет**
- **стоимость жизни**
- **номинальный доход**
- **реальный доход**
- **доходность и надежность различных форм сбережений**
- **«пирамиды»**
- **потребительский кредит**
- **процент**
- **инфляция**

Желания потребителей в конечном счете определяют, что и в каком количестве будет производиться в рыночной экономике. Но производители не могут ориентироваться на потребности людей, не подкрепленные их «покупательной способностью», т. е. деньгами. Другое дело, если на рынке появятся покупатели, располагающие свободными средствами, — для них можно попробовать произвести и что-нибудь новенькое. В 1950-е гг. на потребительском рынке западных стран появилось много новых товаров: телевизоры, магнитофоны, холодильники и т. п. Главной причиной этого был не столько прогресс техники, сколько рост в ходе послевоенного экономического подъема личных доходов широких слоев населения, которые до войны могли себе позволить купить лишь самое необходимое.

Доходы

Основная потребительская единица в экономике — семья, или, как предпочитают говорить экономисты, домохозяйство. Домохозяйства получают *доходы* и тратят их в виде потребительских *расходов*.

Виды доходов, которые получают домохозяйства, рассмотрим на примере семьи Сидоровых, состоящей из бабушки, папы, мамы, сына-студента и дочери-школьницы.

Во-первых, папа и мама получают заработную плату (когда ее не удерживают). Этот вид дохода так и называется *оплатой труда*.

Во-вторых, у Сидоровых есть срочный вклад в Сбербанке, по которому им начисляется процент. Это *доходы от сбережений*.

В-третьих, у них есть дача, на которой Сидоровы проводят лето, а осенью сдают художнику, который пишет там осенние пейзажи. Арендная плата художника за сдаваемую дачу составляет их *доход от собственности*. Кроме того, у папы есть несколько акций завода, на котором он работает, и поэтому папа считается его собственником. (Подробнее об акциях мы поговорим в следующей главе.) Правда, пока по этим акциям ничего не платят. Но если завод Сидорова-старшего встанет на ноги и по акциям будут платить *дивиденды*, это тоже будет *доход от собственности*.

В-четвертых, бабушка вяжет шерстяные носки и продает их у соседнего универсама. Вырученные ею деньги — это *доход от предпринимательской деятельности*.

В-пятых, бабушка получает пенсию, сын — стипендию, а мама — пособие на ребенка (на дочку). Эти доходы, которые Сидоровы получают от государства, не являются платой за произведенные ими товары или оказанные услуги и не связаны с владением собственностью. Их называют *социальными трансфертами*. (Откуда эти средства берет государство, мы выясним в гл.13.) Одно время, когда у мамы не было работы, она получала пособие по безработице, которое тоже относится к социальным трансфертам.

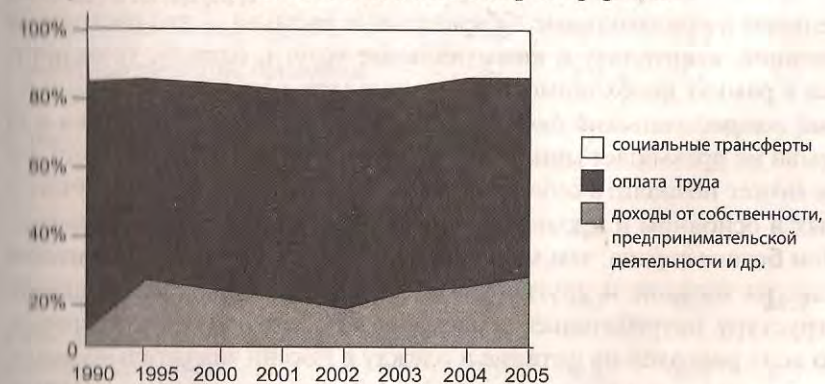


Рис. 6.1. Источники денежных доходов населения в России, %

Не всегда семья получает доход в виде денег. Например, выращивая картофель на своей даче и потребляя его, Сидоровы получают доход прямо в виде благ. Мама работает в автобусном парке и имеет право на бесплатный проезд в городском транспорте. Потребляемые ею услуги транспорта также входят в семейный доход.

Из рисунка 6.1 видно, как менялось соотношение между различными видами денежных доходов российского населения за годы перехода от централизованной к рыночной экономике. Доля социальных трансфертов оставалась практически неизменной. Доля же доходов от предпринимательской деятельности, собственности, сбережений и т. д. с 1990 по 1995 год, по мере перехода экономики на рыночные рельсы, выросла почти втрое — преимущественно за счет доходов от предпринимательской деятельности. Вторая, менее выраженная волна роста доли доходов от предпринимательской деятельности, собственности, сбережений и т. д. началась с 2003 года, и на этот раз была обусловлена уже ростом доходов от собственности. Возросла прибыль, которую стало возможно направлять на выплату дивидендов, увеличились собственно располагаемые денежные доходы населения, а следовательно, — банковские депозиты и прочие финансовые активы, и процентные доходы по ним.

Расходы

Потребительские расходы можно разделить на обязательные и произвольные. Обязательные расходы — это расходы на питание, квартплату и коммунальные услуги, одежду, транспорт; все в рамках необходимого минимума (так называемый *минимальный потребительский бюджет*). Если личный доход человека или семьи не превышает минимального потребительского бюджета, он не может позволить себе никаких произвольных расходов, в которых в основном и проявляется его свобода выбора и суверенитет. Чем богаче страна, тем меньшая часть личных доходов ее жителей идет на питание и другие обязательные расходы. Если сравнить структуру потребительских расходов в России и западных странах, то доля расходов на питание и одежду в России значительно выше, а на жилье — гораздо меньше. Это объясняется тем, что квартирная плата в России по традиции, идущей от советских времен, все еще покрывает лишь небольшую долю расходов на ремонт жилья и коммунальные услуги (остальная часть доплачивается государст-

вом). В странах Западной Европы на квартирную плату идет от 1/3 до 1/2 заработка. На покупку домов, конечно, тратится много денег.

Удельный вес различных потребительских расходов со временем меняется. В нашей стране за последнее десятилетие это было связано с изменениями условий и образа жизни людей (табл. 6.1). Обращает на себя внимание возрастающая на протяжении 1990-х гг. доля расходов на покупку хлеба, при том что его цена росла быстрее цен на другие продукты питания (хлеб оказался благом Гиффена). Затем можно заметить, что до 2000 г. (период становления рыночной экономики в нашей стране) доля расходов на

Таблица 6.1. **Потребительские расходы в России,**
% от суммарных потребительских расходов

Потребительские расходы	1990	1995	2000	2005
На покупку продуктов питания	31,5	49	47,6	33,2
Из них на покупку:				
хлеба и хлебных продуктов	3,1	8,2	8,1	5,6
мяса и мясных продуктов	8,6	13,2	13,1	10,1
сахара и кондитерских изделий	3,8	6	5,9	2,3
На покупку непродовольственных товаров	45,8	31,8	34,3	38,5
В том числе на покупку:				
одежды, обуви, белья, тканей	23,6	14,6	15,5	10,5
телеаудиоаппаратуры, предметов для отдыха и развлечений	5	3,9	3,2	5,2
транспортных средств	2,3	2	2,8	6,7
воз. товаров и мебели	5,7	3,6	4,5	6,3
предметов личной гигиены, фармацевтических и медицинских товаров и др.	2,7	2,9	3,9	3,9
На оплату услуг	13,1	13,7	13,8	23,5
В том числе:				
жилищно-коммунальных	3,1	4,3	4,6	8,3
услуг в системе образования	2,2	1,2	1,2	2,2
услуг пассажирского транспорта	2,6	3,6	2,6	2,9
услуг связи	0,5	1	1,2	2,7

продукты питания росла, а доля расходов на непродовольственные товары (одежду, мебель и т. п.) падала.

Во-первых, это связано с падением жизненного уровня большой группы российского населения. Во-вторых, в Советском Союзе цены на продукты питания, товары широкого потребления были занижены (не окупали издержек), а цены на промышленные товары длительного пользования (машины, холодильники, телевизоры), наоборот, завышены. Это делалось, как считают специалисты, для того, чтобы можно было платить людям низкую зарплату, которой хватило бы на все необходимое (питание и жилье). В то же время на такие «излишества», как холодильник или диван, приходилось копить несколько лет.

Когда государство перестало контролировать цены, продукты питания относительно подорожали, а промышленные товары относительно подешевели. («Относительно» означает «по сравнению с остальными товарами».)

Резкий рост доли услуг в потребительских расходах объясняется, в первую очередь, ростом квартирной платы, платы за электричество, газ, отопление и другие коммунальные услуги, а также за проезд на городском транспорте и услуги связи. Раньше государство держало цены на эти услуги на очень низком уровне, покрывающем лишь незначительную часть затрат на их производство.

И з и с т о р и я э к о н о м и ч е с к о й м ы с л и

Эрнст Энгель (1821–1896)

Имя немецкого статистика Эрнста Энгеля, руководителя Прусского статистического бюро, знакомо каждому экономисту благодаря так называемому «закону Энгеля». Основным предметом исследований Энгеля была структура бюджетов рабочих семей. Анализ многолетних статистических данных привел его к выводу, что с ростом дохода семьи структура расходов меняется. При этом удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, отопление и жилище остается на прежнем уровне, а удельный вес расходов на удовлетворение культурных потребностей увеличивается. Эти выводы и получили название «закона Энгеля».

Таким образом, долю расходов на питание в общем доходе можно считать показателем уровня благосостояния данной страны или группы населения. Закон Энгеля — образец эмпирической закономерности, основанной только на наблюдениях и статистических данных. В экономической науке таких надежных эмпирических закономерностей довольно мало.

Индекс стоимости жизни. Номинальные и реальные доходы

Если мы хотим составить себе представление о том, насколько хорошо живет жителя той или иной страны, знать только величину его дохода недостаточно. Необходимо учитывать также уровень и изменение цен на потребительские товары, или, как часто говорят, «стоимость жизни». Чтобы оценить ее, экономисты измеряют за определенный срок изменение цен на разные группы потребительских товаров и услуг: продовольствие, жилье, одежду, транспорт, лекарства, развлечения и т. д. — и выводят среднюю величину с учетом важности каждой группы.

Делается это примерно так. Для простоты предположим, что у среднего потребителя 60% расходов идет на продовольствие, 25% — на другие потребительские товары и 15% — на услуги. (Болезнь мелких товарных групп можно выделить несколько сотен.) Принимаем уровень цен в каждой товарной группе в начале года за 100%. Допустим, в конце года уровень цен на продовольствие достиг 115% (вырос на 15%), на услуги — 150% (вырос на 50%, или в 1,5 раза), а цен на прочие потребительские товары — 96% (снизился на 4%).

Таблица 6.2. Изменение реальных доходов населения в России, % к предыдущему году

Год	Номинальные среднедушевые денежные доходы населения, %	Реальные среднедушевые денежные доходы населения, %
1995	214	85
1996	167	101
1997	120	106
1998	111	84
1999	145	88
2000	146	112
2001	146	109
2002	135	111
2003	126	115
2004	123	110
2005	127	111

Тогда индекс потребительских цен составит: $115 \times 0,6 + 150 \times 0,15 + 96 \times 0,25 = 115,5$. Итак, стоимость жизни возросла на 15,5%.

Предположим, что при этом денежный (номинальный) доход среднего потребителя в конце месяца составил 105% от уровня начала месяца (возрос на 5%). Для того чтобы узнать, как изменился доход потребителя с учетом роста цен, экономисты вычисляют индекс изменения реального дохода. Он равен изменению номинального дохода, деленному на индекс потребительских цен ($105 : 115,5 = 0,91$). Оказалось, что реальные доходы потребителей не выросли, а снизились примерно на 9%. Падение реальных доходов населения при росте номинальных доходов и потребительских цен часто наблюдалось в России в первой половине 1990-х годов прошлого века, а также в 1998 и 1999 годах, после масштабного экономического кризиса (табл. 6.2).

Для того чтобы сравнить уровень жизни в разных странах, обычно выясняют, сколько часов надо проработать, чтобы на полученную зарплату купить набор основных потребительских товаров. Так, в 1985 г. для того, чтобы приобрести 119 основных потребительских товаров и услуг, в Цюрихе надо было в среднем проработать 141 рабочий час, в Лондоне — 252, а в столице Филиппин Маниле — 1333. Такое сравнение не претендует на абсолютную точность: с одной стороны, потребность в одежде в прохладном Цюрихе и жаркой Маниле разная; с другой — качество покупаемых товаров в Швейцарии обычно выше, чем на Филиппинах. Но приблизительное представление о соотношении уровней жизни (9 : 1) такой подход дает.

Сбережения

Как известно, люди обычно стараются не тратить сразу весь свой доход, а отложить часть его в виде сбережений. Сбережения нужны для покупки дорогостоящих потребительских товаров: жилья, машины, мебели, туристической путевки и т. д., приобрести которые из зарплаты одного месяца невозможно, а также на случай потери трудоспособности или болезни. Понадобятся сбережения и после выхода на пенсию, когда доходы снизятся и человеку станет трудно поддерживать свои сложившиеся десятилетиями потребительские привычки. В нашей стране немалых денег стоят репетиторы, которые помогают подготовить школьников к вступительным экзаменам в институт.

С точки зрения экономистов, сбережения — это добровольный отказ от удовлетворения сегодняшних потребностей в пользу буду-

щих. Они считают, что любое удовольствие (например от покупки телевизора), полученное сегодня, обычно сильнее того же удовольствия, отложенного на завтра, не говоря уже о более отдаленных периодах. Вот почему человек, терпеливо откладывающий деньги впрок, заслуживает вознаграждения. Это вознаграждение могут заплатить ему те, кто нуждается в деньгах немедленно и не могут ждать. Они берут празднично лежащие деньги в долг, а возвращая долг, платят владельцу денег дополнительную сумму (процент). Процент — это цена, которую платят за использование чужих денег. Даже Скупой рыцарь из «Маленьких трагедий» А. С. Пушкина не только хранил золото в сундуках, но и давал деньги в долг.

В современной рыночной экономике хранить сбережения в чулке или кубышке невыгодно — это не принесет их владельцу никаких процентов. Лучше, если он положит их в банк либо купит ценные бумаги — облигации государства или частных фирм. Это будет означать, что владелец сбережений дает их в долг государству или этим фирмам, а они должны будут вернуть их с процентом.

Выбирая, в какой форме хранить сбережения, люди исходят из двух главных свойств — доходности и надежности (отсутствия риска). Но, к сожалению, эти свойства плохо сочетаются. Банки или выпускающие ценные бумаги фирмы, которые обещают самый высокий доход, обычно бывают наименее надежными. Обещание высокого дохода для них — это единственный способ привлечь сбережения (солидный банк или фирма и так испытывают большой приток сбережений). К тому же они далеко не всегда собираются всерьез возвращать деньги своим вкладчикам. Такого рода сберегательные учреждения широко используют принцип «пирамиды»: когда настает срок возврата суммы взноса и процента первой партии вкладчиков, на это идут деньги, внесенные второй партией. В свою очередь, со второй партией вкладчиков рассчитываются из средств, внесенных третьей партией, и т. д. Так может продолжаться достаточно долго, но вечных двигателей в экономике не бывает точно так же, как и в физике. Стоит следующей партии вкладчиков внести меньшую сумму вкладов, чем предыдущая, как возникнут трудности с выплатой, которые в результате возникшей паники быстро приведут к банкротству «пирамиды». В нашей стране много миллионов людей, доверивших свои средства многочисленным инвестиционным и сберегательным фирмам, построенным по этому принципу, потеряли свои сбережения. (В Албании вышло еще хуже: доведенные до отчаяния обманутые вкладчики подняли восстание.)

В современной России наибольшей популярностью пользуются самые надежные, хотя и наименее доходные формы сбережений — банковские депозиты и наличные деньги, прежде всего рубли.

Еще более страшный враг сбережений, который угрожает всем, а не только вкладчикам недобросовестных сберегательных фирм, — это *инфляция*, т. е. рост общего уровня цен и связанное с ним обесценивание денег. Если цены потребительских товаров в стране выросли в 300 раз, значит, во столько же раз обесценились и сбережения населения. Поэтому в периоды сильной инфляции делать сбережения в денежной форме неразумно, лучше сразу же вкладывать их в покупку товаров, особенно таких, которые в будущем легко будет продать по более высоким ценам.

Личные сбережения потребителей важны не только для них самих, но и для фирм, потому что позволяют им получать средства для увеличения производства, а значит, и для всей экономики страны: сбережения служат основой экономического роста.

Потребительский кредит

Российские путешественники, посещающие США, Англию и другие западные страны, удивляются тому, как много семей в этих странах имеют собственные дома. Главная причина этого — не столько высокий уровень средних личных доходов, сколько наличие помогающей потребителям системы кредита. В США для того, чтобы построить дом, молодому человеку нет необходимости ждать до пенсии, когда он накопит достаточно денег. Он может получить нужную сумму денег в банке, как только устроится на работу, и с помощью строительной фирмы построить дом за четыре месяца. Затем наш молодой человек будет много лет регулярно, небольшими долями выплачивать банку свой долг и, конечно, процент (здесь уже сам потребитель платит процент, потому что он не хочет ждать и желает удовлетворить свои потребности немедленно), пока не выплатит его полностью. Но с самого начала он и его семья уже будут жить в своем доме. Однако прежде чем брать такой кредит, надо хорошо рассчитать свои возможности. Если человек, взявший кредит, не сможет внести очередные выплаты, банк согласно договору о кредите имеет право отобрать дом, который является залогом возврата кредита, и продать его, чтобы покрыть свои убытки. Такой кредит под залог недвижимости называется *ипотечным*. В последние годы практика ипотечного кредитования развивается и в нашей стране.

В кредит, или, как еще говорят, в рассрочку, можно купить не только дома, но и автомобили, мебель, одежду, бензин, туристические поездки. В этом случае кредит покупателю может предоставить сама фирма, продающая эти товары. Потребительский кредит позволяет каждой семье в течение некоторого времени тратить больше, чем она имеет. Поэтому использование кредита увеличивает спрос на потребительские товары и ведет к росту их производства, а значит, и подъему всей экономики.

Покупки в рассрочку некоторых товаров (в частности, телевизоров или пианино) существовали в России и до начала рыночных реформ. Однако во время сильной инфляции в 1992–1996 гг. продавцы прекратили продавать товары в рассрочку. Дело в том, что тогда ценность денег падала, и те платежи, которые регулярно получал продавец, реально стоили все меньше. Сейчас, в условиях относительно низкой инфляции и роста располагаемых доходов населения схемы потребительского кредитования быстро распространяются и охватывают все новые и новые рынки товаров длительного пользования. Препятствием для еще более интенсивного распространения и удешевления потребительских кредитов являются значительные кредитные риски. В отсутствие дешевой и эффективной системы сбора и хранения информации о надежности и добросовестности заемщиков (бюро «кредитных историй») банки вынуждены либо покрывать убытки от невозвращенных кредитов за счет более высоких процентных ставок, либо идти на дополнительные расходы, увеличивая количество и сложность собственных предварительных проверок каждого заемщика — что в конечном счете также увеличивает стоимость кредита.

Краткое содержание

Основная потребительская единица в экономике — семья (домохозяйство). Семья получает доходы от наемного труда, предпринимательской деятельности, собственности, социальных трансфертов и т. д. и тратит их на потребительские расходы. Минимальный потребительский бюджет — это минимум обязательных расходов (на жизненно необходимые товары и услуги). Если личный доход не превышает минимального потребительского бюджета, то суверенитет потребителя не может проявиться.

Рост реального дохода равен росту номинального дохода, деленному на индекс потребительских цен.

Как правило, часть личного дохода откладывается в виде сбережений. Сбережения — добровольный отказ от удовлетворения сегодняшних потребностей в пользу будущих. Основные формы сбережений — срочный вклад (т. е. вклад на определенный срок) в банк или покупка ценных бумаг государства или частных фирм.

Делая сбережения, их владелец фактически дает деньги в долг, и ему должны вернуть их с процентом. Процент — это плата за использование чужих денег.

Выбирая форму сбережений, люди делают выбор между их доходностью и надежностью. Сбережения важны не только для потребителей, но и для фирм и государства, так как они позволяют им брать деньги в долг для своих надобностей. Сбережения обеспечивают основу для экономического роста.

Потребительский кредит позволяет потребителям некоторое время делать покупки, превышающие денежные суммы, которыми они располагают, увеличивая тем самым спрос на потребительские товары и, следовательно, производство во всей экономике.

Самый страшный враг сбережений — инфляция, т. е. рост общего уровня цен, связанный с обесцениванием денег. Инфляция также препятствует нормальному функционированию потребительского кредита.

Вопросы и задания



1. На примере своей семьи расскажите о том, из чего складываются доходы населения в нашей стране.
2. Прокомментируйте рис. 6.1. Каковы, на ваш взгляд, основные причины, в силу которых так сильно изменилась структура доходов российского населения?
3. Выберите правильный ответ.
Индекс стоимости жизни говорит о том:
— как изменились доходы населения;
— какова доля обязательных расходов в бюджете потребителей;
— на сколько больше стали платить потребители за товары;
— как изменились потребности людей.
4. Какую форму сбережений вы выберете, если выиграете в лотерею большую сумму денег? Обоснуйте свой ответ.
5. Как величина сбережений зависит от уровня цен? От величины доходов?
6. Как вы думаете, кто направляет значительную часть своего дохода на сбережения: молодежь, люди среднего возраста или старики?

Глава 7. Фирмы, капитал, прибыль

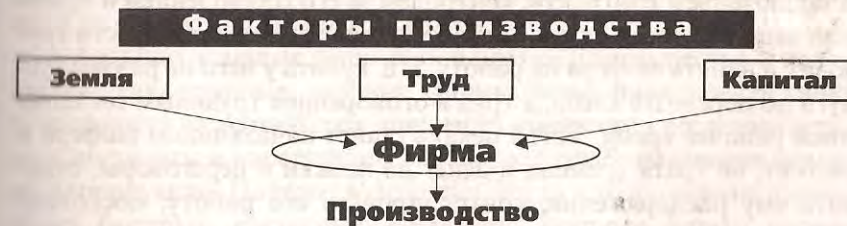
Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- фирма
- транзакционные издержки
- капитал
- физический капитал
- финансовый капитал
- инвестиции
- предприниматель
- менеджмент
- издержки производства
- прибыль
- предельные издержки
- предельная выручка

Основные действующие лица рыночной экономики — потребители и фирмы. Потребители покупают у фирм товары и услуги, а продают им свой труд, когда нанимаются на работу.

Что такое фирма и для чего она нужна

Фирма — это организация, приобретающая факторы производства (труд, землю и капитал) и соединяющая их для создания и продажи благ и услуг с целью получения прибыли.



Фирмы в рыночной экономике отвечают за производство. Именно они решают, что и как производить, на основе собственной выгоды (см. гл. 2). Просто сначала мы говорили о производителях как об отдельных лицах, а теперь уточняем, что на самом деле речь обычно идет об организациях. Во всякой организации (не только в фирме, но и, скажем, в школе) всегда есть начальники и подчиненные, дисциплина и приказы, которые надо выполнять.

Каждая фирма — это как бы островок плановой экономики в океане рыночной.

Почему же для производства недостаточно равноправных индивидуальных работников, объединенных системой разделения труда и отношениями обмена, обязательно нужна организация? Этот вопрос мало кому приходит в голову, поскольку мы не представляем себе, как может быть иначе. Но в 1937 г. английский экономист Рональд Коуз (получивший в 1991 г. Нобелевскую премию) поставил перед собой этот вопрос и попытался ответить на него. Рассуждения Коуза лучше всего разобрать на таком примере.

Представим себе человека, который завел мини-пекарню. Ему необходимо каждый день вывозить готовый хлеб в палатку, хозяин которой будет его продавать. Конечно, он может узнать в платной справочной телефоны всех водителей грузовиков в округе, позвонить им, выяснить расценки, выбрать самый выгодный вариант, подготовить и заключить договор (для этого понадобится обращаться к юристу). Затем придется следить, как водитель выполняет условия договора. Если, например, он регулярно опаздывает, то хлеб черствеет и пекарь несет убытки. В этом случае единственное средство воздействия на нерадивого партнера — обратиться в суд за возмещением ущерба. Все это, прямо скажем, требует больших расходов, которые Коуз назвал *транзакционными издержками* (транзакция по-латыни — «сделка»).

Это издержки, связанные с поиском информации, подготовкой и заключением контракта, контролем за его соблюдением и судебной защитой своих прав. Гораздо проще самому приобрести грузовик и нанять шофера на работу, т. е. купить у него не разовые услуги по перевозке хлеба, а труд в оговоренное трудовым соглашением рабочее время. Тогда пекарь станет начальником шофера и сможет, не тратя времени и денег на поиски и переговоры, отдавать ему распоряжения, контролировать его работу, поскольку тот все время «на глазах», поощрять или наказывать его с помощью премий или штрафов. Транзакционные издержки уменьшатся. Возможно, по тем же самым соображениям пекарь захочет, чтобы продавец хлебной палатки тоже работал на него, а потом наймет и пекаря, сам же будет только управлять возникшей организацией-фирмой.

Таким образом, до определенного предела, о котором мы поговорим в следующем параграфе, создание фирмы часто бывает вы-

годней, чем заключение договоров с множеством самостоятельных и равноправных партнеров.

Фирмы большие и маленькие

Среди фирм встречаются карлики и гиганты. Очень редко фирма бывает гигантом от рождения, но если дела у нее идут хорошо, она может достичь внушительных размеров.

В США, крупнейшей стране с рыночной экономикой, существует более 15 млн фирм. Подавляющее большинство из них — очень маленькие: на 80% фирм работает менее 20 человек. Вместе с тем в американской экономике есть фирмы-гиганты, например, автомобилестроительная компания «Дженерал Моторс», нефтяная фирма «ЭкссонМобил» или компания «Ай Би Эм», производящая компьютеры и электронику. На предприятиях этих фирм работают сотни тысяч человек. И хотя таких гигантских предприятий очень мало (около 1%), они дают не менее 2/3 продукции, произведенной в американской обрабатывающей промышленности.

Размер фирм не одинаков в разных отраслях. Скажем, для изготовления автомобилей, телевизоров, магнитофонов и различной бытовой техники, где применяется массовое конвейерное производство, выгодно строить огромные заводы, что может позволить себе только очень большая фирма. А в сфере услуг выигрывают те предприятия, которые могут учесть потребности и интересы каждого заказчика. Это лучше получается у сравнительно небольших фирм (парикмахерских, ателье, мастерских), которые ориентируются на определенный круг клиентов.

У больших и малых фирм есть и другие преимущества и недостатки. Так, крупные, мощные фирмы могут планировать свою деятельность на долгий срок, они часто имеют свои исследовательские институты и конструкторские бюро, разрабатывающие новые виды продукции. Поэтому в ситуации, когда в экономике не происходит быстрых, внезапных изменений, крупные фирмы имеют преимущество. Там же, где необходимо быстро принять важное решение или пойти на риск, малые фирмы действуют намного более успешно. Когда фирма перерастает некоторый предел, ею становится слишком сложно управлять. Возникают громоздкие, многоступенчатые бюрократические системы, в которых управляющие становятся, по сути дела, чиновниками. Их гораздо больше волнуют отчеты и рапорты, от которых зависит их продвижение по службе,

чем дело, которым занимается фирма. В такой системе информация снизу вверх доходит медленно и в искаженном виде. Кроме того, малые фирмы не так боятся риска хотя бы потому, что даже в самом худшем случае не так много теряют. Поэтому их козыри — гибкость и смелость. Часто малые фирмы первыми внедряют в производство технические новинки, на что не отваживаются гиганты, но «тиражирование» этих новинок обычно осуществляют крупные фирмы. Чтобы воспользоваться преимуществами малых фирм, не теряя в то же время своей финансовой мощи, крупные фирмы часто переводят свои подразделения на самокупаемость и предоставляют им широкую самостоятельность.

Капитал и инвестиции

В рассмотренном выше примере работников нанимает пекарь, владеющий всем необходимым для производства и перевозки хлеба. Его фирма, как и всякая другая, представляет собой фактор производства, называемый *капиталом*. Труд, как вы уже видели, фирма может нанять, землю — взять в аренду, а вот капитал обычно принадлежит ей.

Капитал, пожалуй, самое многозначное и загадочное слово из тех, что употребляют экономисты. Напомним, что в понятие капитала включают изготовленные людьми блага, которые можно использовать для производства других благ (см. гл. 1). Это так называемый *физический капитал*. Без него невозможно произвести продукт, и поэтому часть продукта, а точнее, часть выручки от его продажи по справедливости должна принадлежать владельцу капитала. Но в рыночной экономике все блага, в том числе и те, что составляют физический капитал, приобретаются за деньги. Деньги, использованные или предназначенные для приобретения физического капитала («вложенные в производство»), в будущем также должны принести своему владельцу доход. Они называются денежным, или *финансовым, капиталом*.

Для того чтобы финансовый капитал превратился в физический, как правило, требуется много времени. Нужно построить цеха и другие необходимые здания, заказать и установить оборудование и т. д. Таким образом, до того, как будет произведен и продан продукт, требуется сделать крупные денежные затраты. Они окупятся нескоро, потому что здания и оборудование служат несколько лет и их цена включается в цену продукта постепенно:

если станок служит 5 лет, то каждый год окупается только 1/5 его стоимости (если, конечно, новый продукт придется по вкусу потребителям и фирма получит ожидаемый ею доход). Такие затраты на приобретение физического капитала называются *инвестициями*, или *капиталовложениями*.

Для осуществления инвестиций нужен, как мы уже знаем, финансовый капитал. Откуда фирма берет деньги на приобретение факторов производства и организацию производственного процесса? Во-первых, используются личные средства владельцев фирмы — так называемый *собственный капитал*. Но, как правило, этого бывает недостаточно даже для очень крупных фирм, и деньги приходится так или иначе занимать. Средства, которые фирма берет займы, называются *заемным капиталом*.

Предпринимательство и менеджмент. Банкротство

Обычно новые фирмы создают люди, которым приходит в голову какая-либо *предпринимательская идея*. Она может состоять в том, чтобы произвести совершенно новый, неизвестный потребителям вид изделия (например копировальные машины, выпуск которых освоила фирма «Рэнк Ксерокс»). Нередко случается, что сама новинка давно уже известна ученым, но не используется как рыночный товар (так было с солнечными батареями, которые вначале служили только источником энергии для космических кораблей). Идея может заключаться и в том, чтобы расширить рынок сбыта уже освоенного товара. Это может означать экспорт продукции в новую страну, географический регион или хотя бы открытие нового магазина на улице, где раньше его не было. Но бывает и так, что товар, предназначенный для определенной группы покупателей, неожиданно находит спрос у других групп. Например, первые компьютеры довольно долго использовались только для научных исследований, и лишь потом фирма «Ай Би Эм» решила производить компьютеры для нужд бухгалтерского учета в бизнесе и хранения каталогов библиотек.

Другой пример из той же области: домашние персональные компьютеры вначале предназначались только для детских игр, и лишь потом их освоили взрослые для серьезных дел. Человек, которому первому пришла в голову подобная идея, имеет шанс стать *предпринимателем*, однако этот шанс осуществится лишь в том

Йозеф Шумпетер (1883–1950)

Из знаменитых экономистов больше всех внимания уделил предпринимательству австриец Йозеф Шумпетер. Окончив Венский университет, где изучал право и экономику, Шумпетер за свою достаточно бурную жизнь успел побывать министром финансов Австрийской республики, президентом одного из частных венских банков. Но особого успеха на ниве практической деятельности он не добился: его пребывание на посту министра продолжалось лишь несколько месяцев, а возглавляемый им банк обанкротился, так что Шумпетеру пришлось затем долгие годы выплачивать долги банка из своего профессорского жалованья.



Гораздо более успешной была его деятельность как ученого и преподавателя. Вначале, еще до министерской карьеры, Шумпетер преподавал в австрийских университетах, затем в Бонне и, наконец, с 1932 г. до конца жизни был профессором Гарвардского университета в США. Шумпетер написал самый большой по объему (1200 больших страниц убористого текста) и самый глубокий по содержанию трактат по истории экономической мысли — «История экономического анализа», очень интересный экономико-социологический труд «Капитализм, социализм и демократия». Но первую всемирную славу ему принесла книга «Теория экономического развития», которую он написал в неполных тридцать лет. Основной герой этой теоретической книги — предприниматель, человек, изготавливающий новые, ранее неизвестные блага, использующий новые технологии производства, находящий новые рынки сбыта и источники сырья. Одним словом, предприниматель по Шумпетеру — это новатор, первооткрыватель, всегда идущий «против течения».

Он, по мнению Шумпетера, не должен стремиться только к деньгам, его увлекают азарт борьбы и радость творчества. Он не обязан быть эрудитом (это даже мешает), но свое дело должен знать во всех мелочах. Он должен обладать хорошей интуицией и твердой волей, которые помогут ему в его нелегкой новаторской деятельности.

случае, если ему удастся достать деньги, купить оборудование, нанять работников и воплотить свою идею в жизнь.

Но и после этого забот у руководителя фирмы не убывает: процесс производства и продажи готовой продукции должен идти эффективно и бесперебойно, что требует постоянного контроля и совершенствования. Такая деятельность называется *управлением*, или *менеджментом*.

Создание фирмы и ее существование всегда связаны с риском: никто не может гарантировать, что продукция, которую фирма со-

бирается выпускать и продавать, понравится потребителю. Если этого не произойдет, фирма прекратит свое существование. Многие фирмы «умирают в младенчестве» — в первые годы жизни.

«Смерть» фирмы чаще всего бывает связана с тем, что она не может в срок заплатить все свои долги. В этом случае говорят, что фирма обанкротилась. По российским законам фирма может быть признана банкротом, если она не заплатила долг в размере более 500 минимальных зарплат в течение трех месяцев после срока его погашения. На самом деле *банкротство* — это сложная юридическая процедура, суть которой состоит в том, чтобы не обидеть ни одного кредитора неудачливой фирмы. Имущество фирмы продается, а полученные средства по справедливости распределяются между кредиторами.

Максимизация прибыли

Вы уже знаете, что в рыночной экономике производство осуществляется тогда, когда в этом заинтересован производитель. В чем же состоит интерес фирм или, точнее, их владельцев? На первый взгляд может показаться, что они заинтересованы в том, чтобы получить наибольшую *выручку* — количество проданного продукта, умноженное на его цену. Но не надо забывать, что не вся выручка в конечном счете достается владельцу фирмы. Необходимо выплатить работникам и управляющим заработную плату, заплатить за сырье, электроэнергию, внести арендную плату за земельный участок, заплатить процент за кредит банка и налог государству и т. д.

Все эти платежи, которые, напомним, называются издержками производства, фирма осуществляет за счет своей выручки. У нее же остается лишь остаток (выручка минус издержки), который называется *прибылью*. Таким образом, целью фирмы является получение наибольшей прибыли.

В число издержек экономисты включают и альтернативную стоимость принадлежащих собственнику фирмы ресурсов, которые тоже используются в производстве. Например, если фирма стоит на участке земли, принадлежащем ее владельцу, нельзя считать, что аренда земли «ничего не стоит». Владелец мог бы сдать ее другому арендатору и получить за это плату. То же самое можно сказать и об альтернативной стоимости рабочего времени собст-

венника и его личных денежных средств, которые он вкладывает в свое дело. Используя эти ресурсы иначе, он мог бы получить заработную плату и процент, которые тоже входят в его издержки.

К сожалению, альтернативную стоимость ресурсов очень трудно вычислять, и поэтому бухгалтер фирмы, рассчитывая прибыль, вычитает из выручки только *внешние* издержки — деньги, затраченные на приобретение факторов производства. Такая прибыль в отличие от полной экономической (выручка минус все издержки) называется *бухгалтерской*.

Различие между выручкой и прибылью очень важно. Конечно, до некоторого момента фирма может увеличивать прибыль, просто наращивая производство и выручку. Но затем вступает в силу *закон убывающей отдачи*.

Обратимся еще раз к примеру, рассмотренному в гл. 1, когда фермер для производства сена нанимал себе в помощь работников. Предположим для простоты, что все издержки в данном случае сводятся к заработной плате наемных работников. Если каждый из них получает по 120 р. в день, то предельные издержки при найме каждого дополнительного работника будут равны 120 р.

Теперь допустим, что цена, по которой фермер продает копну сена на рынке, неизменна и равна 120 р. Тогда предельная выручка при найме первого работника составит $120 \times 2 = 240$ р., при найме второго — 360 р., третьего — 240 р. и т. д. Увеличение производства для фермера будет выгодно только до того момента, пока предельная выручка не сравняется с предельными издержками, т. е. до найма четвертого работника. При его найме прибыль фермера не изменяется, поэтому есть смысл ограничиться тремя работниками (см. табл. 7.1). Следовательно, стремясь добиться наибольшей прибыли, фирмы должны производить столько продукции, чтобы предельная выручка была равна предельным издержкам — и не больше, хотя валовая выручка при дальнейшем росте производства может еще некоторое время возрастать.

Если же общество хочет увеличить объем производства какого-то важного продукта (например услуг здравоохранения или образования) за пределы ограничений, связанных с требованием наибольшей прибыли, значит, ему придется управлять данной отраслью экономики с помощью командных, а не рыночных методов (эти отрасли, к примеру, могут находиться в государственной собственности).

Таблица 7.1.

Число нанятых работников	0	1	2	3	4	5
Дневная выработка, копен сена	1	3	6	8	9	9,5
Вклад дополнительного работника, копен	0	2	3	2	1	0,5
Валовая выручка, р.	120	360	720	960	1080	1140
Предельная выручка, р.	0	240	360	240	120	60
Валовые издержки, р.	0	120	240	360	480	600
Предельные издержки, р.	0	120	120	120	120	120
Чистая прибыль, р.	120	240	480	600	600	540

Примечание. Мы исходим из предположения, что затраты самого фермера — альтернативная стоимость его рабочего дня — будут одинаковыми при любом количестве работников, т. е. фермер отработает полный рабочий день, сколько бы работников ему ни помогало. В этом случае, решая задачу получения наибольшей прибыли, альтернативную стоимость рабочего дня фермера можно не учитывать.

Краткое содержание

В рыночной экономике производство осуществляется фирмами. Фирма — это организация, приобретающая факторы производства и соединяющая их для создания и продажи благ и услуг с целью получения прибыли.

Существование фирм вызвано тем, что централизованное управление в рамках отдельных организаций позволяет сократить транзакционные издержки. Но когда фирма перерастает свой оптимальный размер, ею становится слишком сложно управлять и это ставит предел ее росту.

Фирмы отличаются друг от друга по размеру. Крупные и мелкие фирмы имеют свои преимущества и недостатки, причем в разных отраслях оптимальный размер предприятия различается. Во многих развитых странах небольшое количество крупных фирм выпускает основную часть промышленной продукции.

Фирмы в экономике представляют капитал. Выделяют физический капитал — изготовленные людьми блага, которые можно использовать для производства других благ, и финансовый (денежный) капитал — деньги, использованные или предназначенные для приобретения физического капитала. При этом имеются в виду как собст-

венный капитал, то есть личные средства владельцев фирмы, так и средства, которые фирма берет займы.

Фирмы обычно возникают в результате осуществления некоторой предпринимательской идеи. В дальнейшем руководство фирмы организует бесперебойный процесс производства и продажи продукции, то есть осуществляет управление, или менеджмент. Если фирма не может выплатить в срок долги, она объявляется банкротом и ее имущество продается для того, чтобы удовлетворить всех кредиторов.

Целью деятельности фирмы является получение наибольшей прибыли. Прибыль равна валовой выручке минус издержки производства. Для получения наибольшей прибыли фирма должна увеличивать производство до тех пор, пока предельная выручка не сравняется с предельными издержками.

Вопросы и задания



1. Представьте себе, что вы решили открыть предприятие по производству шариковых ручек. Какие инвестиции необходимо сделать? Где взять на это средства?
2. Каковы различия между физическим и финансовым капиталом? Как вы думаете, почему такие разные вещи называются одним словом? Являются ли капиталом деньги, которые мама дала вам для похода в магазин за картошкой?
3. Фермер скопил деньги на приобретение трактора и легкового автомобиля. Являются ли эти деньги капиталом?
4. Чем ограничено увеличение производства в экономике:
 - а) традиционной,
 - б) централизованной,
 - в) рыночной?
5. Приведите примеры предпринимательской идеи из истории, из окружающей вас жизни.
6. Как вы считаете, какие фирмы, мелкие или крупные, уютнее себя чувствуют в современной России? Почему? Чем объясняется тот факт, что при централизованной экономической системе преобладали крупные промышленные предприятия?
7. Частные фирмы увеличивают производство только до тех пор, пока им это выгодно. Хорошо ли это для общества?

Глава 8. Конкуренция. Основные типы рынков

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **ценовая конкуренция**
- **неценовая конкуренция**
- **вход на рынок**
- **монополия**
- **картель**
- **олигополия**
- **лидерство в ценах**
- **монополистическая конкуренция**

Как мы уже говорили, экономическая наука не без оснований исходит из того, что люди в своих хозяйственных делах преследуют свой личный интерес. При этом интересы разных людей неизбежно пересекаются и противоречат друг другу. Между ними возникает соперничество, или **конкуренция**. Это латинское слово можно перевести как «состязание». Конкуренция присуща не только человеческому обществу, но и животному и растительному миру. Вспомните «борьбу» растений за место под солнцем, «конкуренцию» различных видов животных за источники питания, сражения самцов одного вида за территорию, за право продолжить род. С одной стороны, это, конечно, жестоко с точки зрения человеческой морали. С другой стороны, именно конкуренция, как мы знаем из биологии, обеспечивает естественный отбор, в котором выживают и продолжают род более сильные и приспособленные.

Конкуренция в рыночной экономике

Конкуренция в экономике всегда возникает там, где количество благ ограничено. Если много человек пьют из полноводного источника, конкуренции между ними нет. Но если источник находится в пустыне и не может вдоволь напоить все обитающие там племена с их верблюдами и овцами — конкуренция неизбежна. Во все времена столкновения интересов обычно разрешались с помощью войн — побеждал тот, кто сильнее. В экономике же конкуренция принимает более мирные формы.

Наибольшее внимание экономисты уделяют конкуренции между продавцами-фирмами: каждая из них хочет продать свой товар, но спрос потребителей не бесконечен. Чтобы привлечь покупателя, фирма может, например, предложить более низкую цену, чем ее соперники. Это называется *ценовой конкуренцией*.

Бывает и *неценовая конкуренция*. Она возникает, когда фирма предлагает товар более высокого, чем у других фирм, качества, организует систему послепродажного обслуживания, если речь идет о товарах длительного пользования (автомобилях, холодильниках и т. д.), или широко рекламирует свой продукт.

«Невидимая рука», о которой писал Смит в «Богатстве народов», выполняет свою задачу в рыночной экономике только тогда, когда в ней обеспечена свобода конкуренции. В рыночной экономике конкурируют друг с другом покупатели и продавцы (одни стараются купить дешевле, другие продать дороже). Кроме того, покупатели конкурируют между собой: кто предложит более высокую цену, тот и получит искомый товар.

Из истории не только экономической мысли

Томас Гоббс (1588–1679)

Великий английский философ Томас Гоббс не случайно попал в нашу главу о конкуренции. Он был современником английской буржуазной революции и гражданской войны XVII в., которая тяжело отразилась и на его жизни. Гоббс неоднократно впадал в немилость и 11 лет был вынужден провести в эмиграции, он скептически смотрел на человеческую природу, на безудержную конкуренцию между людьми, которую он называл «войной всех против всех». В своей вышедшей в 1651 г. книге «Левиафан» (так называлось упомянутое в Библии мифическое чудовище) Гоббс доказывал, что мир и безопасность в человеческом обществе возможны, только если люди добровольно ограничат свою свободу и отдадут власть над собой мощному государству — именно его Гоббс и называл «Левиафаном». После выхода книги английские философы-моралисты целый век спорили с Гоббсом, доказывая, что человек по своей природе не так уж плох. Но только Адаму Смиту удалось дать ему убедительный ответ, указав на благотворную роль конкуренции в рыночной экономике.



Степень конкуренции может сильно различаться. Острее всего она на тех рынках, где:

- 1) много продавцов и покупателей;
- 2) всегда можно точно узнать, по какой цене продает товар тот или иной продавец;
- 3) ничто и никто не мешает новым фирмам войти на рынок, а старым — уйти с него;
- 4) товар является однородным и у всех продавцов имеет примерно одинаковое качество: зерно, цемент, бензин. Две тонны цемента, произведенные разными фирмами, легче могут заменить друг друга, чем две разные марки компьютеров.

Напротив, конкуренция слабее там, где:

- 1) число продавцов или покупателей невелико либо в отрасли есть один или несколько «лидеров», которые по величине намного превосходят другие фирмы. Они достаточно сильны, чтобы подчинить себе конкурентов (навязать им свои цены), а в случае сопротивления вытеснить непокорных с рынка;
- 2) отсутствует достоверная рыночная информация, т. е. неясно, кто почему продает. В этом случае продавцы могут брать с покупателей разные цены за один и тот же товар: если покупатель не знает, что конкурент может продать дешевле, он купит товар у первого попавшегося продавца по высокой цене. Например, торговцы, которые сидят у входа на восточный базар, предлагают товар по более высокой цене тому покупателю, который только входит на рынок, и сразу снижают цену, если видят, что покупатель возвращается с базара, а значит, знает цены конкурентов;
- 3) существует много разновидностей продукта. Возьмем, к примеру, книжный рынок: продавцы детских книг на нем не конкурируют с продавцами научной литературы; продавцы дорогих коллекционных изданий — с продавцами детективов в мягкой обложке и т. д.;
- 4) «вход на рынок» для новичков затруднен: для того, чтобы произвести некоторые товары (например автомобили), требуется построить большой завод, купить дорогое оборудование, иметь опыт производства в данной отрасли.

Вы уже знаете, что равновесная рыночная цена — точка пересечения кривой спроса и кривой предложения — определяется как бы независимо от фирмы. Ни одна фирма не может повлиять на рыночную цену, увеличив или уменьшив величину предложения товара. Но это справедливо только в условиях ничем не ограниченной ценовой конкуренции (экономисты называют ее «совер-

шенной»). При типе рынка, называемом *совершенной конкуренцией*, существует множество мелких фирм, которые, во-первых, достаточно малы, чтобы изменение их предложения не повлияло на рыночную цену, а во-вторых, могут свободно входить на рынок и покидать его в зависимости от уровня цен. Такая ситуация складывается, например, на рынке сельскохозяйственной продукции, которую производят многочисленные мелкие фермеры или крестьяне (если, конечно, они продают ее сами, а не через крупных оптовых торговцев-посредников).

Монополия

На тех рынках, где конкуренция слабая, отдельные фирмы могут оказать влияние на цену. Особенно ярко это проявляется в условиях так называемой *монополии*, когда продажу товара на рынке осуществляет один-единственный продавец. В этой ситуации у покупателей нет выбора: они либо платят назначенную монополистом цену, либо вынуждены отказаться от покупки товара.

Монополии бывают *естественные* и *искусственные*. Естественная монополия может возникнуть в двух случаях. Во-первых, когда производство продукта требует уникальных природных условий, которые невозможно воссоздать в другом месте, например минеральная вода из источника Боржоми или вино, которое можно приготовить только из винограда, растущего в одной местности. Такая естественная монополия встречается крайне редко.

Во-вторых, естественная монополия может быть в некоторых отраслях экономики, где трудно признать целесообразным существование более одного производителя. Неразумно, например, конкурировать с имеющейся в городе системой электро- или водоснабжения (прокладывать параллельные прежним линии электропередач или водопроводные трубы). Экономисты объясняют эту ситуацию тем, что в таких отраслях существует значительная «экономия на масштабе», т. е. возрастающая отдача. Например, если к уже существующей телефонной сети подключаются новые квартиры, это не требует больших издержек. Поэтому чем больше абонентов подключено, тем меньше будут средние издержки обслуживания каждого. Другая компания, которая решит проложить свою телефонную линию в том же городе, будет иметь гораздо более высокие издержки.

К естественным монополиям такого типа в нашей стране относятся компания «Газпром», Единая энергетическая система России (ЕЭС), железные дороги, почта.

Но гораздо чаще монополии создаются искусственно. В XVII—XIX вв. европейские монархи давали исключительное право на торговлю с заморскими странами специальным Ост-Индским компаниям, поскольку предполагалось, что их легче контролировать и они принесут больше дохода, чем несколько конкурирующих между собой торговых фирм.

Монополия может сложиться и в том случае, когда несколько крупных фирм объединяются и полностью контролируют рынок. Так возникли монополии на рынке нефти, стали, на железнодорожном транспорте в Европе и Америке в конце XIX — начале XX в.

Если крупные продавцы договариваются о том, чтобы разделить рынок между собой и назначить единую цену, такое соглашение называется *картелем*. В настоящее время широко известен картель ОПЕК, объединяющий, правда, не частные фирмы, а страны — экспортеры нефти.

В других случаях монополии возникают оттого, что крупные фирмы просто сливаются или поглощают своих конкурентов.

Особенно остро проблема монополий стоит сейчас в нашей стране. За годы советской власти в России было выстроено много огромных заводов, которые обеспечивали определенным видом продукции чуть ли не всю страну. Это было сделано не только для того, чтобы получить выгоду от специализации, но и потому, что небольшим количеством крупных предприятий легче управлять из единого центра, чем многими мелкими. Пока государство определяло, сколько продукции и по какой цене должен производить каждый завод, это было терпимо. Но когда предприятия получили свободу, оказалось, что на большом количестве наших рынков существует самая настоящая монополия.

Наверное, нет такой фирмы, которая не мечтала бы попасть в ситуацию монополии. Монополиста не тревожит конкуренция, поэтому он имеет некоторую власть над покупателями. Монополисты обычно стараются поддерживать относительно высокую цену на свой товар. В отрасли, где существует конкуренция, рост цен на товар, как вы знаете, привел бы к росту величины предложения и в конце концов цена бы снова упала. Но при монополии приток новых продавцов невозможен. Исходя из этого, монопо-

лист сам может выбрать точку на кривой спроса, которая для него наиболее выгодна. Если на рынке существует монополия, цена на нем, как правило, выше, а объем производства — ниже, чем там, где господствует совершенная конкуренция.

Но власть монополиста над покупателями не безгранична, как бы ему этого ни хотелось. Ее лимитируют размеры платежеспособного спроса и его эластичность.

Если, например, монополист поднимет цену на бананы слишком высоко, потребители просто переключатся на товары-заменители — яблоки или мандарины. При резком росте цен на железнодорожные билеты больше людей станут пользоваться авиа- или автомобильным транспортом. Даже у уникальных вин и сортов минеральной воды есть товары-заменители. Поэтому монополист, переоценивший размеры спроса и недооценивший его эластичность, может проиграть на снижении объема продаж больше, чем выиграет на повышении цены.

Однако как бы то ни было, присущее монополии сочетание более высоких цен с меньшим объемом производства всегда невыгодно потребителям. Вот почему в наши дни государство обычно запрещает образование монополий и ограничение конкуренции. Первые законы против монополий появились в США еще 100 лет назад. Если будет доказано, что в результате объединения двух фирм в отрасли сложилась монополия, объединение будет запрещено. В случае когда установлен факт искусственного снижения выпуска продукции с целью повышения цен, фирма подвергается огромному штрафу, а ее руководство рискует угодить в тюрьму. Крупный производитель, захвативший значительную часть рынка своего продукта, может быть принудительно разделен на несколько независимых друг от друга компаний.

С момента начала рыночных реформ в нашей стране также был принят ряд антимонопольных законов. Последним из них является принятый в июле 2006 года Федеральный закон «О защите конкуренции».

Противоположную монополии ситуацию, когда многим продавцам противостоит один покупатель, экономисты называют *монопсонией*. Монопсония существует, например, на рынке труда в бывшем «закрытом» городе, где единственным крупным работодателем является военный завод.

Олигополия

Между монополией и конкуренцией находится так называемая *олигополия*. В олигополистических отраслях на рынках господствует несколько очень крупных продавцов. (Таковы черная и цветная металлургия, автомобильная промышленность, авиационный транспорт и т. д.) При олигополии продавцы конкурируют друг с другом, но конкуренция эта носит своеобразный характер. Дело в том, что в олигополистической отрасли, когда силы конкурентов примерно равны, фирмы стремятся избегать ценовой конкуренции, из которой неизвестно кто выйдет победителем, а убытки могут быть очень велики. В этих отраслях производители некоторым неформальным образом (формально это запрещено антимонопольными законами) согласовывают цены на свою продукцию друг с другом. Один из способов такого согласования — «лидерство в ценах»: скажем, «Дженерал Моторз» устанавливает на свою новую модель определенную цену, а «Форд» и «Крайслер», исходя из нее, назначают на свои новые автомобили того же класса примерно ту же цену. Другой способ: цена назначается равной издержкам производства плюс заранее согласованный процент прибыли. Не ввязываясь в открытую ценовую конкуренцию, олигополисты предпочитают соревноваться друг с другом посредством неценовой конкуренции: повышения качества, улучшения послепродажного обслуживания, рекламы.

Монополистическая конкуренция

В тех отраслях, где сравнительно много производителей, но их продукция защищена патентом или торговой маркой и не может быть произведена другими фирмами, существует *монополистическая конкуренция*. Это прежде всего отрасли по производству модной одежды, духов и иной парфюмерной продукции. К примеру, никто, кроме фирмы «Кристиан Диор», не может изготавливать духи «Дюна»: их состав, название и даже форма флакона не могут быть никем заимствованы. В то же время другие компании выпускают на рынок массу духов различных составов и наименований, которые конкурируют с «Дюной» за спрос покупателя. Таким образом, каждая из парфюмерных фирм обладает монополией на все производимые ею продукты, но отрасль в целом является вполне конкурентной и свободой потребительского выбо-

ра ничто не ограничивает. В отраслях монополистической конкуренции первостепенное значение имеет очень интенсивная реклама, которая должна подкрепить престиж данной торговой марки.

Таблица 8.2. **Типы рынков**

Тип рынка	Количество продавцов	Возможность проникновения на рынок	Однородность товара	Пример рынка
Совершенная конкуренция	Много	Неограниченная	Однородный	Рынок зерна
Монополия	Один	Отсутствует	Однородный	Рынок алмазов
Олигополия	Мало	Ограниченная	Неоднородный	Рынок автомобилей
Монополистическая конкуренция	Много	Ограниченная	Неоднородный	Рынок косметики

Краткое содержание

Конкуренция — это столкновение интересов, возникающее там, где количество благ или потребительский спрос ограниченны. Конкурировать могут как потребители, так и фирмы.

Степень конкуренции различна на разных рынках и зависит от количества продавцов и покупателей; достоверности и доступности информации; возможности легкого доступа на рынок для других фирм; степени однородности товара.

В случае монополии (при наличии единственного продавца) цена, как правило, выше, чем при конкуренции, а производство продукции — меньше. Но монополист не может бесконечно повышать цену, его ограничивает эластичность спроса. Монополии невыгодны потребителям, и государство обычно препятствует их возникновению.

Во многих отраслях существует ситуация олигополии — наличия на рынке небольшого числа очень крупных продавцов, которые не ведут друг с другом разрушительную ценовую конкуренцию, предпочитая конкуренцию качества, сервиса и рекламы.

В других отраслях, где продукция очень разнообразна и защищена патентами и торговыми марками, складывается ситуация монополистической конкуренции, когда монополия отдельных фирм на данные

продукты сочетается с конкуренцией между этими продуктами и, соответственно, фирмами, их выпускающими.

Вопросы и задания



1. Чем ситуация олигополии отличается от монополии? От совершенной конкуренции? От монополистической конкуренции?

2. В начале XX в. в России существовал промышленный синдикат «Продамет». (Синдикатом называется организация, осуществляющая сбыт продукции входящих в нее фирм.) «Продамет» выплачивал премии входящим в него предприятиям, снижавшим объем производства. С какой целью?

3. Как вы думаете, в каких из перечисленных отраслей может существовать монополия, олигополия, монополистическая конкуренция:

- выпуск самолетов;
- производство марочных вин;
- выращивание овощей;
- производство шоколада;
- производство духов и косметики?

4. Телевизоры в городе продают всего две фирмы. Одна из них повышает цены вдвое. Подумайте, как в этой ситуации может действовать ее конкурент?

Глава 9. **Различные виды фирм**

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **индивидуальная фирма**
- **полное товарищество**
- **общество с ограниченной ответственностью**
- **коммандитное товарищество**
- **производственный кооператив**
- **акционерное общество**
- **акция**
- **дивиденд**
- **контрольный пакет**
- **облигация**

В советское время почти все фабрики, заводы, магазины в нашей стране принадлежали государству. Сейчас большая их часть находится в руках частных лиц. В этой главе мы рассмотрим основные типы организации частных фирм в рыночной экономике.

Основные типы фирм

Можно выделить четыре основных типа фирм, встречающихся в разных странах мира: индивидуальные фирмы, товарищества, кооперативы и акционерные общества (корпорации). Главное отличие между ними заключается в том, кто владеет фирмой — кому принадлежит право распоряжаться ею, получать от нее доход (прибыль), передавать ее другим лицам (продавать, дарить, завещать). Главные признаки основных типов фирм приведены в таблице 9.1. Фирмы практически однотипны во всех странах, но их названия, права и обязанности участников определяются законодательством каждой страны. В России они записаны в Гражданском кодексе Российской Федерации (в российском законодательстве фирмы называются «коммерческими организациями»).

Индивидуальные фирмы

Большинство фирм, существующих в странах с рыночной экономикой, являются *индивидуальными*, т. е. принадлежат какому-то частному лицу. Например, в США они составляют более 70% всех зарегистрированных фирм. Собственник фирмы безраз-

дельно распоряжается в ней, как правило, сам ею управляет (в крайнем случае, нанимает управляющего) и имеет право на всю чистую прибыль (т. е. прибыль после уплаты налогов и других обязательных платежей). Но он же и несет полную ответственность за убытки. Если фирма не сможет выплатить долги (обанкротится), личное имущество собственника: дом, машина и пр. — может быть продано, чтобы расплатиться с кредиторами. Гражданский кодекс РФ, действующий с 1 января 1995 г., более снисходителен к владельцам индивидуальных фирм (они носят название «хозяйственных обществ с единственным участником»). Закон не требует погашения долгов за счет личного имущества. Но если собственник фирмы не отвечает за нее своим имуществом, то и особого доверия такая фирма не вызывает. В частности, банки с меньшей охотой дадут ей кредит.

В нашей стране многие предприниматели предпочитают регистрировать свою деятельность в упрощенной форме — в качестве индивидуального предприятия без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Это намного упрощает процедуру регистрации, но связано с риском потери личного имущества.

Таблица 9.1. **Основные типы фирм**

Тип фирмы	Кому принадлежит	Кто управляет	Кому достается прибыль или убыток
Индивидуальная	Частному лицу	Собственник или назначенный им управляющий	Собственнику
Товарищество	Двум или нескольким частным лицам	Товарищи или назначенный ими управляющий	Делится согласно договору о товариществе
Кооператив	Членам кооператива	Правление, избранное членами кооператива	Распределение между членами кооператива
Акционерное общество	Акционерам	Совет директоров, избранный собранием акционеров	В виде дивидендов распределяется между акционерами в соответствии с количеством акций

Как правило, размер индивидуальных фирм невелик именно потому, что он ограничен размером индивидуального состояния владельца.

Товарищества

Для того чтобы расширить дело, владелец частной фирмы может вступить в товарищество со своими друзьями или родственниками.

Товарищество — это фирма, находящаяся в собственности группы лиц. Каждый из них вкладывает в нее свою долю капитала (пай), несет ответственность по ее обязательствам и получает долю прибыли, соответствующую величине пая. Если пай одного из участников товарищества составляет всего 1% капитала фирмы, то он имеет право только на 1% ее чистой прибыли. А вот имущественная ответственность партнеров товарищества в случае его банкротства может быть различной. Иногда его участники отвечают за все долги фирмы своим имуществом независимо от величины внесенного пая (такое товарищество называется *полным*). Представим себе, например, небольшое товарищество по производству вечных двигателей, принадлежащее двум друзьям, один из которых — изобретатель и большой энтузиаст — вложил в него все свои средства; ему принадлежит 99% капитала фирмы. Его друг, которому он предложил участие в деле, счел неудобным отказаться и согласился внести 1% капитала. Далее, как и следовало ожидать, товарищество обанкротилось, а поскольку личного имущества у изобретателя не осталось, то участливый друг вынужден будет уплатить все долги товарищества. Не случайно полные товарищества распространены среди компаний, оказывающих юридические, бухгалтерские услуги или консультации по ведению бизнеса. Дело в том, что этим компаниям клиент должен особенно доверять, а в таких случаях готовность полностью отвечать за судьбу своего предприятия служит как бы дополнительной рекламой.

Гораздо менее требовательно к своим участникам *общество с ограниченной ответственностью*. Его владельцы при банкротстве теряют только те деньги, которые вложили в капитал фирмы, и не отвечают за ее долги своим имуществом. Такая форма коммерческой организации, конечно, связана с меньшим риском для участников, чем полное товарищество. В нашей стране она получила широкое распространение в розничной торговле и сфере услуг.

Отправляясь за продуктами в магазин, посещая химчистку или парикмахерскую, обратите внимание на вывеску: вы скорее всего увидите нечто вроде «ООО «Ромашка», «ООО «Ласточка», «ТОО «Мария» и т. д. Три буквы (ООО или ТОО) в названиях этих фирм как раз и обозначают «общество с ограниченной ответственностью» или «товарищество с ограниченной ответственностью».

Промежуточное положение между полным товариществом и ООО занимает так называемое *«товарищество на вере»*, или *коммандитное товарищество*. В нем наряду с главными участниками («полными товарищами»), несущими полную ответственность по обязательствам фирмы и управляющими ею, есть и «неглавные» («вкладчики»), несущие лишь ограниченную ответственность в размере своего пая.

Все формы товариществ позволяют привлечь в фирму несколько большее количество капитала, чем индивидуальные фирмы. Вместе с тем рост полного или коммандитного товарищества затрудняется тем, что приход нового товарища довольно сложно юридически оформить. То же самое относится и к случаю смерти или выхода из товарищества одного из его участников. Так что товарищество — достаточно негибкая форма коммерческой организации. Войти в общество с ограниченной ответственностью или выйти из него проще, но процесс этот тоже носит индивидуальный характер.

Кооперативы

Своеобразной формой коммерческой организации являются *производственные кооперативы*, или *артели*. Они обычно объединяют мелких производителей. Имущество кооператива, так же как и товарищества, делится на паи, но, в отличие от товарищей, члены кооператива обычно вносят в его деятельность свой личный трудовой вклад. Производственные и сбытовые кооперативы особенно распространены в сельской местности. Крестьянам и мелким фермерам выгодно продавать свою продукцию не каждому в отдельности, а сообще: это экономит время и силы. Кроме того, крупный продавец имеет на рынке более сильные позиции. Поэтому фермеры создают кооператив, например по продаже масла, сдают ему произведенный ими продукт, а кооператив затем торгует им на рынке. Такие кооперативы, существовавшие в начале XX в. в Западной Сибири, продавали сливочное масло и за границу.

Кооператив принадлежит всем его членам, каждый из которых имеет один голос на собрании пайщиков, где решаются все основные вопросы. Доход же распределяется между пайщиками исходя из того, кто сколько продукта (в нашем примере — масла) сдал в кооператив.

Главная особенность кооперативов заключается в том, что решения в них принимаются на основе равного голосования, независимо от вклада каждого участника в общее дело. Форма кооператива наиболее подходит для объединения одинаковых по имущественному и трудовому вкладу участников. Это делает кооперативы привлекательными для тех, кто отстаивает идеалы равенства и критикует капитализм за то, что владельцы капитала получают в этой экономической системе преимущества перед трудящимися.

В некоторых странах кооперативные фирмы достигают больших размеров. Например, в Швейцарии крупнейшая сеть продовольственных магазинов принадлежит кооперативу «Мигрос», в Германии широко известен кооперативный банк «Райффайзен».

Акционерные общества

Но обычно крупные фирмы, на долю которых приходится большая часть произведенной в стране продукции, имеют форму *акционерного общества*, или (что то же самое) *корпорации*.

Капитал акционерного общества образуется за счет выпуска и продажи *акций* — особых документов, подтверждающих, что их владелец является одним из собственников компании и имеет право на получение части ее прибыли — так называемого *дивиденда*. Таким образом, собственниками корпорации являются все владельцы ее акций (*акционеры*). Стать акционером просто: достаточно без чьего бы то ни было разрешения или уведомления купить хотя бы одну акцию корпорации, и вас занесут в список ее владельцев. Не менее просто выйти из состава акционеров: для этого достаточно продать свои акции на рынке. Каждая акция дает ее владельцу один голос на собрании акционеров, кроме так называемых привилегированных акций. Владелец такой акции не имеет права голосовать. Зато он не рискует, потому что ему ежегодно выплачивается неизменная величина дохода, тогда как владелец обыкновенной акции рискует вместе с корпорацией: его дивиденд зависит от ее прибыли.

Когда дела идут хорошо, владелец обыкновенной акции получает больше, чем владелец привилегированной, когда же фирма терпит убытки, дивиденды на обыкновенные акции не выплачиваются вовсе, а по привилегированным продолжает выплачиваться тот же доход, что и прежде. Здесь, как и повсюду в экономике, приходится выбирать между доходностью и надежностью.

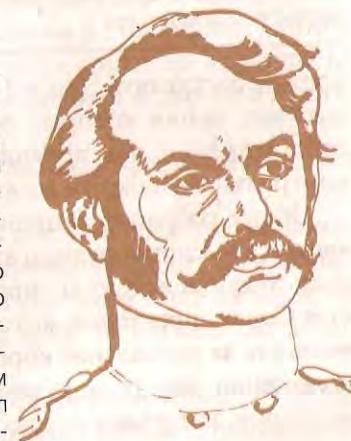
В отличие от собрания кооператива, на собрании акционеров мнение владельца 500 «голосующих» акций значит ровно столько же, сколько мнения 500 владельцев одной акции. Количество акций, дающее возможность управлять корпорацией, называется *контрольным пакетом*. В принципе, размер контрольного пакета

Из истории предпринимательства

Вернер Сименс (1816–1892)

Немецкую фирму «Сименс» у нас знают даже те, кто не пользуется ее бытовой техникой. Ее основатель Вернер Сименс, выходец из многодетной крестьянской семьи (у него было семь младших братьев), получил образование в инженерно-артиллерийской школе, поскольку только будущая служба в армии давала возможность бесплатно получить инженерное образование. Вернер увлекался опытами с электричеством и оказался талантливым изобретателем. Более того, он всегда стремился найти своим идеям коммерческое использование и организовал фирму, продающую его изобретения. Все началось с того, что он придумал технологию гальванизации для того, чтобы покрывать золотом ложки, вилки и ножи.

Изобретение удалось продать в Англии. Затем он изобрел электрический телеграф. Сименс нуждался в человеке, который взял бы на себя реализацию его идей и изготовление приборов по его чертежам. Такого компаньона он нашел в лице умелого механика Иоганна Георга Хальске. К сожалению, оба компаньона не имели капитала, достаточного для организации фирмы. Поэтому Вернер Сименс обратился к своему дяде — советнику юстиции Георгу Сименсу, который предоставил нужный капитал, но при этом отказался войти в организованное в 1847 г. товарищество «Сименс и Хальске», довольствовавшись тем, что получал 20% прибыли (остальное компаньоны делили поровну). Дела у новой фирмы шли с переменным успехом: иногда в день выдачи зарплаты приходилось брать деньги в долг, чтобы заплатить рабочим. Решающего успеха фирма «Сименс и Хальске» добилась, когда ей удалось получить контракт на постройку телеграфных линий в России. После этого число



работников фирмы утроилось. Вернер Сименс выплатил с большими процентами сумму, полученную когда-то от дяди, а вместо него вовлек в товарищество своего брата Карла, который представлял фирму в России. Карл Сименс не внес в компанию ни гроша, его вкладом было умение вести переговоры с российскими чиновниками, от которых зависело получение государственных заказов. В это время фирма «Сименс и Хальске», в которой работало около 100 человек, все еще напоминала ремесленную мастерскую. В ней не велось никакой бухгалтерии, не было наемных менеджеров и других служащих. Но по мере дальнейшего роста бизнеса (фирма проявляла особую активность в прокладывании электрических кабелей по дну моря) все это пришлось завести. Наконец Хальске устал от бурной и несколько беспорядочной деятельности братьев Сименсов и в 1867 г. вышел из фирмы.

В дальнейшем рост фирмы замедлился, потому что Вернер Сименс, не любивший биржевиков и финансовых спекулянтов, не хотел преобразовать свое детище в акционерное общество. Этим воспользовались конкуренты, создавшие акционерное «Всеобщее электрическое общество» (АЭГ) и изрядно потеснившие фирму Сименсов на рынке. Лишь в 1897 г. после смерти основателя фирмы его брат Карл уступил духу времени и преобразовал семейную фирму в корпорацию.

должен составлять 50% + 1 акция, но в больших акционерных обществах, акции которых распределены среди множества мелких собственников, как правило, не являющихся на общее собрание, контрольным пакетом может быть 10–15% акций, а то и меньше.

Общее собрание акционеров (его обычно проводят раз в год) является высшим органом акционерного общества, но не может решать текущие вопросы управления. Поэтому на собрании избирается Совет директоров, который несет перед акционерами ответственность за управление корпорацией и каждый год отчитывается о положении дел. В свою очередь, Совет директоров нанимает менеджеров, которые и осуществляют повседневное управление.

Руководство акционерного общества каждый год решает, какую часть полученной прибыли распределить между акционерами в виде дивидендов, а какую направить на расширение производства (так называемая *нераспределенная прибыль*). Дивиденды определяются в процентах к стоимости акции: если в этом году будет решено выплатить 5% дивидендов, то владелец одной акции номинальной (т. е. обозначенной на акции) стоимостью 1 тыс. р. получит 50 р. Если же по итогам года компания вместо прибыли получила убыток или большие суммы были вложены в развитие производства, дивиденды могут вовсе не выплачиваться.

Кроме акций, акционерные общества выпускают и продают другие ценные бумаги — облигации. Облигация представляет со-

бой как бы напечатанную большим тиражом долговую расписку: компания обязуется заплатить предъявителю облигации, например, 10 тыс. р. через три года после ее выпуска (срок погашения) и дополнительно каждый год из этих трех выплачивать ему по 9% от этой суммы (т. е. по 900 р.). Владелец облигации — не собственник акционерного общества (и не может принимать участия в управлении), а его кредитор: он получит свои деньги, даже если компания в этом году не имеет прибыли и не платит дивидендов. Если же компания обанкротится и ее имущество будет продано, то в первую очередь будут заплачены долги владельцам облигаций и другим кредиторам и лишь в последнюю — и то не обязательно — деньги получат владельцы акций. Зато владелец облигации не имеет никакого отношения к управлению корпорацией и не может претендовать на сумму большую, чем указано на облигации.

Первые акционерные общества возникли еще в XVII в. Это были Ост-Индские компании, организованные в Голландии, Англии и Франции для торговли с Индией. Следующий этап их развития связан со строительством первых железных дорог в Европе в 30-е гг. XIX в.

Акционерные общества имеют ряд важных преимуществ перед другими формами организации бизнеса.

Во-первых, они позволяют собрать воедино средства множества людей, имеющих хотя бы мелкие сбережения. Если бы не акционерные общества, железные дороги скорее всего так и не были бы построены: даже у семьи Ротшильдов вряд ли хватило бы денег, чтобы сделать это своими силами.

Во-вторых, в отличие от заемных средств (полученных от банка или от выпуска облигаций), на привлеченные деньги акционеров не обязательно выплачивать процент в определенный срок. Если у корпорации пока нет прибыли, она не должна платить дивидендов.

В-третьих, ответственность акционеров по обязательствам корпорации ограничена. Если за 1 тыс. р. приобретены акции какой-то компании, то в случае ее банкротства их владелец рискует потерять только эту тысячу рублей и ни копейки больше. В какие бы долги ни залезло акционерное общество, личное имущество акционеров неприкосновенно, что для них, конечно, очень удобно.

В-четвертых, акционер в любое время может выйти из числа собственников корпорации, продав свои акции, в то время как, например, член товарищества может продать свой пай только дру-

Таблица 9.2. **Предприятия разных организационно-правовых форм в экономике России,**
% к общему количеству, 2003 г.

Всего коммерческих организаций	100,0
<i>Из них:</i>	
Хозяйственные товарищества и общества	55,5
<i>в том числе:</i>	
полные товарищества	0,0
товарищества на вере	0,1
общества с ограниченной ответственностью	24,9
общества с дополнительной ответственностью	0,0
Акционерные общества	30,5
<i>в том числе:</i>	
закрытые	12,1
открытые	18,3
Производственные кооперативы	10,6
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	33,9

гим его членам, для продажи же третьему лицу требуется согласие других партнеров. В любом случае в договор о товариществе при этом надо вносить изменения.

Сказанное не относится к так называемым закрытым акционерным обществам. Они отличаются тем, что акции распределяются среди ограниченного, как правило, небольшого числа участников и не могут быть выпущены и проданы на рынке. Во всем остальном — управлении, распределении прибыли и ответственности — они не отличаются от обычных акционерных обществ открытого типа. С другой стороны, закрытые акционерные общества очень близки к товариществам с ограниченной ответственностью.

У акционерных обществ есть и недостатки. Поскольку в данном случае собственник (акционер) находится дальше всего от реального управления фирмой, то наемный управляющий в значительной степени свободен от контроля и может обманывать акционеров (особенно мелких). Защиту их интересов берет на себя государство, жестко регулируя деятельность корпораций, в частности заставляя их публиковать подробный отчет о своей работе, чтобы акционер имел возможность получать необходимую ин-

формацию. Кроме того, в некоторых странах акционерные общества должны платить специальный налог на прибыль корпораций, а затем акционеры платят еще подоходный налог с полученных ими дивидендов, тогда как прибыль индивидуальной фирмы или партнерства облагается только подоходным налогом.

Из таблицы 9.2 видно, что в России преобладают общества с ограниченной ответственностью (акционерные общества закрытого типа), в то время как на Западе, в частности в США, основная часть фирм представляет собой индивидуальные (частные) фирмы.

Краткое содержание

Различают следующие основные типы фирм: индивидуальная фирма, товарищество, кооператив и акционерное общество. Эти типы фирм отличаются способами распределения прибыли и управления.

Акционерным обществом владеют акционеры — люди, купившие акции этой фирмы.

Большинство крупных фирм являются акционерными. Это связано с тем, что акционерные общества могут собрать средства множества людей, обладающих мелкими сбережениями.

Вопросы и задания



1. В чем основные преимущества акционерного общества? Какие вы знаете российские акционерные компании?
2. Что такое контрольный пакет акций? От чего зависит его размер?
3. Кто больше радуется, когда компания получает большую прибыль: владельцы обыкновенных или привилегированных акций?
4. Кто больше огорчается, когда компания терпит убытки: владельцы обыкновенных или привилегированных акций?
5. Кто больше страдает от банкротства акционерного общества: акционеры или держатели облигаций?
6. Как вы думаете, подходит ли форма кооператива для строительства гаража?

Глава 10. Рынок ценных бумаг. Фондовая биржа

Читая эту главу,
обратите особое внимание на следующие понятия:

- **ликвидность**
- **первичный рынок акций**
- **вторичный рынок акций**
- **фондовая биржа**
- **курс акции**
- **номинал**
- **биржевые спекуляции**
- **рыночная цена фирмы**

Вы уже знаете, что большим преимуществом акционерных обществ над другими формами коммерческих организаций является то, что каждый акционер имеет право продать свои акции, когда ему этого захочется. Но одного права недостаточно: должна быть и реальная возможность сделать это.

Рынок акций

Акции должны обладать *ликвидностью*, т. е. способностью обмениваться на деньги без значительных потерь в стоимости. Когда несколько лет назад в России (тогда еще в Советском Союзе) были выпущены первые акции, за ними выстроились длинные очереди граждан, желающих вложить куда-нибудь свои обесценивающиеся сбережения. Мало кто из них задумывался о том, каким образом они смогут получить деньги назад. Между тем особенность акции состоит в том, что ее нельзя вернуть выпустившей ее фирме, если только она сама не захочет ее выкупить. Аксию можно лишь продать кому-то другому. Поэтому, если в стране действуют акционерные общества, в ней должен существовать и рынок акций, на котором эти ценные бумаги можно покупать и продавать. (Иначе мало кто захочет стать акционером.) Рынок акций делится на *первичный* и *вторичный*. На первичном рынке фирма, выпускающая акции, продает их «оптом» фирме-специалисту по размещению акций — так называемому *подписчику*. Подписчик затем распродает акции «розничным» покупателям, естественно, по более высокой цене, — этот процесс называется *размещением*. Обычно фирма выбирает подписчика, которого она уже хорошо

знает. В других случаях объявляется конкурс и выбираются те подписчики, которые предложили самую высокую цену.

Акции фирмы будут хорошо раскупаться, если покупатели смогут, когда захотят, перепродать их на *вторичном рынке*. Перепродажа акций с давних пор ведется на *фондовой бирже* (так называется специальное место, где торгуют «поддержанными» акциями, а также другими ценными бумагами). Сделать так, чтобы акции фирмы продавались на фондовой бирже, не так просто. Там торгуют только акциями серьезных, надежных компаний. Проверку их надежности осуществляет специальный биржевой комитет.

Фондовая биржа

Как ведется торговля на фондовой бирже? Это происходит примерно следующим образом. Предположим, что вы захотели стать *инвестором* — человеком, вкладывающим средства в ценные бумаги, — и решили купить акции компании «Газпром». Для этого вам не нужно самому приходить на ближайшую фондовую биржу. Достаточно позвонить *брокеру* — так называется торговец ценными бумагами, зарегистрированный (т. е. имеющий право торговать) на бирже, — и попросить его купить для вас, скажем, 10 акций «Газпрома» не дороже определенной цены. Брокер с радостью примет ваш заказ, потому что с каждой сделки он получает определенную сумму денег, которая называется *комиссионными*. Он тут же свяжется с другими брокерами и спросит, кто из них продаст акции «Газпрома» и по какой цене. (Это означает, что кто-то из владельцев акций поручил брокерам их продать и назначил цену.) Если предлагаемая цена продажи укладывается в отведенные вами пределы, брокер покупает акции и высылает вам документ (сертификат), подтверждающий, что вы — их владелец. Вы в ответ переводите ему деньги (включая комиссионные). Сделка совершена. Если же никто не хочет продавать акции «Газпрома» по приемлемой для вас цене, сделка не состоится. Для того чтобы брокерам было легче ориентироваться, цены заключенных на бирже сделок немедленно доводятся до сведения всех брокеров: раньше их писали на доске мелом, а теперь они высвечиваются «бегущей строкой» на большом экране в торговом зале биржи, а также на дисплеях компьютеров, стоящих на столах брокеров. Внешний вид фондовых бирж в последние годы сильно изменился. Если раньше брокеры и их агенты выкрикивали цены или показывали их друг другу

на пальцах, то теперь большая часть сделок совершается через компьютеры. Компьютерная техника сделала возможным торговать акциями вне биржи: множество брокерских фирм, объединенных компьютерной сетью, справляются с этим ничуть не хуже. Большая часть вторичных сделок с ценными бумагами в России также совершается не на биржах, а через Российскую торговую сеть (РТС).

Курс акций

Рыночная цена акции, устанавливаемая на фондовой бирже, называется ее *курсом*. Курс акции может очень сильно отличаться от ее *номинальной стоимости*, т. е. денежной суммы, обозначенной на ней. (Акции номинальной стоимостью 1 тыс. р. могут продаваться по курсу 500 р. или 5 тыс. р. в зависимости от соотношения спроса и предложения на них.)

Рост курса акций часто более важен для акционеров, чем дивиденды: если курс акции сильно вырастет, ее продажа может дать владельцу во много раз больший выигрыш, чем получение по ней дивидендов. Определяется курс акции, как и цена всякого другого товара на рынке, соотношением спроса и предложения. На это соотношение большое влияние оказывают самые различные события. Например, состоялось годовое собрание акционеров, на котором было объявлено, что корпорация в прошлом году добилась хороших прибылей и увеличит дивиденды. Это наверняка приведет к росту спроса на ее акции и их курса. То же самое произойдет, если станет известно, что компания заключила большой и, судя по всему, выгодный контракт (например на поставку государству соли для армейских столовых). Напротив, если на предприятии данной компании произошел несчастный случай или на нее подали в суд за нарушение Закона о правах потребителей, курс ее акций резко упадет.

На фондовой бирже каждый день курс акций одних компаний растет, а других падает. Однако на курс акций влияет ситуация не только в самой компании, но и в отрасли, где она действует (например, после запрета арабских стран на поставку нефти в США подорожали акции всех компаний, производящих уголь), а также в стране в целом.

Поэтому *фондовый индекс*, или средний курс акций крупнейших компаний (например знаменитый индекс Доу — Джонса на Нью-Йоркской фондовой бирже или индекс РТС в России), является

тем показателем, на который прежде всего смотрят, чтобы установить, как идут дела в экономике страны.

Но на фондовый индекс влияют не только экономические события. Так, после президентских выборов в США, как правило, растет средний курс акций, потому что с новым президентом обычно связывают большие надежды. Напротив, войны, правительственные кризисы, которые поражают какую-либо страну, ведут к падению курса акций компаний этой страны. Любопытно, что значительное падение курса акций в Америке произошло в 1958 г., когда был запущен первый советский спутник: американцы испугались, что Советский Союз сможет напасть на них с помощью космической техники и тогда вряд ли удастся выручить средства, вложенные в акции. Бывает и так, что на фондовый индекс воздействуют события, которые происходят очень далеко от данной страны. Например, в ноябре 1997 г. курс акций российских компаний резко упал, хотя никаких неприятностей в российской экономике или политике не случилось. Но упали курсы акций в странах Юго-Восточной Азии: Южной Корее, Индонезии, Таиланде и Малайзии. Иностранцы инвесторы, вкладывавшие ранее деньги в компании этих стран, предпочли вывести свои средства оттуда, а заодно продать ценные бумаги других государств, где, по их оценкам, в принципе может произойти нечто подобное. Так рикошетом азиатский кризис ударил и по российскому фондовому рынку.

Кто покупает ценные бумаги?

Кто же покупает акции? Во-первых, их могут приобрести обычные люди, которые хотят приумножить свои сбережения за счет дивидендов и роста курса акций. Таких мелких покупателей довольно много, но не они делают погоду на рынке: каждый из них продает и покупает акции достаточно редко. Во-вторых, акции компании могут скупить конкуренты, чтобы «поглотить» ее, но это случается еще реже. Главную роль на фондовом рынке играет третья группа торговцев акциями — биржевые спекулянты. Они приобретают акции не для того, чтобы получать дивиденды, и тем более не для того, чтобы участвовать в управлении делами компаний. Их цель — заработать на купле-продаже акций.

Одна группа биржевых спекулянтов стремится купить акции и перепродать их тогда, когда курс, как они ожидают, поднимется. Таких «оптимистов» на бирже называют «быками» или «играю-

щими на повышение». Действительно, скупая перспективные акции, «быки» способствуют тому, чтобы курс их рос. Их искусство заключается в том, чтобы успеть продать подорожавшие акции до того, как курс снова начнет падать.

Другие торговцы верят в то, что курс акций в будущем будет падать. Они продают эти акции, ускоряя тем самым падение, а затем покупают их по более низким ценам и получают разницу. Таких «пессимистов» называют «медведями». Конечно, один и тот же спекулянт может быть в зависимости от обстоятельств то «быком», то «медведем».

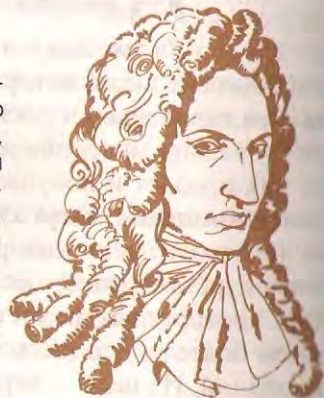
Казалось бы, от спекулянтов на бирже один вред: их операции «раскачивают рынок» и могут привести многих людей к разорению. Может быть, биржевую спекуляцию надо запретить? Этого не делают потому, что спекулянты как раз и обеспечивают акциям ликвидность, — если бы не они, акционер мог бы не найти покупателей на принадлежащую ему акцию.

Играть на бирже — трудное и рискованное занятие, требующее хорошей осведомленности во многих областях и очень тонкого чутья для того, чтобы своевременно продать или купить акции. Знаток утверждает, что выигрывают лишь 5% тех, кто пытается играть.

Из истории предпринимательства

Джон Ло (1671–1729)

Яркая страница истории фондового рынка связана с именем шотландского финансиста Джона Ло. Ло не был теоретиком, скорее он воплощал шumpетеровский идеал предпринимателя, по крайней мере в новаторских идеях у него никогда не было недостатка. В пору своей достаточно разгульной юности он убил на дуэли своего противника и был заключен в тюрьму, но смог бежать и скрыться в Голландии. Там, изучив опыт самого крупного в тогдашней Европе Амстердамского банка, он пришел к выводу, что для процветания страны необходимо развитие банковского кредита и выпуск бумажных денег (в то время деньги в Европе делались из драгоценных металлов). Свою идею он предлагал разным странам и, наконец, смог осуществить ее во Франции, где был назначен Контролером финансов. Ло



принял французское подданство и католическую веру. Но успеха «Всеобщего банка» неугомонному шотландцу было мало. В 1717 г. Ло основал так называемую «Миссисипскую компанию», которая должна была заниматься освоением принадлежавших в то время Франции обширных земель в Северной Америке.

В отличие от английской и голландской Ост-Индских компаний, которые представляли собой закрытые акционерные общества, Ло выпустил акции «Миссисипской компании» для широкой публики. Это была первая в истории акционерная компания открытого типа. Для того чтобы повысить курс акций и спрос на них, Ло пошел на хитрость. В то время рыночная цена акций составляла 250 ливров за штуку при номинале 500 ливров. Ло сначала приобрел большой пакет акций, а затем объявил, что через полгода он будет скупать акции по номиналу — 500 ливров, независимо от того, какой тогда будет курс. В результате спрос на акции резко подскочил, и когда Ло пришло время выкупать акции, они уже стоили на рынке в несколько раз дороже номинала. Ло занимался не только биржевыми спекуляциями. Его компания активно работала и в Америке, где основала город Новый Орлеан, и в самой Франции. Курс ее акций дошел до 20 тыс. ливров. Но всякому спекулятивному буму рано или поздно приходит конец. В 1720 г. «Миссисипская компания» потерпела крах, Джон Ло был вынужден тайно бежать из Франции, а его имущество было конфисковано.

Те, кто хочет вложить свои деньги более надежно, покупают не акции, а облигации, которые также продаются и покупаются. Выпустив облигации по цене (по номиналу), скажем, 10 тыс. р., компания более не контролирует их цену — она, так же как и курс акций, начинает определяться на рынке соотношением спроса и предложения. Покупка облигаций гораздо менее рискованна, чем приобретение акций, поскольку цена этой ценной бумаги гораздо меньше зависит от судьбы компании и отрасли, чем курс акции. Еще менее рискованны государственные облигации.

Фондовый рынок играет в экономике очень важную роль: он помогает перераспределять сбережения населения между отраслями. Акции компаний, работающих в быстро развивающихся отраслях, где производят нужную людям продукцию, пользуются большим спросом. Их курс растет. Правда, от этого поток денег в эти компании не увеличивается, хотя владельцы акций становятся богаче. Однако, пользуясь случаем, компания сможет выпустить новые акции, и их в расчете на увеличение дохода будут охотно покупать и обычные инвесторы и спекулянты, а значит, в соответствующие отрасли устремляется поток сбережений населения. В то же время в других отраслях, продукция которых становится не нужна потребителям, курс акций снижается, и люди начинают от

них избавляться. Компаниям этих отраслей нельзя будет «разместить» (продать) новые выпуски своих акций.

Вместе с тем подверженность фондовой биржи резким, порой паническим колебаниям курсов акций, причем иногда по случайным причинам, — явление очень неприятное. В ходе резкого падения курса акций могут разориться многие люди, средства которых были в них вложены. Поэтому биржи стараются избежать паники, например закрываются досрочно, когда курс начинает падать слишком сильно. Иногда этого бывает достаточно, чтобы паника улеглась.

Колебания курса акций важны не только для биржевиков, но и для самих компаний, выпускающих акции. Во-первых, курс акций — это «лицо компании», ее престиж. Во-вторых, от него зависит возможность компании привлечь средства через выпуск новых ценных бумаг. И, наконец, в-третьих, падение курса акций говорит о том, что снизилась «стоимость» всей фирмы.

Стоимость фирмы

Сколько же стоит фирма? На первый взгляд, столько, сколько стоит ее имущество: здания, сооружения, станки, запасы сырья, ее фабричная марка и т. д., вместе взятые. Но это не так. Мы знаем, что собственный капитал фирмы состоит из акций. Значит, *рыночная цена фирмы* — это цена всех ее акций. За эту цену фирму можно купить целиком, так что рыночная цена фирмы может быть больше или меньше рыночной цены ее имущества. Более того, мы знаем, что возможность управлять корпорацией дает владение даже не всеми акциями, а только контрольным пакетом. Когда курс акций снижается и фирма «дешевеет», у другой фирмы или частного лица возникает соблазн ее приобрести («поглотить»). Такое часто и происходит. Иногда фирму «поглощают» конкуренты, иногда — биржевые спекулянты, которых так и называют «охотниками за корпорациями». Если цена фирмы опускается значительно ниже рыночной стоимости ее имущества, то спекулянт может скупить ее акции, а затем уволить всех сотрудников, распродать активы и получить очень большую прибыль. Особенно модной была такая «охота за корпорациями» в США в 80-е гг.

Менеджеры корпорации должны внимательно следить за курсом ее акций. Иначе в один прекрасный день корпорацию просто купят, а их выгонят с работы.

Краткое содержание

Акции продаются и покупаются на первичном и вторичном рынках.

На первичном рынке вначале происходит их оптовая продажа специальным посредникам — подписчикам, а потом розничная продажа (размещение). На вторичном рынке акции меняют владельцев. Это происходит на фондовой бирже (обычно с помощью брокеров) или на внебиржевом рынке.

Рыночная цена акции (курс) определяется спросом и предложением и может сильно отличаться от ее номинальной стоимости.

На курс акций влияет множество факторов, имеющих отношение к самой компании, отрасли, в которой она работает, экономике и политической ситуации в стране и в мире. Курс акций имеет важное значение для каждой фирмы; движение среднего курса акций является показателем экономической ситуации в стране.

Основную роль на фондовой бирже играют крупные биржевые спекулянты, которые покупают и продают акции, заранее предугадав, в каком направлении изменятся их курсы.

Фондовая биржа перераспределяет поток денежных средств в пользу быстро растущих, многообещающих отраслей.

Курсовая цена всех акций фирмы — это рыночная цена фирмы. Она может не совпадать со стоимостью имущества фирмы.

Вопросы и задания



1. Какие из следующих факторов ощутимо влияют на курс акций российских компаний:

- выборы президента США;
- выборы в Федеральное собрание России;
- победы российских спортсменов на Олимпийских играх;
- остановка конвейера ЗИЛа;
- постановление правительства о снижении налога на прибыль;
- катастрофа самолета российской авиакомпании;
- увеличение платы за проезд в метро;
- повышение процента по государственным облигациям?

2. Какие из перечисленных факторов могут вызвать повышение, а какие — понижение курса акций российской компании по производству детских игрушек:

- сообщение в газете, что игрушки этой компании опасны для здоровья детей;

- решение правительства выделять больше денег детским садам;
- решение собрания акционеров о выплате больших дивидендов за прошлый год;
- открытие сети магазинов игрушек западных фирм;
- заключение компанией договора о продаже игрушек в Швейцарию;
- сообщение об увольнении управляющего компанией;
- интенсивная реклама этой компании?

3. В чем основное отличие акций от облигаций для покупателя?

4. На что вы обратите внимание в первую очередь, принимая решение о покупке акций:

- на номинал;
- на курс;
- на изменение курса;
- на дивиденд?

5. Акции какой компании вы купили бы, если бы имели такую возможность? Объясните свой выбор.

Глава 11. Деньги и банки

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **функции денег**
- **денежные товары**
- **денежные знаки**
- **банк**
- **вклад до востребования (текущий счет)**
- **срочный вклад**
- **залог**
- **безналичные расчеты**
- **банковские резервы**

При переходе от плановой к рыночной экономике роль денег в нашей жизни резко возросла.

Если раньше дефицитом были товары и люди искали возможность потратить свои деньги на что-нибудь нужное, то теперь такой проблемы нет — были бы деньги.

Функции денег

Вы уже знаете, что рыночная экономика не может существовать без денег. Деньги выполняют в экономике три главные функции.

Во-первых, они являются *средством обращения*, т. е. помогают товарам обмениваться, минуя трудности бартера. Имея деньги, вы можете купить любой товар без исключения. Именно эта функция денег обеспечивает надежность разделения труда в рыночной экономике.

Во-вторых, в деньгах мы *измеряем ценность* различных товаров и услуг. Никакого другого способа сделать это у нас нет. Дело в том, что вкусы и предпочтения у людей разные. Предположим, что вы обожаете собак, а ваш сосед (что, к сожалению, часто бывает) их терпеть не может и вас обоих попросили оценить состояние владельца собачьего питомника. Вполне вероятно, что вы сочтете его богачом, а ваш сосед — бедняком и страдальцем, заслуживающим сочувствия. Единственный надежный способ выполнить поставленную перед вами задачу — вычислить рыночную стоимость в деньгах породистых щенков, которыми в данный момент владеет хозяин питомника. (Здесь важно помнить, что ценность товара измеряется только теми деньгами, которые за него можно выручить

на рынке в данный момент. После воссоединения Германии многие принадлежавшие ранее государству промышленные предприятия бывшей ГДР продавали в частные руки за... одну марку, потому что находившиеся на них устаревшие станки для производства не пользующейся спросом продукции нельзя было продать на рынке ни за какие деньги.)

В этом смысле деньги — это почти такая же единица измерения ценности, как метр — единица измерения длины. (Правда, с одной оговоркой: для высокого и низкого человека один метр имеет одинаковую длину, а бедный человек ценит один рубль выше, чем богатый, у которого этих рублей много. Экономисты говорят, что предельная полезность рубля для богача меньше, поэтому одни и те же блага он ценит ниже, чем бедный. Но иногда для простоты предполагается, что ценность денег для всех людей одинакова.)

В-третьих, деньги выполняют функцию *средства сбережения*. Если вы спрячете или зароете в землю какой-нибудь товар (например, одежду или автомобиль), он в конце концов испортится или выйдет из моды. Надежнее всего хранить ваше богатство именно в деньгах (конечно, если есть уверенность в том, что не будет инфляции). В истории человечества деньгами перебивали разные товары: скот, меха, ракушки, соль и пр. Но затем в большинстве стран решили делать деньгами драгоценные металлы — золото и серебро. Дело в том, что эти металлы обладали определенными свойствами, которые позволяли им наилучшим образом выполнять функции денег:

- 1) хорошей сохраняемостью, чтобы они быстро не портились и не изнашивались;
- 2) способностью делиться на очень мелкие части, чтобы отразить небольшие различия в ценности;
- 3) большой ценностью в малом объеме, чтобы облегчить хранение и транспортировку денег.

В настоящее время деньгами являются особые бумаги и монеты (*денежные знаки*), выпускаемые Центральным банком каждого государства. Никакой самостоятельной ценности в хозяйстве денежные знаки, в отличие от денежных товаров (скота, мехов и т. д.), а также монет из драгоценных металлов, которые можно переплавить на украшения, не имеют. Ценность придает им только авторитет выпускающего их государства. Согласно закону, который действует в каждой стране, денежные знаки обязательны для приема на ее территории в качестве платы за товары и услуги.

Закон Грешема

Английскому финансисту и государственному деятелю XVI в. сэру Томасу Грешему приписывают такую фразу: «Худшие деньги вытесняют лучшие». Чтобы понять, что имел в виду сэр Томас, вспомним, что в его время в обращении находились золотые и серебряные монеты, содержащие определенный вес драгоценного металла. Любой человек мог принести в государственный монетный двор кусок золота или серебра и попросить, чтобы ему начеканили из него монет в соответствии с его весом. Однако цены самих денежных товаров — золота и серебра — определялись вовсе не государством. Они зависели от условий спроса и предложения. Предположим, открыто новое месторождение серебра и цены на него по сравнению с ценами на золото упали. Это никак не меняет гарантированную государством ценность изготовленных из серебра монет. Тогда людям становится выгодно расплачиваться только серебряными монетами, а золотые оставлять у себя в виде сокровища (например, переплавив его в слитки).

Историки экономической мысли выяснили, что закон Грешема, согласно которому худшие деньги вытесняют лучшие, был на самом деле открыт не самим Грешемом, а великим астрономом Николаем Коперником в 1526 г.



Рынок денег

Деньги (вернее, не сами деньги, а возможность некоторое время распорядиться чужими деньгами) тоже могут покупаться и продаваться на рынке, как и всякий другой товар. Основными продавцами на этом рынке являются домохозяйства, покупателями — фирмы, а посредниками — банки.

Вы уже знаете, что личные доходы потребителей делятся на две большие части (см. гл. 6). Первая идет на потребительские расходы. Эти деньги в руках у людей задерживаются самое долгое до следующей полочки. Вторая часть направляется на сбережения и хранится длительное время. Иногда денежные резервы накапливаются и у фирм. Обладатели свободных денежных средств готовы одолжить их за определенную плату (процент), чтобы их деньги «делали деньги», а не лежали без толку.

Вместе с тем в экономике постоянно существует потребность в до-

полнительных денежных средствах. Многие фирмы хотят увеличить производство, но собственного капитала на это часто не хватает. Потребители, которым нужно купить дом или машину, а наличных денег для этого нет, тоже хотели бы на некоторое время взять деньги в займы.

Итак, с одной стороны мы видим предложение свободных денежных средств, с другой — спрос на них. Как свести их воедино? Один способ мы уже знаем: фирмы выпускают акции или облигации. Но это не всегда удобно: выпуская акции, фирма увеличивает количество своих собственников и подвергается риску «поглощения»; облигации может выпустить лишь очень известная и надежная фирма, иначе широкая публика не станет их покупать.

Более удобным способом оказалось использование посредников, которые берут деньги у населения и дают их в долг фирмам и другим заемщикам. Главными из таких посредников на рынке денег являются банки.

Как работают банки

Первыми банкирами в истории стали ювелиры. Им приходилось всегда хранить у себя некоторый запас золота и серебра, поэтому у них были надежные замки, сейфы и пр. Этим стали пользоваться другие люди, которые просили ювелира какое-то время подержать у себя их золото и другие сокровища и платили за это небольшую сумму денег. В конце концов некоторые ювелиры бросили свою основную работу и переключились на хранение ценностей. Со временем они поняли, что клиенты забирают свои вклады довольно редко и поэтому большую часть золота можно на какое-то время отдавать в займы под проценты. Так появились первые банкиры. Основной принцип банковского дела остался неизменным и в наши дни: хранить деньги вкладчиков и отдавать основную их часть в займы другим людям или фирмам. В настоящее время люди, которые вкладывают деньги в банк, не только не платят за их хранение, как это было раньше, но и сами получают от банка плату, потому что банк заинтересован в том, чтобы привлечь их деньги.

Банки имеют доход за счет того, что процент, который они получают от заемщиков, больше процента, который они выплачивают вкладчикам.

Процент, выплачиваемый вкладчикам, зависит от того, на каких условиях вложены деньги. Если положен *вклад до востребования (текущий счет)* и с него можно снять деньги в любой момент, то

это не очень удобно для банка, и он заплатит вкладчику меньший процент, а в некоторых странах (например, в США) и вовсе ничего не заплатит. Тем не менее люди все равно хранят часть средств на вкладах до востребования. Дело в том, что иметь такой счет весьма удобно для вкладчика. Он может не носить с собой наличных денег и в любой момент расплатиться, выписав чек или, как чаще делается теперь, с помощью специальной карточки. Карточки бывают двух видов: *дебетные* — с их помощью можно расплатиться только в пределах той суммы, которая числится на текущем счете, и *кредитные*, владея которыми можно выходить за эти пределы настолько далеко, насколько вы договорились с банком.

Получив чек или приняв на компьютер информацию об использовании карточки, банк автоматически снимет нужную сумму с текущего счета владельца и переведет ее продавцу купленной вещи. Кроме того, на этот счет могут переводить заработную плату и списывать с него плату за квартиру и коммунальные услуги.

Деньги могут быть положены на *срочный вклад* (вклад называется срочным не потому, что с него можно срочно снять деньги, а, наоборот, потому что процент заплатят, только если деньги не будут сниматься в течение определенного срока, например одного года). В это время банк может спокойно распоряжаться средствами вкладчика и за это удобство заплатит ему значительно больший процент.

Срок, на который банки могут одолжить деньги заемщикам, зависит от срока, на который в него кладут деньги вкладчики. Долгосрочные займы — на покупку домов, на осуществление инвестиций — обычно дают специальные ипотечные или инвестиционные банки, которые привлекают средства на долгий срок. Банки, основные средства которых состоят из краткосрочных вкладов, дают ссуды на несколько месяцев, максимум на год.

Заем от банка может получить не только фирма, но и частное лицо, для этого потребуется лишь убедить банк в своей способности отдать долг. Наилучшим средством убеждения является имущество, которое заемщик обязуется отдать банку, если не сможет вернуть кредит. Такое имущество называется *залогом*. Обычно в качестве залога предлагаются квартиры, дачи, автомашины, которые банк сможет продать и вернуть себе деньги.

Кроме приема вкладов и выдачи займов, современные банки занимаются и другими важными делами. Прежде всего, через них ведутся практически все расчеты между фирмами: получив товар

от фирмы А, фирма Б, вместо того чтобы посылать на фирму А курьера с портфелем наличных денег в сопровождении вооруженной охраны, поручает своему банку перевести нужную сумму денег со своего счета на счет фирмы А в другом банке. Эта система безналичных расчетов между банками образует как бы нервную систему экономики: при нарушении взаимных расчетов между банками в экономике может наступить паралич.

Кроме того, банки вкладывают часть полученных ими средств в ценные бумаги (преимущественно государственные облигации). Обычно такие облигации дают менее высокий процент, чем займы фирмам и частным лицам, но при этом намного надежнее их.

Банковские резервы

Банки всегда должны быть готовы выплатить деньги вкладчику, который этого потребует. Поэтому определенную часть своих вкладов они не отдают займам, а держат в виде *резервов*. Большую опасность для банков представляют так называемые «набеги вкладчиков».

Речь идет вовсе не об ограблениях (от которых, конечно, банк тоже может пострадать), а о тех случаях, когда вкладчиков внезапно охватывает паника и они начинают сомневаться в платежеспособности банка. Такое бывает, когда заемщик, взявший у банка в долг значительную сумму денег, не может ее вовремя вернуть или объявляет о банкротстве. Это становится известно вкладчикам из газет, и они начинают беспокоиться за судьбу своих сбережений. «Набег» вкладчиков может привести к тому, что резервов банка действительно не хватит для возврата вкладов всем желающим и банк обанкротится.

Это, в свою очередь, нанесет ущерб множеству людей и фирм, вложивших в него свои средства.

Чтобы не допустить такого поворота событий, государство в лице Центрального банка устанавливает нормы *обязательных резервов* (т. е. долю вкладов, которую банки обязаны держать в качестве резервов). Эти свои резервы банки должны хранить в Центральном банке. Таким образом, Центральный банк является «банком банков» с той разницей, что банки не имеют права изъять свои резервы из Центрального банка, когда им этого захочется. Зато если какому-то банку будет грозить «набег вкладчиков» или другие неприятности, ЦБ сможет одолжить ему сумму, необходимую для избежания краха.

Данная система оказалась эффективной во многих государствах. Существует она и в нашей стране.

В наши дни система обязательных резервов имеет и другую важную функцию — она позволяет Центральному банку увеличивать или уменьшать объем кредитов, предоставляемых банками всей страны. Подробнее об этом мы расскажем в главе 19.

Краткое содержание

Деньги в экономике выполняют тройную функцию: они являются средством обращения, с их помощью измеряется ценность различных товаров и услуг, они играют роль средства сбережения.

Основными посредниками на рынке денег являются банки. Банки принимают на хранение свободные денежные средства и дают их займам тем, кто в них нуждается.

Разница между процентом, получаемым от заемщика, и процентом, который выплачивается вкладчику, составляет доход банка. Основные виды вкладов в банки — это вклады до востребования, средства с которых можно снять в любой момент, и срочные вклады — средства, которые помещаются на определенный срок.

Чтобы в любой момент быть готовыми выплатить деньги вкладчику, который этого потребует, определенную часть вкладов банки держат в виде резервов.

Размер обязательных резервов устанавливается государством в лице Центрального банка с целью предотвращения банкротств банков в случае «набегов вкладчиков» и для регулирования общего объема кредитов в стране.

Вопросы и задания



1. Чем, с вашей точки зрения, можно объяснить переход от системы, когда вкладчики платили за услуги банков, к той, которая существует в наши дни? Как изменились спрос на услуги банков и их предложение?
2. Что, по-вашему, выгоднее: иметь наличные деньги или хранить средства на текущем счете? От чего зависит ответ на этот вопрос?
3. Какому виду расчетных средств вы бы отдали предпочтение: чековой книжке, кредитной карточке или дебетной карточке? В чем заключаются его преимущества?

Глава 12. Государство и экономика

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **функции государства**
- **общественные блага**
- **государственный сектор**
- **национализация**
- **приватизация**
- **внешние эффекты**
- **государственное регулирование**
- **теневая экономика**

До сих пор мы говорили о двух главных действующих лицах рыночной экономики — домохозяйствах и фирмах. Теперь настало время представить третьего из них — государство. Исторически роль, которую государство играет в экономике, сильно менялась.

Роль государства в экономике в разные исторические эпохи

Первые известные в истории государства (в Египте, Месопотамии, Индии, Китае) возникли по экономическим причинам. В этих странах заниматься земледелием можно было только с помощью большой сети оросительных каналов и плотин. Для того чтобы их построить и поддерживать в порядке, нужен был организованный труд многих тысяч людей, рабов и свободных. Без руководства и принуждения со стороны крепкой централизованной государственной власти достичь этого было практически невозможно. Древние государства не только занимались оросительными и сельскохозяйственными работами, но и активно вмешивались в другие области экономической жизни. Деятельность ремесленников и купцов подчинялась разработанным государством строгим правилам.

Контроль государства над экономикой в средние века также был достаточно жестким. Короли и князья то и дело вводили новые пошлины и налоги, запрещали вывоз или ввоз каких-либо товаров, определяли обязанности крестьян, купцов и ремесленников.

Но наивысшей степени достигла власть государства над экономикой в централизованном плановом хозяйстве советского типа, где

государству принадлежали капитал, земля, а также труд многочисленной армии заключенных, строивших заводы, каналы, железные дороги, валивших лес и добывавших полезные ископаемые. Оно же владело продуктом и распределяло его по своему усмотрению.

Рыночная экономика — это первая в истории экономическая система, в которой на вопросы, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить, отвечает не правительство, а сами независимые производители. Но все ли можно оставить в их руках? Оказывается, нет.

Правила игры

Прежде всего государство в рыночной экономике должно установить правила (законы), в соответствии с которыми ведется экономическая деятельность, и следить за неукоснительностью их выполнения. Если использовать аналогию из области футбола, то государство в рыночной экономике не играет на поле за одну из команд-конкурентов, а определяет правила игры и вмешивается только в случае их нарушения, штрафую нарушителей правил. Главное состоит в том, что государство всей своей мощью (полиция, суды и т. д.) обеспечивает защиту прав собственности и подкрепляет выполнение контрактов (договоров). Ни один бизнесмен не произведет что-либо и не вложит свой капитал, если у него не будет надежных гарантий, что прибыль от его деятельности достанется ему, а не кому-нибудь постороннему: грабителю, мошеннику или самому государству (как это было в централизованно управляемой экономике). Точно так же он должен быть уверен в том, что если его партнер по торговой сделке нарушит контракт (например не заплатит в срок за полученные товары), такое поведение будет наказано по закону. Принимаемые законы и система, обеспечивающая их выполнение, делают экономическую деятельность более предсказуемой и надежной.

Государство, как доказывал еще А. Смит, должно не вмешиваться в конкуренцию, давая одним производителям преимущество над другими, а, наоборот, охранять ее свободу от посягательств монополистов. Стремясь получить наибольшую прибыль, фирмы в отрасли могут, например, заключить между собой картельное соглашение и резко поднять цены (см. гл. 8). С помощью одной только рыночной конкуренции из этой ситуации не выйти: монополисты могут быть достаточно сильны, чтобы не допустить на рынок возможных конкурентов. Поэтому в развитых странах с

рыночной экономикой государство следит за тем, чтобы в экономике не было монополий, либо регулирует их деятельность, если монополия является естественной (например контролирует цены на газ и электричество).

Общественные блага. Государственный сектор

Кроме установления общих правил и присмотра за их выполнением, государству в рыночной экономике приходится играть и более активную роль. В частности, ему приходится заниматься производством так называемых общественных благ. Самыми известными примерами такого рода благ являются оборона страны, прогноз погоды, свет маяка. Чем отличаются общественные блага от обычных (частных) благ?

Во-первых, *между потребителями общественного блага нет конкуренции*. Если вы пользуетесь обычным потребительским благом, например съедаете конфету, эту конфету уже не сможет съесть никто другой. Если же армия и пограничные войска защищают вас от вторжения иноземных захватчиков, из этого не следует, что другим вашим согражданам не достается этой безопасности или достается ее меньше, чем вам. Уж если это благо существует, оно существует для всех людей, проживающих в данной стране.

Во-вторых, *производитель не может воспрепятствовать потреблению общественного блага кем бы то ни было*. Если вы — собственник кинотеатра, то вы можете не пустить на сеанс тех, кто не купил билета. Но если вам пришло в голову приобрести маяк, то его свет будет виден всем мореплавателям без исключения, а не только тем, кто заплатил вам какую-то сумму денег. А раз так, то никто и не захочет платить за это благо по доброй воле и его будет невыгодно производить.

Из этих свойств общественных благ, необходимых для всех или большинства людей, вытекает, что производство таких благ невыгодно для частных производителей. За это должны взяться все члены общества вместе. Но если сделать оплату общественных благ добровольной, то возникнет так называемая «*проблема безбилетника*». Представим себе, что жильцы вашего подъезда решили в складчину установить в нем домофон. При этом кто-нибудь из жильцов может заявить, что лично ему домофон не нужен, подумав про себя, что все остальные все равно наберут требуемую сумму. Может

быть, так и произойдет, а может быть, и нет: «безбилетников» может оказаться слишком много, и денег на домофон не хватит.

Единственный выход в такой ситуации — поручить производство общественных благ государству, которое может заставить всех граждан через налоги внести свой вклад в оплату общественных благ.

Примеры общественных благ, которые мы приводили до сих пор, — это так называемые «чисто общественные блага», которых не так уж много. Значительно чаще встречаются «не чисто общественные блага», которые в принципе можно передать в частные руки.

Пример — среднее образование. Это благо можно сделать частным и платным, поскольку не пустить в школу ученика, который не внес плату, достаточно легко. Если образованием займется частная фирма, она будет брать за это плату, которая позволит ей не только нанять хороших преподавателей и купить оборудование, но и получить прибыль. Но в этих условиях школу смогут закончить не так уж много молодых людей, причем не обязательно самых талантливых.

В то же время все общество заинтересовано в том, чтобы молодые люди получали хорошее образование: из них выйдут грамотные и умелые рабочие, специалисты, ученые, государственные служащие. Многие исследователи сходятся на том, что экономические успехи Японии после Второй мировой войны вызваны именно программой обязательного среднего образования. Кроме того, важную роль играют существующие в обществе представления о справедливости. В современной России, в отличие от России начала двадцатого века или от современных стран Экваториальной Африки, справедливым считается, чтобы каждый гражданин, независимо от состоятельности, имел возможность получить среднее образование.

Поэтому среднее образование или, например, услуги районных поликлиник являются у нас общественным благом, так как если отдать их производство в частные руки, они будут произведены в недостаточном, с точки зрения общества, количестве.

Обычно за государством при рыночной экономике остаются: оборона страны (армия), обеспечение внутренней безопасности и порядка (полиция), поддержание и развитие так называемой инфраструктуры (дорог, мостов, электростанций и линий электропередач, некоторых отраслей транспорта и связи), начальное, среднее, а иногда и высшее образование, музеи, библиотеки, заповедники, бесплатное здравоохранение для меньшинства гражд-

дан, которым не по карману платные медицинские услуги, фундаментальные научные исследования, которые не имеют непосредственного практического выхода.

Эти принадлежащие государству отрасли экономисты называют *государственным сектором* экономики. Помимо производства общественных благ, в государственный сектор иногда входили и предприятия, производящие обычные частные блага, которые стали убыточными и были национализированы, т. е. переведены из частной собственности в государственную, чтобы избежать их закрытия и увольнения рабочих (автомобильные заводы «Рено» во Франции, угольные шахты в Англии). Это связано с тем, что государство в странах с рыночной экономикой призвано решать не только и даже не столько экономические, сколько социальные задачи. Правда, потом, когда положение выправляется, правительство часто стремится продать эти предприятия частным владельцам (*приватизировать*). Часто относятся к государственному сектору и предприятия, продукция которых имеет большое значение для национальной безопасности (например ракеты), или те, на которых технология производства требует строгого общественного контроля (атомные электростанции).

В западных странах размер государственного сектора в экономике сильно возрос после второй мировой войны. Доля его в экономике разных стран очень различается: наименьшая она в Японии и США, наибольшая — в таких государствах Западной Европы, как Швеция и Франция.

У государственного сектора есть свои проблемы. В отличие от владельцев частных фирм, управляющие государственными предприятиями должны следовать не своему личному интересу, а интересам общества в целом. На практике же они, как и другие государственные служащие, получают постоянную зарплату. Если они будут работать хорошо, прибыль пойдет в доход государства, если плохо — убытки будут покрыты из государственного бюджета. Опыт показывает, что в таких случаях люди стараются как можно меньше «напрягаться». В результате их труд становится неэффективным, порождая безответственность и бюрократизм, а то и взяточничество. Кроме того, государство должно платить рабочим и служащим на своих убыточных предприятиях зарплату. Но своих денег у государства нет, так что это будет делаться за счет налогоплательщиков, т. е. рядовых граждан.

В 80-е гг. большое количество государственных предприятий в Америке и Западной Европе было приватизировано. Каждая страна ищет для себя наилучшее сочетание частного и государственно-го секторов, учитывая достоинства и недостатки каждого из них.

Внешние эффекты

Государству есть чем заняться и в тех отраслях, в которых работают исключительно частные фирмы, действующие по законам рынка. Его деятельность в этих отраслях связана с проблемой так называемых *внешних эффектов*, или *побочных воздействий*.

Довольно часто бывает так, что своими действиями мы ненамеренно влияем на других людей. Например, человек, закуривший в помещении, вредит не только своему здоровью, с чем еще можно примириться (в конце концов, он сам это выбрал), но и окружающим.

Поэтому во многих местах курение запрещено и за нарушение запрета берется штраф. Точно такая же ситуация возникает, когда экономическая деятельность фирмы оказывает побочное влияние на людей, не имеющих отношения ни к фирме, ни к ее продукту, предположим лекарствам. Дым из фабричной трубы отличается от табачного дыма только большим количеством людей, подвергающихся «побочному воздействию». Это воздействие принимает и форму денежных затрат. Скорее всего, соседи дымящей фармацевтической фабрики чаще болеют и платят за лечение, путевки и т. д., отмывают окна от сажи, да и стоимость принадлежащего им жилья явно уменьшилась в результате деятельности фабрики. Все эти затраты не входят в *частные затраты* владельца фармацевтической фабрики и не принимаются им в расчет, когда он решает, сколько лекарств производить (вспомним, что зависимость между затратами и объемом производства отражается кривой предложения). В то же время для общества в целом существенны затраты всех членов общества, связанные с производством лекарств, — *общественные затраты*. В данном случае они больше, чем частные затраты их производителя. Если бы кривая предложения отражала все общественные затраты, она сдвинулась бы влево, т. е. количество произведенных лекарств сократилось бы.

Государство не может вовсе запретить производство лекарств — они нужны всем людям, в том числе и тем, кто лечится с их помо-

щью от побочных последствий деятельности фармацевтической фабрики. Но привести частные затраты в соответствие с общественными так или иначе необходимо. Для этого либо предприятие обязывают установить дорогостоящую очищающую систему, либо вводят налог на производство лекарств. Результат один: затраты на производство лекарств повышаются, их производство (предложение) сокращается, а рыночная цена растёт (рис. 12.1, а).

Обратная картина возникает, когда внешние эффекты являются не отрицательными, как в примере с фармацевтической фабрикой, а положительными. Такие случаи тоже встречаются, хотя и реже. К 850-летию Москвы в городе была осуществлена специальная программа по реставрации фасадов старых домов. В результате город преобразился: в выигрыше оказались не только жители домов и размещавшиеся в них фирмы, но и все москвичи. Кроме того, стоимость жилья в отреставрированных районах может возрасти.

Таким образом, городским властям есть смысл выплачивать субсидии тем жителям или фирмам, которые реставрируют фасады своих домов, чтобы ремонт стал дешевле и количество таких домов возросло. Кривая предложения отреставрированных домов в этом случае сдвинется вправо (рис. 12.1, б).

Компенсация внешних эффектов — ещё одна задача государства в рыночной экономике.

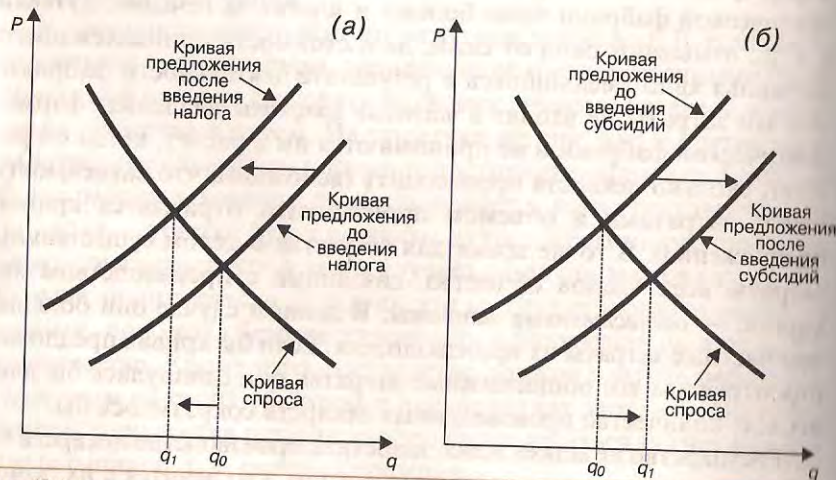


Рис. 12.1. Влияние налогов (а) и субсидий (б) на объем производства благ.

Артур Пигу (1877–1959)

Английский экономист Артур Пигу, профессор и заведующий кафедрой экономической теории Кембриджского университета с 1908 по 1943 г., был пионером теоретического осмысления роли государства в рыночной экономике.

В своей книге «Экономическая теория благосостояния» (1920) Пигу писал, что надо различать частные и общественные выгоды, а также частные и общественные издержки, возникающие в результате какого-либо экономического действия. Разница между ними зависит от отрицательных или положительных внешних эффектов.

Если имеет место отрицательный эффект (дымящая труба), то частные издержки владельцев фабрики меньше общественных, и государство должно выравнять их, введя налог на это производство. В результате производство на дымящей фабрике сократится.

Если имеет место положительный внешний эффект, например, платный университет дает своим выпускникам хорошее образование и они своей деятельностью способствуют процветанию своей страны, то частные выгоды владельцев университета меньше общественных, и государство может его субсидировать — скажем доплачивать какую-то часть платы за обучение. Это позволит университету расширить прием и выпуск студентов.



Перераспределение дохода и некоторые другие социальные функции государства

Государство играет важную роль в решении социальных задач. Одна из них заключается в том, чтобы не допускать слишком большого неравенства доходов. Что значит «слишком большого» — в каждой стране понимается по-разному. Например, в развивающихся странах Латинской Америки разрыв между доходами самых богатых и самых бедных больше, чем в развитых странах — США, Японии и Западной Европе. В России и других странах с централизованной экономикой ранее существовало достаточно равномерное распределение доходов, но в процессе перехода к рыночной экономике разрыв между теми, кто разбогател и

обеднел, резко увеличился. В результате, в 2003 г. 20% самых богатых граждан России располагали 46,1% совокупного дохода, а 20% самых бедных — лишь 5,6%. Это почти столько же, сколько в латиноамериканских странах, и намного больше, чем в США, Японии и Западной Европе (там этот показатель составляет 20–25%). Слишком большой разрыв вызывает протест и угрожает стабильности общества. Поэтому государство заботится о том, чтобы сглаживать контрасты. Оно забирает часть доходов у богатых и передает их бедным (подробнее об этом см. в следующей главе).

Государство также должно поддерживать в обществе равновесие сил производителей и потребителей, нанимателей и наемных работников.

Интересы производителей и потребителей часто сталкиваются в вопросе о качестве продукции. То и дело мы слышим о том, что та или иная фирма, выпускающая лекарства, недостаточно хорошо проверила их действие (а на это требуется много лет и много денег) и пустила в продажу вредный препарат. Или автомобилестроительная компания запускает новую модель легковой машины, сделанную из очень тонкой стали, что крайне опасно в случае столкновения. Разумеется, в конце концов эти факты в большинстве случаев становятся известны прессе и телевидению, и виновные фирмы терпят большие убытки, а то и вовсе разоряются. Но силы здесь неравны: у потребителей нет лабораторий по проверке качества продуктов, и им приходится полагаться на информацию, которая содержится в рекламе производителей. В некоторых случаях могут помочь общества потребителей (см. гл. 5), но государство, как правило, принимает законы, регулирующие качество и рекламу потребительских благ, особенно тех, использование которых может быть опасно для жизни и здоровья людей.

По разным причинам может быть нарушено равновесие сил между нанимателями рабочей силы и наемными работниками, например, в маленьком городке, большая часть населения которого работает на одном предприятии (на угольной шахте). В этом случае работодатель может понизить заработную плату и не улучшать на шахте условия труда и технику безопасности, потому что предложение на рынке труда является для него неэластичным. Для того чтобы предотвратить подобные ситуации (которые, кстати, часто встречались в начале и середине XIX в.), государство обычно устанавливает минимальный размер заработ-

ной платы и требования к безопасности труда, которые должен соблюдать каждый производитель.

Но все это не означает, что государственное регулирование всегда соответствует интересам общества. Порой оно само порождает дополнительные трудности. Например, установление минимума зарплаты может привести к увеличению безработицы. Предположим, что человек, не имеющий работы, готов согласиться на плату ниже минимальной, а предприниматель, испытывающий денежные трудности, может нанять его за эту плату. Или другой случай: некоторые потребители готовы предпочесть более дешевые пищевые продукты, срок годности которых истек, более дорогим товарам гарантированного качества. В обоих случаях государство не дает совершиться взаимовыгодным сделкам.

Еще одна функция государства — поддержание экономической стабильности.

Дело в том, что рыночной экономике свойственны такие болезни, как безработица и инфляция. Безработица означает не только то, что часть населения страны испытывает лишения, но и то, что трудовые ресурсы общества не используются в полной мере. О неприятностях, вызванных инфляцией, мы уже не раз говорили. Обострение этих болезней связано с чередующимися подъемами и спадами экономической активности в стране — так называемыми *экономическими циклами*. Современное государство во всех странах считает своим долгом бороться против безработицы и инфляции, сглаживать экономические циклы. Подробно об этом мы расскажем в следующих главах.

Теневая экономика

Мы говорили о том, что главной функцией государства в экономике является установление «правил игры» и контроль за их выполнением. Однако всюду, где есть правила, есть люди, которые их нарушают, потому что считают это выгодным. Даже в странах, где рыночная экономика считается развитой, нарушение законов носит массовый характер. Например, американским фермерам очень выгодно нанимать для сбора урожая сезонных рабочих-мексиканцев, которые нелегально пробираются в США и готовы работать за плату ниже установленного минимума. Это выгодно и для самих мексиканцев, поскольку в своей стране они вообще не могут найти работу, а если даже и найдут, она принесет им гораздо меньше дохода. Поэтому они пересекают границу, и

фермеры нанимают их на работу, нарушая по крайней мере два американских закона: нельзя нанимать людей, въехавших в страну нелегально, и нельзя платить работникам меньше минимальной заработной платы. Но пока возможные доходы от найма мексиканцев превышают возможные убытки в том случае, если фермеров уличат в нарушении закона, они будут продолжать свою незаконную деятельность. Это один из примеров *теневой экономики* — экономической деятельности, связанной с нарушением закона.

В большой степени теневая экономика состоит из запрещенных законом производства и сбыта некоторых товаров и услуг: наркотиков, оружия, а также продажи спиртных напитков и организации азартных игр в тех местах, где это запрещено. Еще один вид теневой экономики — рэкет, когда преступные группировки «продают» предпринимателям гарантию безопасности их коммерческой деятельности. В теневой экономике участвуют не только бандиты и мошенники, но и самые добропорядочные во всех других отношениях граждане, которые не платят государству налоги, когда по закону обязаны это делать. Если, не найдя такси, вы садитесь в попутную частную машину, вы уже пользуетесь услугой теневой экономики, поскольку полученные от вас деньги водитель-частник, конечно, не включит в налоговую декларацию. Бригады качественно делающих свою работу строителей из Украины или Армении, ремонтирующих квартиры и дачи, например, москвичам, также трудятся в сфере теневой экономики, так как они нигде не зарегистрированы и не платят налогов.

Само название «теневая экономика» очень показательно. Она всегда существует в «тени» государственного регулирования. А как известно, чем больше предмет, тем большую тень он отбрасывает. Самым ярким примером здесь может быть экономика бывшего Советского Союза, которая вся была государственной (частное предпринимательство было запрещено законом). Государство принимало на себя обязанность обеспечивать каждого гражданина всеми видами благ и услуг, но, конечно, не могло выполнить эту непосильную задачу. В результате дефицитные товары продавались на «черном» рынке. Продавцы, как правило, воровали их на государственных предприятиях, где сами же работали, и снабжали всех желающих, но за очень высокую цену. Целые сферы советской экономики, например область услуг в сельской местности, почти полностью находились в орбите теневой экономики: чтобы

вспахать частный огород, следовало заплатить колхозному трактористу, который выполнял эту работу на принадлежащем колхозу тракторе и, как правило, в рабочее время, но плату брал себе. Кроме того, теневая экономика всегда связана с коррупцией — продажностью государственных чиновников, которые берут взятки за то, что «не замечают» нарушений закона.

В настоящее время в России существует развитая теневая экономика. Ее масштабы настолько велики, что статистики не могут точно сказать, наблюдается в стране экономический рост или спад: в течение ряда лет объем легальной экономической деятельности сокращался, а теневой, по многим признакам, рос. Распространение теневой экономики в современной России связано со стремлением избежать высоких налогов, слабостью государственных служб, наблюдающих за выполнением законов. Кроме того, от государственных чиновников по-прежнему зависит слишком многое, а их честность и дисциплина оставляют желать много лучшего. Для того чтобы улучшить положение, следует, с одной стороны, сокращать государственное вмешательство там, где достаточно частной инициативы, а с другой — совершенствовать работу государственных органов, обеспечивающих законность и порядок.

Краткое содержание

В централизованной экономической системе экономика и государство были неотделимы друг от друга. Правительство подчиняло себе экономику, ставило ее под жесткий контроль со стороны государственной власти.

В рыночной экономике государство играет значительно более скромную роль, чем в командной. Но тем не менее за ним остается ряд важных функций.

Прежде всего это установление «правил игры» и контроль за их соблюдением. Особенно важны защита прав собственности и гарантии выполнения контрактов, без чего невозможна развитая рыночная экономика.

Кроме того, государство занимается производством общественных благ, компенсацией внешних эффектов. На государстве лежит ответственность за поддержание конкуренции на всех рынках, равновесия между интересами потребителей и производителей, наемных рабочих и работодателей. Оно перераспределяет часть дохода от богатых к бедным.

Государство также берет на себя ответственность за стабилизацию экономики, борьбу с безработицей и инфляцией.

Излишнее расширение государственного сектора и государственного регулирования экономики имеет и некоторые негативные последствия. Государственные служащие лично не заинтересованы в результатах своей деятельности, поэтому она обычно не слишком эффективна. Содержание государственного сектора и системы государственного регулирования дорого стоит налогоплательщикам.

Законы и распоряжения правительства обходит так называемая теневая экономика, в которой действуют не только явные преступники, но и граждане, занимающиеся обычной экономической деятельностью, однако нарушающие при этом некоторые нормы законодательства (прежде всего уклоняющиеся от уплаты налогов).

Вопросы и задания



1. Какие недостатки государственного регулирования демонстрирует пример с американскими фермерами и мексиканцами — нелегальными иммигрантами в США? Является ли в данном случае разумным с экономической точки зрения запрет платить наемным рабочим ниже установленного минимума и нанимать людей, въехавших в страну нелегально?
2. Верно ли следующее утверждение: «Теневая экономика возникает тогда, когда государство оказывается не в состоянии создать оптимальные условия для эффективной экономической деятельности»? Поясните свой ответ.
3. Можно ли с уверенностью утверждать, что теневая экономика будет существовать в любом государстве? Следует ли из этого, что государство мешает нормальному экономическому развитию страны?
4. Ограничивается ли защитой прав собственности и гарантиями выполнения контрактов перечень выгод, получаемых частными фирмами от существования государства? Аргументируйте свой ответ.
5. Как вы думаете, возможно ли решение проблем загрязнения окружающей среды без вмешательства государства? Поясните свой ответ.
6. Какие из перечисленных благ являются общественными:
— бесплатный симфонический концерт в консерватории;
— высшее образование;
— услуги скорой медицинской помощи;
— пожарная охрана?

Глава 13. Налоги и бюджет

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **прямые налоги**
- **косвенные налоги**
- **пропорциональное, прогрессивное и регрессивное налогообложение**
- **внебюджетные фонды**
- **государственный бюджет**
- **дефицит и профицит бюджета**
- **государственный долг**

Для того чтобы выполнить все свои функции, государству нужны деньги. Свои услуги государство обычно оказывает либо бесплатно (например, в России — среднее образование и большинство услуг районных поликлиник), либо по таким ценам, которых недостаточно, чтобы окупить затраты (в нашей стране — муниципальное жилье, городской транспорт, телефон, радиовещание и телевидение). Это делается специально, чтобы эти услуги были доступны как можно большему числу граждан. Поэтому государство нуждается в других источниках денег.

Доходы государства

Главный источник средств для государства — *налоги* — обязательные платежи в государственную казну. Туда же поступают штрафы, пошлины за ввоз в страну или вывоз из нее некоторых товаров, плата за лицензии на право заниматься предпринимательской деятельностью, госпошлины за получение водительских прав, заграничного паспорта и другие *разовые* выплаты. Но получаемые таким образом денежные суммы несравнимы с налоговыми поступлениями.

Часть налогов во всех странах собирает центральное правительство, а другую часть — местные органы власти. Вопрос о том, кто имеет право собирать налоги, — это вопрос о власти, в прошлом он был причиной войн и революций. Одно дело, когда центр собирает налоги и затем перераспределяет их по местам так, как считает нужным, и совсем другое, когда местные органы власти

собирают налоги, а затем выделяют центральному правительству заранее определенную их долю. Споры между центральной и местной властью вокруг системы налогообложения активно ведутся в настоящее время в России. В Налоговом кодексе Российской Федерации предусматривается разделение сбора налогов между различными этажами власти: одни налоги собирает федеральное правительство, другие — органы власти субъектов федерации (республик, областей, краев), а третьи — местные органы власти, муниципалитеты.

Налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые налоги* берутся с каждого гражданина и каждой действующей в стране фирмы, а *косвенные* — только с тех, кто совершает определенного рода действия, например покупку соли, обмен валюты или регистрацию предприятия. Рассмотрим эти два вида налогов более подробно.

Прямые налоги

Самый распространенный вид прямых налогов — *подходный налог* с граждан. Каждый гражданин, получающий какие-либо доходы: зарплату, премии, гонорары, доходы от предпринимательской деятельности и т. д., — обязан заплатить государству определенный процент их в виде налога. Этот процент называется *ставкой налога*. У нас в стране *подходный налог* обычно сразу же вычитается бухгалтерией там, где выплачивается зарплата, гонорар и т. д.: на руки работающему выдают уже сумму за вычетом налогов. Если же человек занимается предпринимательской деятельностью или имеет несколько источников дохода, он обязан заполнить *декларацию о доходах* и сдать ее в *налоговую инспекцию*, где рассчитывают, какой налог он должен заплатить.

Некоторые категории граждан имеют льготы по *подходному налогу*. Это означает, что определенная сумма может быть вычтена из подлежащей налогообложению величины дохода. Льготы предоставляются государством из соображений справедливости: скажем, несправедливо, если человек, имеющий четырех маленьких детей, будет платить такой же налог, как холостяк, получающий одинаковый с ним доход.

Прямым налогом облагаются и фирмы. Это *налог на прибыль*, который платят все фирмы, как в России, или только акционерные компании, как в США (владельцы индивидуальных фирм и парт-

нерств платят со своей прибыли *подходный налог*). Как и в случае с *подходным налогом*, закон может освобождать от налога на прибыль некоторую часть чистых доходов фирмы, например ту, которая идет на инвестиции, т. е. на расширение производства, а также ту, которая расходуется на благотворительные цели: помощь больницам, школам, университетам, устройство выставок и спектаклей и т. д. Поэтому фирмы иногда охотно выступают спонсорами различных благотворительных мероприятий (тем более что это дает им дополнительную рекламу).

Иногда налоговые ставки могут быть специально снижены для некоторых отраслей или регионов, чтобы привлечь в них больше капиталов.

Кроме того, налоги на прибыль не платятся вовсе, если вместо прибыли фирмы получают убытки, — это помогает им пережить самые трудные времена.

Кроме *доходов*, прямыми налогами часто облагается и *имущество* частных лиц и фирм. Так, во многих странах существует довольно высокий *налог на наследство*, который в какой-то мере уменьшает несправедливость, связанную с тем, что у одних детей были богатые родители, а у других — нет.

Косвенные налоги

Одной из самых популярных разновидностей *косвенных налогов* являются *акцизы* — достающиеся государству надбавки к цене определенных товаров. Обычно это товары, потребление которых устойчиво и легко контролируется. В истории известны государственные монополии на продажу соли и спиртных напитков, акциз от которых служил важным источником государственных доходов. В настоящее время правительство, вводящее новый акциз или увеличивающее старый, старается, чтобы облагаемый им товар относился к предметам роскоши или к тем товарам, потребление которых общество не считает полезным: спиртные напитки, табачные изделия, бензин. Это обеспечивает налогу поддержку широких слоев населения, которым представляется справедливым, что потребители, предающиеся порокам пьянства, курения, загрязняющие окружающую среду выхлопами своих автомобилей, должны хотя бы заплатить за это государству, причем чем больше бутылок вина, пачек сигарет или литров бензина будет куплено, тем больше денег получит государственная казна.

В некоторых странах косвенный налог берется при продажах любого товара. Это может быть *налог с продаж*, составляющий определенный процент от цены товара, или существующий в России *налог на добавленную стоимость* (НДС). В последнем случае налогом облагается не вся выручка от продажи. Из нее вычитается стоимость приобретенных сырья и материалов, затраченных при производстве данного товара. Так, пекарня выплачивает НДС от стоимости проданного хлеба минус стоимость затраченной муки.

Пропорциональное, прогрессивное и регрессивное налогообложение

Налогообложение может быть пропорциональным, прогрессивным или регрессивным. Это значит, что ставка налога (т. е. процент, который налог составляет от дохода) по мере роста дохода не меняется, растет или падает. Первые два случая рассмотрим на примере подоходного налога.

При *пропорциональном* налогообложении ставка налога для всех уровней дохода одинакова. Это означает, что при ставке налога, равной 12%, уборщица, получающая в год 10 тыс. р., платит 1200 р. налога, а служащий банка, который получает 100 тыс. р., — 12 тыс. р. налога.

При *прогрессивном* налогообложении ставка налога тем больше, чем выше уровень дохода. Предположим, что в нашем предыдущем примере ставки налога определены так: с дохода ниже 20 тыс. р. в год — 12%, а с дохода, превышающего 20 тыс. р. в год, — 20%. Тогда уборщица заплатит те же 1200 р., а вот работник банка — $20\,000 \times 0,12 + (100\,000 - 20\,000) \times 0,20 = 2400 + 16\,000 = 18\,400$ р.

Идея прогрессивного налогообложения основана на том, что предельная полезность и, следовательно, ценность денег для богатого человека меньше, чем для бедного, и поэтому справедливо будет взять с него больший процент налога.

Наконец, как ни странно, налоги бывают регрессивными, т. е. чем больше доход человека, тем меньший процент своего дохода он уплачивает. Правда, это относится не к прямым, а к косвенным налогам, которые платятся не в процентах к доходу, а в виде одинаковой для каждого покупателя денежной суммы. Предположим, что наша уборщица и банковский служащий — страстные любители собак и покупают в месяц для своих любимцев по десять банок

корма «Чаппи» ценой 20 р. за банку. Предположим далее, что в розничной цене «Чаппи» 10% (т. е. 2 р.) составляет акциз. Тогда получится, что за год уборщица платит акциз за собачий корм в размере $2 \text{ р.} \times 10 \times 12 = 240 \text{ р.}$ (2,4% своего дохода), а служащий банка — тоже 240 р. (0,24% своего дохода).

Какого размера должны быть налоги?

Какие ставки налога и какой характер налогообложения следует предпочесть, — вопрос достаточно сложный. С одной стороны, любому правительству, конечно, хочется получить больше налогов — это даст большую свободу тратить деньги на различные государственные нужды: оборону, культуру, образование, здравоохранение. Престиж и мощь государства при этом будут расти, да и на зарплату государственным служащим останется больше средств. Поэтому более высокие ставки налога и прогрессивное налогообложение государству вроде бы выгоднее.

Но здесь надо знать меру. Если налог сделать слишком высоким и к тому же «сильно прогрессивным», например брать с очень высоких доходов 90% налога (это было в США в 70-е гг.), люди будут стараться работать и зарабатывать поменьше или просто прятать от налогов часть своих доходов (у богатых людей, как правило, намного больше возможностей это сделать). К тому же богатые люди чаще, чем бедные, инвестируют свои сбережения в производство, а поэтому их усиленное налогообложение может плохо отразиться на инвестициях, а значит, и на всей экономике. Тем более могут повредить экономике чрезмерно высокие налоги на прибыль. Фирмы в таких случаях делают все, чтобы приуменьшить свою прибыль, представив часть ее как затраты.

Теперь посмотрим на ту же проблему с другой стороны — глазами налогоплательщиков. Платить налоги не любит никто. Но если уж приходится это делать, то люди хотят, чтобы здесь хотя бы соблюдалась справедливость. Однако справедливость понимается по-разному.

Одни (в первую очередь богатые) считают, что больше налогов должны платить те, кто пользуется государственными услугами. Например, расходы на содержание и ремонт дорог должны в основном оплачивать сами автомобилисты. Для этого берется специальный налог на автомобили. Поскольку каждый автовладелец

Кривая Лаффера

Идею о вредности слишком сурового налогообложения проиллюстрировал современный американский экономист Артур Лаффер. Он начертил кривую зависимости налоговых поступлений — общей величины собранного налога — от размера налоговой ставки. Налоговые поступления равны средней налоговой ставке, умноженной на *налоговую базу*, т. е. величину личных доходов или прибылей, с которых берутся налоги. Вначале рост налоговой ставки ведет к увеличению собранных налогов. Но постепенно растущие ставки налогообложения начинают лишать частных лиц (если речь идет о подоходном налоге) и фирм (если мы берем налог с прибыли) стимулов к зарабатыванию доходов. А это, в свою очередь, снижает налоговую базу. Как только налоговая база начинает сокращаться быстрее, чем растет налоговая ставка, общий объем налоговых поступлений падает. Это значит, что мы превысили оптимальную ставку налога t (рис. 13.1). Легко заметить, что ситуация здесь точно такая же, как и в примере с удорожанием чашки кофе из главы 3, которое окупалось только до тех пор, пока падение выручки из-за сокращения величины спроса не сравнялось с ее ростом из-за повышения цены.

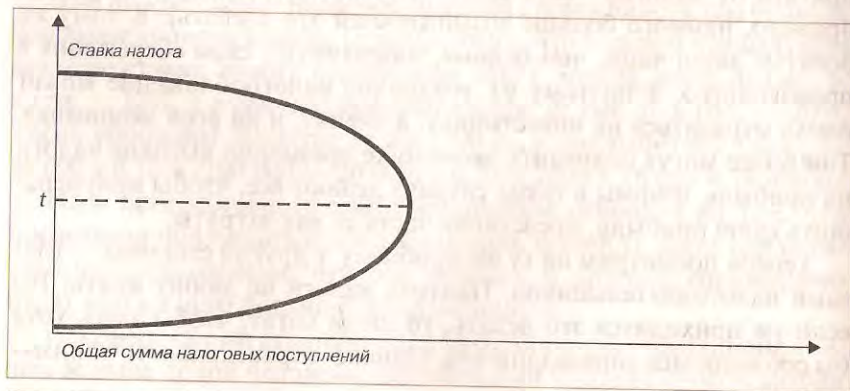


Рис. 13.1. Кривая Лаффера

Кривая Лаффера исходила из здравого смысла, она не была основана на каких-либо статистических данных. Впоследствии экономисты пробовали определить оптимальную ставку налога в разных странах. Большинство считает, что стимулы к росту дохода исчезают при ставке налога более 35%.

примерно в равной степени пользуется дорогами (и портит их) независимо от своего дохода, то налог на автомобили берется в виде одинаковой для всех денежной суммы (регрессивное налогообложение). Но если бы, например, за школьное образование люди платили по тому же правилу, т. е. платили только те родители, у которых в настоящий момент дети учатся в государственной школе, то сумма налога, приходящаяся на них, оказалась бы слишком велика и не все родители могли бы дать детям образование. Кроме того, от бесплатного обязательного среднего образования выигрывают не только семьи, имеющие детей, но и все общество в целом. Поэтому не существует специального налога на образование и средства на него государство берет из налогов, которые платят все граждане без исключения.

Другие (в первую очередь бедные) считают справедливым, когда богатые платят налоги по более высокой ставке, т. е. налог является прогрессивным. Как правило, прямые налоги, которые платят все граждане, а также некоторые другие, например налог на наследство, действительно делают прогрессивными. Это несколько сокращает разрыв в уровнях жизни между богатыми и бедными гражданами, что ослабляет напряженность между ними.

Таким образом, вопрос о том, какими должны быть налоги, — это один из самых важных политических вопросов в любом государстве. Поэтому вся система налогообложения в стране: виды налогов, их распределение между центральными и местными, порядок их взимания, налоговые ставки и льготы — определяется в законах, которые принимает выбранный населением парламент страны (в России — Федеральное собрание).

Внебюджетные фонды

Кроме подоходного налога, все получающие доход граждане обязательно выплачивают государству *единый социальный налог*. Вы знаете, что если человек заболевает или у него болеют дети, врач выписывает ему бюллетень. Дело в том, что за время отсутствия на работе он не получает заработную плату. Взамен государство выплачивает ему *пособие по временной нетрудоспособности*. Когда человек по старости перестает работать, он имеет право на получение государственной пенсии. (Для этого надо достигнуть определенного возраста и проработать не менее определенного количества лет — в России право на пенсию имеют

мужчины с 60 лет и женщины с 55 лет, проработавшие не менее 25 лет.) Если человек потерял работу, ему может быть выплачено пособие по безработице. Все эти выплаты как раз и делаются за счет отчислений в специальные внебюджетные фонды: пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования, фонд занятости.

В отличие от собранных налогов, которые поступают в бюджет, а затем в распоряжение государства по его усмотрению, отчисления во внебюджетные фонды должны быть выплачены на строго определенные цели. При этом средства внебюджетных фондов, в конечном счете, возвращаются тем, кто платил туда деньги, хотя полного соответствия быть не может: человек, отличающийся железным здоровьем, платит в фонд обязательного медицинского страхования столько же денег, как и хронический больной. Государство здесь как бы принудительно делает сбережения «на черный день» за каждого своего гражданина из его личного дохода, что разумно, поскольку не все люди так предусмотрительны, чтобы накопить достаточно денег самим. На практике часть отчислений на социальное страхование по закону делает фирма, в которой работает данный человек. Так, в США отчисления (процент от заработной платы) делаются поровну работником и предпринимателем. В России единый социальный налог (36% от зарплаты) платит предприятие. Но эта разница носит формальный характер. Наше правительство может завтра объявить, что заработная плата всех российских граждан увеличивается на 36%, но обязательные платежи на социальное страхование каждый будет вносить сам. Легко заметить, что денег от этого не прибавится ни у работников, ни у предприятий.

Разумеется, если человек не хочет нуждаться в средствах в случае болезни или после ухода на пенсию, он может воспользоваться услугами страховой компании или частного пенсионного фонда и накопить сумму, которая прибавится к его государственной пенсии. Такая возможность существует теперь и в России.

Налогов не любит решительно никто. Зато все любят получать субсидии и выплаты по государственным программам: пособия на детей, доплаты пенсионерам, субсидии науке, культуре, образованию. Поэтому очень часто и во многих странах можно видеть демонстрантов и даже депутатов парламента, требующих одновременно снизить налоги и увеличить государственные выплаты. Они

как бы не умеют — а чаще всего умеют, но не хотят, — решить простейшую задачу на бассейны: ведь налоги — это труба, из которой наполняется бассейн государственного бюджета, а государственные расходы — труба, по которой из него вытекают средства. Так что в тех странах, где многие услуги оказываются за государственный счет (например в Швеции и других Скандинавских странах), налоги и отчисления на социальное страхование составляют почти половину личных доходов. Там же, где налоги относительно невелики (США, Япония), граждане меньше получают от государства.

Бюджет

Государственный бюджет — это план государственных расходов и доходов на год. Каждое министерство (обороны, образования, культуры, социального обеспечения) составляет свой собственный план расходов, а Министерство финансов, которое отвечает за государственные доходы, представляет свой план налоговых поступлений и других доходов.

Правительство представляет проект федерального бюджета в парламент. Когда парламент (в России сначала Государственная Дума, а потом Совет Федерации) одобряет его, а Президент подписывает, бюджет становится законом. Но обычно депутаты вносят в бюджет много поправок, причем чаще поправки бывают направлены в одну сторону: выделить побольше средств на государственные программы и в то же время сократить налоги (этого требуют избиратели).

Уравнять доходы и расходы бюджета оказывается чрезвычайно трудно. Часто возникает превышение расходов над доходами, т. е. *дефицит бюджета*. Если же доходы больше расходов, разность между ними называется *профицитом*.

Если в бюджете семьи расходы превышают доходы, это означает, что расходы придется сократить. Правда, можно взять деньги в долг на какой-то срок, но по истечении его долг придется возвращать с процентами, так что дополнительные доходы все равно понадобятся. Правительство отличается от обыкновенной семьи только тем, что часто и подолгу живет не по средствам, т. е. может иметь дефицит бюджета в течение многих лет. Это происходит потому, что государство считается самым надежным заемщиком в любой стране. Поэтому правительство всегда может занимать

деньги (выпуская облигации государственного займа) для того, чтобы выплачивать старые долги.

Так и существуют страны с хроническим дефицитом бюджета. В их число входят не только страны с переходной экономикой (кроме Чехии), но и развитые страны, например США и Германия. Накопившиеся за несколько лет дефициты бюджета образуют *государственный долг*.

Возможность, когда потребуется, брать займы у своих граждан и за границей дает правительству свободу маневра. Но большой государственный долг также никого не радует. Во-первых, государство как самый мощный заемщик предъявляет большой спрос на кредиты, этим оно поднимает их цену (процент), так что другие заемщики — фирмы и потребители — не могут себе позволить взять нужные кредиты. Во-вторых, выплата долга по государственным облигациям (их погашение) скоро может стать основным видом государственных расходов, оттесняя другие, ради которых, собственно, правительство брало деньги займы. Наконец, в-третьих, большой дефицит государственного бюджета, как правило, ведет к инфляции.

В общем, брать долги гораздо легче и приятнее, чем отдавать, — это, в конечном счете, применимо и к государству.

Итак, принятый государственный бюджет является законом. Однако реальная жизнь редко укладывается в рамки бюджета. Например, не удалось собрать налоги в ожидаемом размере, потому что в стране наступил экономический спад и многие фирмы не получили никакой прибыли, а физические лица получили меньше доходов, в результате чего в бюджет поступило меньше подоходного налога.

В 2000–2006 гг. в России доходы бюджета превышали запланированные — во-первых, из-за резкого роста мировых цен на нефть и газ и доходов от падения курса рубля. В то же время, допустим, в стране произошло стихийное бедствие, и, чтобы помочь его жертвам, возросли государственные расходы. Таким образом, принятый бюджет скорее является для правительства ориентиром, чем жесткими непреодолимыми рамками. Но по итогам выполнения бюджета правительство должно будет отчитаться перед парламентом, и, если депутаты найдут, что отступления от бюджета были необоснованными, они могут выразить ему недоверие, т. е. проголосовать за его отставку.

Таблица 13.1 **Исполнение федерального бюджета России в 2005 г.**

Статьи доходов и расходов	Утвержденный бюджет, млрд р.	Факт. исполнение, млрд р.	Факт. исполнение, % к утвержденному бюджету
Доходы	4979,8	5127,2	103,0
<i>В том числе:</i>			
Налоговые доходы	3033,0	3096,7	102,1
<i>Из них:</i>			
налог на прибыль организаций	328,7	377,6	114,9
налог на добавленную стоимость	1501,1	1472,2	98,1
единый социальный налог	266,2	267,5	100,5
акцизы	106,8	107,1	100,3
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	830,2	872,3	105,1
Неналоговые доходы	1762,5	1819,1	103,2
<i>Из них:</i>			
от внешнеэконом. деятельности	1644,6	1680,9	102,2
от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	81,6	80,3	98,5
платежи при пользовании природными ресурсами	36,3	57,9	159,6
Расходы	3539,5	3514,3	99,3
<i>Из них:</i>			
на общегосударственные вопросы	521,4	501,0	96,1
на национальную оборону	578,4	581,1	100,5
на национальную безопасность и правоохранительную деятельность	455,3	450,1	98,9
на сельское хозяйство и рыболовство	18,9	19,5	102,9
на транспорт	44,0	42,2	96,0
Профицит	1440,3	1612,9	112,0

Основным источником средств для государства являются налоги. Налоги бывают прямые и косвенные. Прямые налоги берутся со всех людей и фирм, а косвенные — только с тех, которые совершают определенные действия, в частности покупки некоторых благ. Основные виды прямых налогов — подоходный налог с граждан и налог на прибыль фирм.

Косвенные налоги существуют в виде надбавок к ценам определенных товаров (акцизы), налогов с продаж и добавленной стоимости.

Ставкой налога называется процент дохода, который изымается в виде налога. Налоги могут быть пропорциональными (ставка налога для всех одинакова), прогрессивными (ставка налога возрастает с ростом дохода) и регрессивными (ставка налога снижается с ростом дохода).

Ставка и вид налога должны быть приемлемы как для государства, так и для налогоплательщиков. Государство может изменять ставку налога и порядок его взимания, вводить и отменять налоговые льготы.

Государственный бюджет — план государственных расходов и доходов. Он составляется на каждый год правительством и принимается парламентом. Бюджет может сводиться с дефицитом или с профицитом.

Со временем годовые дефициты бюджета накапливаются и образуют государственный долг, что порождает в экономике большие проблемы.

В реальной жизни бюджет является планом (ориентиром) деятельности правительства на данный год. Отступления от него возможны, но за них правительству приходится отвечать перед парламентом.

Вопросы и задания



1. Одной из целей любого общества является справедливое распределение доходов и экономическая обеспеченность всех его членов. Какую роль играют налоги в достижении этих целей? Какой вид налога лучше всего для этого выбрать?

2. Как вы думаете, какие налоги выгоднее государству во время инфляции — прямые или косвенные? (В это время цены обычно растут быстрее, чем доходы.)

3. Какими из нижеперечисленных благ пользуется далеко не каждый, кто платит за них:

- концерт симфонического оркестра;
- государственное здравоохранение;
- обучение в государственной школе;
- обучение в вузе;
- защита со стороны армии и милиции;
- пожарная охрана;
- услуги почты;
- телевидение?

Справедливо ли, что мы вынуждены платить за те услуги, которыми, возможно, никогда не воспользуемся?

4. К каким отраслям имеет смысл применять налоговые льготы:

- быстро растущим;
- имеющим средние темпы роста;
- находящимся в состоянии спада?

5. Как вы думаете, почему государство предпочитает существовать с не полностью выплаченным государственным долгом? Не разумнее ли было бы сократить государственные расходы и избавиться от ежегодного дефицита бюджета, чем выплачивать проценты по внешним кредитам и облигациям государственного займа?

6. Какое из двух следующих утверждений правильно:

- а) сокращение дефицита государственного бюджета означает уменьшение государственного долга;
- б) если государственный долг уменьшается, значит, уменьшается и дефицит бюджета?

Глава 14. **Макроэкономика.** **Валовой внутренний продукт**

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **макроэкономика**
- **совокупное предложение**
- **совокупный спрос**
- **валовой внутренний продукт (ВВП)**
- **конечные и промежуточные блага**
- **номинальный и реальный ВВП**
- **амортизация**

В современной экономической науке различают микроэкономику и макроэкономику. Микроэкономику мы можем определить как науку о рынках. На каждом из рынков есть определенный круг продавцов и покупателей и ведется торговля определенным благом или услугой: потребительскими товарами, средствами производства (инвестиционными товарами), услугами определенного вида труда, услугами по временному предоставлению денег и пр. Микроэкономика исследует спрос, предложение и цены на этих рынках, описывает поведение их участников: фирм, потребителей и государства. Некоторые экономисты полагали, что этого достаточно. Но в экономике страны происходят также явления, которые затрагивают все или многие рынки одновременно. Например, производство большей части товаров вдруг одновременно сокращается (происходит экономический кризис, или спад), а потом начинает расти и цены на все товары одновременно повышаются (имеет место инфляция). Эти явления нельзя объяснить изменением спроса и предложения на отдельных рынках: очевидно, существуют какие-то более общие причины, которые оказывают влияние на экономику в целом.

Макроэкономика

Общие для всей экономики явления и их причины изучает макроэкономика. Макроэкономика занимается производством и ценами, занятостью и безработицей не на отдельных рынках, а во всей экономике страны.

Макроэкономистов интересует величина совокупного предложения (весь объем производства) и величина совокупного спроса (общий объем расходов на приобретение товаров и услуг). Когда эти две величины равны, существует макроэкономическое равновесие. Но часто они не совпадают, что может привести к неприятным последствиям. Когда величина совокупного спроса превышает величину совокупного предложения, возникает инфляция (рост цен всех товаров и услуг), а если наоборот, совокупное предложение обгоняет по величине совокупный спрос, случаются экономические спады, которые сопровождаются ростом безработицы. Инфляция и экономические спады — главные проблемы макроэкономики. Кроме того, специалистов по макроэкономике интересуют темпы экономического роста и факторы, которые на них влияют.

Валовой внутренний продукт

Поскольку макроэкономисты исследуют, что происходит со всей экономикой страны в целом, им необходимо как-то ее измерять. Вы хорошо знаете, что в арифметических вычислениях нельзя складывать трактора, капусту и билеты в кино. Но именно этим приходится заниматься макроэкономистам, если они хотят, например, узнать, сколько всего товаров и услуг произведено, скажем, в России за 2004 г. по сравнению с предыдущим годом. Разумеется, для такого суммирования необходим какой-то общий измеритель. Им для экономистов являются рыночные цены всех произведенных товаров и услуг. Каждый трактор, килограмм капусты и билет в кино можно измерить ценой, которую за них платит покупатель на рынке. Если сложить все эти цены, мы получим показатель под названием валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП — это рыночная стоимость всех конечных благ и услуг, произведенных в стране за год.

Это определение нуждается в пояснениях.

Во-первых, блага и услуги, которые не продаются на рынке, а производятся и совершаются без оплаты (например оказываются внутри домашнего хозяйства), не включаются в ВВП. Представим себе такую картину: в субботний день муж ремонтирует свою машину, жена готовит обед, а дети моют пол. Хотя все члены семьи заняты нужными и полезными делами, показатель ВВП от этого не увеличивается ни на копейку. Другое дело, если, скажем, отец семейства иногда подрабатывает тем, что чинит машины за пла-

ту, зарегистрировав свою индивидуальную фирму. Эта услуга уже попадает в ВВП. Если крестьянин на собственном участке выращивает картофель для своей семьи и городских родственников, он не увеличивает ВВП. Другое дело, если он продает урожай на рынке. Конечно, чтобы оценить полный объем экономической деятельности в стране, экономисты хотели бы учесть и производство товаров и услуг для внутрисемейного потребления. Однако это очень трудно сделать.

Во-вторых, в ВВП не включаются товары и услуги, которые не вошли в *конечное потребление*. Предположим, что в течение года фермер вырастил рожь и продал ее мельнику; мельник смолот зерно и продал муку пекарю; пекарь испек хлеб и продал его потребителям. Чему равен прирост ВВП в результате всех этих операций? Правильный ответ: стоимости проданного хлеба. Стоимость зерна и муки вошла в стоимость хлеба, поэтому если мы включим их в ВВП, это будет означать, что муку мы посчитали дважды, а зерно — трижды (один раз — само по себе, другой раз — в стоимости муки, третий раз — в стоимости хлеба). Зерно и мука в данном случае — *промежуточные блага*, а *конечным благом* является только хлеб. Если мы включим в ВВП промежуточные блага, то допустим повторный счет. На практике ВВП считают так: из стоимости продукта каждого производителя вычитают стоимость товаров, купленных им у других производителей, и то, что остается (добавленную стоимость), складывают. Сумма всех добавленных стоимостей равна стоимости конечных благ и услуг, или ВВП.

Так что же, сырье и средства производства никогда не включаются в ВВП? Нет, это не так. Если пекарь решил закупить муку впрок и не израсходовал ее в этом году, эта мука является конечным благом и стоимость ее войдет в ВВП.

В-третьих, в ВВП не учитываются блага и услуги, производимые в теневой экономике (см. гл. 12). Если отец семейства, о котором мы только что упоминали, чинит машины за плату, никак не зарегистрировав свою предпринимательскую деятельность и, соответственно, не платя государству налогов, оказываемые им услуги не могут быть учтены в ВВП. В нашей стране, где налоговая система, приспособленная к рыночной экономике, была создана сравнительно недавно, от налогов укрывается значительная часть доходов фирм и частных лиц. Значит, произведенные товары и услуги, от продажи которых получены эти доходы, не учитываются

Таблица 14.1. ВВП на душу населения в пересчете по паритету покупательной способности валют в 2002 г. (по сравнению с США)

Государства	ВВП на душу населения, % от уровня США
Россия	24,6
Белоруссия	16,1
Болгария	20,9
Великобритания	72,6
Германия	73,9
Грузия	6,9
Италия	72,4
Казахстан	17,6
Люксембург	168,2
Молдавия	4,0
Таджикистан	3,0
Украина	14,6
Франция	73,2
Чехия	44,0
Швейцария	80,8
Эстония	35,7
Япония	75,4

официальной статистикой ВВП. Именно поэтому нашим экономистам трудно точно ответить даже на простейший вопрос, растет в стране объем производства или падает: показатель ВВП сокращается, а показатели теневой экономики не поддаются точной оценке.

В-четвертых, в ВВП включается и стоимость продукта, который произвели в данной стране фирмы, принадлежащие иностранцам. Если, например, французская фирма за год построила в Петербурге гостиницу по заказу городских властей, причем на стройке работали турецкие рабочие, цемент покупался в России, а остальная техника, материалы, инструменты и пр. — в Финляндии, то вся стоимость гостиницы войдет в ВВП России. То же самое относится, скажем, и к кондитерской продукции, которую делает завод компании «Марс» в подмосковном городе Ступино.

Разделив ВВП страны на количество ее граждан, мы получим показатель, который называется «ВВП на душу населения». По этому показателю (табл. 14.1) можно приблизительно сравнивать степень экономического развития и уровень жизни в разных странах.

Если сравнивают состояние экономики одной и той же страны в разные годы, то сопоставляют величины ВВП за эти годы *в постоянных ценах*. Дело в том, что уровень цен в экономике меняется и при сравнении на это необходимо сделать поправку. В противном случае удорожание одинакового батона хлеба с 25 к. до 50 р. даст рост ВВП, заключенного в каждом батоне, в 200 раз. Очевидно, что такой показатель состояния экономики не имеет смысла. ВВП в текущих ценах называют *номинальным*, а в постоянных — *реальным*.

Анализируя ВВП, экономисты рассматривают его в трех аспектах: кто его производит, на чьи доходы он распадается и на что расходуется. Все три аспекта мы сейчас последовательно разберем.

Что касается структуры ВВП по отраслям экономики, то следует отметить, что в развитых странах доля в ВВП сферы услуг и промышленности больше, а сельского хозяйства — меньше, чем в других государствах, причем доля сферы услуг имеет тенденцию к росту, а доля промышленности, как и сельского хозяйства, — к сокращению.

На двух последних аспектах мы остановимся подробнее.

Структура ВВП по источникам доходов

Произведенные за год товары и услуги продаются, а полученные от продажи деньги достаются собственникам факторов производства: труда, капитала и земли, которые внесли свой вклад в их изготовление. Поэтому показатель ВВП, с одной сторо-

Таблица 14.2. Структура ВВП России в 2006 г. по источникам доходов, %

Оплата труда наемных работников (включая скрытую)	44,1
Чистые налоги на производство и импорт*	20,0
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы**	35,9

Примечание:

* Имеются в виду косвенные налоги и таможенные пошлины.

** В эту группу включаются все факторные доходы, кроме заработной платы.

ны, отражает произведенный продукт, а с другой — факторные доходы: заработную плату, прибыль, процент и земельную ренту.

Чтобы избежать повторного счета, в ВВП не включаются доходы, которые связаны не с производством товаров и услуг, а с перераспределением факторных доходов. Такими *трансфертными доходами* — пенсии, стипендии, пособия по безработице, а также, например, дивиденды, поскольку они выплачиваются акционерам в результате распределения прибыли акционерных обществ.

Но для того чтобы показатель ВВП был равен доходам собственников факторов производства, из него надо вначале вычесть две величины — косвенные налоги и амортизацию физического капитала. С косвенными налогами понятно: это та часть стоимости товаров и услуг, которую государство забирает себе и направляет затем на выплату трансфертных доходов. А вот что такое амортизация и почему ее надо вычитать?

Показатель ВВП отражает только поток, наполняющий бассейн национального богатства, и не учитывает вытекающий из него ручеек — ежегодный износ физического капитала, который работает больше года. Если станок стоит 1 млн р. и работает 10 лет, то его реальная ценность снижается каждый год примерно на 100 тыс. р. Эта сумма, которая каждый год «списывается» со стоимости капитала и включается в стоимость продукции, называется *амортизацией*. Нормы амортизации для различных видов станков и оборудования устанавливаются государством (в нашем случае норма амортизации равна 10%). Государство может, например, для того, чтобы физический капитал быстрее обновлялся, установить норму амортизации для того же станка в размере 20%, и тогда вся стоимость станка перейдет в стоимость продукта за 5 лет, хотя физически он за это время еще не износится.

В масштабе всей экономики амортизация представляет собой весьма солидную величину, но никакого нового продукта или дохода она не образует. Стоимость станка уже вошла в ВВП того года, когда он был произведен.

Структура использования ВВП

Итак, все, произведенное в стране за год, куплено. На приобретение новых товаров и услуг расходуются средства потребителей, фирм и государства. Основная часть расходов в экономике — потребительские расходы на товары и услуги. В России в

Саймон Кузнец (1901–1985)

В наши дни мы настолько привыкли к показателям ВВП и другой макроэкономической статистике, что кажется, они существовали всегда. Однако это не так. До первой мировой войны никакой статистики валового продукта стран не было. В ее создание огромный вклад внес родившийся в России выдающийся экономист и статистик Саймон (Семен) Кузнец. Семен провел детство в Харькове. Когда ему было шесть лет, отец — торговец мехами — уехал в США, собираясь позднее вывезти туда семью. Но из-за войны и революции выполнение этого плана затянулось. Семен Кузнец успел кончить гимназию и поступить в Харьковский университет. После двух лет учебы он начал работать в бюро статистики труда при правительстве Советской Украины и скоро был назначен на руководящую должность.



Но в 1922 г. семья, наконец, воссоединилась в Нью-Йорке. Семен, ставший Саймоном, окончил Колумбийский университет, получил докторскую степень и начал работать в Национальном бюро экономических исследований США. Исследовательскую деятельность он совмещал с преподаванием в ведущих американских университетах. В центре его внимания была работа по измерению национального продукта США и других стран. Именно Кузнец впервые стал измерять валовой продукт разных стран отдельно по расходам и по доходам. На его работах в значительной мере основана существующая сейчас во всех странах мира статистика национальных счетов. На основе собранных им и его сотрудниками данных Кузнец провел глубокие исследования процессов экономического роста и распределения доходов. Он избирался президентом Американской экономической и Американской статистической ассоциаций. Одному из первых (в 1971 г.) ему была присуждена Нобелевская премия по экономике.

2006 г. потребительские расходы домашних хозяйств, государственных учреждений и некоммерческих организаций составляли 66,2% ВВП. Это намного больше, чем в советское время, когда основную часть ВВП составляли не потребительские блага и услуги, а совершенно несъедобные производительные блага. Из расходов фирм в ВВП, как вы помните, входят только расходы на конечные товары и услуги, не использованные в производстве в этом году: здания, станки, прирост запасов сырья. Эти расходы мы ранее называли инвестициями, а в российской статистике они называются «валовым накоплением». Инвестиции составили в 2006 г. 20,2%

Таблица 14.3. Структура использования ВВП, % к итогу.

Составляющие расходов ВВП	1992	2006
Расходы на конечное потребление	49,9	66,2
<i>В том числе:</i>		
домашних хозяйств	33,7	48,2
государственных учреждений	14,3	17,5
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства*	1,9	0,5
Валовое накопление	35,7	20,2
Чистый экспорт товаров и услуг	14,4	12,7

* Имеются в виду расходы общественных организаций (политических партий, профсоюзов, религиозных объединений и др.), а также бесплатные услуги, которые оказывают коммерческие организации своим работникам.

ВВП Российской Федерации. С 1999 г. начавшийся экономический рост привел к постепенному возрастанию доли инвестиций в ВВП.

Отчасти это неплохо, поскольку говорит о том, что наша экономика довольно быстро поворачивается «лицом к потребителю». Но, с другой стороны, длительное падение инвестиций отражает тот факт, что на новые капитальные блага в нашей стране тратится все меньше и меньше средств, а ведь так можно намного отстать от технического прогресса.

Третий важнейший покупатель произведенной продукции — государство. В виде центральных и местных органов власти оно платит зарплату солдатам, учителям, врачам, артистам, другим государственным служащим (покупает их услуги), а также строит школы, больницы, дороги, военную технику и т. д. Трансфертные платежи государства, как вы знаете, в ВВП не учитываются. Государственные расходы являются, по существу, не только потребительскими, но и инвестиционными, хотя в официальной статистике всех стран их традиционно относят к конечному потреблению.

Наконец, часть произведенной в стране за год продукции продается в другие страны (*экспортируется*) и потребляется там. Ее величину тоже нужно учесть в составе ВВП. Напротив, купленные в стране *импортные*, т. е. ввезенные из-за границы, товары вычитают из показателя ВВП, потому что они не были произведены в стране.

Таким образом, со стороны расходов ВВП представляет собой сумму потребительских расходов (П), частных инвестиций (И), государственных расходов (Г) и чистого экспорта, т. е. разности между экспортом и импортом (Экс. – Имп.):

$$\text{ВВП} = \text{П} + \text{И} + \text{Г} + (\text{Экс.} - \text{Имп.}).$$

Краткое содержание

Макроэкономика изучает экономические явления не на отдельных рынках, а в масштабах всей экономики в целом.

В качестве основных понятий макроэкономического анализа используются совокупный спрос и совокупное предложение. Под совокупным спросом понимается общий объем расходов на приобретение товаров и услуг за год. Совокупное предложение — это весь объем производства за год.

Главный показатель, с помощью которого макроэкономисты оценивают общий объем производства в стране, — это валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП — это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, или сумма добавленных стоимостей всех товаров, произведенных в стране за год. Для сопоставлений используются также показатели реального ВВП, ВВП на душу населения.

ВВП можно представить себе как сумму продуктов разных отраслей, как сумму доходов собственников факторов производства и как сумму различных видов расходов: частного потребления, частных инвестиций, государственных расходов, а также разности между экспортом и импортом.

Вопросы и задания



1. Какие из нижеперечисленных явлений анализируют макроэкономисты:

- нефтяное эмбарго, введенное странами — членами ОПЕК;
- итоги выборов в Федеральное собрание России;
- объединение ВАЗа и «Джгенерал Моторз»;
- введение в Уральской республике национальной валюты;
- рост цен на кофе;
- убытки фирм, производящих автомобили;
- рост цен на все потребительские товары;

— принятие парламентом Закона о сокращении налоговых ставок?

2. Какие из указанных ниже видов доходов или расходов учитываются при подсчете ВВП? Поясните свой ответ для каждого случая:

- получение студентом почтового перевода от родителей;
- закупка пиломатериалов мебельной фабрикой;
- покупка 100 акций «КамАЗа»;
- оплата счета за междугородный телефонный разговор;
- покупка на Лондонском аукционе «Сотби» Эрмитажем картины Ван Гога;
- рост запасов сырья на заводских складах;
- инвестиции в строительство нового завода по производству стичек;
- гонорар врача;
- выручка оптового торговца «Сникерсами»;
- надбавка к заработной плате учителей;
- надбавка к пенсиям.

3. Пусть у некоторой страны основные экономические показатели за год составили (в денежных единицах — д. е.):

Частное потребление товаров и услуг	230 000
Частные инвестиции	47 000
Государственные расходы	54 000
Совокупный экспорт	32 000
Совокупный импорт	44 000

На основании этих данных вычислите ВВП этой страны за год.

Глава 15. **Благосостояние и экономический рост**

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **общественная функция благосостояния**
- **индекс человеческого развития**
- **экономический рост**
- **факторы экономического роста**
- **экстенсивный и интенсивный рост**
- **мультипликатор**
- **акселератор**
- **норма накопления**
- **порочный круг бедности**
- **нулевой рост**
- **устойчивое развитие**

Что нужно человеку для счастья? Экономисты этот же вопрос ставят несколько по-другому: «Какова функция благосостояния человека?» Это очень сложный философский вопрос, и каждый решает его для себя по-своему. А что нужно для счастья всем жителям страны или всего мира? Вопрос еще более сложный, потому что для этого надо привести к общему знаменателю предпочтения множества людей.

Общественная функция благосостояния

Все мы твердо знаем, что «быть богатым и здоровым лучше, чем бедным и больным». А ведь это не что иное, как упрощенная, приблизительная общественная функция благосостояния: если члены общества стали богаче и меньше болеют, чем раньше, значит, их благосостояние повысилось. Кроме того, видимо, быть образованным лучше, чем необразованным, по многим причинам: во-первых, образованный человек обладает большей свободой в выборе занятий и может найти себе в жизни более высокооплачиваемую и интересную работу, а во-вторых, он имеет возможность получать недоступное необразованному человеку удовольствие от литературы, искусства и пр. Не случайно эксперты Организации Объединенных Наций рассчитывают так называемый индекс человеческого развития на основе трех показателей: продолжительности жизни, образованности населения и материального уровня жизни, измеряемого величиной реального ВВП на душу населе-

ния. По данным на 1993 г. первые пять мест по индексу человеческого развития занимали Канада, США, Япония, Нидерланды и Норвегия, а последние пять (начиная с конца списка) — страны Тропической Африки: Нигерия, Сьерра-Леоне, Сомали, Мали и Буркина Фасо. Россия по индексу человеческого развития занимала в том же году 57-е место из 179 стран.

Проблемами построения функции общественного благосостояния занимался знаменитый американский экономист Кеннет Эрроу.

Из истории экономической мысли

Кеннет Эрроу (родился в 1921 г.)

Один из наиболее известных в наши дни экономистов-теоретиков в мире, американец, профессор Стенфордского университета Кеннет Эрроу внес вклад во множество областей экономической теории: исследования риска и неопределенности, теорию экономического роста, общественного благосостояния и др. От многих своих коллег Эрроу отличается тем, что, в совершенстве владея сложнейшими математическими методами анализа, он прекрасно может объяснить словами смысл математических моделей. В своей работе «Общественный выбор и индивидуальные ценности» (1951) Кеннет Эрроу строго математически доказал, что, если все члены общества равноправны и рациональны, построить единую функцию благосостояния для всего общества на основе предпочтений отдельных людей в принципе невозможно, то есть общество в целом не в состоянии коллективно решить, что оно хочет. Этот вывод получил название «теоремы невозможности» Эрроу.



Экономический рост

Наверно, менее бесспорным, чем приведенное выше, будет другое высказывание: «быть богатым лучше, чем бедным». Действительно, мы (особенно из литературы) знаем примеры счастливых бедняков и несчастных богачей. Но если счастливый бедняк станет несколько богаче, разве это не сделает его еще немного счастливее? Примерно так рассуждают исследователи, которые стремятся увеличить благосостояние страны экономическим ростом.

Показателем последнего может быть, например, рост реального валового внутреннего продукта на душу населения. Согласитесь, что это достаточно убедительно — ведь граждане более богатой страны могут выделить больше средств не только на потребление товаров. В стране, где высокие темпы экономического роста, обычно не бывает безработицы. Как правило, по мере того, как ВВП страны растет, становится возможным сокращать рабочий день (в XIX в. в европейских странах он доходил до 12 часов, а сейчас — не больше 7–8), увеличивать оплачиваемый отпуск и т. д. Наконец, экономический рост позволяет государству оказывать населению многочисленные бесплатные или льготные услуги, тратить больше средств на здравоохранение, образование, борьбу с преступностью и защиту окружающей среды. Напротив, когда экономический рост замедляется и поступления от налогов в государственный бюджет, соответственно, падают, государство вынуждено сокращать социальные программы, а это очень болезненный процесс.

Итак, в большинстве случаев экономический рост — это хорошо, только рассматривать его надо не как цель, а как средство повысить благосостояние. При этом следует сделать некоторые оговорки.

Во-первых, надо учитывать распределение дохода. Если в стране наблюдается экономический рост, значит, растет *средний* уровень дохода на душу населения. Но большое значение имеет то, как *распределяется* возросшее количество благ и услуг. Если всю прибавку возьмет себе царь, султан или узкий слой людей, приближенных к властям, то от такого экономического роста население ничего не выиграет. Наглядный пример — быстрое экономическое развитие Ирана в 60–70-е гг. при шахе Мохаммеде Реза-Пехлеви. Все выгоды этого развития доставались узкому кругу людей, что и привело к революции в этой стране. Нечто похожее наблюдалось в конце 1990-х гг. в Индонезии. «Несправедливый» рост не может долго продолжаться: люди начинают требовать своей доли прироста общественного благосостояния и отказываются работать за низкую плату.

Во-вторых, в показатель ВВП включается стоимость произведенных продуктов независимо от того, полезны они людям или нет (например, туда входит стоимость изготовленных сигарет, от выкуривания которых здоровью нации будет нанесен большой ущерб).

В-третьих, при вычислении ВВП не учитываются отрицательные внешние эффекты (побочные воздействия вроде дыма из фабричных труб) — об этом мы поговорим далее.

Факторы экономического роста

Чем определяется темп экономического роста? Какая страна имеет для него лучшие возможности? Чтобы ответить на эти вопросы, вспомним основные факторы производства: землю, труд и капитал.

Перед обществом всегда есть два основных способа экономического роста. Первый из них — увеличить количество используемых факторов (ресурсов) при их неизменной производительности: нанять новых рабочих, построить новый цех с теми же самыми станками и т. д. Такой рост называется *экстенсивным*.

Второй способ — повысить производительность применяемых ресурсов при их неизменном количестве: обучить рабочих и лучше организовать их труд, внедрить более производительные машины, экономить сырье и материалы. Такой рост называется *интенсивным*. В истории всех государств бывали времена экстенсивного экономического роста (так, например, осваивались новые земли в США, поднималась целина в нашей стране в 50–60-е гг.). Но поскольку запасы всех производственных ресурсов на Земле ограничены и быстро сокращаются, то экономический рост в будущем должен стать по преимуществу интенсивным.

Конечно, хорошо, если страна располагает богатыми *природными ресурсами*: плодородными землями, полезными ископаемыми (и особенно энергетическими ресурсами), как США, Китай, Канада или Россия.

Но даже если с природными ресурсами стране не повезло, она может многого добиться не экстенсивным, а интенсивным путем. Например, маленькая Голландия, которой всегда приходилось воевать с морем за сельскохозяйственные земли, добилась столь высокой их производительности, что стала одним из крупнейших экспортеров сельскохозяйственных продуктов, а в последние годы там даже возникли планы вернуть морю осушенные земли — польдеры, поскольку в стране производится слишком много продуктов питания.

Фактором экономического роста может быть и выгодное географическое положение. Так, в последние годы главной причиной

роста экономики Эстонии и Латвии явился экспорт российского сырья на Запад через Таллинский и Вентспилский порты.

Если страна обделена природными ресурсами, она может достичь высоких темпов экономического роста, используя свои *человеческие, трудовые ресурсы*. Такие страны, как Япония, Южная Корея, Тайвань (не говоря уже о крошечных Сингапуре или Гонконге), практически вовсе лишены природных ресурсов, но показывают всему миру удивительно быстрые темпы экономического роста. Для этих стран огромное значение имеет многочисленное, хорошо образованное, энергичное и трудолюбивое население.

Важным источником экономического роста является *физический капитал*. Чтобы обеспечить быстрый экономический рост, необходимо существенную часть ВВП не расходовать на потребление, а сберегать и направлять на инвестиции, т. е. на прирост физического капитала. Доля инвестиций в ВВП называется *нормой накопления*, и чем выше у страны этот показатель, тем больше у нее возможностей для экономического роста. Но в наше время все большее значение имеет прогресс науки и техники, который приводит к созданию новых, более производительных машин и технологий и может обеспечить интенсивный экономический рост даже без увеличения массы физического капитала. Таким образом, государство, экономящее деньги на науке и образовании своих граждан, перекрывает себе источники экономического роста в будущем. Следует подчеркнуть: сами по себе, автоматически, все перечисленные выше факторы не дадут ни экстенсивного, ни тем более интенсивного экономического роста. Необходима экономическая система, обеспечивающая их эффективное использование.

Механизм экономического роста

Теперь рассмотрим, как процесс роста распространяется в рыночной экономике. Первоначальный импульс поступает от нескольких предприятий, а затем передается другим предприятиям посредством так называемых эффектов *мультипликатора* и *акселератора* (мультипликация — по-латыни означает «умножение», а акселерация — «ускорение»). Эти сложные латинские слова на самом деле означают достаточно простые вещи. Рассмотрим суть эффектов на таком примере.

Мультипликатор. Предположим, что в маленьком городке одна фирма решила построить мебельную фабрику. Первым

делом она нанимает строителей и платит им заработную плату. Когда фабрика будет готова, для нее будут наняты работники. Предположим, что первоначально строителям и рабочим будет выплачена заработная плата на сумму 100 тыс. р. Предположим также, что норма сбережений в экономике равна 10%. Это означает, что люди в среднем сберегают 1/10 часть своих доходов, а остальное пускают на потребительские расходы. Таким образом, строители и работники фабрики потратят примерно 90 тыс. р. в продовольственных и промтоварных магазинах, мастерских, прачечных, кинотеатрах и т. д. Это ровно на такую же сумму увеличит доходы фирм и частных лиц, продающих эти товары и услуги.

В свою очередь, эти фирмы и частные лица, отложив, как мы условились, 9 тыс. р. на сбережения, истратят 81 тыс. р. на покупки новых товаров и услуг, как для себя лично, так и для своего бизнеса. Например, владельцы универмага, в котором стали покупать больше товаров, увеличат свои заказы на оптовых базах, наймут новых продавцов, грузчиков, бухгалтеров и т. д.

Теперь на эти 81 тыс. р. увеличатся доходы других фирм и частных лиц. Опять вычтем 10% (8,1 тыс. р.), и получится, что 72,9 тыс. р. вновь вольются в экономику и увеличат ВВП.

Через несколько этапов, когда весь первоначальный прирост дохода будет поглощен сбережениями, выяснится, что первоначально затраченная сумма в 100 тыс. р. породила в общей сложности 1 млн р. новых доходов и, соответственно, нового ВВП. Таким образом, первоначальный прирост доходов умножился на 10, и мы можем сказать, что в нашем случае мультипликатор равен 10. Заметьте, что величина мультипликатора зависит от нормы сбережений. Чем больше люди склонны сберегать, тем меньше величина мультипликатора, и значит, тем слабее распространяется по экономике импульс экономического роста.

Механизм мультипликатора может действовать и в обратном направлении. Если мебельная фабрика будет закрыта, по всей экономике пройдет волна сокращения доходов и расходов, а значит, и ВВП.

Акселератор. Допустим, что фирма, построившая мебельную фабрику, решила закупать сырье для производства — доски — у деревообделочного комбината. Предположим, это может увеличить продажу продукции этого комбината на 10%. Но тут выясняется, что для этого комбинату придется построить новый цех,

потому что прежних производственных мощностей недостаточно, а в старом цехе нет места для дополнительного оборудования. Конечно, строительство нового цеха стоит очень дорого и окупается не сразу. Но с другой стороны, упускать заказ мебельной фабрики тоже не хочется: если дела у нее пойдут хорошо, она будет покупать у комбината все больше и больше пиломатериалов. Наконец, владельцы комбината принимают решение построить цех. Пусть в результате инвестиции комбината увеличатся в 2 раза (на 100%) по сравнению с обычным уровнем. Это, естественно, увеличит спрос на продукцию других производителей (прежде всего строительной компании и фирмы, производящей деревообделочные станки). Возможно, и они примут решение значительно увеличить инвестиции. Таким образом, в ответ на увеличение продаж инвестиции увеличиваются в еще большей степени, потому что их нельзя осуществлять слишком малыми порциями.

Это и называется «эффектом акселератора». Естественно, что акселератор также может работать в обратном направлении: небольшое падение продаж может привести к отказу от ранее запланированного крупного инвестиционного проекта.

Легко убедиться, что действия мультипликатора и акселератора тесно связаны между собой: любые инвестиции влекут за собой рост потребительских расходов, и наоборот, рост потребительских расходов способствует росту продаж и, следовательно, росту инвестиций.

Темпы экономического роста

Экономический рост — это нормальное состояние рыночной экономики, если рассматривать ее в долгосрочной перспективе. Например, с середины XIX в. до наших дней ВВП на душу населения в США рос в среднем на 1,5% в год и, соответственно, удваивался каждые 47 лет. Среди стран с наиболее высокими темпами экономического роста вы не найдете самых развитых. Темпы роста ВВП в бедных странах в среднем заметно выше, чем в богатых, причем в последнее время это их преимущество в темпах даже усилилось: если в развивающихся странах (не считая бывших социалистических) средний годовой темп роста ВВП увеличился с 3,4% в 80-е гг. до 5% в первой половине 90-х гг., то в развитых за тот же период он сократился с 3,2% до 2%. Так происходит потому, что чем ниже начальный уровень, тем быстрее

может быть рост: одинаковый по величине прирост ВВП с 10 до 11 млрд долл. составит 10%, а с 100 до 101 млрд — всего 1%.

Это, однако, еще не говорит о том, что уровни экономического развития стран с высокими и низкими доходами постепенно сближаются. Напротив, разрыв между ВВП на душу населения в богатых и бедных странах продолжает расти достаточно быстро. Дело в том, что рост населения в большинстве стран с низкими доходами происходит настолько быстро, что темпы роста ВВП на душу населения в них оказываются очень низкими либо даже происходит падение этого показателя. Некоторые страны не могут вырваться из «порочного круга бедности», который заключается в том, что бедные люди тратят почти весь свой невеликий доход на потребление и делают очень мало сбережений, а значит, в стране существуют низкая норма накопления и низкие темпы экономического роста.

Разорвать порочный круг бедности и сделать инвестиционный рывок удалось в последнее десятилетие многим странам Восточной и Юго-Восточной Азии. До недавнего времени самыми быстрыми темпами (около 7% в год) рос ВВП в таких странах, как Южная Корея, Тайвань, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Индонезия, а также Китай. Но с осени 1997 г. дальнейший рост ВВП в некоторых из этих стран столкнулся с серьезными препятствиями.

В то же время в странах Африки южнее Сахары ВВП на душу населения сокращался, а в странах Ближнего Востока и Северной Африки оставался на прежнем уровне.

Наиболее глубокое падение этого показателя в течение последнего десятилетия наблюдалось в странах Восточной Европы и Средней Азии, переживающих трудности перехода от централизованной к рыночной экономике (см. гл. 16, 24).

Отрицательные последствия экономического роста. Экономический рост и экология

До сих пор мы считали, что экономический рост — это хорошо. На самом деле это хорошо не всегда и не при всех условиях. Прежде всего, быстрый экономический рост означает тяжелую нагрузку на окружающую среду. Новые заводы и фабрики, сельскохозяйственные угодья вытесняют леса, дающие нам кислород, которым мы дышим, приводят к тому, что мелеют реки и озера,

дающие питьевую воду и влияющие на климат. Всем известна связанная с экономической деятельностью человека экологическая катастрофа — исчезновение Аральского моря. Ради увеличения производства хлопка люди забрали на орошение всю воду рек Аму-Дарья и Сыр-Дарья, питавших Аральское море. Теперь на месте когда-то богатого рыбой моря — соленая пустыня, и ветер заносит солью хлопковые поля.

Экономический рост в Бразилии ведет к вырубке вечнозеленых экваториальных лесов, снабжающих всю планету кислородом.

Каждый год исчезают все новые виды животных и растений. Отходы промышленных и сельскохозяйственных предприятий, выхлопные газы автомобилей отравляют воду и воздух. Химические вещества — фреоны, употребляющиеся в аэрозолях, как установлено, разрушают озоновый слой земной атмосферы, который защищает нас от губительных ультрафиолетовых лучей.

Другое побочное воздействие экономического роста — так называемый «парниковый эффект». Со времен промышленной революции экономический рост сопровождался ростом потребления топлива — угля, нефти и природного газа. Соответственно увеличивался объем выбросов в атмосферу углекислого газа (CO_2), который задерживает инфракрасное (тепловое) излучение Земли и создает опасность потепления климата нашей планеты. Казалось бы, в чем здесь опасность? Мы, жители России, не возражали бы, если бы наш климат стал теплее. Но во многих странах, расположенных в засушливых районах, сократятся урожаи и обострится проблема доступа населения к питьевой воде, а в странах с влажным климатом могут участиться наводнения. Наконец, поднимется уровень воды в океане, и многие прибрежные низменности, в том числе густонаселенные, будут затоплены.

В декабре 1997 г. представители 165 государств, собравшиеся в Киото (Япония) на Конференцию ООН по глобальному изменению климата, решили к 2012 г. сократить выбросы CO_2 и других «парниковых газов» развитыми странами мира, которые являются основными их «поставщиками», на 6–8% по сравнению с уровнем 1990 г. Большинство стран с низкими доходами, включая Китай, пока отказываются принимать на себя аналогичные обязательства, поскольку это помешает их экономическому росту. Но в будущем и им не избежать перехода на новые технологии, снижающие выброс в атмосферу «парниковых газов».

Некоторые ученые, проанализировав опасности, связанные с экономическим ростом, пришли к выводу, что необходим «нулевой» экономический рост, т. е. всякий экономический рост вреден. Но, с одной стороны, отказаться от роста явно не захотят бедные страны, в которых люди живут в десятки раз хуже, чем в богатых. С другой стороны, если замедлится экономический рост, меньше средств можно будет расходовать на восстановление и защиту окружающей среды, на необходимые научные исследования.

Человечество ищет выход из этого заколдованного круга, пытаясь примирить экономику с экологией. Главный путь — это применение новых технологий, причиняющих наименьший вред окружающей среде, переход на альтернативные источники энергии (солнечный свет, ветер, морские приливы).

Комиссия ООН по вопросам окружающей среды и развития еще в 1987 г. провозгласила, что развитие человеческого общества должно быть «устойчивым», чтобы удовлетворение интересов ныне живущих обитателей Земли не наносило ущерба будущим поколениям. Для этого экономический рост не должен разрушать экологическую систему, а его плоды должны справедливо распределяться. Иначе это будет рост за счет части ныне живущих людей или будущих поколений. Пока во многих странах мира голод и нужда, а устойчивое развитие воспринимается как некий идеал. Но к этому идеалу следует стремиться уже сейчас, а то будет поздно.

Краткое содержание

Точно рассчитать функцию общественного благосостояния невозможно, но очевидно, что для счастья людям нужно быть материально обеспеченными, здоровыми и образованными.

Экономический рост — необходимое средство повышения общественного благосостояния, хотя при этом надо учитывать, насколько равномерно распределяется ВВП.

К факторам экономического роста относятся природные, человеческие и капитальные ресурсы, а также географическое положение данной страны. Существуют два способа экономического роста. Первый (экстенсивный) заключается в увеличении количества используемых ресурсов при их неизменной производительности. Второй (интенсивный) предполагает повышение производительности при неизменном количестве используемых ресурсов.

Импульс экономического роста распространяется через эффекты мультипликатора и акселератора. Эффект мультипликатора состоит в том, что увеличение расходов одних потребителей или фирм влечет за собой увеличение доходов и расходов других потребителей и фирм, так что в результате ВВП увеличивается на сумму, во много раз большую первоначального увеличения расходов. Эффект акселератора приводит к тому, что изменения производства влекут за собой еще большие изменения в объеме инвестиций.

Экономический рост — нормальное состояние рыночной экономики в долгосрочной перспективе. Но в различных странах наблюдаются совершенно разные темпы экономического роста. При этом разрыв между наиболее развитыми и наиболее отсталыми странами продолжает увеличиваться.

Экономический рост, наряду с положительными моментами, может вести к ухудшению экологической обстановки, варварскому использованию и уничтожению природных ресурсов (особенно в случае экстенсивного роста). Однако на охрану окружающей среды требуются большие деньги, которые может дать только экономический рост.

Устойчивым будет только такое развитие общества, когда экономический рост не нарушает экологическое равновесие и справедливость в обществе. Иначе это будет рост за счет части ныне живущих или будущих поколений.

Вопросы и задания



1. Россия по индексу человеческого развития занимала в 2002 г. 57-е место, а по реальному ВВП на душу населения — 60-е. Чем вы объясните разницу?

2. Как вы думаете, какие факторы экономического роста преобладают в таких странах, как Кувейт, Израиль, Россия, Белоруссия?

Обоснуйте свой ответ.

3. Объясните, как действует обратный эффект акселератора — отмена крупного инвестиционного проекта, вызванная незначительным сокращением продаж в отрасли. Что, по вашему мнению, более разрушительно влияет на экономику: обратный эффект акселератора или обратный эффект мультипликатора?

4. Поясните следующее утверждение: «В стране с высокими темпами экономического роста обычно не бывает безработицы».

Согласны ли вы с ним? Обоснуйте свой ответ.

5. Рассмотрим экономику страны, в которой производится лишь два вида товаров: апельсины и яблоки. Имеется следующая статистика:

Товар	1960 г.		1990 г.	
	Цена, д. е.	Объем производства, т	Цена, д. е.	Объем производства, т
Апельсины	2	300	1,2	350
Яблоки	1	600	2	400

Посчитайте номинальный и реальный ВВП в ценах 1960 г. за 1960 и 1990 гг. Каков экономический рост в этой стране за 30 лет (в %)? Что получится, если при вычислении реального ВВП взять цены 1990 г.? Не парадоксально ли, что показатели экономического роста в первом и втором случае не совпадают? Каким из них вы воспользуетесь в своей предвыборной кампании, баллотируясь на президентских выборах? От чего зависит ответ на последний вопрос?

б. Какие еще положительные и отрицательные последствия экономического роста вы можете назвать в дополнение к тем, что перечислены в учебнике?

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **экономические циклы**
- **подъем**
- **спад**
- **депрессия**
- **оживление**

Итак, экономический рост — нормальное состояние рыночной экономики в долгосрочной перспективе. Однако если рассматривать более короткие отрезки времени, можно увидеть, что периоды экономического роста (подъемы) всегда сменяются непродолжительными, но очень неприятными для всех периодами сокращения производства (спадами). Повторяющаяся смена этих подъемов и спадов называется экономическими циклами. Экономисты с давних пор пытались разгадать причины экономических циклов и давали им самые разные объяснения. Мы не будем вникать в этот сложный вопрос. Но есть и бесспорные факты, о которых мы здесь расскажем.

Фазы экономического цикла

Экономический цикл представляет собой несколько следующих друг за другом фаз. Их названия различаются у разных авторов, общепринятой терминологии здесь нет. Мы назовем их так: подъем (включающий начальную и завершающую стадии), кризис (переход от подъема к спаду), спад, депрессия и оживление.

Начнем с начальной стадии — *подъема*. Итак, производство (ВВП) растет, а с ним и доходы всех слоев населения (если ВВП распределяется более-менее равномерно). Потребители смотрят в будущее с оптимизмом: они совершают крупные покупки, которые раньше, в трудные времена, откладывали. При этом они активно пользуются потребительским кредитом, поскольку верят, что будущий рост дохода позволит им выплатить долги. Все это ведет к увеличению спроса на потребительские товары, что, в свою очередь, побуждает торговцев заказывать больше товаров у производителей, а последних — наращивать производство. Таким образом, оптимизм распространяется и на производителей. Они

увеличивают заказы сырья, нанимают дополнительных рабочих, загружают простаивавшее оборудование и вкладывают капитал в покупку нового. Включаются знакомые нам механизмы мультипликатора и акселератора. Происходит как бы цепная реакция роста производства и доходов.

Со временем совокупное предложение начинает расти быстрее совокупного спроса и выходит за его рамки — наступает *завершение подъема*. Сначала этого никто не замечает. Дело в том, что все большая часть спроса начинает удовлетворяться с помощью кредита (вспомним гл. 6). Кроме того, значительная часть спроса начинает носить искусственный, спекулятивный характер. Объясняется это тем, что во время подъема цены на большую часть товаров растут. Из-за быстро растущего спроса возникает дефицит отдельных товаров, особенно сырьевых, а также некоторых видов труда, так как они нужны сразу многим производителям. Стараясь не оттолкнуть покупателей отказом, фирмы все равно расширяют производство, соглашаясь покупать сырье, оборудование и труд по более высоким ценам. Конкуренция между покупателями дефицитных ресурсов еще более повышает их цены. В этих условиях очень выгодно закупать товары, акции, облигации и потом перепродавать их по более высокой цене. Для того чтобы расширить эти очень прибыльные операции, спекулянты обычно не ограничиваются своим собственным капиталом и берут деньги в долг. Пока ожидания спекулянтов, предпринимателей и потребителей не обманываются, все идет гладко.

Наконец, диспропорция между совокупным спросом и предложением из тайной становится явной. Наступает *кризис: резкий переход от подъема к спаду*. Происходит это всегда внезапно. В один прекрасный день некоторые, самые неосторожные, фирмы и спекулянты обнаруживают, что они переоценили будущий рост цен на продаваемые ими товары и оказываются не в состоянии заплатить долги и возросшие проценты (цена временного пользования чужими деньгами возрастает, как и все другие цены). Тут же попадают в затруднительное положение их партнеры и, конечно, кредиторы. По экономике прокатывается волна банкротств. Но еще быстрее распространяются дурные вести и паника. Всеобщий оптимизм сменяется пессимизмом, и поэтому спекулятивный спрос мгновенно исчезает. Потребители, опасаясь потери работы и снижения доходов, откладывают крупные покупки до лучших времен,

торговля не берет новых товаров, а промышленные фирмы сокращают заказы на ресурсы.

Это знаменует собой начало *экономического спада*. Чтобы восстановилось равновесие совокупных спроса и предложения, необходимо снизить цены на уже выпущенные товары, а главное — сократить производство. У фирм, которым приходится это делать, прибыли сменяются убытками, они увольняют лишних работников или сокращают оплачиваемую рабочую неделю. Таким образом, доходы и у рабочих, и у предпринимателей сокращаются, а значит, падает и их спрос на потребительские товары. Даже те потребители, которые непосредственно не пострадали от безработицы и снижения доходов, опасаются неприятностей в близком будущем и снижают свои расходы. В результате сокращаются сначала заказы торговли, потом производство и, наконец, инвестиции. Тот же самый механизм (активную роль в нем играют мультипликатор и акселератор), который раньше ускорял экономический подъем, теперь углубляет спад.

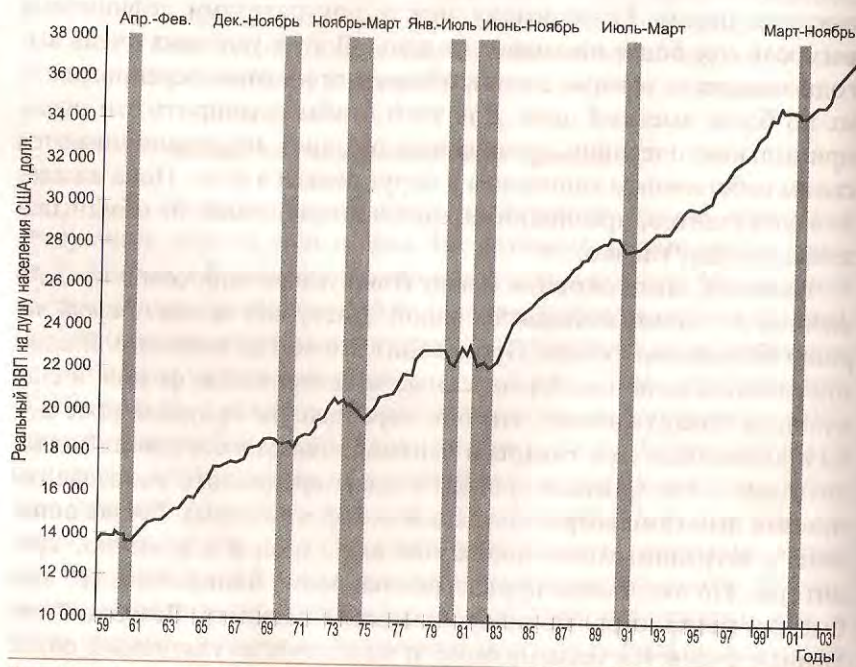


Рис. 16.1. Реальный ВВП на душу населения в США (в ценах 1992 г., периоды спадов заштрихованы).

В современной рыночной экономике спады относительно неглубоки (падение ВВП составляет не более 2% в год) и длятся около 6–12 месяцев (на рис. 16.1 показаны экономические циклы в США в последние десятилетия). Но так было не всегда. В памяти людей осталась Великая депрессия, поразившая западную экономику в 1929–1933 гг. В частности, ВВП в США падал четыре года подряд (с 1930 по 1933 г.). Доход на душу населения за это время снизился на 30%, пятая часть трудоспособного населения оказалась без работы. Многие безработные не могли заплатить за жилье и стали бездомными. Тяжелые последствия Великой депрессии заставили правительства западных стран разработать специальные меры для смягчения спадов.

Депрессия — так называют фазу экономического цикла, которая следует за спадом. Спад производства прекратился, но его последствия продолжают чувствоваться и в экономике, и в психологии производителей и потребителей: понеся убытки в ходе спада, они ведут себя осторожно и избегают долгосрочных капиталовложений и больших покупок.

Экономические спады болезненно переживаются большинством населения. Однако они выполняют в рыночной экономике и важную оздоравливающую функцию. Производство сокращается до тех пор, пока совокупное предложение снова не станет равным спросу в масштабе всей экономики. Искусственно раздутый спекулятивный спрос исчезает, потому что рост цен прекращается, а иногда и сменяется их падением. Уцелевшие фирмы избавляются от избыточных запасов, расплачиваются с долгами, осуществляют программы экономии и сокращают издержки. Их финансовое состояние постепенно улучшается. Слабые фирмы (те, продукция которых не удовлетворяет общественным потребностям, либо те, управляющие которыми недостаточно квалифицированы) не выдерживают спада и прекращают существование, сильные и жизнеспособные выживают. Навсегда закрываются многие заводы с устаревшим оборудованием, издержки производства на которых слишком высоки. Избавляются от долгов и потребители. Это создает предпосылки для расширения потребительского спроса.

Фирмы же теперь готовы осуществить проекты, которые покажутся им прибыльными. У них есть незагруженное оборудование. Ставки процента упали, и кредит получить легко. Они могут нанять новых работников (что даст этим работникам дополнитель-

Николай Кондратьев (1892–1938)

У экономических циклов, о которых идет речь в этой главе, период (промежуток от начала одного спада до начала следующего) в прошлом веке был около 7–12 лет, а после второй мировой войны сократился до 5–9 лет. Но исследователи обнаруживали в экономике и колебания большей периодичности («большие», или «длинные», циклы). Наиболее известны среди экономистов всего мира «длинные циклы Кондратьева», названные так в честь их первооткрывателя Николая Дмитриевича Кондратьева. Николай Кондратьев родился в крестьянской семье в Кинешемском уезде Костромской губернии. Образование получил в церковноприходской школе, а затем учился на Петербургских общеобразовательных курсах. В 1911 г. он поступил на юридический факультет Петербургского университета, где изучал, кроме права, экономику и социологию. После окончания курса Кондратьева оставили в университете как исследователя. Особенно волновал его в те годы аграрный вопрос, который после крестьянской реформы 1861 г. так и остался нерешенным. С 1905 по 1919 г. Кондратьев состоял в партии социалистов-революционеров (эсеров), пытавшихся отстаивать интересы крестьянства. В последнем составе Временного правительства под руководством Керенского Кондратьев был «товарищем» (заместителем) министра продовольствия.

После Октябрьской революции переехавший в Москву Н. Д. Кондратьев был профессором Тимирязевской сельскохозяйственной академии и в 1920 г. организовал и возглавил Конъюнктурный институт, изучавший и прогнозировавший развитие экономики нашей страны. Как всегда, Кондратьев взялся за дело основательно. Изучая и обрабатывая определенным образом статистические данные за много лет, он обнаружил начиная с конца XVIII в. колебания периодом 50–60 лет, которые назвал «большими циклами конъюнктуры». Согласно теории Кондратьева, в начале периода подъема этих циклов в экономику внедряются изобретения, а в конце подъема происходят социальные потрясения — войны и революции. Спад большого цикла связан с застоём в сельском хозяйстве. Книга Кондратьева была переведена на иностранные языки и стала широко известной, хотя его гипотеза о существовании больших циклов до сих пор является недоказанной. Выдающийся экономист и историк экономической мысли Й. Шумпетер назвал 50–60-летние циклы «циклами Кондратьева». Но на родине ученого о теории больших циклов долгое время запрещалось упоминать, что связано с трагической судьбой ее автора.

При обсуждении первого пятилетнего плана Кондратьев подверг его проект резкой критике. Он отстаивал сбалансированность экономики и выступал против индустриализации за счет разорения сельского хозяйства. В 1930 г. Кондратьев был арестован. Ему приписали членство в мифической «трудовой крестьянской партии», саботаж в сельском хозяйстве и «протаскивание буржуазных методов в планирование» и осудили на 8 лет тюремного заключения. Находясь в тюрьме, Николай Дмитриевич, несмотря на подступающую слепоту, продолжал научную работу. В 1938 г. Кондратьев был приговорен к смертной казни и расстрелян.

ные доходы) и увеличить производство. Начинается оживление, возрождается оптимизм, и скоро экономика вновь оказывается в начале подъема (см. выше). Границей между оживлением и подъемом условились считать тот момент, когда производство вновь достигает наибольшего уровня, зафиксированного перед спадом. Далее все повторяется вновь.

Неизбежность экономических циклов

Таковы колебания, присущие рыночной экономике. Сами по себе они вряд ли представляют собой нечто привлекательное: конечно, было бы лучше, если бы экономика постоянно и равномерно росла умеренным (не слишком быстрым) темпом. Но, к сожалению, в рыночной экономике нет другого способа приводить совокупный спрос и совокупное предложение в соответствие друг с другом, кроме периодических экономических спадов, хотя, как мы увидим в гл. 19, государство много делает для того, чтобы смягчить циклические колебания. Кроме того, как мы уже говорили, спады активизируют процесс «естественного отбора» более жизнеспособных фирм. Поскольку экономика России становится все более рыночной, нам также следует в будущем ожидать экономических колебаний. В условиях централизованной экономики случались периоды экономических подъемов и спадов, но они имели другие причины. В начале 90-х гг. экономический спад охватил все без исключения бывшие социалистические страны, в том числе и Россию (табл. 16.1). Одной из главных причин этого спада явилось то, что большая часть производимой в этих странах продукции, если продавать ее по рыночным, а не назначенным государством ценам, не нужна была потребителю или не могла конкурировать с импортными товарами. С 1999 г. спад в России сменился подъемом.

Таблица 16.1. ВВП России, посчитанный по паритету покупательной способности

Год	1993	1994	1995	1996	1999	2000	2001	2002
ВВП на душу населения, долл. США*	4950	4464	4386	4229	6090	6885	7447	7965

* ВВП России пересчитан в долларах не по валютному курсу, а по реальному соотношению покупательной силы рубля и доллара (разница объясняется в гл. 22).

Постоянного экономического роста в рыночной экономике достичь невозможно. Периоды роста всегда сменяются периодами сокращения производства. Такое периодическое чередование подъемов и спадов экономисты называют экономическими циклами.

Во время подъема вместе с ростом производства растут доходы, спрос, предложение и инвестиции, что ведет к дальнейшему росту производства.

В фазе подъема происходит всеобщий рост цен, вызывающий спекуляцию. Искусственный рост спроса за счет спекуляций и активного использования кредита ведет к излишнему расширению предложения.

Когда разрыв между «здоровым» (неспекулятивным) совокупным спросом и совокупным предложением обнаруживается, начинается экономический спад. Сокращение спроса, производства, доходов и инвестиций идет лавинообразно.

Производство сокращается до тех пор, пока в масштабах всей экономики предложение не станет равным спросу. При этом искусственно раздутый спекулятивный спрос исчезает, а уцелевшие фирмы сокращают издержки и избавляются от долгов. Это создает предпосылки для нового подъема.

Несмотря на свои отрицательные последствия, спады в рыночной экономике неизбежны, так как только они позволяют привести в соответствие друг с другом совокупный спрос и совокупное предложение. Кроме того, в период спада происходит отбор жизнеспособных фирм. Государство пытается смягчить негативные последствия экономических спадов.

Вопросы и задания



1. Есть ли что-либо хорошее для экономики в массовом банкротстве фирм в период экономического спада?
2. Существуют ли экономические циклы в традиционной и командной экономике? Почему?
3. Можно ли избежать экономических спадов, приняв закон о запрете спекуляции? Можно ли отличить спекулятивную сделку от обычной и если можно, то что для этого должно делать государство? Совместимо ли это с рыночной экономикой?
4. Что сильнее влияет на величину производства в США: экономические подъемы или спады? Для ответа воспользуйтесь рисунком 16.1.

Глава 17. Рынок труда, безработица и профсоюзы

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- рынок труда
- экономически активное население
- ставка заработной платы
- повременная и сдельная оплата труда
- условия труда
- занятость
- уровень безработицы
- продолжительность безработицы
- фрикционная безработица
- структурная безработица
- циклическая безработица
- профессиональные союзы
- коллективный договор

С точки зрения экономиста все мы — собственники, даже те, у кого нет дачи, машины или приватизированной квартиры.

Все мы — собственники своего труда (а труд — один из важнейших факторов производства) и можем продать его (т. е. заключить договор о найме) тому, кто испытывает в нем потребность.

Рынок труда

Надо сказать, что такая возможность существует лишь в рыночной экономике. Продавать свой труд может только лично свободный человек. В традиционной экономике люди, как правило, занимаются тем же делом, что и их родители. В командной экономике кому чем заниматься — в значительной степени решает рабовладелец, феодал, государственный чиновник. Например, в СССР при Сталине все колхозники были лишены паспортов и поэтому не могли покинуть свой колхоз без разрешения начальства. Ограничение права прописки не давало людям возможности свободно переезжать с места на место (как говорят экономисты, это ограничивало мобильность рабочей силы). После окончания института существовало обязательное распределение выпускников по местам работы и т. д.

Однако не следует думать, что свободный рынок труда дает его продавцам только преимущества. Рынок есть рынок, и судьба любого товаровладельца на нем зависит от соотношения спроса и предложения. На заре капитализма большинство освобожденных от феодальной зависимости крестьян с сожалением вспоминали прошлые порядки, когда феодал нес за них определенную ответственность. Экономическое положение их, а также разорившихся ремесленников (именно эти две группы составили класс работающих по найму) на первых порах сильно ухудшилось.

С развитием рыночной капиталистической экономики спрос на труд постепенно возрастал, и работать по найму стало большинство населения.

Предложение, спрос и цена на рынке труда

Величина предложения на рынке труда равна величине экономически активного населения — общей численности людей, работающих по найму, работающих не по найму (в том числе на своем предприятии) и безработных, ищущих работу. Размер предложения труда зависит от величины населения в трудоспособном возрасте, т. е. в возрасте от совершеннолетия до пенсии. В 2006 г. в России в трудоспособном возрасте (от 16 до 59 лет у мужчин и от 16 до 54 лет у женщин) находилось примерно 90 млн человек, или 63,3% всего населения.

Но не только граждане трудоспособного возраста составляют экономически активное население. Сюда же входят некоторые люди, достигшие пенсионного возраста, и подростки, стремящиеся работать по найму. С другой стороны, из этой категории исключаются люди трудоспособного возраста, которые не претендуют на работу по найму: домохозяйки, школьники, некоторые студенты и др. В 2006 г. экономически активное население России составило около 73,8 млн человек.

Таким образом, на величину предложения труда влияют факторы демографические (рождаемость и возрастной состав населения) и социальные (в первую очередь доля работающих женщин и пенсионеров). В Советском Союзе большинство женщин всегда работали по найму, а, например, в США в послевоенные десятилетия доля работающих женщин резко выросла. Если в 1950 г. работала или искала работу каждая третья американка трудоспособного возраста, то в 1989 г. — больше половины (53,2%).

Какие же факторы определяют величину *спроса на труд*? Легко догадаться, что главным из них является экономический рост. Когда спрос на продукцию фирм растет, а вместе с ним растут и их прибыли, фирмы хотят и могут нанять дополнительных работников. И напротив, во время экономических спадов часто происходят увольнения.

Мы знаем, что на каждом товарном рынке устанавливается равновесная цена товара и его равновесное количество, которые приводят в соответствие величину спроса и величину предложения.

Ценой на рынке труда является прежде всего *ставка заработной платы*, т. е. ее величина за определенную единицу времени: час, день, неделю или месяц. Кроме *повременной* оплаты, применяется *сдельная* оплата: определенная сумма денег выплачивается за каждую выполненную работу, например за каждую выточенную на станке деталь.

В цене труда учитываются также безопасность и удобство рабочего места и прочие *условия труда*. Если величина спроса на труд мала, а величина его предложения велика, то зарплата и условия труда будут неблагоприятными для работающих по найму.

Проданным количеством товара будет в данном случае число работающих (*занятость*) или, точнее, отработанное ими время. Часто фирмы предпочитают сокращать занятость, не увольняя работников, а сокращая их рабочий день или предоставляя им лишний выходной или неоплачиваемый отпуск («без сохранения содержания»). Естественно, работники вовсе не радуются этому дополнительному отдыху, поскольку он им не оплачивается. Это скрытая форма сокращения занятости.

Особенности рынка труда

Рынок труда похож на рынки других товаров и услуг, но есть и важные различия.

Во-первых, товар, который продается на этом рынке, очень неоднороден. Строго говоря, существует множество рынков труда, на которых предлагается труд работников разных специальностей в разных местностях. Рынок услуг учителей английского языка в Москве и рынок услуг шоферов в Магадане — совершенно разные рынки, на которых действуют совершенно разные продавцы и покупатели. Но в макроэкономике мы тем не менее рассматриваем

рынок труда, безработицу и занятость в масштабе всей экономики в целом.

Во-вторых, ставка заработной платы, является менее подвижной, чем цены других товаров. Дело в том, что от этой цены прямо зависят условия жизни большинства граждан. Если цены на помидоры упадут слишком низко, например из-за большого урожая, продавец может решить не продавать их, а сделать из них консервированный томатный сок и продать его позже. На следующий же год он может засеять свое поле не помидорами, а, предположим, перцем, цена на который не падала.

В совершенно другом положении находятся продавцы товара под названием «труд». Как правило, труд — это единственное, что они могут продать. Не случайно наемных рабочих раньше часто называли пролетариатом, что означает «не имеющие ничего, кроме потомства». Если наниматели предложат им слишком низкую заработную плату, то рабочий, возможно, будет не в состоянии прокормить свою семью. Ситуация будет еще хуже, если он вовсе не найдет работу: «законсервировать» труд невозможно, а переждать год без работы очень трудно.

Поэтому обычная на любом рынке конкуренция между продавцами и покупателями (первые хотят продать подороже, вторые — купить подешевле) на рынке труда достигает степени острого противоречия. Мы как покупатели можем не любить продавцов помидоров, дорого продающих свой товар. Однако нам вряд ли придет в голову бороться против них, создавать специальную организацию или партию покупателей помидоров. Скорее всего, мы просто поищем более сговорчивых продавцов, а если таковых не найдем, заменим в своем рационе помидоры огурцами, капустой или другими овощами. А вот организации рабочих (профсоюзы) и союзы работодателей — явление типичное для стран с рыночной экономикой.

Это связано и с третьей особенностью рынка труда. Заключение сделки о найме труда имеет важное отличие от покупки услуги. Если вы идете в парикмахерскую постричься, вы покупаете услугу парикмахера, которая состоит в стрижке вашей головы. По окончании этой процедуры вы расстаётесь с парикмахером, заплатив за услугу. Этим ваши отношения с ним и ограничиваются. Теперь представьте себе, что вы — владелец парикмахерской и хотите нанять парикмахера. Вы платите ему зарплату, а взамен проси-

те его исполнять различные обязанности. Конечно, он — свободный человек, а не раб и может в любое время уйти от вас к другому предпринимателю. Но пока он работает у вас, вы становитесь его начальником, а он — вашим подчиненным. Наниматель имеет власть над нанятым им работником, причем власть эта тем больше, чем хуже для работников ситуация на рынке труда (например во время спадов, когда высок уровень безработицы). А отношения власти, господства и подчинения (хотя и ограниченного) всегда порождают противоречия и борьбу.

Безработица

Безработными в статистике и экономической науке называются люди в трудоспособном возрасте, которые не имеют работы, но активно ищут ее. Поэтому, например, женщины, сидящие дома с маленькими детьми, или студенты, которые в настоящий момент не ищут работы, безработными не считаются. Безработный не обязательно значит «уволенный» или «потерявший работу». Некоторые люди оставили прежнее место работы добровольно, например переехав в другой город или оставшись дома с детьми; другие еще по молодости не успели получить никакой работы (в США доля безработных среди молодежи в возрасте 16–19 лет в 3 раза выше, чем среди всего трудоспособного населения). Вместе с тем не все, кто потерял работу, считаются по статистике безработными: к ним не относятся те, кто потерял надежду найти работу и поэтому не регистрируется на бирже труда (специальное государственное учреждение, занимающееся учетом, регистрацией безработных и поиском для них рабочих мест).

Основными показателями, которыми измеряется безработица, являются так называемый *уровень безработицы* (доля безработных в экономически активном населении) и *средняя продолжительность безработицы* (промежуток времени, в течение которого нынешние безработные ищут работу).

Экономисты выделяют следующие четыре вида безработицы. *Фрикционная* безработица (фрикция по-латыни — «трение») обычно возникает по личным причинам: если человек только вступает на рынок труда либо решает сменить профессию или место жительства, он какое-то время может оставаться без работы: ответственный выбор и поиски требуют времени.

Сезонная безработица регулярно возникает в определенное время года. Например, в сельском хозяйстве и в сфере услуг, связанных с курортным обслуживанием в зимние месяцы (речь идет о Северном полушарии), возникает значительная сезонная безработица.

Структурная безработица носит длительный, застойный характер. Она связана с тем, что структура экономики, т. е. удельный вес в ней различных отраслей, профессий и географических регионов, все время меняется. Например, в нашей стране закрываются некоторые нерентабельные угольные шахты в Воркутинском бассейне и Кузбассе. Добываемый на них уголь с учетом затрат на добычу и транспортировку стоит так дорого, что не может выдержать конкуренцию с нефтью, газом или атомной энергией. Теряющие работу шахтеры не могут найти себе рабочее место по специальности. Возможность переквалифицироваться и получить другую профессию также очень ограничена, потому что городки, в которых они живут, были построены вокруг шахт. В похожем положении находятся города и поселки, возникшие вокруг военных заводов, многие из которых не имеют никаких перспектив.

Эти три вида безработицы возникают в экономике независимо от того, переживает ли она подъем или спад. Поэтому уровень безработицы, вызванный фрикционными, сезонными и структурными факторами, экономисты считают *естественным*.

Но существует и «неестественная» *циклическая* безработица, связанная с экономическими циклами. Во время экономического спада фирмы увольняют рабочих или сокращают оплачиваемое рабочее время. Когда спад прекращается и сменяется оживлением и подъемом, циклическая безработица исчезает. Именно благодаря циклической безработице, которая, в отличие от фрикционной и структурной, сильно колеблется, колебания испытывает и общий уровень безработицы. Безработица — тяжелое состояние для каждого человека и его семьи. Прежде всего, человек лишается источника дохода. Хотя государство обычно выплачивает ему пособие по безработице, срок его выплаты ограничен, а по размеру оно значительно меньше, чем та зарплата, которую он получал прежде. Даже тот безработный, который получает пособие, теряет чувство уверенности и самоуважения. Среди безработных часты психические расстройства, самоубийства. Безработные или люди, которым реально угрожает безработица, обычно проявляют большую политическую активность, устраивают

демонстрации и митинги и часто голосуют против правительства. Вот почему любое правительство считает своим долгом бороться с безработицей, прежде всего с циклической. В особо тяжелых случаях (к примеру, так было во время Великой депрессии 1929–1933 гг.) для того, чтобы занять безработных, правительство организует общественные работы: строительство дорог, мостов и т. п. Организованная государством система профессиональной ориентации и переквалификации позволяет бороться и со структурной безработицей.

Страны с централизованной командной экономикой по-своему решали проблему безработицы. Количество рабочих мест, как и производство товаров, планировалось сверху с тем расчетом, чтобы люди могли найти какую-либо работу (конечно, не обязательно по специальности). Увольнять рабочих, если они не совершили каких-либо ужасных проступков, не разрешалось. Зато на рабочем месте людям подчас просто нечего было делать. В советское время в наших магазинах, ателье, ресторанах можно было видеть группы продавцов, официантов, других работников, беседующих друг с другом, перекуривающих, пьющих чай в рабочее время. Эта картина неизменно поражала гостей, приезжавших к нам с Запада, где любая фирма уволила бы ненужных сотрудников. В странах с рыночной экономикой угроза безработицы подстегивает и дисциплинирует работников.

Таким образом, в централизованной экономике лишних работников, которые в рыночной экономике стали бы безработными, держали на предприятиях и платили им зарплату. Естественно, что средняя величина зарплаты была очень низкой, и уровень жизни таких занятых обычно уступал уровню жизни западного безработного. Но в том, что касается уверенности в завтрашнем дне и отсутствия стрессов, наши сограждане, бесспорно, имели преимущество. В нашей стране выросло несколько поколений людей, не знавших безработицы. Поэтому, хотя теперь наши предприятия действуют в условиях рыночной экономики, они долго старались не увольнять рабочих, несмотря на значительное сокращение производства. Впрочем, безработица, в особенности структурная, в нашей экономике росла вплоть до 2000 г. С 1992 по 1999 г. уровень безработицы, по данным обследований населения, возрос с 4,7 до 13%, и только в 2000 г. начал снижаться, достигнув к началу 2007 г. 7,3%. Если в Москве ее практически нет, то на Камчатке, по данным за 2005 г., уровень зарегистрированной безработицы дости-

гал 4,1%. (в Томской области — 4,5%; Республике Тыва — 9%; в Республике Ингушетия — 23,9%).

Профсоюзы и государственное регулирование рынков труда

Итак, вы убедились в том, что интересы нанимателей и наемных работников различны, а в значительной мере и противоположны друг другу. Для того чтобы отстаивать свои интересы перед нанимателями, укреплять свои позиции в этой борьбе, рабочие стали объединяться в *профессиональные союзы* шахтеров, металлургов, текстильщиков и т. д. Профсоюзы заключали с нанимателями договор от имени всех своих членов о заработной плате и условиях труда (*коллективный договор*), объявляли забастовки, когда не удавалось достичь компромисса. Предприниматели не оставались в долгу. Они увольняли профсоюзных активистов и участников забастовок, организовывали в противовес профсоюзам союзы работодателей, создавали собственные профсоюзы на своих фирмах, запрещая своим работникам членство в отраслевых профсоюзах.

Поскольку конфликты между профсоюзами и нанимателями, сопровождающиеся забастовками, демонстрациями и беспорядками, очень тяжело сказывались на экономической и политической ситуации, правительства западных стран стали вмешиваться в процесс заключения коллективных договоров, выступая посредником между нанимателями и профсоюзами.

Благодаря рабочему движению и государственному посредничеству удалось принять законы, ограничивающие максимальную продолжительность рабочего дня и устанавливающие минимально допустимый уровень зарплаты, пособия по безработице.

Хорошо оплачиваемый, довольный своим положением рабочий в конечном счете выгоднее предпринимателям, чем бедный и обремененный: во-первых, он лучше работает, а во-вторых, больше покупает, чем сильно расширяет рынок сбыта для товаров и услуг.

Вместе с тем рабочие тоже поняли, что, требуя всего сразу, они могут разорить свою фирму и потерять работу. Чем больше прибыли получит фирма, тем больше она сможет заплатить своим работникам.

Карл Маркс (1818–1883)

Противоположность интересов работодателей и наемных работников подчеркивал немецкий экономист и философ Карл Маркс — один из самых влиятельных мыслителей в истории человечества. Окончив в 1841 г. Берлинский университет и получив степень доктора права, Маркс вступил на путь научной и политической деятельности. Большую часть жизни ему пришлось провести в эмиграции в Англии. Маркс пришел к выводу, что экономические отношения между людьми определяют все устройство общественной жизни. Поэтому анализ экономических явлений стал основой его учения о развитии общества. В своих работах Маркс подчеркивал, что основным содержанием истории человеческого общества была борьба враждебных друг другу классов, один из которых владеет средствами производства и заставляет другую работать на себя (рабов и рабовладельцев, крепостных и феодалов, рабочих и буржуазии). Согласно экономической теории Маркса, класс капиталистов эксплуатирует наемных рабочих, т. е. оплачивает им не весь затраченный труд, а только минимум, необходимый для существования рабочего и его семьи. Поэтому, утверждал Маркс, противоречие между пролетариатом и буржуазией является непреодолимым, и рабочий класс может избавиться от эксплуатации, только завоевав в обществе политическую власть и сделав весь капитал (средства производства) общественной собственностью. Для этого рабочие должны были сначала организовать свою коммунистическую партию, выражающую интересы всех рабочих независимо от профессиональных различий, которая насильственным (революционным) путем придет к власти.

Маркс полагал, что в дальнейшем будет построено бесклассовое коммунистическое общество, где каждый трудится в меру своих способностей и получает соответствующую своим потребностям долю произведенного общественного продукта. Все члены такого общества должны принимать решения, исходя из общего блага, и ставить общественные интересы выше собственных.

Самые известные работы Маркса — «Манифест Коммунистической партии» (1848), написанный совместно с Ф. Энгельсом и ставший одним из первых трудов, заложивших основы экономической и социальной теории марксизма, а также «Капитал» (I том — 1867), где наиболее подробно отражены важнейшие взгляды Маркса на экономическую систему капитализма и неизбежность ее гибели. II и III тома «Капитала» увидели свет благодаря работе, сделанной Энгельсом, так как Маркс не успел полностью подготовить их к изданию при жизни. Экономические и политические идеи Маркса оказали значительное влияние на историю XX века. Именно они лежали в основе попыток построения коммунистического общества в некоторых странах, прежде всего в России.



Таким образом, противоположность интересов рабочих и предпринимателей существует, но она *не абсолютна*. У собственников фирмы и ее работников всегда есть и общие интересы. Часто, чтобы укрепить их, часть акций фирмы продается рабочим, это дает им возможность тоже почувствовать себя собственниками. Так соперничество дополняется партнерством.

Краткое содержание

Продавать свой труд может только лично свободный человек. Развитый рынок труда существует лишь в рыночной экономике.

Предложение на рынке труда определяется количеством людей, работающих или ищущих работу. На предложение труда влияют демографические и социальные факторы.

Главным фактором, определяющим спрос на наемный труд, является экономический рост.

Спрос и предложение на рынке труда определяют цену рабочей силы (ставку заработной платы с учетом условий труда) и занятость.

Безработные — люди в работоспособном возрасте, которые не имеют работы, но активно ищут ее. Выделяют четыре вида безработицы: фрикционную, сезонную, структурную и циклическую.

Безработица имеет тяжелые социальные последствия. Чтобы смягчить их, государство в странах с рыночной экономикой выплачивает пособия по безработице и осуществляет ряд специальных программ.

В централизованной экономике количество рабочих мест планировалось так, чтобы все люди оказались занятыми, хотя это часто снижало эффективность производства. В странах с рыночной экономикой угроза безработицы дисциплинирует работников, что повышает эффективность производства.

В странах с рыночной экономикой интересы продавцов труда отстаивают профсоюзы. Между ними и нанимателями заключается коллективный договор. Посредником в отношениях между продавцами и покупателями на рынке труда выступает правительство.

Вопросы и задания



1. Следует ли относить к предложению на рынке труда строительных рабочих:

— студентов, подрабатывающих летом на строительстве коровника;

— солдат стройбата, занятых на строительстве дачи для своего командира;

— турецких строителей, приехавших на заработки в Германию?

2. Каковы, по вашему мнению, плюсы и минусы ограничения мобильности рабочей силы?

3. Для России типична ситуация, при которой пока женщина растит детей, она работает, а когда дети вырастают, она бросает работу, чтобы нянчить внуков. В Америке гораздо чаще встречается противоположная ситуация: пока дети маленькие, мать занимается их воспитанием, а когда они вырастают, устраивается на работу. Как в каждом из случаев это отражается на предложении труда? Чем вы можете объяснить такое различие ситуаций?

4. К какому из типов безработицы вы бы отнесли каждую из описанных ниже ситуаций:

— ткачихе из Иванова пришлось уволиться с фабрики из-за резкого снижения объемов производства;

— после окончания техникума Кирилл никак не может подыскать место сварщика;

— в этом сезоне мех вышел из моды, и компания по производству зимней одежды уволила половину своих закройщиков?

5. Почему ситуацию на рынке труда в СССР в 70–80-х гг. часто называют скрытой безработицей?

6. Как вы думаете, можно ли с помощью безработных исправить ситуацию с плохими дорогами в России?

7. В последние годы в России, наряду с существующими профсоюзами, стали создаваться новые независимые профсоюзы. Чем, по вашему мнению, это объясняется? Лучше или хуже смогут защитить свои права горняки, если у них будет несколько профессиональных союзов?

8. Локаут (закрытие предприятия и увольнение всех работников) — это «забастовка наоборот», которую могут устроить наниматели, если не сумеют договориться с рабочими. Раньше такой способ защиты предпринимателями своих интересов был достаточно распространен, сейчас же он практически не используется. Как вы думаете почему?

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- денежная масса
- ликвидность
- наличные и безналичные деньги
- скорость обращения денег
- уравнение обмена Фишера
- создание денег
- инфляция
- скрытая инфляция
- инфляция спроса
- инфляция издержек

В этой главе мы вернемся к деньгам. Как вы знаете, они играют в экономике три важные роли: средства обращения, измерителя ценности товаров и средства сбережения. Попробуем рассмотреть теперь с позиций макроэкономики, сколько всего денег нужно в хозяйстве любой страны для ее нормального функционирования.

Денежная масса

Для того чтобы деньги смогли играть свою основную роль — средства обращения, их должно быть столько, чтобы можно было оплатить все осуществляемые за данный период платежи за товары и услуги. Но деньги имеют важное свойство — переходить из рук в руки.

Предположим, вы заплатили таксисту 20 р. за поездку до вокзала (4 р. за каждый километр). Таксист тут же купил на эти деньги 4 кг помидоров по 5 р. за килограмм. Продавец помидоров заплатил эти деньги охраннику, защищающему его от рэкетигов. Охранник купил на них абонементную книжечку — 10 автобусных билетов. Продавец автобусных билетов пошел в Сбербанк и заплатил эту сумму за пользование своим домашним телефоном. Таким образом, за один день состоялось пять платежей. Общая сумма необходимых для их обслуживания денег составила: 4 р. × 5 километров на такси + 5 р. × 4 кг помидоров + 20 р. × 1 день услуг охранника + + 2 р. × 10 автобусных билетов + 20 р. × 1 месяц услуг телефонной связи = 100 р.

Однако благодаря тому, что одни и те же денежные знаки пять раз поменяли хозяев, для обслуживания всех этих сделок хватило лишь $100 : 5 = 20$ р.; 20 р. в данном случае — это необходимая для обращения денежная масса, а число 5 обозначает так называемую скорость обращения денег, или количество сделок, в которых участвует «средний» рубль за данный период.

Обобщив этот случай для всей экономики, мы получим уравнение обмена Фишера: объем сделок (T), умноженный на уровень цен (P), всегда равен денежной массе (M), умноженной на скорость обращения денег (V):

$$PT = MV.$$

При этом $PT = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_nq_n$, где $p_1, p_2 \dots p_n$ — цены первого, второго, n -го товаров, а $q_1, q_2, \dots q_n$ — их проданные количества.

Отметим, что, кроме денег, необходимых для платежей за товары и услуги, в экономике требуются деньги для сбережений, которые уравнение Фишера не учитывает.

Американский экономист Ирвинг Фишер, сформулировавший это уравнение, а точнее, тождество, в начале XX в. использовал его для исследования того, как денежная масса влияет на уровень цен в экономике. Если величина T задана, а величина V устойчива, то уровень цен будет непосредственно определяться массой денег в обращении. (Тождество превращается в уравнение.) Впечатляющий пример этого дает «революция цен» XVI в., когда из открытой европейцами Америки, где обнаружили залежи драгоценных металлов, в Европу стали приплывать корабли, груженные золотом и серебром, которые в то время служили в европейских странах денежным товаром (из них чеканили монету). Денежная масса увеличилась в 2–3 раза, и в полном соответствии с уравнением Фишера результатом был резкий взлет цен и обесценивание денег. Все товары подорожали, а люди, получающие доход в виде заранее определенной суммы денег — заработной платы, земельной ренты и т. д., обеднели. Сильнее всех пострадали от революции цен наиболее активно осваивавшие Америку Испания и Португалия.

В нашей стране и многих других, главным образом развивающихся, странах население совершает покупки и осуществляет расчеты в основном за *наличные деньги*: бумажные и монеты. В странах Запада для этих же целей используют преимущественно чеки и карточки. Это так называемые *безналичные расчеты*. При этих рас-

четах соответствующая денежная сумма просто переписывается с текущего счета покупателя на текущий счет продавца в банке. Никаких наличных денег не требуется, что очень удобно. Что касается фирм, то они во всех странах пользуются в основном безналичными расчетами. Вот почему суммы, находящиеся на текущих счетах фирм и физических лиц, тоже входят в денежную массу. Денежную массу, состоящую из наличных денег и текущих счетов, экономисты обозначают M_1 .

Деньги, лежащие на срочных вкладах, не так просто употребить для расчетов за товары и услуги — с этих вкладов нельзя перевести деньги чеком или с помощью карточки. Если владелец хочет забрать деньги со срочного вклада раньше срока, он должен заранее предупредить об этом и сам явиться в банк. При этом он полностью или частично теряет причитающиеся ему проценты. Поэтому экономисты считают средства на срочных вкладах менее ликвидными (т. е. менее текучими, подвижными, труднее обратимыми в наличные деньги). Но все-таки при желании проделать эту операцию не слишком сложно. Поэтому иногда экономисты включают в денежную массу и эти вклады — тогда она обозначается M_2 (рис. 18.1).

Можно пойти и еще дальше: в денежную массу могут быть также включены еще менее ликвидные государственные облигации, которые пользуются надежной репутацией. У частных лиц их обычно не бывает, а если бывают, то в них держат сбережения. Поэтому если нас интересует масса денег, находящаяся на рынке потребительских товаров, то государственные облигации можно не учитывать. Другое дело, если мы рассматриваем банки. Они — основные владельцы государственных облигаций и, как правило,



Рис. 18.1. Структура денежной массы M_2 в России, млрд р. (на 1 января 2005 г.)

могут достаточно быстро и без особых потерь их продать. Тогда имеет смысл использовать показатель денежной массы M_3 , включающий государственные облигации. Но чаще всего экономисты пользуются показателями M_1 и M_2 .

Кто и как делает деньги?

Функцию денег не без оснований сравнивают с функцией крови в человеческом организме. Крови, как известно, тоже не должно быть ни слишком мало, ни слишком много. Если денег слишком много, это инфляция — весьма болезненный экономический процесс, который мы рассмотрим позже. Если денег слишком мало, в этом тоже нет ничего хорошего: очень трудно получить кредит, затрудняется своевременный возврат денег клиентами и т. д. Недостаток денег в экономике сдерживает ее рост. В организме новые красные кровяные тельца (эритроциты), как известно, создает спинной мозг. Кто же выполняет аналогичную функцию в экономике?

Во все времена главную роль в регулировании денежного обращения играло государство. Государственное казначейство давало монетному двору указание, сколько денежных знаков надо выпустить. Правда, пока деньги были золотыми или серебряными монетами и имели самостоятельную ценность (например, их можно было переплавить на украшения), массу денег в обращении регулировал сам рынок. Если в обращении было слишком много золота и цена денежной единицы, выраженная в товарах, снижалась, владельцы денег могли скопить свои монеты либо заказать ювелирам сделать из них ожерелья или кольца, а потом, когда покупательная способность денег возрастет, опять использовать их в качестве денежного товара.

Когда же государство выпускало в обращение медные деньги, не говоря уже о бумажных, оно должно было очень внимательно следить за количеством выпускаемых денег, чтобы они не переполнили «каналы обращения». Ведь никакой самостоятельной ценности у этих денег не было: их ценность держалась только на доверии к ним и к выпустившему их государству. А искушение напечатать побольше денег было очень сильным, хотя бы потому, что надо было платить жалованье солдатам. Постоянно не хватало денег в государственном бюджете и на расходы царского или королевского двора. Казалось бы, что стоит отчеканить лишнюю

тысячу-другую монет или напечатать тысячу банкнот? Но когда излишняя масса денег начала вызывать общий рост цен, т. е. наступала инфляция, население теряло доверие к деньгам. Дело дошло до «медных бунтов», хорошо известных в истории.

В наши дни рубли, доллары, марки или франки по-прежнему печатают только государственное казначейство. Но, как мы уже говорили, наличные деньги составляют теперь меньшую часть денежной массы (M_1). Большая же часть — это средства на текущих счетах. Эту часть денежной массы в странах с развитой рыночной экономикой и кредитной системой могут увеличивать коммерческие банки с помощью кредита. Посмотрим, как это делается.

Вы знаете, что источником средств для банков являются вклады. Чем больше средств поступает в банк в виде вкладов, тем больше он может выдать займов. Но определенную часть средств, поступивших на вклады, — так называемые *обязательные резервы* — банки должны хранить в Центральном банке — Федеральной резервной системе. Предположим, что норма обязательных резервов составляет 15%.

Теперь представим себе такую ситуацию. Торгующая сельскохозяйственным сырьем фирма «Рога и копыта» продала товара на 1 млн р. наличными и временно положила эти деньги на свой текущий счет в банк А. Согласно правилам, банк А зачисляет 15% этой суммы на свой резервный счет в Центральном банке (ЦБ). Теперь он имеет право одолжить оставшиеся 850 тыс. р. кому-нибудь другому. Предположим, что в то же самое время транспортная фирма «Эх, прокачу!» захотела купить новые автомобили за 850 тыс. р. и решила получить для этого кредит в банке А. Банк, выяснив, что «Эх, прокачу!» — вполне надежный заемщик, предоставляет этой фирме заем, увеличив сумму на ее текущем счете на 850 тыс. р. (современные банки оформляют займы именно так). Вот здесь и начинается самое интересное. На счете «Рогов и копыт» в банке А по-прежнему лежит 1 млн р. Они могут в любой момент взять эти деньги наличными или перевести их кому-нибудь по безналичному расчету, так что эти 1 млн р. входят в денежную массу M_1 . Но на счету «Эх, прокачу!» теперь тоже находится сумма в 850 тыс. р., которой раньше просто не существовало. Значит, денежная масса M_1 возросла на эту сумму. Далее компания «Эх, прокачу!» платит 850 тыс. р. торговцу машинами, причем не наличными деньгами, а перечисляет эту сумму по безналичному расчету со своего счета в банке А на счет торговца машинами в

банке Б. Эта операция, естественно, не увеличивает массу денег в обращении. Но теперь банк Б, благодаря тому, что вклады в него увеличились на 850 тыс. р., отчисляет на свой резервный счет 15% (128 тыс. р.), а остальные 722 тыс. р. дает в качестве кредита другому своему клиенту, господину О. И. Бендеру, увеличивая сумму на его текущем счете. В итоге денежная масса M_1 возросла уже на $850 + 722 = 1572$ тыс. р. Процесс может продолжаться дальше, если О. И. Бендер перечислит эту сумму на счет в банке В туристической компании, продавшей ему путевку в Рио-де-Жанейро.

Вот именно так банки и «делают деньги»! Этот процесс называется *кредитной эмиссией*. Кажется бы, найден вечный двигатель, позволяющий создавать денежную массу из ничего. Но, к сожалению, чудес на свете не бывает, и банковская система не исключение. Если «Эх, прокачу!» принесет в банк А 850 тыс. р. наличными, а вернувшийся из Бразилии О. И. Бендер в банк Б — 722 тыс. р. наличными в счет погашения долга (разумеется, сверх того они заплатят и проценты), денежная масса сократится на ту же самую (850 + 722) величину, т. е. 1572 тыс. р. (наличные деньги, находящиеся в кассе банка, не участвуют в обращении и не считаются частью денежной массы. Иначе они считались бы дважды: ведь эти деньги, которые принесли в банк вкладчики, уже зачислены на их текущие счета).

Однако в течение какого-то времени банки, предоставляя ссуды в виде открытия текущих счетов, действительно могут запускать в экономику новые деньги. Ограничивают кредитную эмиссию только резервные требования Центрального банка: каждый следующий банк может дать займы все меньше денег. Чем больше норма обязательных резервов, тем меньше новых денег поступает в обращение.

Теперь представим себе, что в стране существует один-единственный банк А и все жители являются его вкладчиками. Тогда он просто снял бы 850 тыс. р. со счета «Эх, прокачу!» и зачислил их на счет продавца автомобилей. Кредитная эмиссия на этом остановилась бы, так как сумма вкладов в банк А осталась бы неизменной. Прирост денежной массы составил бы при этом только 850 тыс. р. То же самое произошло бы, если бы президент «Эх, прокачу!» господин А. К. Козлевич захотел взять свою ссуду наличными, а не выписать чек. Тогда наличные 850 тыс. р., которые находятся в кассе банка и, как мы договорились, не являются частью денежной массы, станут ею, но этим все закончится.

Создавать деньги так, как было показано выше, может только система связанных друг с другом банков, дающих ссуды в виде зачисления денежных сумм на текущие счета.

Инфляция

Мы уже не раз упоминали об инфляции (по-латыни это слово значит «раздувание» или «разбухание»). Под *инфляцией* экономисты имеют в виду рост общего уровня цен в экономике. (Обратный процесс, когда общий уровень цен падает, называется *дефляцией*. Дефляция происходила, например, в годы Великой депрессии. В современной экономике она практически не встречается.) Инфляция, наряду с безработицей, — чрезвычайно неприятное экономическое явление. При этом если безработица обычно касается далеко не всех, то растущие цены наносят урон каждой семье. Цены потребительских товаров во время инфляции всегда растут быстрее, чем заработная плата. Это легко объяснить: поменять ценники на продаваемые товары гораздо легче, чем добиться прибавки к жалованью, — ведь коллективные договоры заключаются обычно раз в год, и даже во время очень сильной инфляции — не чаще, чем раз в квартал.

Особенно же тяжело во время инфляции тем, кто черпает свой доход из государственного бюджета (в нашей стране это военные, учителя, врачи, пенсионеры, получатели пособий по безработице, на детей и т. д.). Рабочие частной фирмы еще могут оперативно договориться со своим хозяином, в то время как бюджетные расходы государства может пересмотреть только парламент, а делается это достаточно редко и требует большого времени. Кроме того, во время инфляции особенно страдают те, кто создает сбережения или дает деньги в долг (см. гл. 6), поэтому люди в этот период предпочитают не делать ни того ни другого.

Фирмы также бывают недовольны инфляцией. Обычно во время инфляции цены на разные товары растут неравномерно. Хорошо, если цены на продукцию фирмы растут быстрее, чем на сырье, которое она покупает. А если наоборот? Тогда фирма терпит убытки.

Кроме того, поскольку темпы роста цен обычно непредсказуемы, инфляция увеличивает неопределенность в экономике. Фирмы боятся заключать долгосрочные контракты, например договор на поставку продукта, производство которого требует длительного

времени (корабля, самолета). По мере постройки корабля издержки производства будут все время увеличиваться, поэтому, когда изделие будет готово, оговоренной заранее цены может не хватить даже на покрытие издержек. Если бы заранее знать, каковы будут темпы роста цен, то во все соглашения о будущих покупках, продажах и займах можно было бы вносить поправку на ожидаемую инфляцию. Например, рыболовная компания заказывает новый траулер. Его нынешняя цена 500 млн р., а срок изготовления — 1 год. Если известно, что цены возрастут за год на 20%, то в контракте можно указать цену 600 млн р. Но, к сожалению, *темпы инфляции*, т. е. темпы роста цен, меняются и не поддаются точной оценке, и эта неопределенность представляет собой одно из главных зол, связанных с инфляцией. Из-за этой неопределенности инфляцией часто бывают недовольны даже те люди и фирмы, для которых цены на продаваемые ими товары растут быстрее, чем на покупаемые.

При очень быстрой инфляции становится вообще невыгодно что-либо продавать, поскольку полученные деньги обесцениваются раньше, чем их успевают потратить. Доверие к деньгам полностью исчезает, и их вытесняют деньги других стран или даже популярные товары (хлеб, сигареты и пр.).

Осуществлять новые капиталовложения при таких неясных перспективах также никто не будет. Вот почему во время инфляции все предприниматели занимаются краткосрочными операциями, в первую очередь торговыми, чтобы получить деньги как можно быстрее, пока они еще не успели обесцениться. Так обстояло дело и в России в 1992–1996 гг. Возмущаться фирмами, вкладывающими средства не в производство, а только в торговлю, можно, это действительно плохо, но положение не менялось, пока не удалось существенно замедлить рост цен.

Причины инфляции

Каковы же причины инфляции? Экономисты различают инфляцию спроса и инфляцию издержек. Главной причиной *инфляции спроса* является непропорциональный рост денежной массы. Если скорость обращения денег постоянна (а обычно она меняется довольно медленно), то денежная масса должна расти тем же темпом, что и общая стоимость всех товарных сделок, т. е. примерно так же, как ВВП. (Мы говорим «примерно», потому что

ВВП, как мы знаем, включает продажи только конечных, но не промежуточных продуктов, тогда как для покупок промежуточных продуктов тоже требуются деньги.) Если денежная масса растет быстрее, денег становится слишком много. Большое количество денег «гоняется» за небольшим количеством товаров, и в результате при существующих ценах величина спроса превышает величину предложения на всех рынках, что ведет к установлению нового равновесия на более высоком уровне цен.

Инфляция издержек (затрат) происходит, когда неожиданно возрастают цены на важные производственные ресурсы (например на энергетическое сырье, зерно) или заработная плата, а вслед за ними — цены на все остальные товары и услуги, при производстве которых эти ресурсы применяются. Примерами могут служить неурожай зерновых и резкое удорожание нефти в 70-е гг. Поскольку нефть в виде энергетического или химического сырья используется повсюду, резкий и неожиданный рост цен на нее в результате эмбарго (отказа арабских стран поставлять нефть западным государствам, поддерживавшим Израиль) привел к росту общего уровня цен. При этом сократилось производство, потому что производители были не в состоянии закупать прежнее количество нефти по новым ценам.

Самостоятельной причиной инфляции могут быть *инфляционные ожидания*. Инфляция, как и экономические циклы, сильно зависит от человеческой психологии. Если покупатели ожидают, что инфляция будет продолжаться, они спешат закупить товары впрок, создать запасы, потратить сбережения. Это еще более увеличивает спрос и разгоняет инфляцию. Продавцы же в ожидании

Таблица 18.1 Структура потерь и выгод в результате инфляции в России, % к ВВП (с февраля 1992 по январь 1993 г.)

Категория	Потери	Выгоды	Чистая выгода
Население	12	0	- 12
Предприятия	18	16	- 2
Финансовый сектор	0	8	+ 8
Правительство	0	4	+ 4
Другие новые независимые государства (бывшие советские республики)	0	2	+ 2
Итого	30	30	0

инфляции заранее повышают цены. Если не убедить людей, что рост цен в будущем прекратится, победить инфляцию практически невозможно.

Инфляция существовала в нашей стране и в период плановой экономики. В некоторые периоды, например в 80-е гг., денежная масса в нашей стране тоже росла непропорционально быстро. Но поскольку в то время государство сохраняло все цены неизменными, инфляция в СССР носила скрытый характер. Так как официальная цена была ниже равновесной, то величина спроса всегда превышала величину предложения, и товары просто исчезали из магазинов, чтобы вновь появиться на черном рынке, но уже по гораздо более высоким ценам. Лишние деньги скапливались у населения в ожидании момента, когда удастся «достать» нужный товар.

Когда правительство Гайдара в январе 1992 г. освободило цены, эта «нависшая» над экономикой излишняя денежная масса хлынула на рынок, что привело к росту потребительских цен за этот год примерно в 26 раз, а цен на промышленную продукцию — в 34 раза.

А дальше в нашей стране раскрутился механизм инфляции, в котором сыграли свою роль все перечисленные выше причины. Лишь к 1997 г. в России удалось более-менее усмирить инфляцию.

В таблице 18.1 даются сравнительные данные, кто выиграл и кто проиграл от инфляции в России.

Из истории экономической мысли

Милтон Фридмен (родился в 1912 г.)

В дебатах об экономической политике в нашей стране очень часто можно услышать слово «монетарист». Одни произносят его как ругательство, для других оно «звучит гордо», но редко кто правильно понимает его значение. Чтобы хоть немного в этом разобраться, обратимся к самому знаменитому монетаристу — нашему современнику, американскому экономисту Милтону Фридмену.

Фридмен — выходец из эмигрантской семьи, которому удалось, получив стипендию, окончить знаменитый своей системой эконо-



мического образования Чикагский университет, где он впоследствии долгие годы был профессором.

Фридмен — разносторонний экономист, одинаково склонный к философским рассуждениям, построению математических моделей и статистическому анализу. Ученым-экономистам хорошо известны его работы в области теории риска, потребительской функции (от чего зависят потребительские расходы в экономике), философское эссе об экономической науке (Фридмен доказывал, что хорошая теория — это теория, которая дает правильный прогноз, даже если она основана на недостоверных предположениях). Вместе с женой Фридмен написал несколько книг для широкого читателя, объясняющих преимущества рыночной экономики с ее свободой выбора над централизованным планированием. Но главное, что связывают с именем Фридмена, — это «монетаризм».

В истории экономической мысли можно найти разные точки зрения на роль денег в экономике. Некоторые экономисты считали деньги «вуалью», которая покрывает происходящие в экономике реальные процессы, но никак на них не влияет. Проведенные Фридменом статистические исследования экономической истории США привели его к противоположному выводу: «Деньги имеют значение!» Изменения денежной массы ведут к изменениям валового продукта страны, но не сразу, а с некоторым запаздыванием. Поскольку величина этого запаздывания не является постоянной и ее нельзя узнать заранее, то монетаристы считают самым правильным для Центрального банка поддерживать постоянный умеренный и всем заранее известный темп роста денежной массы. Это поможет предотвратить инфляцию (а с точки зрения Фридмена, это главное экономическое зло) и в то же время не вызовет нежелательных колебаний спроса. Развитие экономики западных стран в 70–80-е гг. доказало, что кое в чем монетаристы были правы. В 1976 г. Фридмен получил Нобелевскую премию, а некоторыми его советами пользовались американский президент Рональд Рейган и британский премьер-министр Маргарет Тэтчер.

Российские правительства Гайдара (1991–1992), а затем Черномырдина (1992–1998) считали своей основной целью борьбу с инфляцией и с порождающим инфляцию дефицитом государственного бюджета. Поэтому их противники часто называли их монетаристами и «чикагскими мальчиками», намекая, что они научились такой политике у отставного чикагского профессора Милтона Фридмена.

Краткое содержание

Количество денег, необходимых в экономике данной страны (денежная масса), зависит от количества предлагаемых товаров, их цен и скорости обращения денег.

Денежная масса может состоять из платежных средств разной степени ликвидности. Наиболее часто денежная масса понимается как сумма наличных денег и средств, находящихся на текущих счетах в банках (M_1).

Выпуском денежных знаков (эмиссией) всегда занимается государственное казначейство. Но в рыночной экономике, где существует система банков и безналичных расчетов, главную роль в изменении денежной массы играет кредитная эмиссия, которую осуществляют банки. Когда величина выданных банками займов превосходит величину возвращаемых, денежная масса растет. Когда же люди возвращают старые ссуды на большую сумму, чем берут новые, денежная масса сокращается.

Если фактическая денежная масса превышает необходимое количество денег, то цены на большую часть товаров начинают расти, а деньги — обесцениваться. Этот процесс называется инфляцией.

Инфляция относится к наиболее нежелательным экономическим явлениям главным образом потому, что будущие цены всех товаров становятся непредсказуемыми, что чрезвычайно затрудняет любые экономические расчеты. От инфляции всегда проигрывают люди, получающие постоянные доходы, и фирмы с длительным периодом производства.

Вопросы и задания



1. В 1992 г., когда в России государство перестало контролировать цены на большинство товаров, производители повысили их в несколько раз, и в результате продажи этих товаров резко сократились. Предприятия, которым стало не хватать денег для выплаты зарплаты своим рабочим, платящей за поставки сырья и т. д., стали требовать у государства, чтобы оно увеличило количество обращающихся денег. Были ли они правы? Какими другими способами можно было уравнивать фактическую денежную массу и нужное для обращения количество денег?

2. Как вы считаете, будет ли одинаковой скорость обращения десятирублевых купюр и купюр достоинством в 100 р.? Объясните свой ответ.

3. Объясните, почему в современной российской экономике предприниматели предпочитают не делать долгосрочных инвестиций. Что, по-вашему, предпочтительнее для предпринимателя: стабильная инфляция на уровне 100% в месяц или колебания темпов инфляции от 20 до 80% в месяц?

4. Возможна ли инфляция при установлении цен государством? Если да, то в чем она выражается? (Вспомните модели спроса и предложения из гл. 4.)

5. В чем отрицательные последствия инфляции? Какие из перечисленных явлений могут быть последствиями инфляции:

- рост цен на большинство товаров;
- увеличение долгосрочных инвестиций;
- снижение номинальной заработной платы;
- снижение среднего уровня жизни?

6. Какие из перечисленных факторов могут (прямо или косвенно) стать причиной инфляции:

- рост цен на большинство товаров;
- увеличение денежной массы;
- уменьшение нормы обязательных резервов Центрального банка;
- ожидание хорошего урожая;
- ожидание плохого урожая;
- снижение цен на электроэнергию;
- увеличение закупочных цен на зерно;
- успешная забастовка шахтеров, добившихся повышения зарплаты в 2 раза?

7. Почему в денежную массу не включают акции корпораций?

8. Объясните, как система обязательных резервов сдерживает кредитную эмиссию. Что могло бы остановить кредитную эмиссию, если бы обязательных резервов не существовало?

Глава 19. Государственная макроэкономическая политика

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **фискальная (бюджетная) политика**
- **государственные программы**
- **государственные заказы**
- **монетарная (денежно-кредитная) политика**

Как вы знаете, особая функция государства состоит в борьбе с макроэкономическими «болезнями»: экономическими спадами, инфляцией и замедлением экономического роста, которые могут угрожать экономической и политической устойчивости общества. В централизованной экономике правительство имеет возможность в некоторых пределах ускорять темп экономического роста, сокращать безработицу и препятствовать росту цен с помощью административных решений. Но в условиях рыночной экономики правительство и парламент не могут приказывать фирмам производить больше продуктов, не увольнять рабочих и не повышать цены. Как же государство может осуществлять эту свою функцию?

Кейнс и его обоснование государственной макроэкономической политики

Со времени Великой депрессии правительства всех ведущих стран Запада пытаются активно противодействовать нежелательным макроэкономическим явлениям с помощью косвенных мер, побуждающих фирмы и домохозяйства вести себя так, чтобы это помогло преодолеть макроэкономические трудности. Эти попытки были во многом вдохновлены трудами английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса.

Кейнс объяснял экономические спады и безработицу недостаточностью совокупного спроса. *Совокупный спрос*, т. е. сумма всех расходов в экономике, складывается из потребительских расходов, частных инвестиций и государственных расходов. (Здесь мы не рассматриваем еще один компонент совокупного спроса — превышение экспорта над импортом. Для таких стран, как Россия, его доля в величине совокупного спроса очень мала.)

Пока предположим, что государственные расходы не меняются, и рассмотрим только частный сектор экономики. Как показывает опыт, потребительские расходы частных лиц тесно связаны с их доходами и не испытывают резких колебаний. Другое дело инвестиции — они представляют собой самую непостоянную, «капризную» часть совокупного спроса. Дело в том, что фирмы вкладыва-

Из истории экономической мысли

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946)

Имя Джона Мейнарда Кейнса связывают с революцией в экономической науке. Не только разработанная им теория, но и его биография далеко не ординарны. С раннего возраста увлечения Кейнса были очень разнообразны. Он с равным энтузиазмом посвящал себя изучению классической литературы, музыке, логическим упражнениям, спорту, игре на бирже, и во всем ему удавалось достичь высоких результатов. С блеском закончив престижный колледж Итон, а затем Кембриджский университет, Кейнс вращался среди «сливок» английского общества, что не помешало ему заработать громадное состояние на биржевых сделках. Он был своим и в кругу философов, художников, артистов. Главный вклад Кейнса в развитие всемирной экономической мысли — его работа «Общая теория занятости, процента и денег» (1936).

Теория Кейнса сложна для понимания и изложена им не всегда последовательно, так что и по сей день экономисты спорят о том, что, собственно, имел в виду Кейнс. Но общий вывод, сделанный Кейнсом, и рекомендуемая им экономическая политика были ясны всем. Кейнс доказывал, что рыночная система не всегда может своими силами выходить из экономических спадов. Эту задачу должно решать государство, увеличивая совокупный спрос своими усилиями. Тяжелый и затяжной экономический спад, поразивший западные страны в начале 30-х гг., подтверждал точку зрения Кейнса.

Эти выводы Кейнса оказали огромное влияние на дальнейшее развитие макроэкономической теории и государственной экономической политики западных стран, хотя от некоторых его рекомендаций в дальнейшем пришлось отказаться. Кейнс был также выдающимся теоретиком и практиком в области денег и банков. По его рекомендациям осуществлялись банковские реформы в Англии и других странах. За заслуги перед родной страной Дж. М. Кейнсу был присвоен титул лорда.



ют деньги в расширение производства, только если они рассчитывают получить от этого прибыль. Это бывает тогда, когда фирмы ожидают увеличения спроса на свою продукцию, которое окупит затраты и принесет прибыль. Таким образом, очень многое зависит здесь от ожиданий. А они, как мы знаем, во время спада находятся под влиянием пессимистических настроений, так что падение частных инвестиций неизбежно. Если в равновесном состоянии величина инвестиций в экономике равна величине сбережений, то в период спада инвестируются далеко не все сбережения.

В условиях сравнительной устойчивости потребления и резкого сокращения инвестиций правительство, если оно хочет победить экономический спад, должно или увеличить государственные расходы, или сократить налоговое бремя, чтобы способствовать росту потребительского и инвестиционного спроса в частном секторе экономики.

Фискальная политика

Политика изменения государственных расходов и доходов (главным образом для борьбы с экономическими спадами) получила название *фискальной*, или *бюджетной*, *политики* (фиском в старину называлось государственное казначейство). Государственным органом, который отвечает за фискальную политику, является Министерство финансов. Поскольку государственный бюджет состоит из доходной и расходной частей, фискальная политика может относиться к обеим частям.

Начнем с государственных расходов. На что можно потратить государственные средства так, чтобы это помогло увеличить совокупный спрос? Государство может, конечно, само организовать за свой счет общественные работы, например строительство дорог, мостов и прочих нужных обществу объектов. Это позволит дать хоть какую-то работу многим людям, ее потерявшим, и увеличить их доходы, а значит, и потребительский спрос. Такого рода меры использовались в западных странах для выхода из Великой депрессии. Но в современных условиях, когда экономические спады стали не такими длительными, эти чрезвычайные меры более не применяются. Лишившийся работы квалифицированный рабочий или служащий, получающий к тому же временное пособие по безработице, вряд ли захочет бросить свою специальность и стать дорожным рабочим.

Существует и другой, косвенный метод воздействия государственных расходов на увеличение совокупного спроса и занятость. Во время спада правительство увеличивает расходы на так называемые *государственные программы*. Например, оно выделяет средства на постройку и запуск космических кораблей. Это означает, что множество фирм, связанных с разработкой и производством авиационной и космической техники, получает крупные государственные заказы, т. е. правительство закупает часть их продукции. Эти фирмы нанимают новых рабочих и, в свою очередь, заказывают сырье и оборудование на других фирмах. В результате производство, занятость и инвестиции начинают увеличиваться во всей экономике. (Вспомним про мультипликатор и акселератор.)

Теперь обратимся к доходной части бюджета. Одним из направлений бюджетной политики в период спада может быть сокращение государственных доходов, т. е. уменьшение налогов с населения и фирм в расчете на то, что сэкономленные деньги будут направляться на потребительские расходы и инвестиции (что увеличивает совокупный спрос), а не сберегаться, хотя полной уверенности в этом нет. Население может быть настолько запугано предшествующим спадом или настолько не доверять правительству, что предпочтет откладывать средства «на черный день».

Теперь самое время задать вопрос: «А откуда же государство берет деньги на бюджетную политику?» Ведь она, как мы видим, состоит в сокращении государственных доходов и увеличении расходов. Все перечисленные здесь меры очень дорого стоят. В то же время в период спада государству и так приходится нелегко. Основным источником его доходов — это налоги, значительная часть которых (прямые налоги) представляют собой некоторую долю от доходов населения и прибыли фирм. Но во время спада доходы снижаются (особенно у тех, кого увольняют с работы, но не только у них), а прибыли иногда и вовсе сменяются убытками. Поэтому общая сумма налоговых платежей, которую получает государство, сильно сокращается. Между тем государству в это время так нужны деньги для дополнительных расходов, прежде всего пособий по безработице! Таким образом, неизбежно возникнет превышение государственных расходов над доходами, т. е. дефицит государственного бюджета.

В этой ситуации у правительства есть только один выход: если оно хочет проводить бюджетную политику, ему нужно взять день-

ги в долг, чтобы покрыть дефицит бюджета. Как это сделать? Обычно правительство занимает деньги, выпуская и продавая новые государственные облигации. Их охотно покупают, потому что это самые надежные, хотя и не самые выгодные ценные бумаги.

Предполагается, что во время экономического подъема, когда государственные доходы от налогов возрастут, а государственные расходы можно будет сократить, правительство будет в состоянии расплатиться по своим долгам. Вместе с тем это сокращение государственных расходов в стадии подъема позволит несколько «притормозить» подъем (как правило, чем резче подъем, тем глубже может быть спад) и не допустить слишком большого роста цен. Итак, бюджетная политика направлена на сглаживание экономических колебаний.

Бюджетная политика в западных странах хорошо работала во время второй мировой войны и первых послевоенных десятилетий (40–60-е гг.). Она была эффективна в борьбе против сильных экономических спадов, однако бороться средствами бюджетной политики с инфляцией оказалось очень трудно. Дело в том, что тратить деньги и сокращать налоги во время спада для правительства гораздо легче, чем делать обратное в ходе подъема: нельзя отменить многие начатые государственные программы (хотя бы космические) только потому, что спад уже закончился. Увеличение налогов тоже всегда непопулярно. В итоге дефицит государственного бюджета становится постоянным, а это способствует инфляции.

В 70–80-е гг., когда главной опасностью стала инфляция, фискальная политика уступила пальму первенства монетарной.

Монетарная политика

В отличие от фискальной, *монетарная* (кредитно-денежная) политика оказалась обоюдоострым оружием, с помощью которого можно сражаться то со спадом, то с инфляцией. Суть монетарной политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь, — на потребительский и инвестиционный спрос.

Теоретически монетарную политику можно разделить на денежную (влияние на величину денежной массы) и кредитную (влияние на уровень процентных ставок). На практике же они неразличимы, потому что денежная масса и ставка процента нераз-

рывно связаны. При уменьшении процентной ставки количество выданных банками займов возрастает, а это, как вы знаете, означает рост денежной массы посредством кредитной эмиссии. Увеличение же денежной массы приводит к тому, что деньги становятся менее редким благом и цена их использования, т. е. ставка процента, снижается. Поэтому экономисты предпочитают говорить о кредитно-денежной политике как о едином целом. В этой главе мы описываем эту политику с «кредитной стороны». Многие экономисты (их называют *монетаристами*) подчеркивают ее «денежную сторону». Главный их довод заключается в том, что если увеличить денежную массу в экономике относительно потребности в ней, то предельная полезность денег для людей уменьшится и они предпочтут обменять их на товары, т. е. попросту меньше сберегать и больше покупать, что увеличит совокупный спрос.

В предыдущих главах мы неоднократно отмечали, что с помощью кредита можно существенно расширить потребительский и инвестиционный спрос, вывести его за рамки имеющихся у потребителей и фирм в данный момент денежных средств. Но при этом важнейшее значение имеет ставка процента. Если она очень высока, обращаться за кредитом будет невыгодно. Представим себе, например, издательскую фирму, которая хотела бы выпустить новую книгу, *норма прибыли* от продажи которой (процентное отношение чистой прибыли ко всем затратам) должна по расчетам через год составить 20%. Но банк готов предоставить фирме кредит только по процентной ставке 25% годовых, поскольку сам платит по срочным вкладам 20%. Понятно, что издательство не возьмет кредит для издания книги, так как это даст ему в итоге не прибыль, а убыток. Но даже если ему достаточно своих денег и не обязательно прибегать к кредиту, издательство все равно предпочтет не издавать книгу, а вместо этого положить свои свободные деньги в тот же банк на срочный вклад. Это принесет ему не меньшие деньги, чем книгоиздание, а хлопот и риска в данном случае будет гораздо меньше.

Поэтому, чтобы увеличить совокупный спрос, правительству хорошо было бы снизить ставку процента. Однако это не в его силах: ссуды выдают частные банки, ему не подчиняющиеся. Тем не менее у государственных органов есть возможность воздействовать на этот процесс. Как это делается, например, в США? Изменяя норму обязательных резервов, Федеральная резервная система

Центрального банка может уменьшать или увеличивать количество денег, которые банки могут дать займы. Если, например, в стране экономический спад, то Центральный банк может снизить норму с 15 до 10%. Тогда банк, имеющий вкладов на 200 млн долл., сможет выдать займы уже не 170, а 180 млн долл. Предложение займов возрастет, значит, и цена их, т. е. процентная ставка, уменьшится, что будет способствовать росту совокупного спроса и приведет к оживлению экономики.

Если же, напротив, в стране усиливается инфляция, норма обязательных резервов увеличивается, например до 20%. А чем выше норма обязательных резервов, тем меньше размер кредитной эмиссии. Это будет сдерживать рост массы денег в обращении, что и требуется для борьбы с инфляцией.

Есть и второй, менее жесткий способ, которым государство может влиять на частные банки. Иногда собственных резервов (вкладов) у банка не хватает, а дать займы хорошим заемщикам очень хочется (каждый заем — это дополнительный доход для банка). Тогда банк имеет право взять кредит у Центрального банка для того, чтобы увеличить свои резервы и предоставить займы своим клиентам. Но за этот кредит тоже надо платить. Поэтому Центральный банк может повысить или понизить процентную ставку по своим займам частным коммерческим банкам (в России она называется ставкой рефинансирования) и таким образом повлиять на процент, под который они будут ссужать деньги своим клиентам.

Наконец, третий, самый мягкий, косвенный способ денежной политики — это покупка или продажа правительством своих ценных бумаг — государственных облигаций. Если правительство хочет снизить процентные ставки, чтобы стимулировать экономический рост, оно начинает скупать на рынке свои облигации. Их держатели (а это, как правило, специализированные фирмы, торгующие ценными бумагами) продают их, в результате на их счетах в банках появляются новые деньги, часть из которых банки могут дать займы.

Наоборот, если правительство борется с инфляцией, оно продает свои облигации. Покупатели тратят на их приобретение средства, находящиеся на их счетах в банках, так что возможность банков давать новые кредиты и создавать новые деньги уменьшается.

В отличие от фискальной политики, которая может стимулировать экономический рост, но бессильна против инфляции, моне-

тарная политика может быть жесткой (противоинфляционной) или стимулирующей рост.

Монетарная политика может быть более гибкой, чем бюджетная, потому что основные меры монетарной политики принимает Центральный банк, ни у кого не спрашивая разрешения, в то время как любое изменение расходов или доходов бюджета требует долгих обсуждений и принятия решения в парламенте.

Нужно ли вообще государственное макроэкономическое регулирование?

Когда «Общая теория» Кейнса стала известна широкой публике и получила поддержку в правительственных кругах многих стран, раздалось и несколько голосов против. Один из них принадлежал австрийскому экономисту Фридриху фон Хайеку.

Из истории экономической мысли

Фридрих фон Хайек (1899–1992)

Окончив Венский университет, Хайек преподавал и занимался научными исследованиями в самых престижных учебных заведениях мира, таких, как Лондонская школа экономики, университеты Зальцбурга, Фрайбурга и Чикаго.

Круг экономических проблем, интересовавших Хайека, чрезвычайно широк, причем часто экономические концепции, разработанные им, противоречили общепринятым взглядам. Так, например, Хайек утверждал, что не существует прямой связи между количеством денег в обращении и уровнем цен.

Начиная с 30-х гг., когда социалистические идеи были в моде у западных интеллектуалов, Хайек участвует в дискуссиях и занимается исследованиями, направленными против социализма. На Западе даже тем, кто не читал ни одной работы этого экономиста, он известен как ученый, посвятивший себя борьбе с социализмом. В самом деле, в работах «Дорога к рабству», «Индивидуализм и экономический порядок», «Основной закон свободы», «Пагубная самонадеянность» и др. Хайек всесторонне анализирует экономическую природу, логику, этику и научные основы социализма, каждый раз приходя к выводу, что социализм глубоко ошибочен со всех точек зрения. В 1974 г. Хайек получил Нобелевскую премию.



Хайек и его единомышленники (сторонники *экономического либерализма*) доказывали, что активное вмешательство государства в рыночную экономику способно принести ей только вред. Главный их довод состоял в том, что никто — и даже правительство — не владеет всей информацией, необходимой для эффективного управления экономикой. Эта информация существует только в виде полного набора рыночных цен, которые (если они свободны и не контролируются государством) наилучшим образом отражают предпочтения людей и редкость ресурсов, которые выражаются через спрос и предложение. Даже право эмиссии денег Хайек предлагал передать в частные руки, а государственную монетарную политику считал заведомо неэффективной, потому что на Центральный банк слишком сильно влияют чисто политические соображения.

Фискальная политика также подвергалась критике приверженцев либерализма. Например, государственные программы, принимаемые для стимулирования совокупного спроса, означают, что некоторые фирмы получают заказы «как дар с неба». Насколько государственный спрос на их продукцию отражает действительные предпочтения общества, сказать трудно. Не исключено, что люди, если бы правительство отдало им эти деньги, предпочли бы построить больше школ, а не тратить средства на космические программы и т. п.

Согласно либералам, государству надо просто установить «правила игры» для частных производителей и по возможности никогда их не пересматривать.

Аргументы Хайека и его сторонников вначале показались достаточно абстрактными и не произвели большого впечатления на экономистов и политиков. Но когда в 70-е гг. принятые методы государственного регулирования оказались неэффективными в борьбе против сочетания экономического спада с инфляцией (после уже упоминавшегося нефтяного эмбарго), дебаты вокруг активного государственного регулирования экономики возобновились.

Целесообразность и необходимость фискальной и монетарной политики признают подавляющее большинство экономистов. Вместе с тем надо понимать, что возможности государства в деле регулирования рыночной экономики сильно ограничены. В частности, и фискальная, и монетарная политика должна решать сложную проблему «несвоевременности». Дело в том, что статистические

данные о состоянии экономики даже в США — стране с наиболее высоко развитой статистикой в мире — становятся доступны только через 1–3 месяца. Еще менее надежны прогнозы будущего экономического роста. Следует также учесть то время, которое потребуется для принятия политического решения (правительством, а если дело касается бюджета, то и парламентом) и его осуществления. Учитывая все это, нам трудно рассчитывать на то, что наша политика будет своевременной: когда пушка будет подготовлена к стрельбе, цель уже скроется из вида.

Важно также понять, что государственная политика не бывает универсальной и не может удовлетворить все группы населения. В медицине часто бывает, что лекарство, помогающее от одной болезни, вызывает другую. То же происходит и при лечении экономического организма. Ограничение денежной массы, направленное на замедление инфляции, может затормозить экономический рост и вызвать дополнительную безработицу. С другой стороны, государственные расходы, создающие новые рабочие места, подразумевают увеличение налогов или рост бюджетного дефицита и инфляции.

Очень трудная для выбора экономической политики ситуация сложилась в экономике России, где значительный спад производства в течение нескольких лет сопровождался сильной инфляцией. Оба эти явления представляют собой серьезную опасность для экономики страны, а борьба с ними требует прямо противоположных мер. До сих пор явно преобладала антиинфляционная монетарная политика, с помощью которой удалось сократить темпы роста цен до менее 20% в год.

Между тем начавшийся в России в 1999 г. экономический рост еще не стал устойчивым, независимым от колебаний мировых цен на экспортируемые Россией энергоносители. Очевидно, задачей ближайших лет должна стать макроэкономическая политика, стимулирующая экономический рост. На это, в частности, направлено произошедшее в 2001 г. снижение налогов.

В каждый момент времени существуют различные возможные варианты государственной экономической политики, отвечающие интересам различных общественных групп. Поэтому выбор между этими вариантами всегда является политическим выбором, и смена правительства в данной стране может привести к перемене ее экономической политики.

Экономические спады и инфляция ведут к тяжелым последствиям для многих людей и всего общества. Стремясь противодействовать этим явлениям, государство прибегает к макроэкономической политике. Цель ее — по возможности сгладить экономические циклы, устранив или замедлив инфляцию, уменьшить урон, наносимый этими процессами экономике и обществу в целом. Государство пользуется двумя основными инструментами макроэкономической политики: фискальной политикой и монетарной политикой.

Фискальная политика включает меры, связанные с изменением государственных доходов (главным образом изменением налоговых ставок) и расходов (организация общественных работ, расширение или сокращение долгосрочных государственных программ и пр.). Уменьшение налогов и увеличение государственных расходов способствуют росту совокупного спроса и выходу экономики из спада. Однако бюджетная политика недостаточно эффективна в борьбе с инфляцией.

Воздействие государства на денежную массу и процентные ставки составляет монетарную политику. К ней относятся такие мероприятия, как изменение нормы обязательных резервов, изменение процентных ставок по кредитам ЦБ, покупка и продажа государственных облигаций. Рост денежной массы и снижение процентных ставок способствуют преодолению экономического спада, сокращение денежной массы и рост процентных ставок ведут к уменьшению инфляции.

Современную рыночную экономику трудно представить без государственной макроэкономической политики. Однако ее действительность не следует переоценивать. Ее сильно ограничивают проблемы несвоевременности, негибкости государственной политики, отсутствия необходимой информации.

Меры государственной экономической политики всегда отвечают интересам одних общественных групп и противоречат интересам других. Поэтому выбор экономической политики — не только экономический, но и политический вопрос.

Вопросы и задания



1. Как вы думаете, какой из методов государственного регулирования экономики — фискальная или монетарная политика — сильнее влияет на совокупный спрос в случае экономического спада? Поясните свой ответ.

2. На какой стадии экономического цикла наиболее остро стоит проблема инфляции? Когда государству приходится

активно бороться с чрезмерно выросшей безработицей? К каким мерам прибегли бы вы в каждом из этих случаев?

3. Часто для выхода из тяжелого спада правительство идет на резкое увеличение государственных расходов, которое сопровождается смягчением налоговой политики. Чем хороша и чем плоха такая политика? Как она скажется на последующих поколениях?

4. В каждом из следующих случаев определите, какая экономическая политика проводится — борьба со спадом или с инфляцией:

— государство увеличивает подоходный налог и налог на прибыль;

— государственные расходы не изменяются, но увеличивается процентная ставка по кредитам;

— увеличиваются государственные расходы, а налоги и процентная ставка остаются без изменений.

5. Какие из перечисленных решений правительства можно отнести к антиинфляционной политике:

— увеличение нормы обязательных резервов;

— индексирование частных вкладов в банках (темп роста их стоимости равен темпу инфляции);

— повышение ставки по кредитам Центрального банка другим банкам;

— снижение ставки по кредитам Центрального банка другим банкам;

— выпуск государством новой серии облигаций.

6. Как могут повлиять на экономику президентские или парламентские выборы?

Глава 20. **Международное разделение труда. Внешняя торговля**

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **международное разделение труда**
- **экспорт**
- **импорт**
- **сальдо внешней торговли**
- **импортные пошлины (тарифы)**
- **импортные квоты**
- **протекционизм**
- **демпинг**
- **политика свободной торговли**

В первых двух главах мы уже говорили о разделении труда, специализации и торговле. Теперь нам предстоит рассмотреть те же самые вопросы, но применительно не к отдельным людям, а к целым странам.

Как один человек не может все произвести для себя сам, так и отдельная страна, даже самая богатая природными и человеческими ресурсами, не может прожить в одиночку.

Международное разделение труда. Экспорт и импорт

Конечно, случается и такое, что некоторые государства не доверяют другим странам и, боясь хоть немного зависеть от них, пытаются опираться только на собственные силы (так, например, ведет себя Северная Корея, а в сталинские времена и Советский Союз следовал похожему курсу). Но такая политика очень невыгодна экономически. Ведь разные страны очень сильно отличаются друг от друга по климатическим условиям, запасам полезных ископаемых, профессиональным навыкам работников. Поэтому очевидно, что между странами выгодно наладить *международное разделение труда*. При этом каждая страна может специализироваться на том, что у нее лучше получается, и отдавать это в обмен на то, чего у нее не хватает.

Так складывается международная, или *внешняя, торговля*. Сумма тех товаров и услуг, которые страна вывозит за границу, называется ее *экспортом*, а тех, что она ввозит из-за рубежа, — *импортом*.

том. (Не удивляйтесь, услуги тоже можно экспортировать и импортировать. Например, иностранные транспортные компании оказывают услуги российским фирмам по перевозке их товаров в другие страны. Это типичный импорт услуг в Россию. Если российская ракета-носитель запускает на орбиту индийский спутник, то это уже экспорт услуг из России в Индию. Рост экспорта выгоден для страны, так как расширяет рынок сбыта для отечественной продукции.)

Особенно важно подчеркнуть выгоды импорта, которые часто недооцениваются. Во-первых, новые технологии и современную технику нередко можно получить только из-за рубежа. Во-вторых, возможность пользоваться высококачественными импортными потребительскими товарами, не имеющими отечественных аналогов (например, французскими духами, итальянской обувью или японскими телевизорами), несомненно, повышает благосостояние отечественных потребителей. Но для того чтобы импортировать товары из-за рубежа, надо заработать иностранную валюту, а для этого надо экспортировать продукцию отечественного производства, что не так просто.

Разность между экспортом и импортом называется *сальдо внешней торговли*. Если страна вывозит больше, чем ввозит, то у нее *положительное*, или *активное*, сальдо внешней торговли. Если же, наоборот, импорт больше экспорта, то сальдо называется *отрицательным*, или *пассивным*.

Экономическая взаимозависимость стран мира, связанных международным разделением труда, постоянно растет, особенно в последние десятилетия. За последние 20 лет доля товарного экспорта в мировом производстве возросла с 10 до 20%!

Многие страны обязаны внешней торговле своим процветанием. История показывает, что наибольший доход на душу населения всегда имели торговые державы. С начала XVII в. и до 80-х гг. XVIII в. это были Нидерланды, затем Великобритания, с 90-х гг. XIX в. — США. В период после второй мировой войны бурный рост внешней торговли способствовал «экономическому чуду» в Японии и Германии, а в последние десятилетия внешняя торговля стала «локомотивом развития» таких стран Восточной Азии, как Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг. Эти страны, не богатые ни полезными ископаемыми, ни сельскохозяйственными землями, ввозят из-за границы сырье, перерабатывают его на предприятиях, где трудятся дисциплинированные, квалифицирован-

ные и относительно низкооплачиваемые работники (по сравнению с Западной Европой, Северной Америкой и Японией), и продают готовые изделия другим странам.

Есть группа стран, которые в изобилии обладают каким-то одним видом ресурсов. Например, такие государства Ближнего Востока, как Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, очень богаты нефтью. Практически все остальное им приходится покупать, потому что их территория представляет собой безводную пустыню. И если бы не экспорт нефти, население этих стран, где доход на душу населения — один из самых высоких в мире, до сих пор состояло бы из бедных бедуинов.

Для таких огромных, обладающих большими запасами природных ресурсов стран, как Россия или США, значение внешней торговли сравнительно меньше, чем, скажем, для Японии или Германии, не говоря уже о Кувейте и Сингапуре. Но его не следует недооценивать. Так, в 2003 г. Россия ввозила из других стран около 5,7% от своего ВВП, а вывозила около 10,3% ВВП. Но по отдельным группам товаров эти цифры были гораздо больше. А таких товаров, как тропические фрукты, кофе, пряности, наша страна не знала бы вовсе, если бы не их импорт.

Принцип сравнительных преимуществ

Как определить, на чем специализироваться той или иной стране в системе международного разделения труда? В первую очередь нужно посмотреть на издержки, связанные с изготовлением различных товаров, и выбрать тот товар, производство которого оказывается самым дешевым.

Мы можем, например, с полным правом утверждать, что средние издержки производства бананов в России больше, чем в Эквадоре. Дело в том, что в России бананы можно выращивать только в отапливаемых теплицах, какие есть в ботанических садах, что очень дорого, а в Эквадоре они спокойно растут в открытом грунте. Это значит, что Эквадор имеет абсолютное преимущество перед Россией в производстве бананов и России, конечно, выгодно не выращивать бананы самой, а покупать эквадорские, в чем вы можете без труда убедиться на каждом углу в наших городах. В то же время Россия, безусловно, имеет абсолютное преимущество перед Эквадором, скажем, в производстве турбин для гидроэлектростанций. У нас есть большие запасы железной руды, энергетиче-

ские ресурсы, опытные конструкторы и квалифицированные рабочие на Санкт-Петербургском заводе «Электросила». Поэтому, вместо того чтобы налаживать собственное производство, Эквадору явно дешевле купить одну-две нужные турбины в России.

Это очень простые случаи. С помощью абсолютных преимуществ можно объяснить, почему жаркие страны экспортируют фрукты, страны, богатые нефтью, — нефть, а промышленно развитые государства — промышленную продукцию. По этой логике, если в стране А очень высокая производительность труда и низкие издержки производства во всех отраслях, то ей незачем торговать со страной Б, над которой она имеет абсолютное преимущество по всем товарам. На самом деле это не так, и первым это доказал знаменитый английский экономист Давид Рикардо, который ввел понятие сравнительного преимущества.

Из истории экономической мысли

Давид Рикардо (1772–1823)

Давид Рикардо был самым крупным экономистом и заметным политическим деятелем эпохи промышленной революции в Англии. Он родился в 1772 г. в семье лондонского биржевого маклера. Формально его профессиональное образование свелось к двум годам обучения в торговой школе, но самостоятельное изучение математики, физики, геологии, экономических проблем позволило Рикардо стать одним из наиболее образованных людей своего времени.

Рикардо успел проявить себя в самых различных областях: как и отец, он был биржевым маклером и приобрел на этом большое состояние, преподавал математику, дважды его избирали шерифом. С 1819 по 1823 г. Рикардо был членом английского парламента, где пропагандировал свои экономические взгляды, выступал в защиту свободной торговли, против протекционизма. Результаты исследовательской деятельности Давида Рикардо в области экономики увидели свет, когда ему было уже более 40 лет; его основной труд — «Начала политической экономии и налогового обложения» — опубликован в 1817 г. Рикардо уделял большое внимание государственной денежной политике и вносил свои предложения по регулированию денежного обращения.

Выдвигая аргументы в пользу свободной торговли между странами, Рикардо развил теорию сравнительных преимуществ.



Рикардо исследовал также процессы происхождения и распределения доходов и другие закономерности функционирования экономической системы капитализма. Теории Рикардо позволили поднять экономический анализ на новую высоту, поскольку он стал применять в экономических исследованиях строгие логические модели.

Экономисты любят пояснять смысл сравнительного преимущества, взяв для примера людей различных способностей. Представим себе, что в небольшой газете работают два сотрудника: Шустров и Лежебоков. Шустров — способный и проворный человек, который все делает быстрее Лежебокова (при том же качестве работы). В частности, Шустров пишет статью определенного размера за 10 мин., а Лежебоков — за 100 мин. (абсолютное преимущество в 10 раз); Шустров перепечатывает ее на машинке за 5 мин., а Лежебоков — за 10 мин. (абсолютное преимущество в 2 раза). Учитывая все это, издатель газеты скорее всего попросит Шустрова впредь специализироваться на писании статей, а Лежебокова посадит за машинку, хотя он справляется с этой работой хуже, чем Шустров. Дело здесь в альтернативной стоимости. Каждая статья, перепечатанная Шустровым, стоит 1/2 ненаписанной статьи (это и составляет ее альтернативную стоимость для газеты). В то же время статья, перепечатанная медлительным Лежебоковым, стоит только 1/10 ненаписанной статьи, т. е. ее альтернативная стоимость намного ниже. В этом случае экономисты заявляют, что Шустров имеет сравнительное преимущество в писании статей, а Лежебоков, как бы странно это ни звучало, — в печатании на машинке.

При специализации будет написано и напечатано больше статей, чем в том случае, когда каждый будет писать и печатать сам. Та же самая ситуация возникает и во внешней торговле. Предположим, что в США можно производить и компьютеры, и автомобили дешевле, чем в Германии, но разница в издержках при производстве компьютеров больше, чем при производстве автомашин. Тогда американцам имеет смысл импортировать в США немецкие автомобили, а самим сосредоточиться на производстве и торговле компьютерами. В этом случае сравнительное преимущество при производстве автомобилей будет у Германии, хотя абсолютное — на стороне США. (Напомним, что пример этот условный.)

Внешняя торговля России

Структура экспорта России резко отличается от структуры ее производства. В производстве, несмотря на некоторое падение их доли в последние годы, значительно преобладают обра-

Таблица 20.1. **Товарная структура экспорта России в 2005 г.¹**

Структура экспорта	В процентах к итогу
Экспорт — всего	100
<i>В том числе:</i>	
машины, оборудование и транспортные средства	5,6
минеральные продукты	64,6
металлы, драгоценные камни и изделия из них	16,9
продукция химической промышленности, каучук	6,0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,4
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,9
прочие товары	1,1

¹ Без учета неорганизованной торговли.

батывающие отрасли. В то же время более половины стоимости экспорта России приходится на долю топливно-энергетического сырья и металлов (табл. 20.1 и 20.2). С одной стороны, это отражает тот факт, что Россия (как, скажем, и Канада или Австралия) имеет наибольшие преимущества перед другими странами именно в производстве сырьевых товаров. Но с другой стороны, продавать необработанное сырье невыгодно. Во-первых, потому, что добавленная к нему обработкой дополнительная стоимость «оседает» не в нашей стране, а там, куда мы продаем нашу нефть, газ и пр. С этой точки зрения, гораздо выгоднее продавать не нефть, а бензин или машинное масло, не круглый лес, а мебель или бумагу. Но для этого надо, чтобы качество этих товаров отвечало мировым стандартам.

Во-вторых, мировая экономика развивается в направлении более экономного расходования энергии и сырья, что в долгосрочном плане сужает наши экспортные рынки.

В-третьих, ситуация, когда все доходы от экспорта приносит вывоз одного-двух основных товаров, очень опасна. Экспортные дохо-

Таблица 20.2. **Товарная структура импорта России в 2005 г.¹**

Структура импорта	В процентах к итогу
Импорт — всего	100
<i>В том числе:</i>	
машины, оборудование и транспортные средства	44,0
минеральные продукты	3,1
металлы, драгоценные камни и изделия из них	7,7
продукция химической промышленности, каучук	16,5
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,3
текстиль, текстильные изделия и обувь	3,7
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	17,7
прочие товары	3,7

¹ Без учета неорганизованной торговли.

ды России, например, сильно зависят от уровня мировых цен на нефть и газ. В 70-е гг. он неуклонно поднимался, и доходы нашей страны (СССР) росли без особых усилий с ее стороны. Но в 80–90-е гг. в силу ряда причин цены на энергоносители пошли вниз, и внешне-торговые позиции нашей страны сильно ухудшились.

С какими странами больше всего торгует Россия? Первые пятерки в 2005 г. выглядели так: по экспорту — Нидерланды (10,2%), Германия (8,2%), Италия (7,9%), Китай (5,4%), Украина (5,1%); по импорту — Германия (13,5%), Украина (7,9%), Китай (7,4%), Япония (5,9%), Белоруссия (5,8%).

Вас, наверно, удивит, что в списке крупнейших импортеров Китай занимает такое скромное место, хотя китайскими изделиями заполнены все наши вещевые рынки. Дело в том, что статистика внешней торговли не учитывает операции мелких частных торговцев — «челноков», а именно на их долю приходится большая часть ввозимых из Китая товаров.

Свободная торговля и протекционизм

Итак, внешняя торговля практически всегда выгодна для ее участников. Если каждый товар будет производить та страна, в которой его альтернативная стоимость самая низкая, совокупный объем выпуска продукции в мире будет наибольшим.

Но когда мы говорим о выгоде или невыгоде от торговли целых стран, это звучит слишком абстрактно. На самом деле в каждой стране всегда есть и выигравшие, и проигравшие от международной торговли.

От увеличения экспорта всегда выигрывают фирмы-экспортеры и занятые на них работники. В то же время бывают такие случаи, когда товар экспортируется, а в самой стране возникает дефицит, от которого страдают потребители. Такая ситуация возможна только там, где внутренние цены на данный продукт удерживаются на низком уровне государством и производителю невыгодно продавать свой товар дома. Например, несколько лет назад внутренние цены на нефть в России удерживались государством на значительно более низком уровне, чем мировые. Естественно, производители всеми правдами и неправдами стремились экспортировать добываемую нефть (для этого надо было получить специальное разрешение), в то время как на внутреннем российском рынке с нефтью и нефтепродуктами возникали перебои. Как только контроль над ценой на нефть был отменен, проблема дефицита исчезла, уступив место свойственной рыночной экономике проблеме платежеспособности потребителя: многочисленные убыточные сельскохозяйственные предприятия не могут платить за горючее рыночную цену.

От увеличения импорта прежде всего выигрывают потребители и фирмы, покупающие импортные, более дешевые или лучшие по качеству товары. Страдают от него отечественные производители аналогичных товаров на внутренний рынок, например американские производители автомобилей, которых теснят японские и европейские конкуренты, и, конечно, рабочие, занятые на этих предприятиях. Они требуют введения или увеличения *импортных пошлин (тарифов)* с ввозимых товаров, которые включаются в их цену, а значит, ухудшают их конкурентоспособность, или установления количественных ограничений на импорт определенных изделий — *импортных квот*. (Например, в год в страну разрешается

ввезти не более 50 тыс. автомобилей.) Эти меры называются *протекционистской* («защитительной») внешнеторговой политикой. Они вводятся для защиты отечественной промышленности и рабочих мест, хотя при этом страдают отечественные потребители, которым приходится покупать худшие или более дорогие товары, а также отечественные экспортеры, против которых могут быть применены такие же меры в других странах.

Протекционизма не миновала в своем развитии ни одна развитая страна мира. В 20-х гг. XIX в. даже в Англии, которую называли «мастерской мира», импортные пошлины на промышленные товары составляли в среднем 50%. Лишь с середины XIX в. Англия стала первой в мире страной, проводящей политику свободной торговли. Позднее закончилась стадия протекционизма в тех странах, которые мы сегодня относим к промышленно развитым: Франции, Германии, США и др. Только после второй мировой войны началось всемирное наступление свободной торговли, которое возглавили США, ставшие к тому времени ведущей индустриальной державой мира.

Особенно сильны настроения в пользу протекционистской политики в развивающихся странах, промышленность которых неконкурентоспособна. Протекционистские меры получили большое распространение и в современной России. Например, российским гражданам запрещается пользоваться услугами филиалов иностранных банков в России. В 1994 г. были повышены таможенные пошлины на импортные товары, особенно на легковые машины, спиртные напитки и продовольствие. После августа 1998 г., когда рубль и отечественные товары резко подешевели по сравнению с валютами и товарами других стран, необходимость в протекционистских мерах снизилась, однако многие из введенных пошлин остались неизменными.

Хотя в долгосрочной перспективе протекционистские меры подрывают эффективность международного разделения труда, они бывают необходимы, чтобы защитить молодые отрасли экономики, которые еще не могут выдержать иностранную конкуренцию. По мере становления этих отраслей протекционистские меры рекомендуется постепенно ослаблять: снижать пошлины, увеличивать импортные квоты, чтобы отечественные производители успели воспользоваться временно имеющимся у них преимуществом.

Наиболее обоснованно применение импортных пошлин в борьбе с демпингом, когда импортные товары продаются ниже их цен в стране изготовления. (Это временное явление обычно встречается, когда производители хотят проникнуть на рынки новых стран и потеснить конкурентов, а затем повысить цены.)

В некоторых странах СНГ, где еще сохраняется государственный контроль над ценами, иногда применяется как бы протекционистская политика с обратным знаком, когда ограничивается не импорт, а экспорт (теми же пошлинами и квотами). В этих странах, где проблемой является не перепроизводство, а, напротив, дефицит, государство стремится оградить отечественного потребителя от оттока товаров за рубеж. В рыночной экономике такого практически не бывает.

Протекционистской политике противостоит *политика свободной торговли* — снижения и отмены пошлин, квот и других ограничений. Сторонники свободной торговли считают, что развитие международной торговли должно определяться только свободными рыночными силами (спросом, предложением, конкуренцией), а это приведет к росту эффективности экономики всех стран, использующих сравнительные преимущества.

За свободную торговлю обычно выступают представители сырьевых отраслей экономики. Дело в том, что на рынке сырьевых товаров преимущество имеет тот, кто предлагает их по более дешевой цене, — различия в качестве обычно невелики. В цене же сырьевых товаров большую долю составляют транспортные издержки. Поэтому если в стране есть данные виды сырья, то обычно конкуренция импорта для них не опасна — местные ресурсы обходятся дешевле. Если же в стране этих ресурсов нет или не хватает, то ограничения импорта и вовсе не имеют смысла.

Что же касается готовых изделий, то они гораздо менее однородны, чем сырьевые. Поэтому конкуренция на их рынке определяется далеко не одной ценой: важное значение имеют их качество, потребительские свойства. Имеющие преимущество в качестве импортные товары могут вытеснить отечественные аналоги, даже если будут несколько дороже (вспомните печальную судьбу российских телевизоров, уступивших рынок японским и корейским). Поэтому под давлением представителей соответствующих отраслей для защиты внутреннего производства часто применяются внешнеторговые барьеры: пошлины и квоты.

Борьба за свободу торговли в мировом масштабе

После второй мировой войны идеи свободной торговли возобладали в мировом масштабе. Эту политику стремилась проводить организация под названием ГАТТ.

ГАТТ (Генеральное соглашение о тарифах и торговле) — это многостороннее международное соглашение о режиме торговли и торговой политике, которое было подписано в 1947 г. ГАТТ предусматривает взаимное предоставление странами-участницами одинаково благоприятного торгового режима, снижения пошлин. В развитых странах их средний уровень сократился за время существования ГАТТ с 50% до 6,3% (развивающимся странам было разрешено оставить более высокие пошлины). По правилам ГАТТ осуществляется свыше 90% мировой торговли. В настоящее время участники ГАТТ, основные задачи которого были выполнены, решили расширить взаимовыгодное сотрудничество и основать Всемирную торговую организацию (ВТО). Сейчас членами ВТО являются более 100 государств. Все члены ВТО обязаны придерживаться определенного потолка импортных тарифов (средневзвешенный уровень — 10%), а в случае их превышения — выплачивать компенсацию.

СССР не был членом ГАТТ и терял по этой причине сотни миллионов долларов в год, поскольку импортируемые из нашей страны товары облагались более высокими пошлинами. В настоящее время идет процесс вступления России в ВТО. Это дает возможность получить больший доступ к рынкам товаров и услуг других стран и одновременно требует снизить или устранить существующие в нашей стране внешнеторговые барьеры, что в итоге усилит вовлеченность России в мировую торговлю.

Краткое содержание

Все страны участвуют в международном разделении труда и международной торговле.

Стране выгодно специализироваться на производстве тех товаров, по которым она имеет сравнительное преимущество. Страна А имеет сравнительное преимущество перед страной Б в производстве

товара, если у страны А альтернативная стоимость изготовления этого товара ниже, чем у страны Б.

Структура экспорта России, в которой преобладающее место занимают энергоносители и руды металлов, нуждается в совершенствовании.

Импорт товаров обычно выгоден потребителям любой страны. Но импортные товары конкурируют с товарами отечественных предприятий и могут сделать безработными тех, кто на них работает. Поэтому от правительства требуют проведения протекционистской внешней политики, а именно введения пошлин и (или) квот на импорт. Эти меры снижают эффективность международной торговли, но в течение некоторого времени бывают нужны для защиты молодых и пока неконкурентоспособных отраслей экономики.

Большинство стран мира являются членами Всемирной торговой организации (бывшее ГАТТ), поставившей себе задачу расширять свободу торговли в мировом масштабе.

Вопросы и задания



1. Верно ли утверждение: «Специализация и обмен между странами выгодны для одной страны и невыгодны для другой?»

2. Приведите доводы в пользу протекционизма.

3. Приведите контраргументы против каждого из этих доводов.

4. Как вы думаете, какая мера предпочтительнее для потребителей — импортная квота или импортный тариф?

5. Кто, по-вашему, выигрывает и кто несет потери в результате повышения пошлин на импортируемые автомобили:

— покупатели автомобилей;

— отечественные производители автомобилей;

— таксисты;

— государство;

— дилеры зарубежных автомобильных компаний?

6. Поскольку в стране не хватает пассажирских самолетов, введен запрет на их экспорт. Как это изменит спрос на продукцию:

— отечественных производителей алюминия;

— зарубежных производителей самолетов;

— внутренних производителей железнодорожных вагонов;
— внутренних производителей топлива?

7. Кто выигрывает, а кто проигрывает от импорта в Россию легковых автомобилей из Западной Европы? А от экспорта российских автомобилей «Лада» в европейские страны?

8. Чем вы объясните разную структуру экспорта России в торговле со странами ближнего и дальнего зарубежья (см. табл. 20.1 и 20.2)?

9. Предположим, что все страны мира объединились в одно государство. Какую торговую политику стало бы оно проводить?

Глава 21. **Международное разделение труда: межнациональные корпорации**

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **экспорт капитала**
- **прямые иностранные инвестиции**
- **портфельные инвестиции**
- **межнациональные корпорации**
- **свободная экономическая зона**

В наших газетах часто можно встретить опасения насчет «распродажи Родины» иностранным компаниям. В то же время нет ни одной страны в мире, которая не старалась бы привлечь иностранный капитал. В этой главе мы попытаемся разобраться в этом вопросе.

Движение факторов производства. Экспорт капитала

Воспользоваться преимуществами международного разделения труда можно не только с помощью внешней торговли. Перемещаться через национальные границы могут, кроме товаров и услуг, также факторы производства. Землю, конечно, за границу не вывезешь. Но вот труд уже может экспортироваться и импортироваться — иностранные рабочие часто используются во многих странах на тех работах, которые не являются привлекательными для местного населения: турки в Германии, арабы во Франции, украинцы и молдаване в России и т. д. Экспортеры труда — это обычно страны с более низким доходом на душу населения или более высоким уровнем безработицы. Но миграция труда — процесс достаточно сложный: люди попадают в иную культурную и языковую среду, иногда испытывают неприязненное отношение к себе местного населения. Гораздо проще экспортировать и импортировать капитал — самый мобильный фактор производства. Основные формы экспорта капитала — прямые и портфельные инвестиции.

Портфельными инвестициями называется покупка ценных бумаг данной страны (акций и облигаций, в том числе государственных) зарубежными покупателями. При этом покупатель не должен в результате располагать более 10% акций данной фирмы. Порт-

фельные инвестиции делаются не для того, чтобы контролировать зарубежную фирму, а для того, чтобы получить от приобретенных акций доход в виде дивидендов и роста курсовой стоимости акций. Поэтому они устремляются в те страны, где растут курсы акций и велики процентные ставки (последнее важно для покупателей облигаций). Приток портфельных инвестиций очень выгоден для страны — импортера капитала, потому что позволяет фирмам и государству привлечь и использовать средства со всего мира. Но при какой-нибудь неприятности на фондовом рынке или ожидании падения процентных ставок приток капитала может мгновенно смениться на отток — продать ценные бумаги так же легко, как их купить. Так произошло, к примеру, осенью 1997 г. на фондовых рынках стран Восточной Азии, когда иностранный капитал, вложенный в форме портфельных инвестиций, быстро покинул эти рынки, что привело экономику этих стран к тяжелому кризису.

Более надежны и долговременны прямые инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции

Вместо того чтобы экспортировать продукт, фирма может построить или купить за границей фабрику (это и называется *прямыми иностранными инвестициями*), произвести на ней продукт, а затем продавать его не только в той стране, где находится фабрика, но и всюду, где это выгодно. К прямым инвестициям относится и покупка контрольного пакета акций заграничной компании.

В чем выгода прямых иностранных инвестиций для тех, кто их делает? Во-первых, фирмы часто строят фабрики в тех странах, где труд стоит дешевле. Почти вся одежда с маркой известных фирм, которую можно сейчас купить в больших магазинах не только Москвы, но и всего мира, сделана в Пакистане, Малайзии, Гонконге, Лесото и других «экзотических» странах.

Во-вторых, причиной прямых зарубежных инвестиций может быть желание утвердиться на рынке той страны, где строится новая фабрика. Японские автомобили и телевизоры, которые покупают американцы или жители западноевропейских стран, давно уже делаются не в Японии, а в самих этих странах. Это позволяет не только экономить на транспортных издержках (представьте, сколько стоит перевозка автомашин из Японии в Западную Европу!), но и обходить протекционистские ограничения на импорт товаров, ко-

торые в ряде стран достаточно сильны. Автомобили, произведенные в Англии на японских заводах, не облагаются никакими пошлинами. Кроме того, на этих заводах работают английские рабочие, так что японские инвестиции помогают решить проблему занятости в Англии. Это лишает сторонников протекционизма их основного козыря: покупка иностранных товаров увеличивает безработицу в стране. Наконец, управляющие японскими заводами в Англии, среди которых есть и англичане, лучше знают вкусы английских потребителей, чем их коллеги в Японии. Поэтому они могут разработать новую модель автомобиля специально для английского рынка, придумать наиболее действенную рекламу и т. д.

Главные экспортеры капитала в форме прямых инвестиций — промышленно развитые страны с высоким доходом на душу населения: США, Великобритания, ФРГ, Франция, Япония, Нидерланды, Швейцария. Интересно, что эти же самые страны (кроме Японии) являются и основными импортерами капитала. В настоящее время главным импортером капитала (особенно японского и западноевропейского) являются США — страна с самым большим внутренним рынком в мире. В развитых странах инвестиции гарантированы от политических потрясений, которые часто случаются в развивающихся и бывших социалистических странах.

Но за последние 10–15 лет роль развивающихся стран в привлечении капитала из-за рубежа резко повысилась: с середины 80-х до начала 90-х гг. их доля в мировом импорте капитала возросла с 23% до 40%, а объем прямых инвестиций за последние 10 лет вырос в шесть раз! Основными получателями прямых инвестиций среди развивающихся стран являлись страны Восточной Азии, особенно Китай, и Латинской Америки.

Международные корпорации

В результате прямых зарубежных инвестиций образуются так называемые *международные корпорации*, предприятия которых разбросаны по всему свету. Первоначально это были в основном американские и английские корпорации, размещавшие в развивающихся странах свои производства, в первую очередь сборочные, где изделия собираются из готовых деталей, сделанных в других странах. Так, сборочные предприятия американской компании «Форд Моторс» в настоящее время разме-

щены в ЮАР, на Филиппинах, Тайване, в Германии, Нидерландах, Бельгии, Канаде, Великобритании, Ирландии, Испании, Португалии, Мексике, Уругвае, Аргентине, Бразилии, Венесуэле, Новой Зеландии и Белоруссии.

Международные корпорации имеют возможность организовать международное разделение труда в своих рамках, используя преимущества разных стран. Например, американская фирма, изготавливающая компьютеры, делает кремниевые микросхемы в США, а затем отправляет их в Южную Корею или Сингапур, где низкооплачиваемые работницы припаивают к ним тонкие золотые проводочки. Далее полуфабрикаты возвращаются в США для дальнейшей обработки. Экономия на оплате труда оказывается столь значительной, что с лихвой окупает транспортные издержки.

Проблемы, связанные с прямыми иностранными инвестициями

Однако иностранные инвестиции приносят странам, в которые они направляются, определенные проблемы. Некоторые из построенных или купленных иностранцами фабрик производят продукцию не для внутреннего рынка, а только для заграницы, вроде уже упомянутых предприятий, где припаиваются золотые проводочки. Более того, сырье и полуфабрикаты они подчас тоже ввозят из-за границы, а не покупают у местных предприятий, что поддержало бы экономику этой страны. Часто международные корпорации интересуются в основном разработкой полезных ископаемых развивающихся стран и не вкладывают капитал в обрабатывающую промышленность. Те же иностранные предприятия, которые работают на местный рынок, конкурируют с отечественными производителями, что для последних весьма неприятно.

И все же правительства стран мира обычно приветствуют иностранные инвестиции, освобождают их на несколько лет от налогов, от импортных пошлин за ввозимые ими сырье и полуфабрикаты. Специально для размещения иностранных предприятий создаются *свободные экономические зоны*, в которых на предприятия не распространяются внешнеторговые ограничения, о которых мы упоминали в предыдущей главе. Дело в том, что у фирм этих стран далеко не всегда бывают средства на строительство, расширение и модернизацию фабрик и заводов, которые есть у мощных

международных корпораций. Как уже говорилось, иностранные инвестиции отчасти помогают решить проблему занятости, которая является особенно острой в развивающихся странах с их высоким приростом населения. Кроме того, обслуживание иностранных предприятий, поставка для них некоторых изделий, развитие сферы услуг — все это дает возможность существовать многим местным фирмам и их работникам.

Таким образом, как это часто бывает в экономике, у иностранных инвестиций есть и положительные, и отрицательные стороны. Какие из них в данном случае важнее, должно решать правительство каждой страны. Здесь приходится принимать во внимание и политические соображения, примерно так же, как и при определении политики в области внешней торговли.

Приток иностранного капитала в российскую экономику

Доля России в мировом импорте прямых иностранных инвестиций не достигает 1% (это меньше, чем доля такой небольшой страны, как Венгрия). В то же время ежегодный отток (в том числе нелегальный) капитала из России с начала рыночных реформ составлял, по приблизительным оценкам, от 18 до 24 млрд долл. Это минимум вдвое превышает весь объем прямых иностранных инвестиций в Россию за 2004 г. и говорит о том, что риск вложения капитала в российскую экономику пока слишком велик. Поэтому зарубежные партнеры предпочитают скупать в России готовые, нормально функционирующие предприятия с налаженным производством и системой сбыта.

Одна из основных форм прямых иностранных инвестиций в экономику России — создание совместных с российскими партнерами предприятий. Основная часть этих инвестиций осуществляется небольшой группой крупных международных корпораций, которые могут позволить себе рискнуть. Они предпочитают вкладывать средства в торговлю и общественное питание, добычу нефти, черную и цветную металлургию (эти отрасли имеют большой экспортный потенциал) и в быстро растущую отрасль телекоммуникаций.

Благодаря немногочисленным совместным предприятиям улучшилось положение в авиационной и космической промышленности, резко возрос выпуск компьютеров, модернизирована система

связи с зарубежными государствами. Важность прямых инвестиций для России связана с потребностью некоторых отраслей, особенно нефтяной и газовой, а также средств связи, в новых технологиях, недоступных внутри страны.

Иностранных портфельных инвесторов в России привлекают главным образом ценные бумаги так называемых «голубых фишек», к которым в нашей стране относятся несколько крупнейших сырьевых и энергетических компаний, а также финансово-промышленных групп, действующих в области металлургии, телекоммуникаций и т. д. Представление об инвестициях в экономику России дают таблицы 21.1–21.3.

В последнее время крупные российские компании, в первую очередь относящиеся к топливно-энергетическому комплексу, сами начинают продвигать свои акции на западные фондовые рынки, что также является формой привлечения иностранных портфельных инвестиций.

Таблица 21.1. Объем инвестиций в России от иностранных инвесторов по отраслям экономики в 2005 г.

Отрасли экономики	Объем инвестиций,	
	млн долл. США	доля в %
Всего инвестиций	53651,0	100
Добыча полезных ископаемых	6003,0	11,2
Обрабатывающие производства	17987,0	33,5
<i>В том числе:</i>		
производство кокса и нефтепродуктов	8113,0	15,1
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3420,0	6,4
производство машин и оборудования	637,0	1,2
деревобрабатывающая и целлюлозно-бумажная	781,0	1,5
пищевая	1210,0	2,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	20461,0	38,1
Транспорт и связь	3840,0	7,2
Финансовая деятельность	1813,0	3,4
Прочие отрасли	3547,0	6,6

Таблица 21.2. **Страны с наиболее значительными инвестициями в экономику России в 2005 г.**

Страна-инвестор	Объем инвестиций,	
	млн долл. США	доля в %
Всего инвестиций	53651,0	100
Люксембург	13841,0	25,8
Нидерланды	8898,0	16,6
Великобритания	8588,0	16,0
Кипр	5115,0	9,5
Германия	3010,0	5,6
Швейцария	2014,0	3,7
США	1554,0	2,9
Франция	1428,0	2,7
Виргинские о-ва (Великобрит.)	1211,0	2,3
Австрия	1057,0	2,0

Таблица 21.3. **Объем инвестиций стран СНГ в экономику России в 2005 г.**

Страна-инвестор	Объем инвестиций,	
	млн долл. США	доля в %
Всего инвестиций	1665,2	100
Азербайджан	55,0	3,3
Армения	4,5	0,3
Белоруссия	447,1	26,9
Грузия	7,9	0,5
Казахстан	732,8	44,0
Киргизия	140,2	8,4
Молдавия	18,1	1,1
Таджикистан	13,8	0,8
Туркмения	2,3	0,1
Узбекистан	10,6	0,6
Украина	232,9	14,0

Помимо экспорта товаров, в мировой экономике получил значительное развитие экспорт капитала в виде портфельных и прямых инвестиций.

Портфельные инвестиции — самая мобильная и в то же время самая неустойчивая форма привлечения иностранного капитала.

Более устойчивы прямые иностранные инвестиции, т. е. вложения капитала в производство за рубежом. Целями таких инвестиций могут быть снижение издержек производства и проникновение на новый рынок.

В результате прямых иностранных инвестиций возникают межнациональные корпорации — фирмы, предприятия которых находятся в разных странах.

Деятельность межнациональных корпораций имеет как положительные, так и отрицательные стороны, однако, организуя в своих рамках международное разделение труда, они позволяют использовать абсолютные и сравнительные преимущества разных стран.

Вопросы и задания



1. Как бы вы объяснили активность японских и южнокорейских инвесторов в Европе и США в последнее десятилетие?

Варианты ответов:

- это результат их стремления перенять передовые технологии;
- завоевав внешние рынки, фирмы этих стран переносят производство ближе к потребителю;
- технологический прогресс в области транспорта и связи сокращает издержки переноса производства.

2. Каким образом вводимые в разных странах импортные квоты и пошлины могут повлиять на объем прямых инвестиций из-за границы в эти страны?

3. Выберите из перечисленных факторов четыре, на ваш взгляд, самых значительных для принятия решения о переносе производства за рубеж:

- сильная конкуренция внутри страны;
- политическая стабильность;
- выход на новый рынок сбыта;
- близость к источникам сырья;

- льготное налогообложение;
- дешевизна факторов производства;
- наличие за рубежом квалифицированных работников;
- экономический спад внутри страны;
- снижение транспортных издержек.

4. Какие условия, по-вашему, нужны для притока в страну прямых инвестиций?

5. Южнокорейская по происхождению транснациональная компания «Дэу» открыла в Узбекистане завод по сборке своих автомобилей. Назовите положительные и отрицательные последствия этого для Южной Кореи, для Узбекистана. Может ли это событие повлиять на экономику России?

Глава 22. Валютные курсы

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- валюта
- валютный рынок
- курс валюты
- паритет покупательной способности
- валютные интервенции
- девальвация, ревальвация
- конвертируемость
- валютный коридор

В советское время рубли на иностранную валюту мог поменять только тот, кто ехал в командировку за рубеж, и в очень ограниченном количестве. Тех же, кто пытался купить валюту у приехавших в страну иностранцев, ожидало тюремное заключение. В наши дни пункты обмена валюты в российских городах встречаются не реже, чем булочные, и американские доллары есть почти у всех добропорядочных граждан. Поэтому тема валютных курсов стала в нашей стране как никогда актуальной.

Зачем нужен валютный рынок?

В каждой стране существует своя денежная единица (валюта). Если российская торговая фирма хочет купить в США партию джинсов, ей потребуется определенное количество американских долларов. В то же время для того, чтобы купить во Франции партию шампанского, доллары не помогут — в этой стране товары продают за евро. Сама же российская фирма продает свои товары за рубли. Чтобы совершить желаемую сделку, она должна обменять рубли на доллары и евро на валютном рынке, где продаются и покупаются деньги разных стран. Делая это, она увеличивает на данном рынке спрос на доллары и евро и предложение рублей.

Другой пример. Американская компания «Пепсико» открыла в Москве несколько закусочных, в которых за рубли продаются сосиски и напиток «Пепси-кола». Предположим, что и сосиски (в замороженном виде), и концентрат «Пепси-колы» фирма доставляет из США. В таком случае ей понадобится превратить рубли-

вую выручку в доллары для того, чтобы, например, заплатить за транспортировку своей продукции. Поэтому фирма «Пепсико» также предъявит на валютном рынке спрос на доллары и предложит рубли.

Наконец, предположим, что российский бизнесмен Иванов собирается провести отпуск во Флориде (там и зимой можно купаться в океане). Собираясь в дорогу, он, естественно, тоже захочет поменять свои рубли на доллары.

В то же время другие участники валютного рынка хотели бы приобрести рубли и продать доллары: американский турист мистер Смит, находясь в Москве, захотел купить себе в магазине меховую шапку; воображаемая американская торговая компания «Дядя Сэм и племянники» решила закупить в России шпроты в банках; другая американская фирма решила учредить в Москве свое представительство и нанять сотрудников из числа российских граждан. Во всех этих случаях на валютном рынке будет предъявлен спрос на рубли и возрастет предложение долларов.

Валютный рынок существует в любой стране для того, чтобы удовлетворить потребность в валютах других стран. В настоящее время валютный рынок представляет собой систему спутниковой и компьютерной связи между банками. Как и на всяком рынке, здесь устанавливаются цены (валютные курсы). Например, цена одного доллара в рублях называется *курсом доллара по отношению к рублю*, а обратная величина — *курсом рубля по отношению к доллару*. Разумеется, у рубля, как и у любой другой валюты, есть цена не только в долларах, но и в валютах других стран. Курсы валют по отношению к рублю вы можете часто увидеть в газетах и в пунктах по обмену валют. Установление курса называется *котировкой*.

Чем определяются валютные курсы?

Валютные курсы определяются прежде всего покупательной силой валют. Предположим, портативный магнитофон стоит в США 40 долл., а в России — 800 р. Это означает, что соотношение покупательной силы доллара и рубля при покупке магнитофона составляет 1 : 20. Но для разных товаров соотношение покупательной силы валют разное. Скажем, при покупке батона белого хлеба доллар будет относиться к рублю уже как 1 : 3, а при поездке на метро — 1 : 1.

На валютный курс влияет соотношение покупательной силы валют при покупке тех товаров, которые действительно обмениваются между данными странами. Например, услуги метро невозможно вывезти за рубеж, поэтому соотношение цен на них никак не влияет на валютный курс. Свежий хлеб также невыгодно возить за океан. Другое дело — магнитофоны, холодильники, пшеница, которые в большом количестве импортируются в Россию, или природный газ, алмазы и черная икра, которые из нее вывозятся.

Надо подчеркнуть, что соотношение покупательной силы валют само по себе ничего не говорит о том, какая валюта «хорошая», а какая «плохая». Например, соотношение покупательной силы американского доллара и японской иены равно примерно 1 : 150, но это не значит, что доллар в 150 раз «сильнее» иены. Просто в Японии все цены привыкли измерять в тысячах иен.

Валюта считается более сильной, чем другие, лишь тогда, когда ее курс по отношению к ним *растет*. А изменение курса, его рост или падение определяется не сегодняшней, а ожидаемой, будущей покупательной силой валют. Она же зависит в первую очередь от темпов инфляции в стране.

Если этот темп составляет 15% в месяц, то через месяц покупательная сила денежной единицы этой страны уменьшится на 15%, и продавцы и покупатели на валютном рынке, конечно, учтут этот факт. Понятно, что в зависимости от ожидаемого ускорения инфляции курс валюты будет падать.

Из этого правила есть и исключения. Во второй половине 1993 г. в России наблюдалось любопытное явление. Инфляция продолжала расти достаточно быстрыми темпами, но валютный курс рубля оставался примерно на одном уровне. Это было вызвано политикой Центрального банка, который, получив от Международного валютного фонда кредит на стабилизацию рубля, начал активно покупать рубли на полученные доллары.

Этот случай подводит нас к более общему выводу. Как вы знаете, каждая рыночная цена определяется соотношением спроса и предложения. Рыночные цены на валюту не являются исключением. Если в стране производится мало привлекательных для иностранцев товаров и услуг, если качество их низко, а цены относительно высоки, то мы можем смело предположить, что спрос на валюту этой страны будет низким, а следовательно, низким будет и ее обменный курс. Иногда охотников приобрести эту валю-

ту оказывается настолько мало, что ее владельцы не всегда могут ее обменять. Тогда правительство может потребовать от фирм-экспортеров и частных лиц, получающих иностранную валюту, чтобы они сдали ее государству по установленному заниженному курсу. Собранные таким образом валютные резервы правительство распределит между фирмами-импортерами и отдельными лицами по своему усмотрению. В этом случае в стране не существует свободного рынка иностранной валюты, а валюта самой этой страны называется *неконвертируемой*. Напротив, *свободно конвертируемой* является валюта, которую можно без ограничений поменять на любую другую.

Российский рубль обладает ограниченной конвертируемостью. Внутри страны можно поменять рубли на доллары, евро и некоторые другие валюты. Но вот за границей (кроме некоторых стран СНГ) никто не согласится принять рубли в обмен на местную валюту.

В России спрос на иностранную валюту (в первую очередь американский доллар и евро) носит особый характер. Валюту у нас приобретают не только для покупки иностранных товаров и поездок за рубеж, но и для сбережений, поскольку доверие населения к рублю после недавней сильной инфляции еще не восстановлено. Этот дополнительный спрос также влияет на курс обмена рубля.

Правительства всех стран всегда следят за курсом своей валюты. Его резкие изменения сильно влияют на экономическое положение страны. Если, предположим, курс рубля падает, то всем странам становится выгодно импортировать российские товары — за них теперь надо платить меньше долларов, евро, иен, гривен и т. д. Поэтому «слабый» рубль очень радует российских экспортеров — он повышает конкурентоспособность их товаров на мировом рынке. Довольны и отечественные производители, так как подорожавшие импортные товары им теперь не опасны (так было после падения рубля в августе 1998 г.). В то же время российским потребителям становится хуже, потому что у них не остается выбора.

Напротив, когда курс рубля растет, российские импортеры и потребители могут с удовольствием покупать подешевевшие заграничные товары, в то время как российским производителям становится все труднее сбывать свои товары на внутренних и внешних рынках.

После Второй мировой войны долгие годы существовала система фиксированных (неизменных) валютных курсов. Когда спрос на валюту какой-либо страны резко возрастал, Центральный банк этой страны начинал ее продавать; если спрос падал, Центральный банк скупал свою валюту, платя за нее из своих валютных резервов. Если этих усилий (которые называются *валютными интервенциями*) оказывалось недостаточно, Центральному банку приходилось обменный курс повышать (проводить *ревальвацию* валюты) или понижать (проводить *девальвацию*). Но в 70-е гг., когда во всех странах ускорилась инфляция, поддерживать фиксированные курсы стало очень трудно и произошел переход к гибким, рыночным валютным курсам.

В России в настоящее время действует гибкий курс рубля. Но Центральный банк России активно прибегает к валютным интервенциям, когда курс начинает слишком быстро падать или расти.

Краткое содержание

Для того чтобы удовлетворить потребность в валютах других стран, в любой стране существует валютный рынок. На нем устанавливаются курсы одних валют по отношению к другим, т. е. цены денежных единиц одних стран, выраженные в денежных единицах других стран.

На эти курсы влияют покупательная способность валют, темпы инфляции, соотношение между спросом на валюту и ее предложением.

С ростом курса национальной валюты импортные товары для отечественных потребителей дешевле, а экспортеры испытывают трудности с реализацией своей продукции. С падением курса национальной валюты экспортные товары становятся более конкурентоспособными, но импортные товары дорожают для отечественных потребителей.

В настоящее время большинство стран перешли от фиксированных к плавающим курсам валют.

Центральные банки всех стран регулируют курс своих валют с помощью валютных интервенций.

Вопросы и задания



1. Рассмотрим три соотношения стоимости валют:

1 фунт стерлингов = 200 иен = 2 евро

1 фунт стерлингов = 150 иен = 1,5 евро

1 фунт стерлингов = 300 иен = 3 евро

Объясните подробно, какое из них наиболее выгодно для британского импортера и почему. А для экспортера?

2. Какова связь между совокупным объемом производства в стране и курсом ее валюты? Между курсом валюты и объемом денежной массы?

3. Объясните парадокс: экономический подъем в Великобритании и одновременный спад во Франции вызывают рост курса евро по отношению к фунту стерлингов.

4. Что произойдет с курсом доллара, если во всем мире вырастет популярность американских пылесосов?

5. Что произойдет с курсом иены, если японцы станут чаще проводить свои отпуска за границей?

6. Что произойдет с курсом рубля, если Федеральное собрание решит повысить все пенсии в России в 2 раза?

Глава 23. Международное экономическое сотрудничество и интеграция

Читая эту главу, обратите особое внимание на следующие понятия:

- **экономическая интеграция**
- **зона свободной торговли**
- **таможенный союз**
- **общий рынок**
- **экономический союз**
- **международные экономические организации**

Международная торговля и деятельность межнациональных корпораций, т. е. потоки товаров и капиталов, накрепко связывают экономику различных стран. Поэтому внешнеторговая политика одной страны косвенно затрагивает другие страны. Например, Япония проводит протекционистскую политику ограничения импорта, в результате чего американские товары не могут прорваться на японский рынок. В то же время США придерживаются политики свободной торговли, и японские товары достаточно свободно проникают на внутренний американский рынок. Как следствие, США имеют большой дефицит в торговле с Японией: импорт превышает экспорт. В руках японцев накапливаются доллары, которые они вкладывают в строительство предприятий и скупку земельных участков в США. От такой ситуации одни американцы выигрывают, другие проигрывают. Таким образом, японская внешнеторговая политика самым серьезным образом сказывается на экономике США.

Региональная экономическая интеграция

Приведенные выше примеры показывают, что необходимо определенное согласование внешнеторговой и прочей экономической политики между государствами, прежде всего в тех случаях, когда их экономики особенно тесно связаны между собой. Такие связи наиболее сильны между государствами одного географического региона. Поэтому между ними иногда возникает региональная экономическая интеграция («объединение»). Экономиче-

ская интеграция предполагает, что хозяйственные связи между странами закрепляются на государственном уровне: в виде межправительственных соглашений, законов и т. д.

Выделяют несколько ступеней региональной экономической интеграции. Вначале возникает *зона свободной торговли* — отменяются таможенные пошлины, импортные квоты и другие барьеры в торговле товарами и услугами между странами. В *таможенном союзе* зона свободной торговли дополняется введением общего внешнего таможенного тарифа для товаров из стран, не входящих в союз. Более высокая ступень интеграции — *общий рынок* — предполагает полную свободу движения через национальные границы не только товаров и услуг, но и факторов производства: труда и капитала. Это означает, что рабочие могут свободно наниматься на работу в любой стране, входящей в общий рынок. То же самое относится и к движению капитала между странами. Наконец, *экономический союз* подразумевает введение общей валюты и создание наднациональных органов управления экономикой, в первую очередь Центрального банка.

Экономический смысл интеграции между странами состоит в повышении их благосостояния путем товарообмена на основе сравнительных преимуществ, укрупнения рынков и свободного передвижения ресурсов производства в поисках наиболее выгодных сфер их приложения.

Из имеющихся в мире региональных интеграционных группировок большая часть существует, по сути дела, лишь на бумаге. В особенности это относится к группировкам развивающихся стран, имеющих сходную структуру внешней торговли и ориентированных в основном на западные рынки. Им, собственно, неинтересно торговать друг с другом (на долю взаимной торговли приходится не более 3–7% их внешнеторгового оборота — экспорт плюс импорт). Вне конкуренции по степени интеграции находится Европейский союз, включающий в настоящее время 15 государств Западной Европы (Франция, Италия, Германия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Великобритания, Ирландия, Дания, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Швеция, Финляндия). Взаимосвязь экономик этих стран доказывает тот факт, что взаимная торговля составляет более 60% внешнеторгового оборота этих стран.

Постепенно пройдя все стадии интеграции, страны ЕС (пока кроме Великобритании, Дании и Швеции) с января 2002 г. ввели в

обращение единую валюту (евро). Введение евро означает, что капитал может еще более свободно перемещаться по единой Европе в поисках выгодного использования. Вместе с тем страны — члены ЕС полностью отказываются от собственной кредитно-денежной политики, отдавая ее в руки единого Центрального банка ЕС.

Несмотря на впечатляющие успехи экономической интеграции западноевропейских стран (лучше всего о них говорит желание все новых стран стать членами ЕС), между членами сообщества постоянно возникают разногласия, особенно по поводу сельскохозяйственной политики (такие страны, как Греция, Испания, Италия, Франция, заинтересованы в свободной торговле своими дешевыми сельскохозяйственными продуктами на всей территории ЕС, тогда как Англия и Германия ограничивают ее, справедливо опасаясь, что их фермеры не выдержат свободной конкуренции). Большие проблемы возникают в связи с тем, что некоторые страны или отдельные регионы стран — участниц ЕС (Ирландия, Греция, Португалия, Южная Италия) отстают от других по уровню экономического развития. Каждая страна стремится по возможности уберечь от свободной конкуренции свои наиболее отсталые отрасли и регионы, добиваясь максимальной свободы для наиболее сильных.

Но, несмотря на это, страны-члены ЕС все же находят компромиссные решения (например, более развитые страны отчисляют средства в фонд развития отсталых регионов), и экономическая интеграция в рамках ЕС углубляется.

Другими имеющими реальный вес в мировой торговле региональными группировками являются Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), состоящая из США, Канады и Мексики, и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), включающая Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней. Доля взаимной торговли в этих группировках достаточно велика.

Проблемы СНГ

Особое место среди интеграционных группировок занимает СНГ, в рамках которого было принято немало соглашений, в том числе и об экономическом союзе. Кроме того, существует Таможенный союз между Россией и Белоруссией, к которому позднее присоединились Казахстан и Киргизия.

Доля взаимной торговли у стран — бывших республик СССР была сравнительно велика. До распада СССР между их экономиками существовали тесные связи. В 1990 г. их взаимный товарооборот составлял 75% экспорта и 80% импорта. Но значение взаимной торговли за последние годы резко снизилось (доля внутрисоюзной торговли стран СНГ в 1995 г. составила 26% по экспорту и 14% по импорту), а большая часть интеграционных соглашений в рамках СНГ до сих пор остается на бумаге.

Дело в том, что разделение труда как между республиками СССР, так и между странами Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), в который входили почти все государства социалистической системы, складывалось под влиянием не экономических факторов (кому что выгоднее производить), а политических соображений. К примеру, было решено, что все социалистические страны должны обладать развитой тяжелой промышленностью. Поэтому аграрная Болгария получила «задание» создать у себя производство электрокаров-погрузчиков. В то же время Чехословакии, в которой такое производство уже существовало, было рекомендовано прекратить его, чтобы не мешать «социалистическому разделению труда». Такого рода произвольных решений принималось предостаточно, и часто экономическое сотрудничество в рамках СЭВ страным образом было невыгодно всем сотрудничающим сторонам (те изделия, которые по разнарядке предписывалось получать из «братских» стран, можно было дешевле производить у себя дома или даже покупать на мировом рынке). Аналогичная ситуация сложилась и в СССР. Тяжелую промышленность развивали в Прибалтике и Белоруссии, сырье для нее доставляли из Сибири, Казахстана и Средней Азии, что было невыгодно всем регионам.

Участники СЭВ и советские республики, как правило, продавали друг другу товары по ценам существенно ниже мировых, а качество взаимно поставляемых товаров (кроме топлива и сырья) также отставало от мировых стандартов. Разрыв этих связей, видимо, был неминуем, хотя он осуществлялся слишком поспешно, что нанесло большой ущерб всем сторонам.

Пределы координации в рамках СНГ заданы тем, что объективно торговые интересы его участников в большей мере связаны с другими рынками (главным образом, Европейского союза). Поэтому СНГ, видимо, не имеет смысла отгораживать себя высокими барьерами от остального мира.

Международные экономические организации

Региональная экономическая интеграция приводит к свободной конкуренции и сотрудничеству внутри отдельных группировок и протекционизму и соперничеству в отношениях с другими странами. Однако у всех стран мира есть и общие интересы. Их выражают *международные экономические организации*. Об одной из них, ГАТТ–ВТО, мы уже упоминали. Важную роль играют также *Международный валютный фонд (МВФ)* и *Всемирный банк (ВБ)*. Взносы в МВФ и ВБ платят все их участники, но основную часть капитала этих международных организаций предоставляют наиболее развитые страны (например, 75% кредитов Всемирного банка предоставляется за счет взносов четырех стран: США, Японии, Германии и Швейцарии).

Функции у этих организаций разные. МВФ следит за развитием событий на валютном рынке, добивается стабилизации валютных курсов: их резкие колебания могут дезорганизовать мировую экономику. МВФ предоставляет кредиты правительствам стран, денежные единицы которых испытывают трудности, дает им рекомендации, чтобы они смогли сделать свою валюту устойчивой. В России, Мексике, Южной Корее и других странах кредиты Международного валютного фонда помогают финансировать часть дефицита государственного бюджета.

Всемирный банк оказывает более долгосрочную помощь в создании новых предприятий, улучшении инфраструктуры (транспорт, связи), профессиональной подготовке рабочих, укреплении системы образования. Он кредитует как правительства, так и частные фирмы. В России Всемирный банк вкладывает средства в такие узкие места нашей экономики, как угольная промышленность (программа закрытия нерентабельных шахт), городской транспорт, мосты, повышение эффективности сельского хозяйства, расширение жилищного строительства. Кредиты МВФ и Всемирного банка предоставляются на жестких условиях: от стран-должников требуется проведение экономической политики, рекомендованной экспертами этих организаций, — это сокращение дефицита бюджета, борьба с инфляцией, приватизация (переход в частные руки государственной собственности), сокращение таможенных барьеров и другие меры, направленные на укрепление рыночной конкуренции. Предполагается, что страны, выполнив-

шие рекомендации и достигшие устойчивого экономического положения, смогут выплатить кредиторам свой долг и проценты по нему.

Во многих странах такая направленность помощи международных экономических организаций вызывает критику, поскольку пропагандируемая ими политика лишает защиты (в виде протекционистских пошлин и субсидий) молодые и неконкурентоспособные отрасли и может привести к обострению социальных проблем, так как включает сокращение государственных социальных расходов.

Краткое содержание

Торговля и перелив капитала между странами усиливают взаимозависимость их экономик. Для укрепления положительных и уменьшения отрицательных последствий такого влияния и проведения скоординированной экономической политики страны, особенно относящиеся к одному региону, осуществляют экономическую интеграцию.

Ступенями региональной экономической интеграции являются зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок и экономический союз. В мире существует много региональных интеграционных группировок, но эффективно действуют лишь три из них: Европейский союз, Североамериканская ассоциация свободной торговли и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

Общие интересы всех стран призваны выражать международные экономические организации (ГАТТ–ВТО, МВФ, ВБ и пр.). Помощь отдельным странам, осуществляемая этими организациями, нацелена на стабилизацию их платежного баланса и развитие рыночной экономики.

Вопросы и задания



1. Зачем богатым странам объединяться в ЕС с бедными?
2. Какие из перечисленных факторов вы отнесете к плюсам, а какие — к минусам для фирмы в условиях полномасштабной экономической интеграции (ответ объясните):
 - отмена таможенных процедур;
 - появление новых потребителей, незнакомых с продукцией фирмы;
 - повышение качества товара в условиях роста конкуренции;
 - возможность размещать производство в любом регионе;

— необходимость обучать персонал основам международного бизнеса?

3. Большинство стран Восточной Европы (включая Прибалтийские государства) намереваются в будущем вступить в ЕС. Выгодна ли такая перспектива для России?

4. Как в условиях свободного движения факторов производства можно остановить приток рабочей силы из менее развитых стран в более развитые?

- Акцизы** — налоги, существующие в виде надбавок к цене определенных товаров, которые достаются государству. Акцизы берутся с покупок.
- Акционерное общество** — фирма, принадлежащая акционерам. Бывают закрытые акционерные общества, где круг акционеров ограничен определенной группой лиц, и открытые акционерные общества, акции которых поступают в открытую продажу на фондовом рынке.
- Акционеры** — владельцы акций, являющиеся собственниками акционерного общества. В случае банкротства акционерного общества их ответственность ограничивается средствами, затраченными на покупку акций.
- Акция** — особая ценная бумага, подтверждающая, что ее владелец является одним из собственников компании и имеет право на получение части ее прибыли.
- Альтернативная стоимость (альтернативные издержки)** — выгода или полезность, которую можно было бы получить от самого лучшего из невыбранных вариантов действия.
- Амортизация** — часть стоимости продукта, идущая на возмещение износа физического капитала.
- Банки** — посредники на рынке денег, принимающие вклады и предоставляющие займы.
- Банкротство** — неспособность фирмы или человека в срок заплатить свои долги.
- Безработные** — люди в трудоспособном возрасте, которые не имеют работы, но активно ищут ее.
- Брокер** — зарегистрированный торговец ценными бумагами, имеющий право торговать на бирже.
- «Быки»** — торговцы на фондовой бирже, которые в расчете на будущее повышение курса акций скупают их, а затем продают по более высокой цене.
- Валовой внутренний продукт (ВВП)** — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране за год.
- Валютный коридор** — официально установленные пределы колебания валютного курса.
- Валютный курс** — цена единицы одной валюты в единицах другой.
- Величина предложения** — количество товара, которое будет предложено для продажи при данной цене в данный период времени.
- Величина спроса** — количество товара, которое покупатели готовы купить при данной цене в течение данного периода времени.
- Внебюджетные фонды** — отчисления в эти фонды (например в пенсионный фонд), в отличие от доходов государственного бюджета, имеют целевое назначение и не могут расходоваться правительством на другие нужды.

- Внешний эффект** — ситуация, когда деятельность одного экономического субъекта (фирмы, домохозяйства) ненамеренно создает выгоды или невыгоды для другого экономического субъекта. Внешний эффект бывает положительным и отрицательным.
- Выручка** — количество проданного товара, умноженное на его цену.
- Государственный бюджет** — план государственных расходов и доходов на год.
- Государственный долг** — сумма накапливающихся каждый год дефицитов бюджета.
- Государственный сектор экономики** — отрасли экономики и отдельные предприятия, которые принадлежат государству.
- Девальвация** — понижение фиксированного курса валюты относительно других валют.
- Демпинг** — ситуация, когда товар за границей продается ниже его цены в стране изготовления.
- Денежный товар** — товар, выполняющий функцию денег.
- Деньги** — общепринятые средства платежа, которые могут обмениваться на любые товары и услуги.
- Дефицит государственного бюджета** — превышение расходов государства над его доходами.
- Дефляция** — процесс снижения общего уровня цен в экономике.
- Дивиденды** — часть прибыли, которая ежегодно распределяется между акционерами.
- Добавленная стоимость** — стоимость продукта производителя за вычетом стоимости сырья и материалов, купленных им у других производителей.
- Дополнительные товары** — товары, спрос на которые растет одновременно.
- Закон спроса** — чем выше цена товара, тем меньше величина спроса на него; и наоборот, чем ниже цена товара, тем больше величина спроса на него.
- Закон предложения** — чем выше цена товара, тем больше величина его предложения; чем ниже цена товара, тем меньше величина его предложения.
- Закон убывающей отдачи** — при добавлении дополнительных единиц фактора производства к неизменному количеству другого фактора с некоторого момента прирост выпускаемой продукции, а затем и средняя производительность труда сокращаются.
- Закон убывающей предельной полезности** — при увеличении запаса блага полезность каждой следующей его единицы падает.
- Залог** — имущество должника, которое передается в собственность кредитору, если должник не сможет вовремя вернуть долг.
- Занятость** — количество работающих в стране.
- Земля** — фактор производства, включающий в себя природные ресурсы (собственно землю, воду, воздух и т. п.) и сырье.
- Зона свободной торговли** — группа стран, не имеющих ограничений (пошлин и квот) в торговле между собой.

Издержки производства — затраты производителя на приобретение и использование факторов производства.

Импорт — товары и услуги, которые страна ввозит из-за рубежа.

Инвестиции — затраты на приобретение физического капитала: зданий, оборудования и т. п.

Индивидуальная (частная) фирма — фирма, принадлежащая одному лицу, которое несет полную ответственность за результаты ее деятельности и имеет право на получение всей прибыли.

Инфляция — рост общего уровня цен в экономике.

Инфляция издержек — рост цен на товары и услуги, вызванный ростом цен на используемые факторы производства.

Инфляция спроса — рост общего уровня цен, вызываемый ростом совокупного спроса.

Инфраструктура — дороги, мосты, электростанции и линии электропередач, некоторые виды транспорта и связи.

Капитал физический (средства производства) — все то, что создано для производства человеческим трудом, например здания, сооружения, станки, машины и т. п.

Капитал финансовый — деньги, использованные или предназначенные для приобретения физического капитала, которые в будущем должны принести своему владельцу доход.

Капитализм — общество, в котором экономика построена на рыночной основе.

Капиталоемкость — отношение физического капитала к произведенному с его помощью продукту. Капиталоемким называется также производство, характеризующееся большим удельным весом капитала по сравнению с другими факторами производства.

Картель — соглашение между крупными продавцами о разделе рынка и назначении единой цены.

Квоты на импорт — количественные ограничения на импорт определенных товаров.

Коллективный договор — договор, заключенный между нанимателем и нанятыми им работниками (обычно их интересы представляет профсоюз) о величине заработной платы и условиях труда.

Комиссионные — определенная сумма денег, которую торговый посредник, в частности брокер, получает с каждой сделки.

Коммандитное товарищество — товарищество, часть членов которого несет по обязательствам фирмы полную ответственность, а часть — ограниченную ответственность в пределах своего пая.

Конвертируемость валюты — возможность без ограничений поменять ее на любую другую валюту.

Контрольный пакет акций — количество акций, дающее возможность управлять акционерным обществом.

Конкуренция — состязание, столкновение интересов различных экономических агентов.

Кривая предложения — график зависимости величины предложения товара от его цены.

Кривая спроса — график зависимости величины спроса на товар от его цены.

Курс акции — рыночная цена акции, устанавливаемая на фондовой бирже.

Либерализация цен — освобождение цен, ранее контролируемых (например государственными органами).

Ликвидность — способность финансовых активов (ценных бумаг, сумм на банковских счетах и т. д.) обмениваться на наличные деньги без потерь в стоимости.

M_1 — денежная масса, включающая в себя наличные деньги и суммы, находящиеся на текущих счетах.

M_2 — денежная масса, включающая в себя, главным образом, M_1 и деньги, лежащие на срочных вкладах.

Макроэкономика — часть экономической науки, изучающая общие для всей экономики явления и их причины, например экономический рост, экономические циклы, инфляцию, безработицу.

Макроэкономическое равновесие — ситуация в экономике, при которой величина совокупного спроса равна величине совокупного предложения.

«Медведи» — торговцы на фондовом рынке, которые в расчете на будущее падение курса акций продают их, а затем выкупают по более низкой цене.

Международное разделение труда — каждая страна специализируется на изготовлении тех товаров и услуг, в производстве которых она имеет сравнительное преимущество перед другими странами.

Межнациональные корпорации — фирмы, предприятия которых расположены в разных странах. Образуются в результате прямых зарубежных инвестиций.

Менеджмент (управление) — организация бесперебойных процессов производства и продажи готовой продукции.

Микроэкономика — часть экономической науки, исследующая поведение отдельных экономических единиц: потребителей (домохозяйств), фирм, государства — и функционирование отдельных рынков.

Мобильность рабочей силы — возможность людей свободно переезжать с места на место в поисках работы.

Монетарная (кредитно-денежная) политика — воздействие на экономику страны (темпы роста инфляции, уровень безработицы) с помощью изменения денежной массы и процентных ставок.

Монополия — ситуация на рынке, при которой продажу товара осуществляет один-единственный продавец.

Монополистическая конкуренция — ситуация на рынке, когда большое число фирм производит похожую, но не одинаковую продукцию.

Монополия — ситуация на рынке, при которой покупку товара осуществляет один-единственный покупатель.

Наличные деньги — бумажные деньги (банкноты или казначейские билеты) и монеты.

Налоговые льготы — освобождение от налогов или снижение налоговых ставок для некоторых категорий налогоплательщиков.

Налоговые поступления — средства, поступающие в доход государства в результате уплаты налогов.

Натуральное хозяйство — вид хозяйства, при котором каждая семья производит все, что ей нужно, сама и не зависит от других людей.

Национализация — переход имущества из частной собственности в государственную.

Нераспределенная прибыль — часть прибыли акционерного общества, которая ежегодно не выплачивается в виде дивидендов, а направляется на расширение производства.

Неконвертируемая валюта — валюта, которая не может свободно обмениваться на иностранные валюты.

Номинальная стоимость ценной бумаги (номинал) — стоимость, обозначенная на ней. Номинальная стоимость акции может очень сильно отличаться от ее курса.

Номинальный доход — сумма денег, получаемая гражданином или семьей за определенный период времени.

Номинальный ВВП — ВВП в текущих ценах.

Норма накопления — доля ВВП, которая расходуется на инвестиции.

Норма обязательных резервов — доля вкладов, которую банки обязаны держать в качестве резервов. Устанавливается Центральным банком страны.

Норма сбережений — отношение сберегаемой части личного дохода ко всему доходу.

Облигация — ценная бумага, являющаяся долговым обязательством фирмы или Государственного казначейства. Купивший ее человек получает определенный процент ее номинальной стоимости, а по истечении определенного срока облигация погашается, т. е. выкупается у него тем, кто ее выпустил.

Общественное благо — благо, между потребителями которого нет конкуренции, а производитель которого не может воспрепятствовать его потреблению не платившими за него лицами. Такие блага в рыночной экономике должно производить государство.

Общий рынок — группа стран, между которыми существует свободное движение товаров, услуг и факторов производства.

Олигополия — ситуация, при которой на рынке господствует несколько очень крупных продавцов, каждый из которых может повлиять на цену, но не в состоянии навязать свою цену остальным.

Пирамиды — так называют финансовые учреждения, которые выплачивают деньги своим «старым» вкладчикам исключительно за счет притока «новых».

Погашение облигаций — выплата долга по частным или государственным облигациям.

Полное товарищество — товарищество, каждый член которого отвечает по обязательствам фирмы своим имуществом независимо от величины пая.

Портфельные инвестиции — покупка некоторого количества акций зарубежной компании, не превышающего контрольного пакета.

Предельные издержки — издержки на производство дополнительной единицы продукции.

Предельная выручка — выручка, получаемая от продажи дополнительной единицы продукции.

Прибыль — разность между выручкой и издержками.

Приватизация — переход имущества из государственной собственности в частную.

Прогрессивный налог — налог, ставка которого тем больше, чем выше уровень дохода.

Продукт производства — результат производства.

Производительность фактора производства — количество продукта на единицу данного фактора производства.

Производство — воздействие человека на природу с целью создания экономических благ.

Пропорциональный налог — налог, ставка которого для всех одинакова.

Протекционизм — внешнеторговая политика, направленная на защиту отечественных производителей путем введения пошлин и (или) квот на импорт.

Профессиональные союзы (профсоюзы) — объединения работников определенной специальности, которые представляют их интересы в отношениях с нанимателями.

Процент — цена, которую платят за использование чужих денег.

Прямые зарубежные инвестиции — вложение капитала в производство товаров или услуг за рубежом.

Прямые налоги — налоги, которые берутся с людей или фирм в зависимости от величины их доходов или имущества.

Равновесная цена — рыночная цена, при которой величина спроса на товар равна величине его предложения.

Разделение труда — такая организация производства, при которой каждый работник специализируется на выполнении определенной операции или на производстве какого-то одного продукта.

Реальный ВВП — ВВП в постоянных ценах.

Реальный доход — количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму денег, составляющую номинальный доход. Рост реального дохода равен росту номинального, деленному на индекс потребительских цен.

Ревальвация — повышение фиксированного курса валюты относительно других валют.

Регрессивный налог — налог, ставка которого тем ниже, чем выше уровень дохода.

Редкие (ограниченные) блага и услуги — блага и услуги, потребность в которых превышает их имеющееся количество.

Сальдо внешней торговли — разность между экспортом и импортом.

Сбережения — часть дохода, которая откладывается для удовлетворения будущих потребностей.

Скорость обращения денег — количество сделок, в которых участвует «средняя» денежная единица за данный период времени.

Сравнительное преимущество страны А перед страной Б в производстве некоторого товара — это означает, что альтернативная стоимость производства этого товара в стране А ниже, чем в стране Б.

Срочный вклад — вклад, который владелец обязуется не забирать в течение определенного срока, иначе он теряет причитающийся ему процент.

Ставка налога — взимаемая государством доля дохода или прибыли.

Структурная безработица — увольнение рабочих или сокращение оплачиваемого рабочего времени, связанное с изменением структуры экономики.

Структура экономики — удельный вес в экономике различных отраслей, профессий и географических регионов.

Суверенитет потребителя — ситуация, при которой потребитель, в конечном счете, решает, что будет произведено и в каком количестве.

Сырье — природный материал, который подвергается переработке в процессе производства.

Таможенный союз — группа стран, имеющих одинаковые импортные пошлины по отношению к товарам из стран, не входящих в эту группу.

Темп экономического роста — показатель, позволяющий определить, насколько быстро развивается экономика данной страны. Обычно рассчитывается как темп прироста реального ВВП за год.

Текущий счет — счет, с которого вкладчик может снять деньги в любой момент.

Товар — продукт, произведенный для потребления или обмена.

Товарищество — фирма, которая принадлежит нескольким собственникам, вкладывающим в нее свои средства (паи), получающим прибыль и несущим ту или иную меру ответственности за убытки.

Товарищество с ограниченной ответственностью — товарищество, в котором личное имущество участников неприкосновенно независимо от финансового состояния фирмы.

Товары-заменители — товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность (например масло и маргарин).

Транзакционные издержки — издержки, связанные с заключением и осуществлением торговых сделок.

Трансферты — доходы, которые не связаны с оплатой произведенных товаров и оказанных услуг (например пенсии или пособия по безработице).

Труд — фактор производства, включающий использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта в фор-

ме услуг, необходимых для производства экономических благ.

Трудоемкость — отношение затраченного труда к количеству выпущенного продукта. Трудоемкими называются также производственные процессы с большим удельным весом труда среди остальных факторов производства.

Факторы производства — основные группы ресурсов, используемых в процессе производства: труд, земля, капитал.

Фискальная (бюджетная) политика — воздействие на экономику страны (темпы роста и инфляции, уровень безработицы) с помощью изменения государственных расходов и доходов.

Фондовая биржа — специальное место, где торгуют акциями и другими ценными бумагами.

Фрикционная безработица — безработица, связанная с поиском работы по специальности, обычно возникающая по личным причинам (в связи с получением образования, желанием сменить профессию или место жительства).

Цена товара — то, от чего необходимо отказаться, чтобы получить этот товар. Обычно выражается в деньгах.

Цена фирмы — цена всех акций этой фирмы.

Ценные бумаги — документы, удостоверяющие, что их владелец является собственником фирмы или кредитором фирмы, частного лица или государства.

Циклическая безработица — безработица, связанная с экономическими спадами.

Экономическая интеграция — укрепление связей между экономиками нескольких стран на базе международного разделения труда с помощью межгосударственных соглашений.

Экономическая система — способ согласования экономической деятельности людей, определяющий, ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производится в данном обществе.

Экономические циклы — регулярная смена экономических подъемов и спадов.

Экономические подъемы — периоды роста ВВП.

Экономические спады — периоды сокращения ВВП.

Экономический союз — группа стран, имеющая общие органы управления экономикой и общую валюту.

Экспорт — товары и услуги, которые страна вывозит за границу.

Эластичность предложения — показатель, измеряющий, насколько изменения цены товара влияют на величину его предложения. Эластичность предложения равна отношению процентного изменения величины предложения товара к процентному изменению его цены.

Эластичность спроса — показатель, измеряющий, насколько изменения цены товара влияют на величину спроса на него. Эластичность спроса равна отношению процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению цены этого товара.

- Эмбарго** — запрет на поставки товаров в какую-либо страну.
- Эффект акселератора** — рост инвестиций, опережающий вызвавший его рост объема продаж.
- Эффект дохода** — увеличение (уменьшение) величины спроса на товар, связанное с увеличением (уменьшением) реального дохода покупателей из-за уменьшения (увеличения) цены товара.
- Эффект замещения** — увеличение (уменьшение) величины спроса на товар, связанное с тем, что при уменьшении (увеличении) его цены покупатели уменьшают (увеличивают) покупки товаров-заменителей.
- Эффект мультипликатора** — напоминающий цепную реакцию процесс, когда увеличение (уменьшение) расходов одних людей и фирм ведет к увеличению (уменьшению) доходов, а значит, и расходов других людей и фирм. В результате общее изменение расходов в экономике в несколько раз превышает первоначальное.
- Эффект нового покупателя** — рост величины спроса на товар, связанный с тем, что при понижении цены его начинают покупать люди, которые раньше этого не делали.

Оглавление

Глава 1.	Экономическая наука. Экономические блага. Производство.....	5
Глава 2.	Экономическая система и ее функции.....	14
Глава 3.	Спрос.....	25
Глава 4.	Предложение. Равновесная цена.....	34
Глава 5.	Потребители.....	41
Глава 6.	Потребление: доходы, расходы, сбережения, кредит.....	48
Глава 7.	Фирмы, капитал, прибыль.....	59
Глава 8.	Конкуренция. Основные типы рынков.....	69
Глава 9.	Различные виды фирм.....	78
Глава 10.	Рынок ценных бумаг. Фондовая биржа.....	88
Глава 11.	Деньги и банки.....	97
Глава 12.	Государство и экономика.....	104
Глава 13.	Налоги и бюджет.....	117
Глава 14.	Макроэкономика. Валовой внутренний продукт.....	130
Глава 15.	Благосостояние и экономический рост.....	140
Глава 16.	Экономические циклы.....	152
Глава 17.	Рынок труда, безработица и профсоюзы.....	159
Глава 18.	Денежная масса. Инфляция.....	170
Глава 19.	Государственная макроэкономическая политика.....	183
Глава 20.	Международное разделение труда. Внешняя торговля.....	195
Глава 21.	Международное разделение труда: межнациональные корпорации.....	208
Глава 22.	Валютные курсы.....	217
Глава 23.	Международное экономическое сотрудничество и интеграция.....	223
	Словарь экономических терминов.....	230

