



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ТАГАНРОГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И ПРАВА

КАФЕДРА ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО  
ПРАВА И УПРАВЛЕНИЯ

М.В. Новиков

# **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ**

Конспект лекций

Таганрог

2000

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### 1. ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

1.1. Государство как рыночный субъект.....	7
1.2. Принципы и цели государственного регулирования .....	9
1.3. Правовое регулирование экономики .....	10
1.4. Финансовое регулирование .....	11

### 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

2.1. Объекты и цели ГРЭ.....	14
Объекты ГРЭ.....	14
Цели ГРЭ.....	16
2.2. Средства (инструменты) государственного регулирования экономики .....	17
Административные средства.....	17
Экономические средства: денежно-кредитные и бюджетные .....	18
Ускоренная амортизация.....	19
Эффект ускоренной амортизации... ..	21
Государственный сектор.....	22
Внешнеэкономическое регулирование .....	23
2.3. Государственное экономическое программирование .....	24
Виды программ .....	24
Границы эффективности .....	25
2.4. Этапы развития государственного регулирования экономики. Границы его эффективности.....	26
Этапы ГРЭ.....	26
Границы роста государственных доходов и государственной собственности.....	27

Границы регулирования при помощи самофинансирования.....	28
Выводы .....	30

### 3. РЫНОК ТРУДА

3.1. Механизм функционирования рынка труда и теоретические подходы к его анализу .....	32
Неоклассический подход.....	32
Кейнсианский подход .....	33
Монетаристская модель .....	33
Институционалисты на рынке труда .....	33
Марксизм об особенностях рынка труда .....	34
Рынок, но особого рода.....	34
Особенности российского рынка труда .....	35
3.2. Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы .....	36
Основные сегменты рынка труда .....	36
Ослабление внутреннего рынка труда и усиление мобильности рабочей силы.....	37
Понятия рабочей силы и занятых .....	37
Отраслевая и профессионально-квалификационная структура .....	38
3.3. Безработица .....	41
Сущность безработицы.....	41
Понятие естественной безработицы .....	42
3.4. Государственное регулирование рынка труда. Направления и методы.....	43
Основные направления государственного регулирования .....	43
Концептуальные основы регулирования .....	44
Косвенное регулирование рынка рабочей силы.....	45
Биржи труда и частные посреднические фирмы.....	45
3.5. Кадровая работа в компаниях.....	46

Наем рабочей силы .....	47
Оплата труда и современная практика мотивации труда .....	48
Выводы .....	49

## **4. ДОХОДЫ И ПОЛИТИКА ДОХОДОВ**

4.1. Доходы и их виды.....	51
Понятие дохода в теории факторов .....	51
Номинальные и реальные доходы ..	51
Рента .....	52
Процент .....	52
Предприимчивый доход (прибыль).....	53
4.2. Доходы от неформальной (теневой) экономики.....	53
Формы теневой экономики .....	53
Доходы от теневой экономики.....	54
Оценка масштабов теневой экономики .....	55
4.3. Государственная политика доходов .....	55
Регулирование доходов .....	56
Социальное партнерство .....	57
4.4. Политика доходов в условиях инфляции .....	58
Индексы розничных цен .....	58
Индексация доходов .....	59
Поддержка беднейших слоев населения.....	61
4.5. Проблема дифференциации доходов.....	62
Дифференциация заработной платы.....	62
Завышена или занижена заработная плата в России?.....	64
4.6. Современные формы оплаты труда.....	65
Изменения в конкретных формах оплаты труда.....	65
Воздействие политики доходов на функционирование фирмы .....	66
Выводы .....	66

## **5. ИНВЕСТИЦИИ**

5.1. Основной и оборотный капитал .....	67
---	----

Анализ основного и оборотного капитала .....	67
5.2. Сущность и анализ инвестиций.....	70
Понятие инвестиций (капиталовложений) .....	70
5.3. Проектный анализ как концепция .....	71
Сущность проектного анализа.	
Проектный цикл .....	71
Направления проектного анализа ...	72
Теневые цены в экономическом анализе .....	73
5.4. Совокупный спрос .....	74
Кривая совокупного спроса .....	74
5.5 Инвестиции .....	77
Ожидаемая норма чистой прибыли.....	77
Реальная ставка процента .....	77
Сдвиги в спросе на инвестиции .....	80
Инвестиции и доход .....	82
Нестабильность инвестиций .....	84
Выводы .....	86

## **6. НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

6.1. Понятие и система налогов .....	88
Сущность налога и налоговой системы .....	88
Виды и группы налогов.....	88
Основные налоги .....	88
Местные и центральные налоги .....	90
Налоговое бремя .....	91
Структура налогообложения .....	92
6.2. Принципы и механизм налогообложения .....	93
Принципы налогообложения.....	93
Налоговая база. Налоговые льготы .....	94
Налоговая ставка и ее виды .....	95
Проблемы сбора налогов.....	95
6.3. Функции налогов .....	96
Социальная функция налогов.....	96
Налоги как средство государственного регулирования .....	97
Международные аспекты налогообложения .....	99
Двойное налогообложение .....	100

Гармонизация налоговых систем ...	101
Выводы .....	101

## **7. ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

7.1. Механизм государственного регулирования цен .....	102
7.1.1. Пример реализации политики цен.....	102
Когда государство начало воздействовать на цены?.....	102
Наблюдение и косвенное воздействие на цены .....	103
Государственное вмешательство в процесс ценообразования.....	104
Установление фиксированных цен на товары и услуги.....	105
7.1.2. Контроль государства над ценами .....	106
7.1.3. Регулирование цен на продукцию естественной монополии.....	107
7.1.4. Критика правительственного регулирования ценообразования естественных монополий.....	109
7.1.5. Комиссии по регулированию.....	110
Дерегулирование: рынки внутренних воздушных сообщений.....	111
7.2. Регулирование инфляции .....	116
Антиинфляционная политика.....	116
Управление инфляцией в условиях реформируемой экономики...	117
Выводы .....	119

## **8. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА**

8.1. Цели кредитно-денежной политики.....	121
8.2. Объединенный балансовый отчет федеральных резервных банков.....	122
Активы .....	122

Обязательства.....	123
8.3. Инструменты кредитно-денежной политики.....	123
Операции на открытом рынке .....	123
Резервная норма .....	129
Учетная ставка .....	130
Предварительный взгляд:	
дешевые и дорогие деньги .....	131
Сравнительная значимость .....	132
Второстепенное селективное регулирование .....	134
8.4. Кредитно-денежная политика, равновесный ЧНП и уровень цен.....	135
Причинно-следственная связь:	
кейнсианский взгляд .....	135
Политика дешевых денег .....	137
Политика дорогих денег.....	137
Уточнения и обратная связь .....	139
Кредитно-денежная политика: модель AD—AS .....	139
8.5. Эффективность кредитно-денежной политики .....	141
Сильные стороны кредитно-денежной политики .....	141
Недостатки и проблемы .....	142
Дилемма целей.....	143
Кредитно-денежная политика и международная экономика.....	145
8.6. Кейнсианская теория занятости и политика .....	147
$C_a + I_n + X_n + G$ .....	148
Фискальная и кредитно-денежная политика.....	149
Выводы .....	150
Вопросы и учебные задания .....	151

<b>ПРИЛОЖЕНИЕ. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ: ВОЗВРАЩЕНИЕ К ЗОЛОТОМУ СТАНДАРТУ?</b> .....	154
---	-----

<b>ЛИТЕРАТУРА</b> .....	156
-------------------------	-----

# 1. ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная экономическая теория сформировалась в три этапа, соответствовавших переломным периодам в становлении цивилизованной («регулируемой») рыночной экономики.

Каждый из таких периодов характеризуется появлением новых форм организации рыночной экономики, что изменяло и механизм ее функционирования. Рождение же новых организационно-экономических форм трансформируется для экономической теории в ее новую проблематику, что способствует созданию новых концепций. Правда, новизна этих концепций носит относительный характер, т. к. в методологическом арсенале экономической науки всегда сохраняется значительное число не востребованных («преждевременных») идей, детальная разработка которых зависит от потребностей экономической практики. А поскольку экономическое сознание отстает от реальных изменений, то движение экономической мысли неизбежно становится выражением периодически возникающего теоретического кризиса.

Кризисом, в ходе которого собственно и возникла современная экономическая теория («экономикс»), явился кризис 30-х годов, отразивший качественные изменения в рыночной экономике под воздействием «Великой депрессии». Последняя и обнаружила историческую ограниченность ранее господствовавшей «классической школы».

Концептуальное содержание классической школы можно свести к трем пунктам:

- требование невмешательства государства в экономику,
- гимн свободной конституции,
- ставка на ценовой механизм установления рыночного равновесия.

Таким образом, классическая теория — это теория саморегулирующейся рыночной экономики; отличие поздней классической теории от ранней классической состояло в том, что классика, в изнурявшем экономическую теорию споре («стоимость» или «полезность»), сделала выбор в пользу полезности.

Надо признать, что 20-е годы в США, получившие в экономической литературе название «периода процветания» («процветания»), когда обозначилась реальность «общества изобильного потребления», когда даже автомобиль стал товаром массового потребления, казалось бы, прочно подтверждали правоту неоклассической модели рыночной экономики.

Увы, — потрясение 30-х годов, охватившее все рыночно развитые страны мира, означало, что та рыночная экономика, модель и принципы которой отставала неоклассическая школа и суть которой состояла в традиционном еще с XVIII в. лозунге «лесэ фэр!» (потому-то она и получила название «неоклассика»), устарела и безвозвратно уходит в прошлое.

Урок великого кризиса, переведенный в плоскость экономической теории, требовал осознания невозможной для «неоклассических» экономистов перемены — рыночная экономика, материальную основу которой

образует крупное промышленное производство, утрачивает способность к саморегулированию.

Почему? Потому, что крупное индустриальное производство объективно порождает тенденцию к монополизму, а монополизм — это подрыв, отрицание основ рыночной экономики, ибо монополизм несовместим со свободной конкуренцией и свободным ценообразованием («советская» экономика была разрушена именно абсолютной государственной монополией).

Но от монополизма (который исподволь зародился еще в конце XIX в.) уже нельзя было избавиться, поскольку он превратился в имманентную для «индустриальной» рыночной экономики тенденцию. Монополизм можно было только постоянно «обуздывать». Степень такой «обузданности» и характеризует степень современной цивилизованности рыночной экономики.

Концепция обуздания монополизма (и в этой мере — сохранения рыночной экономики) и представлена в теории Кейнса.

Кейнсианство знаменовало переход к принципиально новому пониманию рыночной экономики — к тому, что рыночная экономика нуждается в регулировании и что это регулирование может осуществить только государство.

Поэтому суть кейнсианства сводится к определению: это теория государственно-регулируемой рыночной экономики. Но кейнсианское государственное регулирование имело целью сохранение рыночной экономики (конкуренции и свободного ценообразования), т. е. не порывало с классической традицией. Иными словами, это было «наступление» на рыночную экономику, но во имя ее сохранения. Ф. Рузвельт с его «новым курсом» воплощал «кейнсианский» тип защитника рыночной экономики.

В середине, 70-х кризис настиг уже государственно-регулируемую рыночную экономику, а следовательно, и кейнсианскую модель рыночной экономики. Причина этого кризиса — чрезмерное государственное вмешательство в экономику. В этих условиях консерваторы в Англии и сторонники «рейганомики» в США сделали ставку на политику деэнтатизации. Теперь потребовалась новая концепция, которая, сохраняя регулируемый характер рыночной экономики, помогла бы найти государству «экономический» механизм своего вмешательства в экономику, а не «административный». Именно эту задачу выполнила широко известная сегодня монетаристская концепция, которая, не отрицая необходимости государственного вмешательства в экономику, сводила это вмешательство к «косвенному» — через регулирование денежной сферы.

Таким образом, стратегической проблемой современной экономической теории является определение оптимального соотношения «государства» и «рынка» в данных исторических обстоятельствах. Все сменявшие друг друга на протяжении XX в. концепции экономики отличались сменной приоритетов между «государственным» и «рыночным» началами экономики.

Это значит, что при внешней противоречивости неоклассической, кейнсианской и монетаристской теорий каждая из них являлась «парадоксальным» продолжением предыдущей, с учетом, однако, изменявших-

ся исторических обстоятельств. Более того, все три теории обнаруживают свое методологическое родство: все концепции преследовали одну и ту же цель — реализацию социального потенциала рыночной экономики; все концепции исходили из приоритета общерыночных ценностей (индивидуальность, конкуренция, цена), все концепции опирались на одни те же исходные положения — ограниченность, выбор, рациональность, альтернативность, предельность и равновесие.

Отсюда следует, что кейнсианство есть неоклассика в координатах экономических реалий 30-х годов, а монетаризм — кейнсианство в экономических реалиях 70-х годов (тем более, что ни одна новая концепция не отбрасывала теоретические достижения предшествующей).

Следовательно, как бы ни менялись аспекты и оценки в рамках неоклассики, кейнсианства и монетаризма, главными элементами предмета современной экономической теории оставались:

- механизм рынка (конкуренция и ценообразование);
- формы монополизма;
- экономический потенциал государства.

Исследование многообразных модификаций каждого названного элемента и связей между ними — таково концептуальное единство предмета и метода современной экономической теории. Теоретическая и практическая «сверхзадача» современной экономической теории — механизм социализации рыночной экономики.

## **1.1. Государство как рыночный субъект**

Как рыночный субъект государство характеризуется тремя признаками.

1. «Регулирующий субъект». Роль государства в механизме рыночной экономики — основная проблема современной экономической теории. Дело в том, что исходный пункт становления рыночной экономики — ее освобождение от удушающих пут государства. И долгое время невмешательство государства в сферу частного бизнеса оставалось условием реальности рыночной экономики как системы свободного предпринимательства. Однако с 30-х гг. XX в. (со времени «Великой депрессии») рыночная экономика (из-за монополизма) потребовала активного государственного регулирования как условия ее социальной эффективности. Кейнсианство и стало концепцией государственного регулирования рыночной экономики. Однако кейнсианский инструмент — «фискальная» (налогово-бюджетная) политика — оказался неадекватным природе рыночной экономики, поэтому с 70-х годов сформировался новый подход — монетаризм, который, не отрицая необходимости государственного регулирования, пытается найти более «тонкий» экономический механизм государственного регулирования (денежно-кредитная политика).

Проблема порождена постоянными изменениями в экономике, требующими соответствующих изменений в масштабах и инструментах государственного регулирования.

Словом, кейнсианство — это «вмешательство», «хирургия», а монетаризм — «регулирование», «терапевтическое лечение».

2. «Внерыночное происхождение государственного дохода». «Рыночным» является такой экономический субъект, который получает постоянный доход, за счет которого осуществляет расходы. Следовательно, государство в той мере включено в рыночную экономику, в какой располагает доходом и производит расходы. Однако вся тонкость в том, что природа государственного дохода уникальна — если исключить ограниченную сферу государственного предпринимательства, то доход государства возникает как результат неэкономических действий — как следствие перераспределения части доходов «первичных» рыночных субъектов (домохозяйств и фирм) в пользу государства. Это позволяет квалифицировать государство как «вторичный», «производный» рыночный субъект, экономическая сила которого всецело зависит от питающего государство частного бизнеса.

Следовательно, доход государства — не «третий» (наряду с доходами домохозяйств и фирм) самостоятельный элемент, не особое слагаемое общественного дохода, а принудительно-обособленная (в результате налогообложения) часть первичных рыночных доходов, созданных без, а часто — и вопреки государству. Вот почему никто, пожалуй, так не заинтересован в росте доходов фирм и домохозяйств, как государство, ибо их доходы — единственный источник «налогового» дохода государства.

3. «Императивный статус государства». Государство единственный субъект рыночной экономики, требования которого обязательны для всех негосударственных субъектов. Однако эта обязанность жизненно необходима системе свободного предпринимательства, ибо создает «единые правила» (хотя возможны «льготы» в пользу государства) поведения для всех рыночных субъектов.

Императивность придает государственному доходу «обязательный» характер.

Основной механизм экономического вмешательства государства — «налоги», «закупки» и «платежи»:

а) налоги — объективная необходимость, но их пределы — проблема, поскольку они непосредственно сказываются на эффективности частного бизнеса;

б) трансфертные платежи — перераспределение части налоговых доходов государства (налоги платят все домохозяйства и фирмы) в пользу определенных социальных групп, следовательно, трансфертные платежи не увеличивают национальный продукт, но изменяют структуру личного потребления, а тем самым и структуру производства;

в) правительственные закупки также изменяют структуру производства в пользу прироста общественно-значимых благ, но при этом увеличивают национальный продукт.

Государство всегда выступало особым экономическим субъектом, так или иначе участвуя в экономической жизни общества. Оценка меры и последствий такого участия была и остается остродискуссионным вопросом экономической науки.



## 1.2. Принципы и цели государственного регулирования

В начале XX в. экономическая роль государства стала настолько значимой, что первая половина нашего столетия вошла в историю как эпоха «государственно-монополистического капитализма» (ГМК). Практика ГМК подтолкнула к идее «государственного социализма» — попытке использовать экономическую мощь государства для ускоренного социального преобразования общества. Однако это привело только к возникновению «административно-командной экономики».

Современная экономика, преодолев крайности альтернативного социального состояния (или «капитализм», или «социализм»), является «социально-рыночной» («смешанной»). Что это значит?

Неконтролируемые рыночные процессы разрушительны для общества и природы. Поэтому рыночная экономика более, чем любая иная, нуждается в регулировании. Роль регулирующего центра может выполнить только государство («правительство») — институт, представляющий все общество и обладающий правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Задача состоит в том, чтобы найти оптимальную меру и наиболее эффективные формы государственного регулирования экономики, которые, не разрушая ее рыночную природу, в то же время обеспечили бы рыночной экономике максимальную социальную эффективность. Понятно, что бесконечное изменение конкретных обстоятельств превращает эту задачу в «вечную» проблему.

Неизбежность государственного регулирования рыночной экономики постоянно рождает соблазн директивного решения многих экономических проблем. Однако чаще всего результат такого «административного» решения оборачивается лишь видимостью преодоления кризисных экономических ситуаций, хотя в некоторых сферах приоритет государственного воздействия необходим и эффективен.

Общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики базируется на следующих принципах.

1. При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать рыночным формам организации экономики. На практике это означает, что государство должно финансировать только те социально-значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес (из-за малой прибыльности).

2. Государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса. Игнорирование этого принципа способно привести к искусственному доминированию государственных предприятий над частными.

3. Государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности.

4. Государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более «рыночную» форму оно облечено.

5. Особую значимость государственное регулирование приобретает в период общехозяйственных кризисов, а также для процессов в сфере

межгосударственных экономических отношений (импортно-экспортные операции, международная специализация производства, валютные отношения).

Таким образом, современная рыночная экономика является «государственно-регулируемой». Более того, именно государство превратилось сегодня в гаранта стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики.

Государственное регулирование рыночной экономики преследует три цели:

- минимизацию неизбежных негативных последствий рыночных процессов;
- создание правовых, финансовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики;
- обеспечение социальной защиты тех групп рыночного общества, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Для достижения названных целей современное государство располагает мощными средствами регулирующего воздействия на рыночную экономику.

### **1.3. Правовое регулирование экономики**

Правовое регулирование экономики состоит в разработке законов, обеспечивающих нормы функционирования рыночных структур (биржи, банки, акционерные общества), предпринимательства и коммерции, защиту прав покупателей и интересов общества, равноправие рыночных субъектов, посредничество между предпринимателями и наемными работниками, борьбу с теневой экономикой и т. д. В системе регулирующих норм исключительное значение имеет «антимонопольное законодательство» и «дефляционная политика».

Антимонопольное законодательство впервые осуществлено в США в виде знаменитых «антитрестовских законов», которые позже были приняты всеми рыночно развитыми странами мира. Для отечественной экономики, с ее невиданным уровнем монополизации производства и обращения, антимонопольное регулирование становится главным условием перехода к цивилизованным рыночным отношениям.

Антимонопольная политика включает административные и экономические меры, препятствующие монополизации производства и торговли отдельными субъектами:

- жесткий контроль над ценами предприятий-монополистов;
- дезинтеграцию сверхкрупных управленческих, производственных и коммерческих структур;
- поддержку конкуренции (в том числе и посредством контролируемого допуска на отечественный рынок иностранных производителей);
- поощрение диверсификации;
- антимонопольную экспертизу принимаемых законов.

Монополизм относится к числу имманентных тенденций рыночной экономики. К тому же формы монопольного статуса способны изменять-

ся, приспособляясь к специфике конкретных сфер. Поэтому антимонополизм образует постоянное направление государственного регулирования рыночной экономики.

Столь же актуальна и дефляционная политика (стабилизация уровня цен) государства, поскольку современной рыночной экономике присущи деформирующие ее инфляционные процессы.

В строго экономическом смысле инфляция есть рост цен как результат опережения объема платежеспособного спроса по сравнению со стоимостным объемом предложения. Поэтому дефляционная политика ограничена выбором:

— или стабилизация совокупного платежеспособного спроса, что требует жесткого ограничения прироста денежных доходов населения;

— или переход к «равновесным» (свободным) рыночным ценам, что в условиях инфляции всегда означает рост цен;

— или увеличение предложения, что требует стимулирования предпринимательской активности.

Драма антиинфляционной политики в том, что первые два средства, сулящие наибольший эффект, социально крайне болезненны, а третье — малоэффективно в ситуации «бегства от денег», подталкивающей предпринимателей к росту цен, а не производства.

## 1.4. Финансовое регулирование

Рыночная экономика невозможна без денежного опосредования движения товарных ценностей. Организатором же денежного обращения может выступать только государство. Вот почему в широком смысле «финансы» всегда представляют государственно-организованную систему денежных отношений в обществе.

Уже одна эта функция объективно придает государству роль «регулятора» рыночной экономики. Действительно, размеры банкнотной (наличной) и депозитной — чековой (безналичной) денежной эмиссии и степень ее обеспеченности реальными активами оказывают непосредственное воздействие на динамику рыночных процессов (определяя величину платежеспособного спроса, масштаб цен предложения, скорость оборота денежной единицы и ее валютный курс).

Однако понятие «финансы» имеет и более узкий смысл, означая совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении государства («государственный бюджет»), образование и использование которой есть главный инструмент финансового регулирования государством рыночной экономики.

Основным источником государственных доходов (в результате которых и образуется государственный бюджет) являются налоги, а также предпринимательская деятельность самого государства (доходы от госпредприятий, сдача объектов госсобственности в аренду, продажа лицензий и права на концессию, таможенные пошлины, эмиссия и продажа государственных ценных бумаг).

Хотя размеры государственных доходов постоянно растут, величина государственных расходов растет еще быстрее. Эта диспропорция объяс-

няется основными направлениями использования государственного бюджета в современном обществе:

- субсидии, дотации и кредиты частному бизнесу, что позволяет направлять предпринимательскую активность в социально-значимые сферы рыночной экономики, а также оказывать поддержку частным предприятиям, попадающим в кризисную ситуацию («средства на санацию»);

- финансирование сфер образования, здравоохранения, социального страхования и социального обеспечения;

- стратегические инвестиции в производственную и социальную инфраструктуру, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, на оборону, поддержку экспорта, охрану окружающей среды;

- государственное потребление (государственные закупки товаров и услуг), стимулирующие прирост дополнительного спроса.

Понятно, что размеры затрат по каждому из названных направлений способны оказать ощутимое влияние на деятельность рыночных субъектов в соответствующих сферах экономики.

В настоящее время государство обладает широким “набором” эффективных финансовых регуляторов: налоги, инвестиции, дотации, кредиты, ставки учетного процента, льготы для производящих приоритетную социальную продукцию, регулирование цен, финансирование крупных научно-технических программ, государственное предпринимательство.

**1. Налоги.** История налогов насчитывает более пяти тысяч лет, в течение которых из архаичных жертвоприношений они превратились сначала в принудительные повинности, а затем обрели современный вид — обязательные государственные сборы. Именно справедливость и рациональность налогообложения придает рыночной экономике цивилизованный характер.

Современная налоговая система стремится реализовать следующие принципы:

- обязательность и всеобщность налогообложения физических и юридических лиц;

- сочетание прямого и косвенного налогообложения;

- стабильность и динамика налоговой ставки (в зависимости от сферы занятости и уровня доходов налогоплательщиков);

- неотвратимость административной и финансовой ответственности налогоплательщиков за сокрытие доходов (объектов), подлежащих налогообложению.

Осуществление каждого из названных принципов на практике представляет сложную проблему.

Налоги делятся на две большие группы — налоги с населения и налоги с корпораций. Мировая тенденция соотношения между ними состоит в уменьшении первых и возрастании вторых.

Главная форма прямого налогообложения населения — «подходящий налог», которому присуще значительное колебание налоговой ставки (от 10 до 50 процентов), а также льготы для определенных социальных категорий.

Подходные налоги уплачиваются как по месту работы, так и на основе личных налоговых деклараций.

Объектом налога на корпорацию долгое время была только прибыль, но сегодня этот налог распространяется также на часть издержек производства и обращения фирмы.

Постоянно возрастающую долю налоговых поступлений в бюджет составляют «косвенные» налоги (акцизы, налоги на предметы потребления, таможенные пошлины), принимающие форму надбавок к ценам на товары и услуги.

Разновидностью налогов являются обязательные платежи, определяемые спецификой объекта налогообложения — налоги на недвижимость, на земельную собственность, на наследство, штрафы за загрязнение окружающей среды, за нарушение антимонопольного законодательства и т. д.

Маневрируя ставками налога и налоговыми льготами, государство может существенно регулировать предпринимательскую деятельность.

**2. Инвестиции.** В результате сбора налогов государство распоряжается крупными денежными средствами, что позволяет ему проводить самостоятельную инвестиционную политику, воздействуя тем самым на поведение частных инвесторов.

Государственные инвестиции и заказы создают гарантированный рынок, обеспечивая стабильную реализацию продукции фирмам, получающим госзаказы, и их партнерам.

Цель государственной инвестиционной политики — структурная перестройка экономики и регулирование темпов экономического роста. Здесь государство применяет следующие методы: выделение бюджетных ассигнований на финансирование целевых инвестиционных программ, изменение налоговых ставок на инвестируемую прибыль, маневрирование уровнем и условиями процента на государственный кредит.

**3. Дотации** — денежные суммы, выделяемые из государственного бюджета для преодоления отраслевых, кризисов. Обычно дотации предоставляются предприятиям, чья продукция имеет важное социальное и народнохозяйственное значение, но чрезмерные затраты на которую делают производство нерентабельным. За счет дотаций государство поддерживает и относительно низкие цены на отдельные товары.

Дотации — необходимый элемент государственных расходов, который не должен, однако, в рыночной экономике превращаться в «универсальное» средство решения экономических проблем.

**4. Учетные ставки.** Разница между номиналом ценных бумаг и размером их досрочной оплаты называется «учетная ставка». Назначая ее, центральный банк регулирует активность коммерческих банков, а тем самым и предпринимательскую активность.

**5. Регулирование цен.** Государство вправе установить предельные цены на продукцию предприятий-монополистов, а также на базовые для данной страны производственные ресурсы. На социально-значимые товары массового спроса устанавливаются предельные уровни розничных цен (или надбавок к ним), а также рентабельность производящих их предприятий.

## 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

### 2.1. Объекты и цели ГРЭ

#### Объекты ГРЭ

*Объекты ГРЭ* — это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты ГРЭ — это:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства;
- условия накопления капитала;
- занятость;
- денежное обращение;
- платежный баланс;
- цены;
- НИОКР;
- условия конкуренции;
- социальные отношения, включая отношения между работодателями и работающими по найму, а также социальное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Очевидно, перечисленные объекты носят совершенно различный характер; они охватывают макроэкономические процессы — хозяйственный цикл, накопление капитала в масштабах страны, отдельные отрасли, территориальные комплексы и даже отношения между субъектами — условия конкуренции, отношения между профсоюзами и объединениями предпринимателей, между государственными регулирующими органами. Рассмотрим важнейшие из них.

Суть государственной антициклической политики, или регулирования хозяйственной конъюнктуры, состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного и бурного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления — рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу над предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача ГРЭ — притормозить рост спроса, капиталовложений в производства, чтобы по

возможности сократить перепроизводство товаров и перенакопление капиталов и, таким образом, уменьшить глубину и продолжительность возможного спада производства, инвестиций и занятости в будущем.

ГРЭ в области отраслевой и территориальной структуры также осуществляется при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одних случаях поддержка оказывается отраслям и территориальным единицам, находящимся в состоянии затяжного кризиса; в других — поощряется развитие новых отраслей и видов производств — носителей научно-технического прогресса, призванных привести к прогрессивным структурным изменениям внутри отраслей, между отраслями и во всем народном хозяйстве в целом, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. В то же время могут приниматься меры по притормаживанию чрезмерной концентрации производства.

Важнейшим объектом ГРЭ является накопление капитала. Производство, присвоение и капитализация прибыли всегда служат главной целью хозяйственной деятельности в рыночной экономике, поэтому государственная экономическая политика (ГЭП) поощрения накопления в первую очередь соответствует экономическим интересам субъектов хозяйства. Одновременно государственное регулирование накопления опосредованно служит и другим объектам ГРЭ. Создавая дополнительные стимулы и возможности в разное время всем инвесторам или отдельным их группам по отраслям и территориям, регулирующие органы воздействуют на экономический цикл и структуру.

Регулирование занятости — это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Соотношение это должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Однако соотношение между спросом и предложением не должно вести к чрезмерному росту заработной платы, который может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательно и резкое снижение занятости, оно ведет к увеличению армии безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту расходов на пособия и, самое главное, опасно социальными последствиями.

Постоянным объектом внимания государственных регулирующих органов является денежное обращение. Основная направленность регулирования денежного обращения — борьба с инфляцией, представляющей серьезную опасность для экономики. Регулирование денежного обращения опосредованно воздействует и на другие объекты — условия накопления, цены, социальные отношения.

Состояние платежного баланса является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса путем воздействия на экспорт и импорт, движение капитала, повышение и понижение курсов

национальных валют, торгово-договорной политики и участия в международной экономической интеграции.

Еще один из главных объектов регулирования — цены. Динамика и структура цен отражает состояние экономики. В то же время сами цены сильно влияют на структуру хозяйства, условия капиталовложений, устойчивость национальной валюты, социальную атмосферу.

Государственные регулирующие инстанции стремятся влиять и на другие объекты ГРЭ, например, заинтересовать частные фирмы в развитии научных исследований и внедрении их результатов, в экспорте товаров, капиталов и накопленных знаний и опыта. Изучаются и совершенствуются законы по соблюдению правил конкуренции, социальной защите, охране окружающей среды.

Объекты ГРЭ различаются в зависимости от уровня решаемых ими задач. Это следующие иерархические уровни: уровень фирмы; региона; отрасли; сектора экономики (промышленность, сельское хозяйство, услуги); хозяйства в целом (хозяйственный цикл, денежное обращение, НИОКР, цены); глобальный (социальные отношения, экология); наднациональный (экономико-политические отношения с зарубежными странами, интеграционные процессы).

## Цели ГРЭ

Генеральной целью ГРЭ является экономическая и социальная стабильность и укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация его к изменяющимся условиям.

От этой генеральной цели распространяется дерево так называемых опосредующих конкретных целей, без осуществления которых генеральная цель не может быть достигнута. Эти конкретные цели неразрывно связаны с объектами ГРЭ. Цель — выравнивание экономического цикла — направлена на объект, т. е. на экономический цикл; совершенствование отраслевой и региональной структуры хозяйства — на секторальную и отраслевую, региональную структуру; улучшение окружающей среды — на окружающую среду и т. д.

Очевидно, что названные цели, во-первых, неодинаковы по значению и масштабам и, во-вторых, находятся в тесной взаимосвязи. Чаще всего одна цель не может быть постановлена и достигнута вне зависимости от других. Например, невозможно представить стимулирование НИОКР без создания благоприятных условий накопления капитала, без выравнивания конъюнктуры, совершенствования отраслевой структуры экономики, стабильного денежного обращения.

Конкретные частные цели могут служить опосредующими для достижения других, более высоких для данного текущего момента целей. Так, конкретная цель — обеспечение дополнительных капиталовложений на модернизацию угольных шахт — может быть опосредующей для: стабилизации и снижения издержек в отечественной угледобывающей промышленности; снижения импорта твердого топлива и улучшения топливно-энергетического баланса; поддержания занятости в отрасли и хозяйственной конъюнктуры в угледобывающих районах; снятия в этих районах



социального напряжения, вызванного угрозой закрытия шахт; оказания давления на цены нефтяных и газовых компаний.

Перечисленные цели частично перекрывают друг друга, одна может оказаться временно более важной и подчинить себе другие в зависимости от реальной хозяйственной и социальной ситуации, уровня осознания этой ситуации субъектами ГРЭ и от установленной правительственными органами на данный отрезок времени системы приоритетов целей. Любая из вышеназванных целей может служить, содействовать или препятствовать достижению другой цели.

Итак, в дереве целей ГРЭ существуют не только отношения подчинения конкретных целей генеральной, но и отношения соподчинения и взаимозависимости между самими конкретными целями, т. е. конкретные цели внутри дерева целей могут быть первичными, вторичными, третичными и т. д.

Положение отдельных целей в дереве целей ГРЭ нестабильно. Оно постоянно изменяется в зависимости от хозяйственной ситуации, экономических задач, выступающих на передний план. В условиях кризиса первичной целью становится выход из кризиса в узком конкретном смысле — оживление конъюнктуры. Все остальные цели отступают и подчиняются ей. В условиях длительного дефицита платежного баланса, роста внешней задолженности, уменьшения валютных резервов на первый план выступает цель — оздоровление платежного баланса и подчиненные ей цели — привлечение капитала в страну, повышение национальной конкурентоспособности на мировых рынках.

## **2.2. Средства (инструменты) государственного регулирования экономики**

Средства государственного регулирования подразделяются на административные и экономические.

### **Административные средства**

Административные средства не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба. Они базируются на силе государственной власти и включают в себя *меры запрета, разрешения и принуждения*.

Приведем несколько примеров по запретам и разрешениям. Французские власти запретили строить новые промышленные предприятия в пределах Парижской агломерации, и для достижения этой цели они не увеличили налоги на новые предприятия, не ввели драконовские штрафы — это были бы экономические меры, а просто прекратили выдачу лицензий на новое промышленное строительство.

Правительство Нидерландов разрешило использовать бывшую военноморскую базу в качестве пассажирского и торгового порта, создав, таким образом, новую сферу приложения капитала. В результате в районе порта возросла хозяйственная активность.

В африканской стране правительство разрешило (раньше было запрещено) использовать государственный национальный парк в целях органи-

зованного туризма, чем воспользовались местные и иностранные туристические компании.

Меры принуждения можно проиллюстрировать тем, что государственные органы всех развитых стран обязывают промышленные предприятия организовывать у себя производственное обучение молодежи, создавать определенные бытовые удобства для занятых, устанавливать очистные сооружения.

Административные средства регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера действия в основном ограничивается охраной окружающей среды и созданием минимальных бытовых условий относительно слабо социально защищенных слоев населения. Однако в критических ситуациях их роль сильно возрастает, например, во время войны, критического положения в экономике. Самыми крупномасштабными государственными административными акциями по регулированию экономики в послевоенной Японии были денежная реформа и разукрупнение ведущих концернов.

### **Экономические средства: денежно-кредитные и бюджетные**

*Экономические средства* государственного регулирования подразделяются на средства денежно-кредитной и бюджетной политики.

Самостоятельным комплексным инструментом ГРЭ (и одновременно его объектом) является государственный сектор в экономике. Высшая форма ГРЭ — это государственное экономическое программирование, охватывающее многочисленные цели и весь набор инструментов ГРЭ. О государственном секторе и экономическом программировании речь пойдет ниже.

Основные экономические средства — это: а) регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая центральным банком); б) установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в центральном банке; в) операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение.

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке (рынке ссудных капиталов) в желаемом направлении. По мере относительного снижения роли рынков свободных капиталов в финансировании капиталовложений и особенно в связи с уменьшением роли фондовой биржи и ростом самообеспечения крупных компаний финансовыми средствами, действенность этих инструментов в наиболее развитых странах несколько ослабела.

Прямое государственное хозяйственное регулирование осуществляется средствами бюджетной политики. Государственный бюджет — это доходы и расходы центрального правительства и местных властей.

Главным инструментом мобилизации финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они также широко используются для воздействия на деятельность субъектов хозяйства. Нас сейчас интересует в первую очередь не фискальная, а регулирующая роль налогов. Государственное регулирование при помощи налогов зависит в

решающей степени от выбора налоговой системы, высоты налоговых ставок, а также видов и размеров налоговых льгот.

Введение в первые послевоенные годы в ФРГ налога на занятость — им облагалась сумма заработной платы и жалования, выплачиваемая работодателями, — оказало сильное воздействие на структуру затрат компаний. Предприниматели оказались заинтересованными экономить на живом труде и для этого проводить модернизацию основного капитала и внедрять в производство новейшие достижения науки и техники.

В направлении стимулирования замены живого труда овеществленным и поощрения капиталовложений в новейшие отрасли действовали многочисленные налоговые реформы во всех развитых странах.

Налоги в ГРЭ играют двоякую роль: с одной стороны, это главный источник финансирования государственных расходов, материальная основа бюджетной политики; с другой стороны, это инструмент регулирования. Задача государственных бюджетных органов — не просто обложить налогами те или иные источники поступления средств, а создать тонко настраиваемый механизм воздействия на хозяйственное поведение юридических и физических лиц. Для этого используются временно или селективно предоставляемые налоговые скидки, отсрочка уплаты налогов.

### **Ускоренная амортизация**

Особое место среди средств ГРЭ, осуществляемого при помощи налогов, занимают ускоренное амортизационное списание основного капитала и связанные с ним образование и реализация скрытых резервов, осуществляемые в рамках разрешений министерств финансов.

Ускоренное амортизационное списание основного капитала в современных условиях является главным средством стимулирования накопления, структурных изменений в экономике и важным инструментом воздействия на хозяйственный цикл, занятость и НИОКР. Суть его — в отрыве физического процесса снашивания машин, оборудования, зданий и сооружений от калькулируемого в издержках производства переноса стоимости вещественных носителей основного капитала на производимые товары и услуги. Изменяя ставки и порядок амортизационного списания, государственные регулирующие органы определяют ту часть чистой прибыли, которая может быть освобождена от налогов путем включения в издержки производства и затем перечислена в амортизационный фонд для финансирования в дальнейшем новых капиталовложений.

Нормы амортизационных списаний по видам вещественных носителей основного капитала (станки, оборудование, транспортные средства, здания, очистные сооружения) с подробной разбивкой по типам регулярно публикуются министерствами финансов. При проверке правильности уплаты налога с прибыли налоговые инспекторы соглашаются с калькуляцией издержек производства или услуг, только если амортизационные отчисления были произведены в соответствии с нормами, разрешенными министерством финансов. От этого зависит величина балансовой прибыли, ставка и размер налога, а также выплачиваемые дивиденды.

В настоящее время в странах рыночной экономики используются следующие виды амортизационных списаний:

- линейное, или пропорциональное;
- дополнительное (когда сумма амортизационных отчислений превосходит первоначальную стоимость списываемого объекта);
- особое (когда в целях общего или селективного оживления хозяйственной деятельности временно увеличивают норму амортизационных отчислений сверх установленных ранее льгот);
- предварительное (когда амортизационное списание осуществляется до начала функционирования машин или сооружения);
- депрессивное (убывающее).

В странах Европы распространен вариант депрессивных отчислений — списание с уменьшающегося остатка (когда отчисления производятся не от первоначальной, а от балансовой стоимости вещественных носителей основного капитала).

Пример 2.1. Предположим, на предприятии установлено определенного типа оборудование на 100 тыс. денежных единиц. Министерство Финансов разрешает списывать с его балансовой стоимости 30% в год. Технический срок службы оборудования 10 лет. Ежегодные амортизационные отчисления, тыс. ден. ед., выглядят так:

	1-й год	2-й год	3-й год
За три года списано 65,7 тыс. при технологическом износе (три года из 10—30 %) в 30,0 тыс., т. е. 35,7 тыс. — это прибыль, укрытая в издержках производства, таким образом полностью освобожденная от налогообложения и перечисленная в амортизационный фонд. Средства из амортизационного фонда могут быть использованы только для капиталовложений.	30	21	14,7
Сумма отчислений.....	30	21	14,7
Балансовый остаток.....	70	49	34,3

В действительности окончательная картина финансирования за счет амортизационных отчислений выглядит несколько иначе. Как видим в примере 2.1, отчисления в амортизационный фонд год от года снижаются в связи с уменьшением балансового остатка, одновременно растет балансовая прибыль и, следовательно, суммы налоговых платежей. С этим предприниматели мириться не хотят. Обратим внимание на амортизационный фонд. За три года в нем накопилось 65,7 тыс., и сумма эта все три года находилась без движения. В реальной жизни такого быть не может.

Пример 2.2. Чтобы избежать роста налоговых платежей и сокращения чистой прибыли, а также реализовать возможность получения предпринимательской прибыли с сумм, поступающих в амортизационный фонд, а не ограничиваться получением с них банковского процента, предприниматели вынуждены сейчас же вкладывать все списанные средства вновь в основной капитал.

В 1 год со 100 тыс. списывается 30 тыс. и сразу же вновь инвестируется; балансовый остаток в результате — 100 тыс.

Во 2 год со 100 тыс. вновь списывается 30 тыс. и сразу же инвестируется, и так далее каждый год.

В результате размеры ежегодных списаний в амортизационный фонд и размеры укрываемых в нем прибылей, а также чистая реальная прибыль не сокращаются, не уменьшается и балансовый остаток стоимости основного капитала. Сумма списаний и валовых капиталовложений в основной капитал составит за три года не 65,7 тыс., как в примере 2.1, а 90 тыс. при реальном износе в 30 тыс.

Одним из вариантов депрессивного (уменьшающегося) списания является принятая в США система, называемая «сумма чисел». Поясним эту систему на примере.

Пример 2.3. Предположим, какой-то элемент основного капитала служит семь лет. Пишем ряд последовательных чисел срока службы: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7; подсчитываем их сумму — 28. Числа последовательного ряда в обратном порядке делятся на их общую сумму, т. е. в первый год разрешается списать  $7/28$  первоначальной стоимости, во второй —  $6/28$ , в третий —  $5/28$  и т. д. Точно так же, как и при списании балансовой стоимости, списание будет все время проводиться по максимально возможной ставке, так как отчисленные в амортизационный фонд средства не могут долго там оставаться — это невыгодно, да и норма списания при этом будет, как мы видим, год от года уменьшаться. Отчисленные суммы вместе с нераспределенными прибылями вновь в самые короткие сроки будут вложены в основной капитал и в течение года вновь списаны по ставке первого года.

Редко применяемое на практике линейное, или пропорциональное, списание в современных условиях тоже, как правило, является ускоренным, так как проводится по разрешению министерства финансов в сокращенные по сравнению с действительным периодом физического и морального износа сроки.

Перед нами мощный рычаг государственного регулирования инвестиций — освобождения прибылей от налогов, укрытия их в амортизационном фонде и принудительного использования для новых капиталовложений (никуда больше эти средства использовать нельзя, а без движения они лежать не могут).

### **Эффект ускоренной амортизации**

Ускоренное амортизационное списание основного капитала имеет наряду с возможностью временного стимулирования капиталовложений, независимо от состояния конъюнктуры, еще ряд последствий. Во-первых, дополнительное сокращение доли налогов в прибыли за счет того, что по мере уменьшения балансовой прибыли ее налогообложение из-за прогрессивного характера налоговых ставок сокращается. Например, при сокращении балансовой прибыли (но не действительной, частично укрытой в амортизационном фонде) в 3 раза, налог платится по пониженной ставке и чистая балансовая прибыль сократится менее чем в 2 раза.

Во-вторых, ускоренное списание приводит к отрыву балансовой стоимости основных средств от их реальной цены. В примере 2.2 только за счет финансирования из амортизационного фонда за 3 года в основной капитал было вложено 90 тыс., действительный износ составил 30 тыс., чистый прирост основного капитала составил 60 тыс., а балансовая стоимость — по-прежнему 100 тыс. Это привело к существенному увеличению производственных мощностей, их реальная стоимость составила через 3 года 160 тыс. ( $100 - 30 + 90$ ).

Разница между балансовой стоимостью основного капитала и его реальной рыночной ценой является скрытым резервом фирмы. При его реализации (например, продаже оборудования внутри страны, экспорте за рубеж или проведении с разрешения министерства финансов переоценки основного капитала) с этой разницы уплачивается, как правило, льготный налог, а оставшуюся сумму (чистые реализованные скрытые резервы) разрешается, так же как и амортизационный фонд, использовать только для финансирования капиталовложений.

Варьирование норм ускоренного амортизационного списания основного капитала широко используется во всех развитых странах как средство государственной конъюнктурной и структурной политики, а также для стимулирования научных исследований и внедрения их результатов, для финансирования природоохранных мероприятий. Эффект варьирования норм амортизационных отчислений заметен в годы благоприятной конъюнктуры, т. е. в периоды спадов и кризисов действенность амортизационной политики ослабевает. Чем хуже конъюнктура, тем труднее реализовать прибыль, меньше возможностей для самофинансирования, а амортизационные льготы, предоставляемые государством, становятся менее привлекательными стимулами для частных инвестиций. Льготы по ускоренному амортизационному списанию равнозначны сокращению поступлений от налогов с прибылей в государственный бюджет. Результатом может быть повышение других налогов или рост государственной задолженности.

В качестве инструментов государственного регулирования используются и расходы бюджета на хозяйственные цели. Это, в первую очередь, государственные кредиты, субсидии и гарантии (поручительства), а также затраты на закупку товаров и услуг в частном секторе.

### **Государственный сектор**

Государственные капиталовложения осуществляются в значительной степени в государственном секторе экономики, играющем важную роль в ГРЭ. Он является одновременно объектом и инструментом воздействия на частное хозяйство.

*Государственный сектор* (ГС) представляет собой комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих центральным и местным государственным органам. ГС существовал во многих странах задолго до развития капитализма, включая почту, частично транспортную службу, изготовление оружия и др. По мере становления системы ГРЭ государство строило, выкупало у частных собственников хозяйственные объекты, главным образом в сфере инфраструктуры, тяжелой промышленности, функционирование которых было всегда выгодно и необходимо для экономики страны, но не всегда выгодно с точки зрения частного капитала.

В одних странах ГС возник в основном в результате национализации ряда отраслей и предприятий (во Франции, Италии, Великобритании, Австрии), в других государство строило либо приобретало разоряющиеся хозяйственные объекты (в ФРГ, США, Швеции, Японии). В первой группе стран доля ГС в национальном богатстве выше, чем во второй.

Значительная часть ГС — это объекты инфраструктуры, в большинстве своем нерентабельные. Другая часть — государственные предприятия в сырьевых и энергетических отраслях, где требуются большие инвестиции, а оборачиваемость капитала медленная. Рентабельность государственных фирм, как правило, ниже, чем частных. Часть ГС — это пакеты акций смешанных частно-государственных компаний.

Существование в условиях рыночного хозяйства секторов, которые в своей деятельности руководствуются принципами, несколько отличаю-

щимися от принципов частных фирм, позволяет использовать ГС для решения общегосударственных экономических задач, повышения прибыльности частного хозяйства.

Монопольная прибыль, а зачастую и прибыль вообще, не является первостепенной целью деятельности ГС в инфраструктуре, энергетике, сырьевых отраслях, НИОКР, в подготовке и переподготовке кадров, в области охраны окружающей среды, так как высоких прибылей от этих сфер никто не требует, а убытки покрываются из бюджета. Поэтому ГС стал поставщиком дешевых услуг (в частности, транспортных, почтово-телеграфных), электроэнергии и сырья, снижая, таким образом, издержки в частном секторе.

Активно используется ГС как средство ГРЭ. Так, в условиях ухудшения конъюнктуры, депрессии или кризиса, когда частные капиталовложения сокращаются, инвестиции в ГС, как правило, растут. Таким образом правительственные органы стремятся противодействовать спаду производства и росту безработицы. ГС играет заметную роль в государственной структурной политике. Государство создает новые объекты или расширяет и реконструирует старые в тех сферах деятельности, отраслях или регионах, куда частный капитал притекает недостаточно. Так, ГС играет огромную роль в НИОКР, подготовке и переподготовке кадров. Государственные фирмы занимаются и внешней торговлей, вывозом капитала за рубеж, зачастую выступая пионерами во внедрении национального капитала в какую-либо страну (пример — участие германского концерна «Фольксваген» (Volkswagen), частично находящегося в собственности федерального и земельного правительств, в автомобильной промышленности Чехии).

В целом ГС служит дополнением частного хозяйства там и в такой мере, где и насколько мотивация для частного капитала оказывается недостаточной. В результате ГС служит повышению эффективности народного хозяйства в целом и является одним из инструментов перераспределения ВВП.

Размеры ГС, его доля в национальной экономике, изменяются не только в результате нового строительства и приобретения, но и как следствие приватизации — продажи рентабельных, реконструированных объектов ГС частному капиталу. В 80-х и 90-х гг. эта тенденция заметно усилилась.

## **Внешнеэкономическое регулирование**

Наряду с перечисленными инструментами ГРЭ, имеющими внутриэкономическую направленность, существует арсенал средств внешнеэкономического регулирования.

Практически все рычаги воздействия на процесс воспроизводства внутри страны оказывают существенное влияние на внешнеэкономические связи: изменение учетной ставки, налогообложения, новые льготы и субсидии на инвестиции в основной капитал и др.

Однако имеются и специальные инструменты непосредственного воздействия на хозяйственные связи с границей. Это, в первую очередь, меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, научно-техни-

ческого и административного опыта: кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение или отмена количественных ограничений, изменение пошлины во внешней торговле; меры по привлечению или ограничению доступа иностранного капитала в экономику страны, изменение условий его функционирования и репатриации, качественная селекция (с точки зрения отраслевой направленности и технического уровня) поступающего из-за границы капитала, привлечение в страну иностранной рабочей силы, участие в международных экономических организациях, интеграционных межгосударственных объединениях.

Отдельные инструменты государственной экономической политики могут употребляться в различных целях, в разных сочетаниях и с разной интенсивностью. В зависимости от характера целей будет меняться место того или иного инструмента в арсенале средств ГРЭ в конкретный период.

## **2.3. Государственное экономическое программирование**

Высшей формой ГРЭ является государственное экономическое программирование. Его задача — комплексное использование в глобальных целях всех элементов ГРЭ.

По мере усложнения задач по регулированию хозяйства правительства стали формулировать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи, определять порядок их решения и органы, ответственные за исполнение этих решений, выделять необходимые средства и определять порядок финансирования.

*Объектами* таких целевых программ обычно являются отрасли (в частности, сельское хозяйство); регионы; социальная сфера (например, социально-экономическая адаптация переселенцев, их обеспечение работой, и жильем); различные направления научных исследований.

### **Виды программ**

Программы бывают *обычные* и *чрезвычайные*. Обычные среднесрочные общеэкономические программы составляются, как правило, на пять лет с ежегодной корректировкой и продлением на один год (скользящее программирование). Чрезвычайные программы разрабатываются в критических ситуациях, например, в условиях кризиса, массовой безработицы, опасной инфляции; они, как правило, краткосрочные. В инструментарии их осуществления заметное место занимают средства административного регулирования.

Уровень развития государственного программирования в отдельных странах различен. Практически во всех странах рыночной экономики осуществляются *целевые* программы. Одна из самых старых целевых программ — регионально-энергетическая по освоению бассейна р. Теннесси в США, программа развития ядерной энергетики во Франции, хозяйственного развития юга Италии. Успешно выполняется международная дол-



госрочная целевая программа научных исследований «Эврика», в которой с недавнего времени участвует Россия.

Известны общенациональные чрезвычайные программы по восстановлению экономики Южной Кореи после войны, по структурной перестройке и приватизации новых земель (Восточной Германии) после присоединения ГДР к ФРГ.

На базе опыта целевых и чрезвычайных национальных программ в конце 60-х гг. в ряде стран перешли к общенациональному среднесрочному программированию, охватывающему важнейшие показатели народного хозяйства, пионерами в этой области стали Франция, Япония, Нидерланды, Скандинавские страны, Южная Корея. Кроме вышеназванных стран общеэкономическое среднесрочное программирование в настоящее время получило сильное развитие в Германии, Австрии, Испании, Финляндии, Индии, Турции, Кувейте, ряде стран Латинской Америки. В цитадели рыночного хозяйства — США — общенационального программирования нет, но широко применяются целевые и чрезвычайные программы. Очевидно, различия в степени развития программирования в отдельных странах зависят от характера и масштабов задач, которые экономическая и социальная ситуация ставят перед государством.

*Субъекты экономического программирования* — государственные учреждения, ответственные за составление программ, их непосредственное осуществление и контроль над ними. Программы разрабатываются специальным государственным органом (например, Комиссариатом по планированию во Франции), а если его нет, то министерствами экономики и финансов или специальным межминистерским органом. При этом министерство экономики, как правило, готовит проект самой программы, формулирует иерархию целей, сроки и последовательность осуществления отдельных мероприятий, называет инстанции, несущие ответственность за исполнение. Министерство финансов разрабатывает план финансирования программы. К разработке программ широко привлекаются представители центрального банка, союзов предпринимателей, торгово-промышленных палат, профсоюзов, создаются различные комиссии и советы экспертов.

Программа и финансовый план ежегодно (в связи со скользящим принципом продления) утверждаются парламентом, также раз в год заслушиваются отчеты об их исполнении.

## **Границы эффективности**

Государственное экономическое программирование оказалось достаточно эффективным при решении ряда хозяйственных и социальных задач, однако у этой эффективности есть объективные границы. В условиях рыночной экономики программирование может быть только индикативным, т. е. носить целевой рекомендательно-стимулирующий характер. Тем не менее оно оказалось достаточно эффективным средством решения хозяйственных задач разного уровня; если государственные программы часто и не реализовывались полностью, они все-таки обеспечивали социально-экономическое развитие в желательном направлении. Не менее важно и то обстоятельство, что программирование позволяет синтетиче-

ски использовать все средства ГРЭ, избежать противоречивости и несогласованности регулирующих мероприятий отдельных государственных учреждений.

Государственное финансовое стимулирование, заказы и закупки в рамках экономических программ оказывают заметное и неравномерное влияние на конкурентоспособность отдельных компаний, положение отраслей, регионов, социальных групп и вызывают сопротивление тех, чьи интересы оказались ущемленными. На государственные программирующие органы поэтому постоянно оказывается разностороннее влияние, отражающее противоречивые интересы отдельных групп, общественных сил, политических партий.

Экономическое программирование в отдельных государствах Западной Европы развивается в направлении все большей взаимной координации экономической политики стран ЕС.

## **2.4. Этапы развития государственного регулирования экономики. Границы его эффективности**

Существующая ныне система ГРЭ сложилась не сразу. В процессе своего развития она прошла несколько этапов.

### **Этапы ГРЭ**

1. Создание общих благоприятных условий для воспроизводства частного капитала; сосредоточение усилий государства на разработке трудового, налогового, торгового, социального законодательства, таможенной политики, на обеспечении устойчивости денег. Строительство и приобретение объектов в сырьевых и инфраструктурных отраслях.

2. Несогласованные между собой акции антикризисной и структурной направленности, попытки воздействовать на занятость и цены.

3. Эксперименты с использованием денежно-кредитных и бюджетных средств регулирования хозяйства. Волна приватизации объектов государственной собственности.

4. Переход в ряде стран к отраслевому и региональному среднесрочному программированию; попытки повысить действенность ГРЭ путем изучения совместимости и взаимозаменяемости инструментов регулирования, определения их эффективности.

5. Осуществление во все большем числе развитых стран общегосударственного среднесрочного программирования в сочетании с выработкой долгосрочных перспективных ориентиров. Все более адресное, дозированное и комплексное использование инструментов регулирования.

6. Меры по согласованию общегосударственных среднесрочных программ на межгосударственном уровне в рамках интеграционных объединений; шаги в направлении наднационального программирования в ЕС.

На масштабы, инструменты и эффективность ГРЭ решающее воздействие оказывали задачи, встававшие перед экономикой отдельных стран, материальные возможности государства, отраженные в доле перераспределяемого им ВВП и в абсолютных размерах средств, которые оно готово использовать на ГРЭ, накапливаемый опыт и успехи в научных разработ-

ках проблем ГЭП в условиях рыночного хозяйства. Споры между неокейнсианцами и неолибералами позволили яснее понять степень необходимости, пределы допустимости, условия и средства ГРЭ. Наряду с общетеоретическими работами со второй половины 60-х гг. в развитых странах стало публиковаться все больше конкретных прикладных исследований, посвященных количественному анализу последствий мер ГРЭ. Активизировалось и сотрудничество ученых с правительственными органами, ответственными за принятие экономико-политических решений.

Характер и направления научных исследований в области ГРЭ за последние три-четыре десятилетия претерпели существенные изменения. Если в начале и середине 50-х гг. обсуждался вопрос: «Регулировать или не регулировать экономику?», то позднее — «Какова должна быть степень этого регулирования?», далее — «С какими целями, в каких направлениях и каким средствами надо регулировать?». Активизация сторонников монетаристской концепции привела к изменениям в арсеналах ГРЭ, но не отменила общих тенденций регулирования.

Однако возможности ГРЭ не безграничны. Экономической основой ГРЭ является часть ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет и внебюджетные фонды, и государственная собственность. Эффективность ГЭП при прочих равных условиях тем выше, чем выше государственные доходы, чем большая доля ВВП перераспределяется государством, чем большую роль в экономике играет государственный сектор. Но у государственных доходов и у государственного сектора есть относительные границы роста.

### **Границы роста государственных доходов и государственной собственности**

В 50-х, 60-х и частично 70-х гг. государственные доходы в наиболее развитых странах с рыночной экономикой проявляли общую тенденцию к росту более высокими темпами, чем показатели ВВП и доходы юридических и физических лиц. В настоящее время наблюдается обратная тенденция, так как дальнейший рост налогообложения прибылей и капиталов подрывает мотивацию предпринимательской деятельности, снижает стимулы для инвестиций и может послужить толчком для бегства капиталов.

Повышение налогов и сборов с лиц, работающих по найму, фермеров и лиц свободных профессий также не может продолжаться беспрестанно. Налоги не могут забирать у населения основную часть доходов. Государственные доходы без увеличения налогов могут возрастать даже при некотором снижении налоговых ставок в условиях хозяйственного подъема, когда увеличивается база налогообложения.

Итак, существуют определенные относительные границы роста государственных доходов:

- границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;
- социальные границы налогообложения лиц, работающих по найму, и средних слоев;
- границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Ограниченны и возможности государственной собственности. Государственный сектор не может расти, захватывая все новые позиции в ключевых отраслях хозяйства, — это противоречит интересам частной собственности. Не случайно в конце 80-х и в 90-х гг. во многих развитых странах, в частности в США, Великобритании, ФРГ, Италии, проводилась широкая приватизация объектов государственной собственности.

### **Границы регулирования при помощи самофинансирования**

Определенные пределы имеет и ГРЭ, поощряющее самофинансирование. Конечной материальной основой самофинансирования является валовая прибыль — разница между ценой и действительными издержками производства. Самофинансирование осуществляется как один из вариантов санкционированного государством использования прибыли, а возможности присвоения прибылей и их размеры неразрывно связаны с фазой воспроизводственного цикла, в которой находится экономика страны.

ГРЭ при помощи самофинансирования базируется на возможности отрыва чистой прибыли от валовой, т. е. на возможности искусственно увеличивать стимулы для инвестиций во время спада. Но деятельность государства в этой области ограничена возможностями бюджета. В условиях ухудшения конъюнктуры, когда бюджетные доходы сокращаются, а расходы на поддержание экономики растут, оно вынуждено предоставлять фирмам дополнительные инвестиционные льготы для самофинансирования и тем самым еще больше сокращать свои доходы.

Составной частью самофинансирования являются нераспределенные прибыли. Поощрение роста доли нераспределенных прибылей в ущерб дивидендам тоже не беспредельно. На пути этого стоят интересы акционеров.

Одним из важнейших и действенных средств ГРЭ и главным элементом самофинансирования является ускоренное амортизационное списание основного капитала, механизм которого мы уже рассматривали. Но и этот действенный инструмент сам оказывается в сильной зависимости от состояния конъюнктуры.

В период кризиса или депрессии сокращается загрузка производственных мощностей и выпуск продукции, а правительство разрешает списывать все большую часть основного капитала в амортизационный фонд. Но издержки и без того растут — затрудняются платежи покупателей, разоряются поставщики, растут затраты на хранение и сбыт, дорожает кредит. Даже если амортизационные отчисления рассчитываются по прежним нормам списания, они раскладываются на меньшее число единиц продукции в связи с сокращением производства. Возможности роста цен в кризисной ситуации если не исключены, то существенно ограничены по сравнению с периодами благоприятной конъюнктуры.

Уменьшение валовых прибылей может привести к такому положению, когда возможности укрытия прибылей в амортизационный фонд в целях их дальнейшего использования для финансирования инвестиций будут исключены, т. е. правительственные разрешения на увеличение доли списания основного капитала не будут использованы, так как разрешенные списания окажутся больше действительной прибыли.

Приведенные выше соображения можно выразить следующими формулами:

$$П = Ц - \frac{A + Z_{пост} + Z_{пер}}{B}, \quad (2.1)$$

где  $П$  — прибыль;  $Ц$  — цена единицы продукции;  $A$  — амортизационные отчисления;  $Z_{пост}$  — другие постоянные затраты;  $Z_{пер}$  — переменные затраты;  $B$  — выпуск продукции в натуральных единицах.

При сокращении производства, измеряемом коэффициентом  $K_1$ , и при предположении, что цена остается неизменной, формула выглядит следующим образом:

$$П_1 = Ц - \frac{A + Z_{пост} \cdot K_1 + Z_{пер}}{K_1 B}. \quad (2.2)$$

В связи с тем, что  $K_1 < 1$ , знаменатель уменьшается быстрее числителя, издержки растут и прибыль уменьшается.

Представим, что правительство в целях стимулирования экономики повысило норму амортизационных списаний. Увеличение нормы списаний обозначено коэффициентом  $K_2$ .

$$П_2 = Ц - \frac{K_2 A + Z_{пост} \cdot K_1 + Z_{пер}}{K_1 B}. \quad (2.3)$$

Числитель растет еще быстрее, чем во втором случае, издержки еще более увеличиваются. Они могут возрасти до такой степени, что сравняются с ценой или превысят ее.

Пример 2.4. Предположим, что на фирме производство характеризуется следующими показателями (в условных денежных единицах):  $Ц=100$ ;  $A=200\ 000$ ;  $Z_{пост}=500\ 000$ ;  $Z_{пер}=100\ 000$ ;  $B=10\ 000$  усл. натуральных единиц. Рассчитаем прибыль по формуле (2.1):

$$П = 100 - \frac{200000 + 100000 + 500000}{10000} = 100 - 80 = 20.$$

При сокращении производства на 30%, т. е. при  $K_1 = 0,7$ , определим  $П_1$  по формуле (2.2):

$$П_1 = 100 - \frac{200000 + 100000 + 0,7 \cdot 500000}{0,7 \cdot 10000} = 100 - 92,8 = 7,2$$

При повышении правительством нормы амортизационных списаний на 25 %, т. е. при  $K_2 = 1,25$ , определим  $П_2$  по формуле (2.3):

$$П_2 = 100 - \frac{1,25 \cdot 200000 + 100000 + 0,7 \cdot 500000}{0,7 \cdot 10000} = 100 - 100 = 0.$$

В последнем случае прибыль исчезла совсем. Исчезли возможности налогообложения прибыли, соответственно сократились бюджетные доходы. ГРЭ через дополнительные льготы по амортизационным списаниям невозможно. Если правительство разрешит еще больше повысить амортизационные отчисления — фирмы не смогут им воспользоваться. То же самое в нашем примере произойдет, если нормы списания останутся прежними, а объем производства упадет до 60 % первоначального или произойдет падение цены.

Итак, ГРЭ через налоги на ставки амортизационных отчислений с основного капитала имеет границы, во-первых, бюджетные, вытекающие из пределов возможного отказа от бюджетных доходов, во-вторых, социальные, связанные с пределами готовности физических и юридических лиц мириться с налоговым гнетом, и, в-третьих, границы прибыльности, определенные ростом издержек производства единицы продукции по мере сокращения производства и достижения предела амортизационных отчислений для данной ситуации. Даже накопленные льготным образом в рамках самофинансирования средства инвестировать в условиях недогрузки мощностей невыгодно.

Эффективность ГРЭ через государственные расходы ограничена тем, что потребности в финансировании государственных регулирующих мер резко возрастают именно тогда, когда возможности мобилизации средств для финансирования (налоговые поступления, возможности заимствования средств на рынке ссудных капиталов) резко сокращаются.

*Главная граница ГРЭ* — возможное несовпадение его цепей с частными интересами собственников капитала в условиях относительной свободы принятия хозяйственных решений.

Частный капитал только в том случае участвует в осуществлении государственной программы, если государство гарантирует ему прибыли более высокие, чем он мог бы получить, отказавшись от сотрудничества с программой. Государство может гарантировать определенную норму и массу прибыли частному капиталу в меру своих финансовых возможностей, а они всегда ограничены. В то же время условия присвоения прибылей вне государственных программ постоянно меняются. Частный собственник индивидуально использует эти условия и принимает решения, исходя из собственной оценки перспектив возрастания капитала.

Перечисленные границы ГРЭ в условиях рыночного хозяйства носят относительный характер. В этих границах ГРЭ продолжает развиваться и доказывать в самых разных обстоятельствах свою эффективность.

Механизм ГРЭ постоянно совершенствуется, независимо от того, ориентируются правительства на монетаристские принципы экономической политики или склонны использовать более жесткие бюджетные инструменты регулирования. В современных условиях практика ГРЭ оказалась достаточно результативной, чтобы не допустить всеобщих кризисов и социально-опасных масштабов безработицы.

## **Выводы**

1. Государственное регулирование экономики представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям. ГРЭ является реакцией на трудности и противоречия в социально-экономическом развитии. Уровень развития и конкретные формы ГРЭ в отдельных странах сильно различаются.

2. Субъектами ГРЭ являются носители, выразители и исполнители экономических интересов. Между субъектами, с одной стороны, целями и

средствами ГРЭ, с другой, существуют многообразные прямые и обратные связи.

3. Основные объекты ГРЭ — экономический цикл, хозяйственная структура, условия накопления, занятость, денежное обращение, платежный баланс, цены, НИОКР, условия конкуренции, социальные отношения, подготовка и переподготовка кадров, окружающая среда, внешнеэкономические связи.

4. Важным элементом ГРЭ является дерево целей, постоянно изменяющееся в зависимости от конкретных проблем, стоящих перед экономикой страны.

5. Средства ГРЭ подразделяются на административные и экономические; последние состоят, в свою очередь, из средств денежно-кредитной и бюджетной политики, государственного сектора в экономике. Наиболее широко используемые и эффективные средства бюджетного регулирования — изменения налоговых систем, налоговые скидки, ускоренное амортизационное списание основного капитала, льготы при реализации скрытых резервов.

6. Высшей формой ГРЭ является государственное экономическое программирование, развивающееся от чрезвычайных и обычных целевых программ к государственному среднесрочному общеэкономическому программированию.

7. В своем развитии ГРЭ прошло ряд этапов, от создания общих благоприятных условий для воспроизводства частного капитала путем разработки законодательных норм до осуществления мер по межгосударственному согласованию среднесрочных общеэкономических программ и участия в составлении и выполнении международных целевых программ.

8. Важнейшие относительные границы эффективности ГРЭ:

— границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;

— социальные границы налогообложения;

— границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Можно подсчитать пределы возможностей ГРЭ путем поощрения самфинансирования.

Пределы эффективности государственного регулирования при помощи государственного бюджета зависят от того, что потребности в финансировании государственных регулирующих мер резко возрастают именно тогда, когда возможности мобилизации средств для финансирования резко сокращаются.

Границы экономического программирования также зависят от финансовых возможностей государства обеспечить частному капиталу достаточную прибыль в качестве мотивации для деятельности в соответствии с государственными программами.

9. Несмотря на существующие границы эффективности ГРЭ, оно продолжает развиваться и позволяет разрешить или смягчить многие серьезные проблемы, возникающие в рыночной экономике.

## 3. РЫНОК ТРУДА

Рынок труда (рабочей силы) — важная и многоплановая сфера экономической и социально-политической жизни общества. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т. д. Рынок труда отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), т. е. в общественном разделении труда, мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

### 3.1. Механизм функционирования рынка труда и теоретические подходы к его анализу

#### Неоклассический подход

В западных экономических теориях рынок труда — это рынок, где реализуется лишь один из прочих производственных ресурсов. Здесь можно выделить четыре основных концептуальных подхода к анализу функционирования современного рынка труда. В основе первой концепции лежат постулаты классической политэкономии. Ее придерживаются в основном неоклассики (Дж. Перри, М. Фелдстайн, Р. Холл), а в 80-х гг. ее поддерживали также сторонники концепции экономики предложения (Д. Гилдер, А. Лаффер и др.). Приверженцы этой концепции полагают, что рынок труда, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия, т. е. основным рыночным регулятором служит цена — в данном случае рабочей силы (заработная плата). Именно с помощью заработной платы, по их мнению, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Инвестиции в образование и квалификацию (в человеческий капитал) — это аналоги инвестиций в машины и оборудование. Согласно модели ценового равновесия, индивид «инвестирует в квалификацию» до тех пор, пока не понижается норма прибыли на эти вложения. Из неоклассической концепции следует, что цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие.

Поскольку всерьез говорить об изменении заработной платы в точном соответствии с колебаниями спроса и предложения, тем более об отсутствии безработицы, не приходится, сторонники этой концепции ссылаются на некие «несовершенства» рынка, которые и приводят к несоответствию их теории с жизнью. К ним относят влияние профсоюзов, установление государством минимальных ставок заработной платы, отсутствие информации и т. п.

Выдвигается также тезис о якобы добровольном характере безработицы. Однако если безработица носит добровольный характер, то почему она колеблется в зависимости от фазы экономического цикла? Выдвигается и тезис о «поиске» рабочего места как явлении, вызывающем неста-



бильность рынка. Суть его заключается в том, что наемные работники очень разборчивы и стремятся к максимально выгодной работе. Однако и в этом случае не ясно, почему таких работников бывает то 4—5 %, то все 15 %? Но главный вопрос, на который не могут ответить сторонники неоклассического подхода, заключается в том, почему все наемные работники в случае превышения их предложения над спросом не предлагают свою рабочую силу по более низкой цене?

### **Кейнсианский подход**

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются кейнсианцы и монетаристы. В отличие от неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного и фундаментального неравновесия. Кейнсианская модель (Дж. М. Кейнс, позже Р. Гордон и др.), в частности, исходит из того, что цена рабочей силы (заработная плата) жестко фиксирована и практически не меняется (особенно в сторону уменьшения). Этот элемент модели никак не доказывается, он берется как безусловный факт. Поскольку же цена (заработная плата) по данной концепции не является регулятором рынка, такой регулятор должен быть привнесен извне. Его роль отводится государству, которое, уменьшая или увеличивая совокупный спрос, может данное неравновесие ликвидировать. Таким образом, спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а совокупным спросом, иначе — объемом производства.

### **Монетаристская модель**

Как и сторонники кейнсианского подхода, представители школы монетаристов (прежде всего М. Фридмен) исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу, более того — из предпосылки их одностороннего, повышательного движения. Монетаристами вводится понятие некоего «естественного» уровня безработицы, отражающего структурные характеристики рынка труда, делающего цены на нем негибкими, препятствующими нормальному его функционированию, усугубляющими его неравновесие и, стало быть, безработицу.

По мнению представителей данной школы, для, например, американского рынка труда такими негативными факторами, усиливающими рыночное неравновесие, является установление государством минимального уровня заработной платы, сильные позиции профсоюзов, отсутствие необходимой информации о наличии вакансий и резервной рабочей силы. Для уравнивания рынка монетаристы предлагают использовать инструменты денежно-кредитной политики. Речь, в частности, идет о необходимости использовать, такие рычаги, как учетная ставка центрального банка, размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах центрального банка.

### **Институционалисты на рынке труда**

Еще один распространенный теоретический подход к механизму функционирования рынка труда представлен школой институционалистов (например, Дж. Данлоп, Л. Ульман). Основное внимание в ней уделяется анализу профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей

силы и соответствующих уровней заработной платы. Здесь прослеживается отход от макроэкономического анализа и попытка объяснить характер рынка особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных демографических групп.

### **Марксизм об особенностях рынка труда**

В марксистской экономической теории рынок труда определяется как рынок особого рода. Его отличает от других рынков разница товара «рабочая сила» и физического капитала. Если рабочая сила в процессе труда создает стоимость, то все прочие виды ресурсов лишь переносятся на новую стоимость самим трудом. В силу этого марксисты полагают, что рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, будучи товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

Ни один из перечисленных выше подходов не дает полной и адекватной картины механизма функционирования рынка рабочей силы, хотя они и отражают отдельные его элементы.

Представляется, что большинство рассматриваемых концепций построены на неверной посылке о сопоставимости рынка рабочей силы со всеми другими рынками ресурсов, например, о заданности и неизменности ряда параметров рабочей силы, приходящей на рынок труда. Полагают, в частности, что квалификация работника всегда приобретается до прихода его на рынок труда, а это далеко не всегда верно, так как во многих случаях работник получает квалификацию уже на производстве, т. е. после приема на работу. Это значит, что оценить на рынке его потенциал достаточно сложно.

Другой постулат гласит, что производительность труда человека заранее известна. Ясно, что и это не так, поскольку существует множество методов мотивации, способных поднять производительность труда. Очевидно также, что не только заработная плата служит для работника достаточной оценкой его труда и отражением степени его удовлетворенности своим положением в производстве и на рынке труда. Это также ставит под сомнение упрощенный рыночно-ценовой подход к человеку. Весьма нелегко оценить потенциал человека на рынке труда еще и потому, что в процессе труда основной вклад в производство достигается в большинстве случаев путем не индивидуальных, а коллективных усилий.

### **Рынок, но особого рода**

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам механизма своего функционирования представляет собой рынок особого рода, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Регуляторами здесь являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные и социально-психологические, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы — заработной плате.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда действует целый ряд факторов, влияющих как на предложение рабочей силы, так и на спрос на нее. Так, предложение рабочей силы определяется в первую очередь факторами демографическими — уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой. В США, например, среднегодовые темпы прироста населения сократились с 30-х до 90-х гг. с 1,8 до 1 %. Это заметно повлияло на динамику предложения на рынке труда.

Помимо демографического важным фактором динамики рынка является степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения. Например, быстрое вовлечение женщин в состав рабочей силы, обусловленное активизацией их социальной роли, привело к росту предложения рабочей силы. Уровень экономического участия женщин в рабочей силе США возрос с 34 % в 1950 г. до почти 60 % в 1992 г.

Серьезное влияние на динамику рабочей силы оказывают процессы иммиграции. В США она составляет в среднем 20 % прироста населения страны. Помимо легальных в США проживает несколько миллионов нелегальных иммигрантов, в основном выходцев из стран Латинской Америки. Ясно, что процесс иммиграции в страну увеличивает общее предложение рабочей силы на рынке труда и усиливает на нем конкуренцию. Процесс иммиграции, как политической, так и трудовой, регулируется в США специальным законодательством. Оно направлено на ограничение въезда в страну малоквалифицированной рабочей силы, устанавливает соответствующие квоты на въезд, поощряя при этом приезд в США кадров высшей квалификации (так называемая утечка мозгов, brain-drain).

Со стороны спроса главным фактором динамики занятости является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла. Помимо этого серьезное влияние на потребность в рабочей силе оказывает научно-технический прогресс.

## **Особенности российского рынка труда**

Еще совсем недавно рабочая сила не рассматривалась в качестве товара. Несомненно, однако, что в реальной жизни, не очень сопряженной с политэкономическими представлениями, миллионы людей в нашей стране вступали и вступают в отношения найма. Но несомненно и то, что существовавший (да во многом существующий и поныне) рынок труда был в нашей стране своего рода квазирынком, порождением административной экономики, отягощенным многочисленными диспропорциями.

Главное, что отличает наш рынок труда от реального, это наличие административных, правовых и экономических ограничений, все еще препятствующих свободной продаже рабочей силы по наиболее выгодным условиям для большинства работников. Это и наличие прописки, и отсутствие реального рынка жилья при его огромном дефиците, и все еще подавляющее преобладание государственной собственности, и неразвитость механизмов государственного регулирования и социальной поддержки в сфере занятости.

Рынок труда в России несбалансирован. Это относится ко всем его сферам — региональной, профессиональной, квалификационной, отраслевой, демографической. Существуют как трудоизбыточные регионы (юг России, Северный Кавказ, некоторые крупнейшие города), так и регионы, испытывающие хроническую нехватку трудовых ресурсов (центр и север России, Дальний Восток и др.). Ощущается острая нехватка рабочих и специалистов во многих отраслях экономики при растущей безработице.

Несмотря на все эти трудности, можно надеяться, что с нынешним квазирынком будет достаточно скоро покончено. В обстановке конкуренции предприятия будут стремиться к оптимизации состава и численности работников, работники же, в свою очередь, получают возможность поиска работы на наиболее выгодных условиях. Все это, однако, может быть реализовано только при создании подлинно конкурентной среды на основе приватизации, при отмене прописки, препятствующей свободному передвижению рабочей силы, при создании рынка жилья и действенной системы содействия найму.

## **3.2. Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы**

Большинство исследователей приходят к выводу о двойственности современного рынка труда, где функционируют по крайней мере два неконкурирующих друг с другом рынка рабочей силы, или два сегмента единого рынка рабочей силы. Наиболее упрощенная формула этой сегментации — наличие рынков: а) первичных (независимых и подчиненных) и б) вторичных рабочих мест и групп рабочей силы.

### **Основные сегменты рынка труда**

Первичные независимые рабочие места занимают специалисты с высшим и средним специальным образованием, управляющие и администраторы всех звеньев и высококвалифицированные рабочие. Это высокооплачиваемые группы рабочей силы, имеющие высокий уровень квалификации, надежные гарантии занятости. Первичные подчиненные рабочие места занимают техники, административно-вспомогательный персонал и рабочие средней квалификации. Здесь также относительно высоки уровень заработной платы и гарантии занятости. Вторичные рабочие места, как правило, не требуют специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают работники обслуживания<sup>1</sup>, неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих. Они концентрируются преимущественно в небольших фирмах и на второстепенных предприятиях.

Однако можно констатировать появление в наиболее развитых странах нового типа сегментации рынка труда: а) рынок, охватывающий быстро-

---

<sup>1</sup> К работникам обслуживания в американской статистике относят: поваров, официантов, медицинский обслуживающий персонал, полицейских, пожарников, прислугу, уборщиков и т. п.

растущие наукоемкие производства и отрасли сферы услуг с гораздо меньшим средним уровнем концентрации и смешанной в квалификационном отношении рабочей силой; б) рынок в старых, традиционных секторах экономики, бывших в недавнем прошлом главными.

## **Ослабление внутреннего рынка труда и усиление мобильности рабочей силы**

Одновременно отметим ослабление так называемого внутреннего рынка труда крупных компаний традиционных отраслей (и не только их) и все большую ориентацию фирм на внешние по отношению к ним источники кадрового обеспечения. Следует помнить, что крупнейшие компании, не полагаясь на общую систему образования, создали свою сеть профессиональной подготовки и переподготовки кадров, она эффективно действует и в настоящее время. Однако с середины 80-х гг. многие фирмы наиболее развитых стран в меньшей степени, чем прежде, осуществляют подготовку непосредственно на рабочем месте, предпочитая принимать готовых специалистов извне. Кроме того, распространяется тенденция временного найма по контракту для выполнения конкретных задач. Возникло даже немало фирм, которые занимаются посредническими функциями и подготовкой кадров с целью предложения рабочей силы по временному контракту различным компаниям.

Усиливающаяся ориентация компаний на работников, подготовленных и переподготовленных вовне, объясняется также ростом мобильности<sup>1</sup> рабочей силы. Мобильность рабочей силы сегодня все чаще определяется принадлежностью не к фирме (раньше для многих категорий работников преобладало внутрифирменное перемещение и продвижение), а к той или иной профессии. По данным национального бюро экономического анализа США на конец 80-х гг., американские рабочие и служащие в течение трудовой жизни меняли работу в среднем более 10 раз. Среди специалистов-электронщиков Силиконовой долины, например, производственная текучесть<sup>2</sup> в 80-х гг. составила 30 %. Ясно, что такую высокую текучесть специалистов высшей квалификации никак нельзя отнести на счет плохих условий труда, с чем обычно связана текучесть неквалифицированных групп рабочей силы.

## **Понятия рабочей силы и занятых**

К рабочей силе статистика в развитых странах обычно относит всех занятых (включая военнослужащих) и безработных. Синонимом понятию является категория «экономически активное население». В статистике выделяется также гражданская рабочая сила, исключающая военнослужащих. Занятыми считаются: а) лица, работающие в течение недели на момент статистического опроса за плату или на собственных предприятиях; б) лица, проработавшие не менее 15 ч. в неделю бесплатно на предприятиях, принадлежащих членам их семей; в) временно нетрудоспособные и

---

<sup>1</sup> Мобильность рабочей силы отражает степень ее межотраслевых и межпрофессиональных перемещений.

<sup>2</sup> Текучесть рабочей силы — увольнение работников с предприятия, не связанное с производственной необходимостью.

находящиеся в отпусках. Всех занятых статистика делит на работающих полную и неполную рабочую неделю. В США, например, к первой категории относятся лица, проработавшие 35 ч. и более в течение недели, а ко второй — проработавшие от одного до 34 ч. в неделю. Исходя из этого применяются различные показатели занятости: общая численность занятых, численность занятых в пересчете на полный рабочий день, отработанные за определенный период человеко-часы.

Наемные работники составляют в среднем более 90 % всей рабочей силы в наиболее развитых странах с рыночной экономикой. Определенную часть рабочей силы составляют также так называемые самостоятельные работники, являющиеся в массе своей мелкими предпринимателями, не использующими, как правило, наемный труд, и многие лица свободных профессий (адвокаты, журналисты, писатели и др.).

### **Отраслевая и профессионально-квалификационная структура**

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы в последние десятилетия, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг в связи с ее расширением и превращением в ведущую сферу приложения общественного труда. Занятость в сельском хозяйстве США сократилась с 6,5 млн. чел. в 1955 г. до 3,2 млн. чел. в 1990 г., а в сфере услуг<sup>1</sup> возросла с 30,1 млн. чел. в 1955 г. до 85,3 млн. чел. в 1990 г., составив 75 % от общего числа занятых (табл. 3.1)<sup>2</sup>. В 70—80-х гг. происходил также ускоренный рост занятости в наукоемких отраслях экономики. Занятость здесь растет в два раза быстрее, чем в промышленности в целом.

В России пока отраслевая формула занятости прямо противоположна той, которая сложилась в развитых странах — в материальном производстве у нас занято около 54 % численности рабочей силы, а в сфере услуг — только 46 %.

Заметна эволюция и профессионально-квалификационного состава рабочей силы (табл. 3.2)<sup>3</sup>. Само понятие «профессионально-квалификационная структура рабочей силы» неоднозначно. Оно включает три самостоятельных, хотя и тесно связанных между собой, понятия: профессиональная структура рабочей силы, ее квалификационная структура, содержание квалификации. При этом под профессиональной структурой понимается совокупность представителей различных профессий и профессиональных групп, под квалификационной структурой — совокупность работников различных уровней квалификации. Содержание квалификации различных профессий представляет набор требуемых для выполнения данной работы навыков, знаний, опыта, других компонентов квалификации.

---

<sup>1</sup> К сфере материального производства западная статистика относит обычно обрабатывающую и добывающую промышленность, строительство и сельское хозяйство. Все прочие отрасли экономики относятся к сфере услуг.

<sup>2</sup> Statistical Abstract of the U.S.— Wash., 1992. P. 397; Historical Statistics of the U.S. Colonial Times to 1970.— Wash., 1975.

<sup>3</sup> Statistical Abstract of the U.S.— Wash., 1992. P. 397; Historical Statistics of the U.S. Colonial Times to 1970.— Wash., 1975.

Таблица 3.1. Отраслевая структура занятости  
в несельскохозяйственном секторе экономики США, млн. чел. (%)

Отрасли	1955 г.	1980 г.	1990 г.
Материально-вещественное производство	20,5 (40,5)	25,8 (28,5)	24,9 (21,8)
В том числе:			
добывающая промышленность	0,8 (1,6)	1,0 (1,1)	0,7 (0,6)
обрабатывающая промышленность	16,9 (33,4)	20,3 (22,4)	19,1 (16,7)
строительство	2,8 (5,5)	4,5 (5,0)	5,1 (4,5)
Сфера услуг	30,1 (59,5)	64,8 (71,5)	89,1 (78,2)
В том числе:			
транспорт, связь, энерго-, газо- и водоснабжение	4,2 (8,3)	5,1 (5,6)	10,6 (9,3)
торговля	10,5 (20,8)	20,6 (22,7)	25,8 (22,6)
финансовая система	2,3 (4,5)	5,2 (5,7)	6,8 (6,0)
услуги*	6,2 (12,3)	17,7 (19,6)	27,6 (24,2)
государственные учреждения	6,9 (13,6)	16,2 (17,9)	18,3 (16,1)
<b>В с е г о</b>	<b>50,6 (100)</b>	<b>90,6 (100)</b>	<b>114,0 (100)</b>
по несельскохозяйственному сектору			

\* В категорию «услуги» включены: образование, здравоохранение, услуги производству и сфере обращения, рекреационные и бытовые услуги, гостиничное хозяйство.

Таблица 3.2. Структура занятости по основным профессионально-квалификационным группам в США, млн. чел. (%)

Профессионально-квалификационные группы	1955 г.	1980 г.	1990 г.*
Работники преимущественно нефизического труда («белые воротнички»)	24,6 (39,0)	50,8 (52,2)	63,0 (56,1)
В том числе:			
специалисты	5,8 (9,2)	15,6 (16,1)	19,9 (17,7)
управляющие, администраторы	6,4 (10,2)	10,9 (11,2)	14,9 (13,3)
конторские служащие	8,4 (13,3)	18,1 (18,6)	16,4 (14,6)
торговые работники	4,0 (6,3)	6,2 (6,3)	11,8 (10,5)
Работники преимущественно физического труда	38,4 (61,0)	46,4 (47,8)	49,4 (43,9)
В том числе:			
рабочие («синие воротнички»)	24,8 (39,4)	30,8 (31,7)	30,0 (26,7)
квалифицированные	8,3 (13,2)	12,5 (12,9)	13,2 (11,7)
полуквалифицированные	12,8 (20,3)	13,8 (14,2)	12,2 (10,9)
неквалифицированные	3,7 (5,9)	4,4 (4,6)	4,6 (4,1)
работники обслуживания	7,1 (11,3)	12,9 (13,3)	15,9 (14,1)
сельскохозяйственные работники	6,5 (10,3)	2,7 (2,8)	3,5 (3,1)
<b>В с е г о занятых</b>	<b>63 (100)</b>	<b>97,3 (100)</b>	<b>112,4 (100)</b>

\* Данные за 1991 г. получены расчетным путем, поскольку с 1983 г. в США изменена классификация профессиональных групп, включены только наемные работники.

В США, например, преобладающей профессиональной категорией стали работники преимущественно умственного труда, или так называемые белые воротнички (табл. 3.2). Они составили в 1991 г. 56 % всей занятой рабочей силы. Сюда относятся инженеры, техники, ученые, административно-управленческий персонал, а также мно-

гочисленные группы конторских и торговых служащих. В массе своей это работники наемного труда.

Особенно быстрыми темпами растет численность специалистов принципиально новых профессий, связанных с развитием научно-технического прогресса, — аналитиков систем, специалистов в области генной инженерии, инженеров по электронно-вычислительной технике. В то же время внедрение ЭВМ и иной информационной техники сокращает потребность в ряде категорий высококвалифицированных конторских служащих и низшего управленческого персонала, занятых сбором, систематизацией и первичной обработкой экономической информации. Доля представителей рабочих профессий составила в США в 1991 г. около 27 % рабочей силы. Еще одной укрупненной профессиональной категорией рабочей силы, выделяемой американской статистикой, являются так называемые работники обслуживания. В 1991 г. они составили около 14 % рабочей силы страны.

Говоря о к в а л и ф и к а ц и о н н о й с т р у к т у р е, необходимо отметить, что характерной чертой качественной эволюции современной рабочей силы является рост ее образовательного уровня. Только за период с 1970 по 1992 г. в США удельный вес лиц, получивших среднее образование, возрос в структуре рабочей силы с 52 до 76 %, а получивших законченное и незаконченное высшее образование — с 21 до 38 %. Сходные процессы характерны и для других развитых стран.

Научно-техническая революция вызывает неоднозначные сдвиги в квалификации рабочей силы. В принципе воздействие новой технологии на содержание труда может быть трояким — в результате ее внедрения могут быть ликвидированы некоторые производственные функции, созданы новые функции и, наконец, сами функции, сохранившись, переданы машине. Внедрение компьютерной технологии в общественное производство существенно видоизменяет многие наиболее общие функции работников. Так, функции оценки хода производственного процесса, управления им осуществляются с помощью ЭВМ, функции непосредственного контроля над производственными процессами — с помощью сенсоров и дисплеев, функции физического воздействия на предмет труда — с помощью механических манипуляторов. При этом рутинные функции, как физические, так и умственные, как правило, ликвидируются.

Основное направление происходящей эволюции в с о д е р ж а н и и к в а л и ф и к а ц и и состоит в переходе от преимущественно физической работы, состоящей в ручном управлении станками и агрегатами, к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле производственных процессов. Разумеется, это лишь тенденция; в таком положении находится все еще меньшинство рабочих, поскольку новая технология не является господствующей. Непременным атрибутом рабочей квалификации нового типа является ее способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, к новым формам организации труда и производства.

Использование ЭВМ существенно меняет характер труда инженерно-технического персонала. Особо в этом плане отметим роль персональных компьютеров, а также систем автоматизированного проектирования. Ис-



пользование информационной техники требует от инженеров, помимо специальности, знаний математики и программирования.

Коренным образом меняются содержание труда и функции многих категорий конторских рабочих — они становятся операторами ЭВМ, персональных компьютеров или терминальных устройств.

### 3.3. Безработица

*Безработица* — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. К безработным, согласно социальной статистике многих развитых стран, относятся лица, не занятые на момент проведения опроса о статусе их занятости, предпринимавшие попытки найти работу в течение предыдущих четырех недель и зарегистрированные на бирже труда.

С целью выявления статуса занятости, динамики занятости и безработицы в США, например, проводятся специальные еженедельные опросы респондентов, представляющих различные социальные, профессиональные и демографические группы рабочей силы, отобранных по специально разработанной методике. Их число в месяц составляет более 70 тыс. человек.

#### Сущность безработицы

Важно подчеркнуть, что к безработным обычно относят не только уволенных по различным причинам, но и лиц, добровольно оставивших работу и предпринимающих попытку найти новую. Структура безработицы по ее причинам включает четыре основные категории рабочей силы: потерявшие работу в результате увольнения, добровольно оставившие работу, пришедшие на рынок труда после перерыва, впервые пришедшие на рынок труда. Соотношение этих категорий зависит прежде всего от фазы экономического цикла.

Среднемесячный уровень безработицы в течение данного года рассчитывается по формуле:

$$L_{UE} = \frac{UE}{LF_C} \cdot 100\%, \quad (3.1)$$

где  $L_{UE}$  — уровень (норма) безработицы, %;  $UE$  — среднемесячная численность безработных;  $LF_C$  — численность гражданской рабочей силы.

Существует несколько концепций, трактующих феномен безработицы. В марксистской теории ее обычно связывают с процессом накопления капитала, при котором потребность в живом труде (переменном капитале) увеличивается медленнее, чем в машинах и оборудовании (постоянном капитале). В западной экономической науке господствует точка зрения, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования ресурсов, подобно тому как, скажем, степень загрузки производственных мощностей отражает целесооб-

разность и эффективность использования основного капитала. Об этом говорит так называемый естественный уровень безработицы, отражающий структурные диспропорции на рынке труда (между структурой спроса и предложения рабочей силы по квалификации, по демографическим, географическим и иным критериям). К естественной безработице относят также так называемую фрикционную безработицу, связанную главным образом с добровольным переходом трудящихся с одной работы на другую и с сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу.

### **Понятие естественной безработицы**

В США в 60-х гг. естественным уровнем безработицы считался показатель в 4,3 %, в 70-х — уже 6,6 %, в 80-х — около 7 %. Превышение же безработицы над естественным уровнем определяется в основном циклическим фактором, т. е. состоянием экономической конъюнктуры в стране. По расчетам американских экономистов, 60 % прироста безработных в США в 60—80-х гг. приходится на структурную безработицу, а 40 % — на циклическую. На динамику безработицы влияют, кроме того, экономическая и социальная политика государства, демографические факторы, изменения в структуре экономики, состояние внешней торговли и вывоз капитала, масштабы военных расходов, позиции и активность профсоюзов.

Разумеется, на практике трудно отделить воздействие структурных факторов от циклических, и поэтому дефиниции, используемые наукой (фрикционная, структурная, циклическая и прочая безработица), достаточно условны. Тем не менее они могут быть полезны, например, для выявления долгосрочных и краткосрочных факторов, влияющих на рынок труда.

Для безработицы 80—90-х гг. в развитых странах рыночной экономики характерным является ее достаточно высокий уровень — в среднем 6—8 % всей рабочей силы. По мере изменений в структуре рабочей силы меняется и состав безработных — все более значительной становится в нем доля работников преимущественно нефизического труда (более 45 % в США) и работников отраслей сферы нематериального производства и услуг (более 55 % в США).

В России, по официальным данным Федеральной службы занятости, к началу 1994 г. было зафиксировано немногим более 1 млн. человек, не имеющих постоянной или временной работы. Из них статус безработного получили 750 тыс. чел., пособие по безработице — около 500 тыс. чел. По официальным прогнозам, к концу 1994 г. численность состоящих на учете в службе занятости составит 3,0 млн. чел., из которых 75 % подучат статус безработного.

Представляется, что официальные данные не отражают истинного положения в сфере занятости в России. В частности, статистика не учитывает в составе безработных лиц, отправленных в неоплачиваемые отпуска, переведенных на график неполной рабочей недели. Весьма несовершенны и методы учета лиц, нуждающихся в трудоустройстве.

В России сегодня преобладает «беловоротничковая» безработица. Большая часть безработных (70 %) — женщины, а также служащие, в том числе и с высшим образованием.

В то же время чрезмерная обеспокоенность по поводу грядущего роста безработицы вряд ли оправданна. В России существуют огромные возможности для занятости. Развитие частного предпринимательства, малого бизнеса, сферы услуг, фермерства, всей рыночной инфраструктуры является хорошей основой для роста занятости в экономике.

### **3.4. Государственное регулирование рынка труда. Направления и методы**

Вследствие многообразия внутренних регуляторов рынка рабочей силы, а также в силу социальной важности его эффективного функционирования рынок труда нуждается в квалифицированном регулировании. Представляется, что создание такой действенной системы регулирования в сфере занятости является одной из основных социальных задач проводимых в России реформ. Надо сказать, что кое-что в этой области уже сделано. Принят Закон о занятости, создаются биржи труда (службы содействия найму), началась регистрация безработных. Но это действительно лишь начало.

Здесь разумно обратиться к апробированному опыту многих развитых стран.

#### **Основные направления государственного регулирования**

Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда. Во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе, во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы, и, в-третьих, программы содействия найму рабочей силы. Кроме того, правительство принимает программы по социальному страхованию безработицы, т. е. выделяет средства на пособия безработным.

В рамках этих программ в США, например, в послевоенный период были созданы сотни тысяч рабочих мест в государственном секторе (в сфере общественных услуг — образование, медицинское обслуживание, коммунальное хозяйство, а также в строительстве общественных зданий и сооружений и в ремонтно-восстановительных работах). С помощью этих программ уровень безработицы в конце 70-х гг. был искусственно снижен на 0,8 процентного пункта.

Все более важное значение приобретает государственное содействие найму. Так, служба трудоустройства США, имеющая более 2500 местных агентств (бирж труда), занимается регистрацией безработных, пытается подыскать им вакансии, проводит тестирование претендентов на работу для определения их квалификации.

Что касается системы подготовки и переподготовки кадров, то ее основным звеном в США являются высшая и средняя школа, учебные кур-

сы и центры частных корпораций. Государственная система профессиональной подготовки здесь развита гораздо слабее.

### Концептуальные основы регулирования

В качестве концептуальной основы деятельности государства на рынке труда многие годы (до конца 70-х гг.) служили воззрения сторонников активной государственной политики (кейнсианцы и институционалисты). В 80—90-х гг. в экономическом регулировании на Западе, в том числе и на рынке труда, возобладали концепции сторонников «экономики предложения», исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику и трактующих безработицу как в значительной степени естественное и добровольное явление, объяснение которому лежит в поведении индивидуумов. Опираясь на эту концепцию, американское правительство в 80-х гг. существенно урезало федеральные расходы на государственные программы и области трудовых ресурсов.

Важной основой регулирования рынка труда в стране с рыночной экономикой является зависимость между безработицей и заработной платой. Речь идет о так называемой кривой Филлипса, графически отражающей нелинейную зависимость между этими двумя величинами (рис. 3.1).

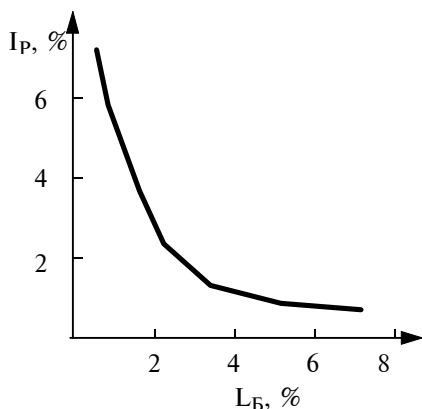


Рис. 3.1. Кривая Филлипса:

$I_P$  — среднегодовой темп роста цен;  
 $L_B$  — уровень безработицы, %

Эта зависимость была рассчитана английским экономистом А. В. Филлипсом на основе английских данных, охватывающих период с 1861 по 1958 г.

Если допустить, что существует одинаковое соотношение между темпами изменений заработной платы и цен, то модель Филлипса может быть преобразована в соотношение между безработицей и темпами изменения уровня цен. Кривая Филлипса дает варианты выбора: или достаточно высокая занятость с максимальным экономическим ростом, но при быстром повышении цен, или достаточно стабильные цены, но при значительной безработице.

Долгие годы кривая Филлипса служила базой социально-экономического регулирования в США и других странах Запада. Многие западные экономисты и сейчас исходят из того, что существует однонаправленное движение изменений в заработной плате и ценах и разнонаправленное — между данными величинами и безработицей. Однако было немало примеров, когда безработица и инфляция приобретали не обратную, а прямую связь: несмотря на рост безработицы, цены продолжали расти. Это вызывает критику обоснованности кривой Филлипса как надежного регулятора в экономике.

### **Косвенное регулирование рынка рабочей силы**

Перечисленные направления не исчерпывают всех мер воздействия государства на рынок труда. Наряду с ними существует комплекс мер косвенного регулирования рынка рабочей силы: налоговая, денежно-кредитная и амортизационная политика правительства. Кроме того, немалое влияние на рынок труда оказывает и законодательство — о социальном обеспечении, о трудовых отношениях, о равных гражданских правах и т. п. В США, например, большая часть такого рода законов была принята в 30-х гг.

Меры косвенного регулирования рынка рабочей силы одновременно являются и мерами общеэкономического регулирования и воздействуют на динамику занятости и безработицы посредством воздействия на конъюнктуру в стране. Таким образом, современное государственное регулирование рынка труда представляет собой комплекс экономических, административных, законодательных, организационных и иных мер.

### **Биржи труда и частные посреднические фирмы**

Особое место в системе регулирования рынка труда занимает биржа труда (служба занятости, служба содействия найму), являющаяся одной из важных структур рыночного хозяйственного механизма. Она представляет собой специальное учреждение, осуществляющее посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржи труда являются государственными и осуществляют свою деятельность под руководством министерства труда или аналогичного ему органа. Вместе с тем на рынке труда наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм, эффективность деятельности которых очень высока. В США действует около 15 тыс. таких фирм.

Основными направлениями деятельности бирж труда являются:

- 1) регистрация безработных; 2) регистрация вакантных мест; 3) трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу; 4) изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней; 5) тестирование лиц, желающих получить работу; 6) профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных; 7) выплата пособий.

Следует подчеркнуть, что в современных условиях в развитых странах большинство граждан трудоустраиваются не через биржи труда, а обращаясь непосредственно в кадровые службы предприятий и организаций или с помощью частных посреднических агентств. Крупнейшая в мире амери-

канская компания такого типа «Мэнпауэр» (Manpower), имея 1350 своих отделений в разных странах, содействует найму ежегодно 700 тыс. человек и обслуживает примерно 300 тыс. фирм.

Появление в России такого рода частных фирм наряду с деятельностью государственных бирж труда имело бы важное значение для эффективного функционирования рынка рабочей силы. Вместе с тем, роль биржи труда в оказании помощи безработным (выплата пособий, трудоустройство, переквалификация) во многих странах весьма заметна. В США такая помощь оказывается ежегодно в среднем 6—8 млн. безработных.

Законодательство большинства стран содержит основные условия получения пособия по безработице. В США максимальный срок его получения составляет 26 недель (в некоторых случаях он может быть продлен еще на 13 недель), средненедельное пособие по стране (при довольно больших различиях по отдельным штатам) в 1992 г. равнялось 170 долл.

В нынешней ситуации особое значение приобретает зарубежный опыт по созданию так называемых банков рабочих мест, оснащенных электронно-вычислительной техникой. В США такие банки начали создаваться на базе государственных агентств содействия найму (бирж труда), подчиняющихся министерству труда США, еще в конце 60-х гг. В компьютерном центре такого банка собирается и пополняется информация о вакансиях на рабочие места и о предложении рабочей силы. Собранные сведения предоставляются как предпринимателям, так и безработным. В наиболее сложных системах такого рода осуществляется подбор претендентов под имеющиеся вакансии с помощью ЭВМ. Ныне в США насчитывается 300 банков рабочих мест, охватывающих практически всю территорию страны. Функционирует и общенациональный банк рабочих мест, который обслуживает специалистов с высшим образованием.

На Западе предлагаются различные варианты реконструкции системы страхования безработицы. Один из них состоит, например, в том, что в период ухудшения экономической конъюнктуры предприниматели не увольняют работников, а переводят часть их на сокращенный рабочий день. При этом часть заработной платы (за неотработанное время) этим работникам выплачивает государство. Ясно, что на такую финансовую поддержку работников требуется гораздо меньше финансовых средств из бюджета государства, чем на полную выплату пособий по безработице. Такого рода новшества в системе страхования безработицы уже были введены в США в ряде штатов — в Калифорнии, Аризоне, Орегоне, Вашингтоне.

Большинство экономистов полагают, что проблема безработицы и других диспропорций на рынке труда может быть смягчена только с помощью комбинации различных средств — стимулирования экономического роста, сокращения рабочей недели, создания эффективной системы переподготовки кадров.

### **3.5. Кадровая работа в компаниях**

Важный элемент рынка труда — кадровая работа на фирме. Она начинается с найма и охватывает весь процесс управления персоналом, вклю-

чая его мотивацию, формы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку (рис. 3.2).

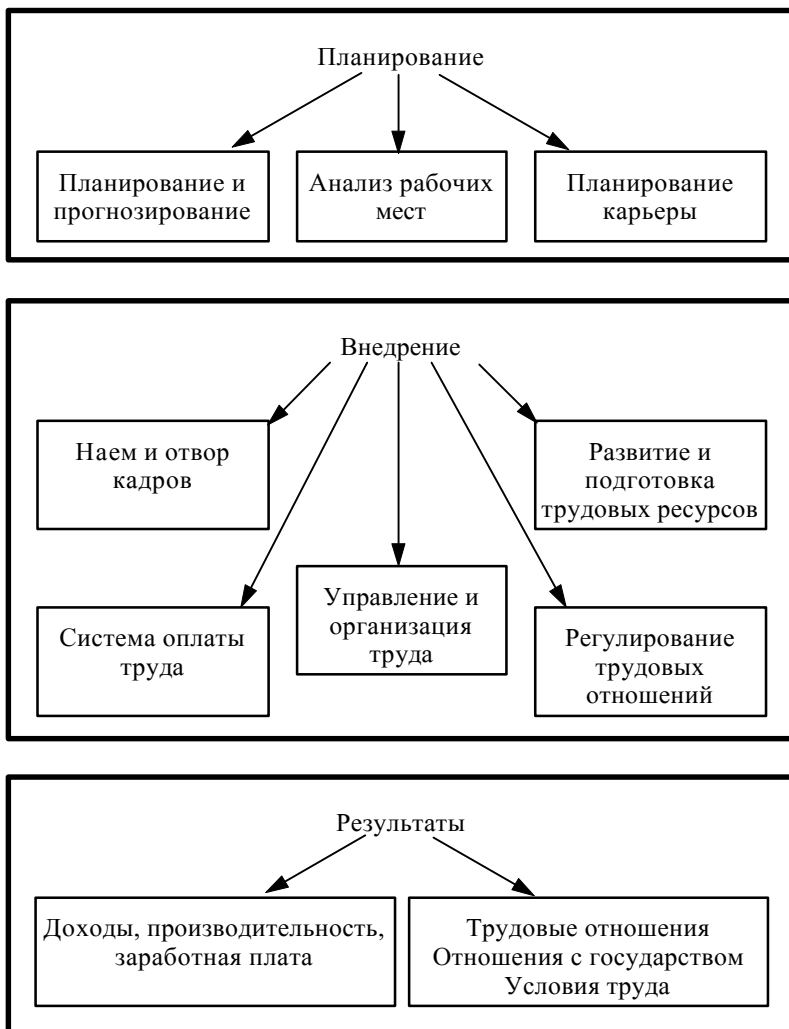


Рис. 3.2. Управление трудовыми ресурсами в корпорации

### Наем рабочей силы

Масштабы и методы найма рабочей силы в компании определяются двумя основными обстоятельствами: как факторами внутреннего характера — стратегией развития фирмы и результатами ее деятельности, состоянием внутреннего рынка труда, возможностями подготовки кадров, так и положением на национальном рынке рабочей силы.

Внешний найм осуществляется с помощью пяти основных методов:

- наем специалистов из университетов и колледжей;
- тщательный отбор тех претендентов, которые непосредственно обращаются на фирму за работой;
- наем кадров с помощью рекламных объявлений в средствах массовой информации;
- обращение в государственные агентства по содействию найму;
- обращение в частные агентства по содействию найму.

При этом при отборе претендентов аксиомой в кадровых службах компаний считается положение, при котором число рассматриваемых кандидатов на должности как минимум в 2 раза больше, чем количество имеющихся вакансий. Число же интервьюируемых для допуска в претенденты должно быть еще в 1,5 раза больше.

Достаточно сложным и продуманным является сам механизм отбора претендентов. Он включает обычно анализ рабочего места, результатом которого становится его спецификация, а также выбор процедуры отбора. Последняя обычно состоит из анализа информации, содержащейся в банках данных компании об имеющихся претендентах на работу, из процесса интервьюирования претендентов и из проведения разнообразных тестов. Тесты в зависимости от должности, на которую претендует соискатель, могут включать проверку на общий интеллектуальный уровень, тест на уровень подготовки в тех или иных вопросах, как правило, общего характера (умение читать и писать, понимание и изложение текстов, знание основ математики и информатики и т. п.), а также тест на специальные способности и знания.

Всю деятельность по управлению персоналом компании осуществляет специальная кадровая служба. Она состоит из нескольких отделов: трудовых отношений, занятости, управления персоналом, заработной платы, условий труда и борьбы с травматизмом, обучения кадров, учета и делопроизводства. В составе службы работают квалифицированные специалисты — социологи, специалисты по управлению, трудовым отношениям. Кадровая служба, особенно в крупных корпорациях, реализует целый ряд программ, направленных на непрерывную подготовку и переподготовку различных категорий рабочей силы, на разработку и реализацию всего комплекса мер по мотивации персонала.

## **Оплата труда и современная практика мотивации труда**

Основными особенностями развития системы оплаты труда в последнее десятилетие стали повышение роли повременной заработной платы, широкое распространение поощрительных форм оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения. При этом базой для оценки выполненной работы и начисления заработной платы рабочих является тарифная система. Для более полного учета количества и качества труда используются поощрительные системы оплаты.

Так, система пунктов основана на гарантированном минимуме почасовой заработной платы и премий, выплачиваемых за единицы продукции, выработанных сверх нормы за час или день.



Групповая бонусная система основана на результатах работы бригады и осуществляется путем распределения фонда оплаты между работниками на основе индивидуальных ставок или индивидуальной выработки.

Применяются также формы оплаты труда, включающие учет квалификации работника, объема выполненной работы, ее качества, а также финансовых результатов деятельности компании.

Возрастающее значение приобретает использование метода оценки заслуг, т. е. комплексной оценки результатов труда и личностных характеристик работника, которая наряду с выработкой учитывает качество продукции, использование рабочего времени, инициативность, отношение к труду. Традиционно этот метод применяется в организации заработной платы инженерно-технических и руководящих работников. В настоящее время 50 % американских компаний используют этот метод и для оценки труда рабочих.

Среди важнейших принципов, характеризующих современную практику мотивации труда, можно назвать следующие: обогащение содержания труда, стремление сделать его более содержательным и интересным; оптимальное вовлечение работников во все этапы производственного процесса — планирование, процесс труда, контроль за качеством; создание широких возможностей для повышения квалификации и служебного роста; расширение производственной автономии работников; участие работников в акционерной собственности компаний и другие формы участия в прибылях; использование наряду с тарифными ставками системы дополнительных доходов и внутрифирменного социального страхования; укрепление социальных взаимосвязей в производственных коллективах.

В целом можно утверждать, что во многих западных компаниях идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом, модели контроля, основанной на концепции Тэйлора, к модели соучастия, основанной на современных концепциях мотивации — качества трудовой жизни, обогащения и гуманизации труда.

## **Выводы**

1. В экономической науке существует несколько основных концепций функционирования рынка труда. Ведущими среди них являются неоклассический, монетаристский, кейнсианский, институционалистский и марксистский подходы. Каждая из концепций в отдельности не дает полной и адекватной картины механизма функционирования рынка рабочей силы, хотя и отражает отдельные его элементы.

2. Рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, представляет собой рынок особого рода, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Регуляторами здесь являются не только макро- и микроэкономические факторы, но и многие факторы социального и социально-психологического характера.

3. Современный рынок труда в развитых странах с рыночной экономикой сегментирован на несколько неконкурирующих рынков. Это рынки квалифицированных (первичных) и неквалифицированных (вторичных) рабочих мест, рынки наукоемких и традиционных отраслей экономики.

4. В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг. В профессиональной структуре рабочей силы преобладающей категорией стали работники преимущественно умственного труда, так называемые белые воротнички. Численность работников физического труда сокращается как абсолютно, так и относительно.

5. Безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. В западной экономической науке превалирует концепция, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования трудовых ресурсов. В зависимости от причин возникновения безработицы выделяют несколько ее типов: структурная, циклическая, естественная, фрикционная. В среднем уровень безработицы составляет 5—7 % от численности рабочей силы.

6. Среди основных направлений государственного регулирования рабочей силы можно выделить: 1) программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе; 2) программы по подготовке и переподготовке кадров; 3) программы содействия найму рабочей силы; 4) программы по социальному страхованию безработицы.

7. Теоретической основой деятельности государства на рынке труда длительное время служили кейнсианство и институционализм. С начала 80-х гг. возобладали концепции сторонников «экономики предложения», исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику.

8. Особое место в системе регулирования рынка труда занимают биржи труда (службы занятости, службы содействия найму). Они представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. В их функции входит регистрация безработных, их трудоустройство, изучение конъюнктуры рынка труда, тестирование, профессиональная ориентация и переподготовка безработных, выплата пособий.

9. Важным элементом рынка труда является кадровая работа в компаниях. Она включает процесс найма рабочей силы, мотивацию персонала, формы и методы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку кадров. Можно констатировать, что в настоящее время во многих странах идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом к модели «соучастия», основанной на концепциях «качества трудовой жизни», «обогащения» и «гуманизации» труда.

## **4. ДОХОДЫ И ПОЛИТИКА ДОХОДОВ**

Во всех странах с развитой рыночной экономикой налоги и бюджет, будучи важнейшими средствами государственного регулирования хозяйственной жизни, являются и регуляторами социальной сферы. Доходы бюджета образуются прежде всего за счет налогов с доходов физических лиц, т. е. населения. В то же время и главной статьёй расходов бюджета

являются расходы на социальные нужды. Поэтому столь важно понятие дохода, способы его определения.

## 4.1. Доходы и их виды

### Понятие дохода в теории факторов

В соответствии с теорией факторов, как нам уже известно, основными производственными факторами являются:

- 1) земля, включая все естественные ресурсы (леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы и т. п.);
- 2) капитал, или инвестиционные ресурсы (средства производства, транспортные средства и сбытовая сеть);
- 3) труд, т. е. все физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг;
- 4) предпринимательская способность.

Доход на каждый из перечисленных факторов, в соответствии с теорией, равен предельному вкладу этого фактора в полученный предприятием (фирмой) доход после реализации продукции. Такое распределение дохода можно было бы считать справедливым по отношению и к рабочим, и к владельцам имущественных ресурсов (земли, капитала и др.). В действительности же распределение доходов, исходя только из теории предельной производительности, приводит к значительному неравенству, в первую очередь из-за неравенства в распределении производственных ресурсов. Поэтому в условиях современного демократического общества необходима государственная политика доходов, направленная на смягчение этого неравенства. В силу несовершенной конкуренции на рынке, размер доходов (включая ставки заработной платы) зачастую не отражает вклада факторов производства в выпуск продукции.

Рассмотрим подробнее, что представляет собой доход по каждому из факторов.

### Номинальные и реальные доходы

*Номинальные доходы* характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен. *Реальные доходы* характеризуют доходы с учетом изменения розничных цен и тарифов, а также расходов на выплату налогов и других обязательных платежей. Для определения реальных доходов из общей суммы всех доходов вычитаются налоги и другие платежи в бюджет. Оставшаяся сумма, равная стоимости потребленных и частично накопленных населением товаров, образует фонд конечных реально используемых в данном периоде доходов населения. Динамика реальных доходов определяется путем сравнения конечных доходов за различные периоды, выраженных в сопоставимых ценах.

*Заработная плата* — это цена, выплачиваемая за использование труда, иными словами, за трудовые услуги, предоставляемые работниками самых разных профессий при реализации их деловой активности.

Термин *заработная плата* используется также для обозначения ставки оплаты труда в единицу времени — за час, день, месяц и т. д. Поэтому следует разграничивать понятия *заработная плата* и *общий заработок*;

последний зависит от ставки заработной платы и количества отработанного времени.

Важно также провести различие между номинальной и реальной заработной платой. *Номинальная заработная плата* — это сумма денег, полученная за определенный промежуток времени (неделю, месяц и т. д.).

*Реальная заработная плата* — это номинальная заработная плата, очищенная от инфляции, ее характеризует количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату. Так, повышение номинальной заработной платы на 15 % при росте уровня потребительских цен на 10 % дает прирост реальной заработной платы на 5 %. Номинальная заработная плата может повыситься, а реальная — понизиться, если цены на товары и услуги растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

## Рента

В стоимость любого товара входит составной частью стоимость природных ресурсов, включая землю. Доход, который приносит этот фактор производства, называется *рентой*, или экономической рентой. В более широком смысле экономическая рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Объем используемых природных ресурсов, как правило, не изменяется в сколько-нибудь значительных масштабах. Фиксированный характер предложения этих ресурсов означает, что спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим ренту.

Хотя для общества в целом естественные ресурсы выступают как бесплатный дар природы, но, с точки зрения отдельных пользователей, рентные платежи представляют собой издержки. Для отдельных фирм или предприятий земля имеет альтернативные варианты использования (например, для возделывания сельскохозяйственных культур или для жилищного строительства). Такая альтернатива определяет в немалой степени хозяйственное поведение фирмы.

## Процент

Доходом на капитал экономическая теория называет процент. На практике он предстает в нескольких видах. Если капитал имеет денежную форму, то поставщики денежного капитала получают доход в виде ссудного процента. Если капитал предстает в овеществленной форме, то его владельцы из некорпоративного предпринимательского сектора получают доход в виде дохода на собственность, а корпорации — в виде прибылей корпораций.

При определении ставки процента следует учитывать различия между номинальной ставкой и реальной, очищенной от инфляции.

Реальная ставка — это процентная ставка с поправкой на инфляцию: она равна номинальной ставке минус уровень инфляции. Именно реальная ставка имеет главное значение для принятия решений по инвестициям. Процентная ставка распределяет имеющиеся в наличии деньги между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и, следовательно, наиболее прибыльными.

## **Предпринимательский доход (прибыль)**

Предпринимательский доход (прибыль) приходится на предпринимательскую способность, или предприимчивость. Этот доход является вознаграждением предпринимателя за выполнение им следующих функций: соединение капитала, труда и естественных ресурсов в единый процесс производства товара или услуги; принятие основных решений по управлению фирмой; введение новых продуктов, технологий; риск, относящийся к вложенным средствам — своим собственным и своих компаньонов или акционеров.

*Предпринимательский доход* — это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя после уплаты процента на взятый им кредит. Предпринимательский доход не является заданной величиной, а зависит от того, как хозяйствует предприниматель.

Часть предпринимательского дохода называется *нормальной прибылью*. Это минимальный доход, необходимый для продолжения функционирования предпринимателя в какой-либо сфере хозяйственной деятельности. Выплата такой нормальной прибыли, как минимальная заработная плата предпринимателя, входит, по сути, в издержки производства. Но если общий доход фирмы превышает ее общие издержки (включая нормальную прибыль), то это превышение и достается предпринимателю.

## **4.2. Доходы от неформальной (теневой) экономики**

Наряду с хозяйственной деятельностью, протекающей в легальных рамках, в странах с рыночной экономикой и постсоциалистических странах существует достаточно обширный сектор неформальной (теневой) экономики. Значение этого сектора обычно выше в странах с неразвитыми рыночными механизмами и только складывающимся гражданским обществом. Характерным примером такой страны является Россия. В странах, переходящих к рыночной экономике, доходы от неформальной хозяйственной деятельности играют заметную роль в общих доходах населения.

### **Формы теневой экономики**

*Теневая экономика* представляет собой совокупность неучтенных и противоправных видов экономической деятельности. Составными частями теневой экономики являются (применительно к России) фиктивная экономика, нелегализованная часть «второй» экономики, «черная» экономика.

Основой *фиктивной экономики*, распространенной в СССР в последний период существования административно-командной системы, являлись разнообразные приписки, нарушения отчетности, отклонения от установленных норм и стандартов, позволяющие получать нетрудовые доходы.

Под «второй» экономикой тогда же принято было понимать все те формы производственной деятельности, которые ведутся вне государственного сектора — индивидуальное и мелкогрупповое производство. Во «вто-

рой» экономике есть и элементы сокрытия от финансовых и контрольных органов, относящиеся собственно к теневой экономике.

«Черная» экономика — это незаконная производственная деятельность, тесно связанная с экономической преступностью.

От легального *теневой доход* отличается прежде всего тем, что его владелец не платит налогов. Занятые в неформальной (теневой) экономике предприниматели и работники наемного труда не сообщают никаких обязательных сведений официальным органам — налоговым, социального обеспечения, статистическим по учету занятости, а также избегают контактов с профсоюзами.

### **Доходы от теневой экономики**

Теневые доходы делятся на две основные группы. К первой относятся нелегальные доходы общекриминального происхождения, связанные с коррупцией, торговлей наркотиками, контрабандой и т. п. Доходы другой имеют экономическую природу: это доходы от неучтенной налоговыми службами, но некриминальной по своему характеру хозяйственной деятельности (подпольные мастерские, уличные торговцы без лицензий и т. д.).

По имеющимся оценкам, в промышленно развитых странах на долю неформальной экономики в конце 80-х гг. приходилось 2—4 % ВВП, а в Италии — до 30 % ВВП. В индустриальных странах Запада доля занятых в этом секторе экономики достигала 3—5 % экономически активного населения. В США в 1992 г. на долю неучтенной хозяйственной деятельности приходилось 14 % ВВП, в том числе неформальной экономики некриминального характера — 10, а нелегальной деятельности — 4 %. В СССР размеры теневой экономики оценивались в конце 80-х гг. в 5—7 % ВВП, причем преобладали ее криминальные формы.

В странах со сложившейся рыночной экономикой объем спекулятивных сделок сравнительно невелик, поскольку нет механизма формирования товарного дефицита, присущего административно-командной экономике. В этих странах в неформальной экономике широко распространено производство различных товаров и услуг на мелких предприятиях, часто кустарного типа, или на дому, когда изготовленные подпольно изделия низкого качества выдаются за продукцию всемирно известных фирм. В теневой экономике значительное число людей занято строительными и ремонтными работами, сдачей в наем помещений, коммерческим производством продуктов питания в домашнем хозяйстве.

Во «второй» экономике заняты различные профессиональные группы рабочих и служащих, совмещающие официальную работу с деятельностью в неформальной экономике, причем значительная часть получаемых ими доходов скрыта от налогообложения.

«Вторая» экономика получила широкое распространение в постсоциалистических странах, переходящих к рынку. В Венгрии и Польше в конце 80-х гг. доходы от неформальной экономики получали от 50 до 70 % занятых в государственном секторе. В России доля лиц, имеющих постоянный дополнительный заработок наряду с заработной платой по основному месту работы или с пенсией, возросла, предположительно, с 14—15 %

во второй половине 80-х гг. до 31—32 % в 1992 г. Фактически она, как представляется, гораздо выше.

Доходы от неформальной экономики некриминального характера являются, в конечном счете, составной частью всей массы заработной платы работников наемного труда. Косвенным, но достаточно убедительным доказательством весомой роли, которую играют доходы от неформальной экономики, является стабильность или меньший размер снижения объемов продаж на внутреннем рынке в периоды замедления роста и даже снижения реальной заработной платы. В России, например, сокращение розничного товарооборота составило 39 %, тогда как официальные реальные доходы населения по основной работе уменьшились на 56 %.

### **Оценка масштабов теневой экономики**

Для оценки масштабов теневой экономики разработано несколько подходов. Монетаристский исходит из допущения, что в неформальной экономике оплата и расчеты ведутся наличными. Поэтому главное внимание уделяется соотношению между объемами наличных денег и банковскими вкладами до востребования, удельному весу банкнот с высоким номиналом в общем объеме денежного обращения, а также сдвигами в доле наличных денег в обращении, что должно свидетельствовать о росте формы оплаты труда «из рук в руки».

Подход «Палермо» основан на межрегиональных сравнениях фактического потребления с величиной заявленного дохода. Сравнивая величину разрыва между этими показателями в «Палермо» (любое место с наибольшим распространением теневой экономики) с его величиной в более «честных» районах, получают приблизительную оценку дохода от теневой экономики.

Отраслевой подход исходит из гипотезы, что вклад некоторых отраслей в теневую экономику (строительство, ремонт, подпольное производство алкогольных напитков и т. д.) значительно выше, чем у всех остальных. Предлагается оценивать только их и, добавив приблизительный остаток, приходящийся на другие отрасли, определить размер «черной» прибыли.

Ввиду весьма значительного распространения неформальной экономики в странах со сложившимися рыночными механизмами, в переходящих к рынку постсоциалистических странах следует ожидать не столько ликвидации теневого бизнеса, сколько постепенного изменения его форм. Во время перехода к рынку те элементы неформальной экономики, которые прежде считались незаконными именно по причине своего рыночного происхождения (например, торгово-посредническая деятельность), легализуются. Следовательно, становятся законными и соответствующие доходы.

## **4.3. Государственная политика доходов**

Государственная *политика доходов* заключается в перераспределении доходов через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат населению.

При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами.

Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности и т. д. Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет центрального и местных бюджетов, а также размером налогообложения доходов.

Возможности государства в перераспределении доходов во многом ограничиваются бюджетными поступлениями. Наращивание социальных расходов сверх налоговых поступлений ведет к превращению их в мощный фактор роста бюджетного дефицита и инфляции. Увеличение социальных расходов госбюджета даже в пределах полученных доходов ведет к чрезмерному росту налогов, способному подорвать рыночные стимулы.

### **Регулирование доходов**

Государство непосредственно вмешивается в первичное распределение денежных доходов и нередко устанавливает верхний предел увеличения номинальной заработной платы. Экономическое значение государственного регулирования заработной платы определяется тем, что ее изменение оказывает влияние на совокупный спрос и издержки производства. Политика доходов используется государством для сдерживания роста заработной платы в целях снижения издержек производства, повышения конкурентоспособности национальной продукции, поощрения инвестирования, сдерживания инфляции. Государство, проводя антиинфляционную политику, может временно централизованным путем устанавливать долгосрочный предел роста заработной платы с учетом общих потребностей экономического и социального развития.

Методы осуществления политики доходов в условиях рыночной и переходной к рынку экономики могут быть различными. Предпочтение обычно отдается методам добровольного согласия работодателей и работников при участии правительства, что не исключает применения административных мер, государственного контроля за увязкой повышения заработной платы с финансовыми возможностями предприятия. В ряде стран Западной Европы существуют так называемые допустимые пределы ее повышения, зафиксированные в общенациональных программах.

В государственном секторе, особенно в тех его отраслях, которые целиком находятся на бюджетных дотациях, эти «допустимые пределы» соблюдаются достаточно жестко в качестве одного из средств борьбы с бюджетными дефицитами. Так, в Великобритании работники бюджетной сферы получили в 1993/94 финансовом году прибавку к заработной плате не более 1,5 %, а высокооплачиваемые категории могут рассчитывать на повышение окладов только на 1 %. Правда, поскольку во многих странах Западной Европы место государственного служащего практически гарантировано до выхода на пенсию, то считается, что этим компенсируется некоторое реальное снижение уровня оплаты в период замедления экономического роста. В частном же секторе крупные корпорации нередко



не считаются с правительственными ограничениями и устанавливают свои правила оплаты труда.

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума (или ставки). Именно исходя из минимальных размеров оплаты труда и ведутся переговоры между руководителями компаний и профсоюзами о заключении коллективных договоров на различных уровнях, начиная от предприятий и кончая отраслями. В этих документах также оговариваются различные премии и доплаты, дифференциация заработной платы по отраслям в зависимости от уровня квалификации, причем традиционные тарифные разряды в последние годы утрачивают свое значение.

Размер минимальной заработной платы продолжает сохранять перво-степенное значение для малоквалифицированных категорий работников, молодежи, женщин, а также для иммигрантов.

В целях ограничения общего роста заработной платы во многих промышленно развитых странах применялись меры, направленные на сдерживание роста минимальных ставок. Они предусматривали ограничение и даже отмену индексации.

В принятой правительством России в июле 1992 г. Программе углубления экономических реформ были сформулированы такие направления политики в области регулирования доходов, как противодействие их нерациональной дифференциации, сохранение государственных гарантий минимальной заработной платы и т. д.

### **Социальное партнерство**

Идея *социального партнерства*, разработанная в 50-е гг. Л. Эрхардом, Т. Балогом и др., исходит из необходимости согласования общественных интересов, представленных, с одной стороны, профсоюзами наемных работников и, с другой стороны, объединениями предпринимателей, ради успешного экономического развития страны. Социальное партнерство предполагает заключение выступающими в качестве равноправных партнеров правительством, национальным объединением работодателей и профсоюзами «общественного договора» в области экономической и социальной политики.

Практически эта идея получила свое воплощение в ФРГ, где с 60-х гг. стали проводиться «согласованные акции», в рамках которых при непосредственном участии правительства представители организаций предпринимателей и лидеры профсоюзов принимают решения по вопросам экономической политики страны.

Социальное партнерство активно используется ныне в промышленно развитых и переходящих к рыночной экономике странах для выработки и проведения политики доходов. Инструментом такого взаимодействия являются трехсторонние комиссии с участием правительства, работодателей и профсоюзов (в России такая комиссия действует с 1992 г.), которые ежегодно заключают соглашения, регулирующие динамику заработной платы и некоторых социальных выплат. Правда, деятельность российской комиссии по социальному партнерству пока заметно отличается от рабо-

ты аналогичных органов в странах с рыночной экономикой. Интересы работодателей представляют в основном такие категории предпринимателей, как биржевики, банкиры, посредники. Профсоюзы же в качестве работодателя рассматривают преимущественно органы государственного управления. При этом и предприниматели, и профсоюзы используют для реализации своих интересов в основном формы внешнего давления на правительство (забастовки, демонстрации) вместо поиска компромиссного решения.

## 4.4. Политика доходов в условиях инфляции

### Индексы розничных цен

Для определения влияния инфляции на реальные доходы используют индекс розничных цен на товары и услуги и индекс потребительских цен. В западной статистике применяются два вида индексов розничных цен. Индексы первого вида рассчитываются для установления среднего изменения розничных цен только на те товары и услуги, которые покупаются определенными слоями населения, чаще всего рабочими и служащими. Индексы исчисляются на основе регистрации розничных цен для стандартного набора товаров и услуг, веса определяются по структуре потребительских расходов семей рабочих и служащих, установленной предшествующими обследованиями бюджетов этих семей. Индексы указанного вида относятся к индексам «стоимости жизни».

Индексы второго вида рассчитываются для установления среднего изменения цен на все товары, реализуемые в розничной торговле. Это, собственно, индексы розничных цен. Они исчисляются также на основе регистрации розничных цен для определенного набора товаров, но в их набор, в отличие от наборов индексов первого ряда, не включаются цены услуг, реализуемых вне розничной торговли; веса определяются по доле отдельных товаров в общем обороте розничной торговли.

При расчете индексов цен надо выбрать также тот период, за который должны браться данные, используемые для построения весов (т. е. выбрать весовую базу). В зависимости от выбора базисных или текущих весов возникли две формулы: Ласпейреса (1871 г.) и Пааше (1874 г.):

$$I_{ц} = \frac{\sum p_i q_0}{\sum p_0 q_0} = \frac{\sum \frac{p_i}{q_0} \cdot p_0 q_0}{\sum p_0 q_0}, \quad (4.1)$$

$$I_{ц} = \frac{\sum p_i q_i}{\sum p_0 q_0} = \frac{\sum \frac{p_i}{q_0} \cdot p_0 q_i}{\sum p_0 q_0}, \quad (4.2)$$

где  $p_i$  — цены текущего периода,  $p_0$  — цены базисного периода,  $q_i$  — количества текущего периода,  $q_0$  — количества базисного периода.

Обе формулы выписаны и в агрегатной форме (слева), и в средневзвешенной (справа). Агрегатная форма показывает, что смысл обеих формул

состоит в том, чтобы установить изменение цен при предположении, что количества товаров неизменны, только в формуле Ласпейреса берутся количества базисного периода, а в формуле Пааше — текущего. Средневзвешенная форма имеет тот же экономический смысл, но ее преимущества состоят в том, что она позволяет легче производить сам расчет индекса. В отличие от агрегатной формулы с базисными весами, где надо отдельно определять количество продаж каждого товара-представителя ( $q_0$ ), в средневзвешенной форме с базисными весами достаточно иметь данные о стоимости продаж в базисный период ( $p_0q_0$ ). Такие данные, особенно в современных условиях, доступнее.

Для любого текущего периода формула Пааше, показывающая изменение цен в расчете на структуру товаров данного периода, предпочтительнее. Однако чаще используется формула Ласпейреса в ее средневзвешенной форме в связи с тем, что для построения весов в индексах цен имеются, как правило, только данные базисного периода.

В российской статистике используется индекс розничных цен на товары и услуги и индекс потребительских цен, которые рассчитываются по-разному. Для расчета обоих индексов используются одни и те же индивидуальные индексы цен на отдельные товары. Но при построении сводных индексов используются разные системы весов: расчет сводного индекса потребительских цен производится на основе неизменной структуры потребительских расходов базисного года («потребительской корзины»), при исчислении же сводного индекса розничных цен используются переменные веса, т. е. отчетная структура розничного товарооборота.

Разница, возникающая из-за методов расчета, не была заметна в условиях государственного регулирования цен, но в 1991—1992 гг. под влиянием роста розничных цен и номинальных доходов населения России структура розничного товарооборота существенно изменилась (заметно выросла доля продовольственных товаров, а отдельные группы товаров увеличили или уменьшили свою долю почти вдвое).

Перестройка структуры покупок отразилась в индексе розничных цен, начисленном по структуре товарооборота отчетного периода. Поэтому индекс розничных цен применяется, например, для исчисления динамики физического объема розничного товарооборота. Для расчета же движения реальных доходов используется индекс потребительских цен, характеризующий динамику затрат населения на неизменный набор потребительских товаров. Для построения индекса потребительских цен необходима статистика семейных бюджетов, с помощью которой можно проследить изменение стоимости жизни не только по населению в целом, но и по отдельным социально-экономическим группам.

### **Индексация доходов**

Особое значение имеет проблема защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. С этой целью применяется *индексация*, то есть увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Всесторонняя система индексации сложилась в 60—70-х гг. в большинстве стран Западной Европы. Обычно индексация осуществляется как на

общегосударственном уровне (на основе соответствующего законодательства), так и на уровне отдельных предприятий через коллективный договор. Система индексации предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких.

В большинстве промышленно развитых стран индексация распространяется на меньшую часть трудоспособного населения (например, в США — на чуть более 10 % наемных работников, тогда как остальные предпочитали добиваться тех или иных надбавок к заработной плате при пересмотре коллективных договоров). Вместе с тем индексация широко используется для поддержания уровня жизни пенсионеров и других лиц с фиксированными доходами.

Для подсчета индекса потребительских цен ввиду больших колебаний цен на различные товары и услуги, особенно в периоды высокой инфляции, очень важен представительный набор товаров и услуг. Наиболее часто споры между правительственными органами и профсоюзами идут по поводу включения в индекс расходов на квартплату, продовольствие, одежду, обувь, транспорт и отдых. При этом считается, что индекс потребительских цен обычно преуменьшает рост стоимости жизни или же устанавливает заниженные доли расходов на те или иные статьи потребительского бюджета.

Условия индексации доходов различаются в отдельных странах. Так, в Бельгии и Люксембурге индексация производится при росте цен более чем на 2 %. В Греции уровень доходов, подлежащих индексации, пересматривается каждые 4 месяца. Во Франции индексация минимальной межпрофессиональной гарантированной ставки производится раз в год, если индекс цен превысил 2 %, но правительство имеет право в случае необходимости повысить эту ставку в любое время.

В России индексация денежных доходов установлена законом от 24 октября 1991 г. и распространяется на заработную плату работников бюджетной сферы, а также на пенсии, стипендии и пособия. Для всех остальных категорий занятых государство регулирует только размер минимальной заработной платы. Индексация должна производиться при росте розничных цен свыше 6 %. При этом доходы в размере полутора минимальных ставок заработной платы компенсируются полностью, а остальная часть — в половинном размере. Однако, ввиду высокой инфляции, закон не был введен в действие и был заменен периодическим (обычно раз в квартал) пересмотром уровня оплаты труда, пенсий, социальных пособий и т. д.

Индексация доходов с экономической точки зрения имеет и существенные недостатки. Так, способствуя уменьшению разрывов в доходах низко- и высокооплачиваемых, она может отрицательно сказаться на стремлении работников к более напряженному труду. Кроме того, индексация не способствует проведению антиинфляционных мер.

В силу этих причин многие государства Западной Европы в 80-х гг. приступили к демонтажу системы индексации. В этой системе стали вводиться временные паузы (причем без последующей компенсации),

устанавливаться верхние и нижние пороговые уровни роста цен, за которыми индексация не применяется.

## Поддержка беднейших слоев населения

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является поддержка беднейших слоев населения. Решающее значение в социальной защите этих слоев имеет развитая система общественного вспомоществования, финансируемая из государственного бюджета. Такая система существует во всех странах с рыночной экономикой и служит важным социальным амортизатором, смягчающим многие негативные последствия ее развития.

Для отнесения определенных категорий населения в число имеющих право на получение социальной помощи используются показатели, определяющие уровень (порог) бедности. Общий уровень бедности в целом по каждой стране определяется соответствующим показателем, представляющим долю числа бедных людей в численности населения от 15 лет и старше. Сама бедность в социальной практике измеряется с помощью *прожиточного минимума*. Последний выражается в двух видах: социальный и физиологический минимум. Социальный минимум, помимо минимальных норм удовлетворения физических потребностей, включает затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения приемлемого уровня жизни; при этом предполагается, что бедные имеют более или менее нормальные жилищные условия. Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого периода, практически без приобретения одежды, обуви и других непродовольственных товаров.

Для определения прожиточного минимума используется обычно *метод потребительской корзины*.

В России применяется несколько вариантов расчета этого показателя, различия между которыми заключаются главным образом в объеме потребительской корзины. Так, в варианте Министерства труда на долю продовольствия (50—60 видов продуктов питания) приходится 68 %, непродовольственных товаров — 19 %, услуг — 7 %, налогов и других обязательных платежей свыше 5 % расходов. При таком уровне в структуре потребления продовольствия среднесуточная калорийность предусматривается в размере 2240 ккал.

С 1 ноября 1993 г. действует минимальная потребительская корзина Госкомстата РФ, включающая 25 видов продуктов питания (хлебобулочные изделия, некоторые молочные и мясные продукты, сахар, картофель, капуста, лук, яблоки). Действовавшая до этого «корзина» включала 19 видов продуктов питания (добавлены рис, мясо птицы, рыба, маргарин, творог, морковь и пшеничная мука, но исключены сигареты).

В зависимости от соответствия доходов прожиточному минимуму, нуждающаяся часть населения имеет право на получение социальной помощи. При этом в странах с рыночной экономикой практикуется строго

избирательный подход к определению лиц, действительно нуждающихся в ней. В основе этого подхода лежат различные процедуры проверки, среди критериев которых — уровень дохода, размеры личного имущества, состояние здоровья, семейное положение и т. д.

В странах с рыночной экономикой применяются весьма разнообразные формы социального вспомоществования, в том числе различного рода денежные пособия, неденежные формы помощи (например, продовольственные талоны), дома для престарелых и др. Важной особенностью таких систем помощи является то, что они функционируют на смешанной основе. Государственные органы участвуют в них главным образом через финансирование, а практическая деятельность осуществляется как местными органами власти, так и благотворительными организациями, церковью.

## 4.5. Проблема дифференциации доходов

Отраслевая и межпрофессиональная дифференциация уровней оплаты труда в рыночной экономике отражает общественную полезность занятий, служит ориентиром структурной перестройки занятости, подготовки и переподготовки кадров.

### Дифференциация заработной платы

Дифференциация оплаты труда характеризуется действием прямо противоположных тенденций в странах со сложившейся рыночной экономикой и в постсоциалистических странах.

В первых происходит сокращение дифференциации заработной платы. В ряде стран это было автоматическим следствием функционирования системы индексации, как, например, во Франции, где индексируется одна лишь минимальная заработная плата. Вместе с тем сокращение разрыва в оплате явилось в странах Запада результатом действий профсоюзов, добивавшихся равной оплаты за равный труд независимо от того, в какой отрасли, фирме или местности занят рабочий, а также стремившихся к относительно более быстрому повышению заработной платы у низкооплачиваемых категорий.

В России отмена ограничений на заработную плату при отсутствии рыночных регуляторов привела к углублению межотраслевых различий. Ниже приведена динамика среднемесячного уровня оплаты труда в России по отраслям (% к оплате труда в среднем по народному хозяйству)<sup>1</sup>:

	1990 г.	1991 г.	1992 г.
Промышленность	105	109	113
Сельское хозяйство	104	85	75
Транспорт	118	115	148
Строительство	127	128	142
Торговля, общественное питание, снабжение	87	84	87
Здравоохранение, социальное обеспечение	68	81	73
Образование	68	76	68
Наука	119	105	77
Кредит и страхование	138	150	182

<sup>1</sup> Экономист. 1993. № 3. С. 64.

В принципе, действия руководителей государственных предприятий-монополистов и отдельных профсоюзов по увеличению заработной платы своим работникам являются естественной реакцией на общее занижение оплаты труда в государственном секторе постсоциалистических стран. Однако использование больших средств на заработную плату снижает инвестиционные возможности соответствующих предприятий и отраслей и подрывает нормальные воспроизводственные процессы, технологическую дисциплину и безопасность. Кроме того, добиваясь одностороннего повышения заработной платы вне соответствия с результатами производственной деятельности, чисто силовыми методами, предприятия-монополисты дестабилизируют рынок труда в России, устанавливая соотношения в заработной плате, немыслимые ни в какой стране мира.

Введение в России восемнадцатирядной тарифной шкалы оплаты труда работников бюджетной сферы в 1992 г. призвано поддержать приемлемое соотношение между бюджетной и коммерческой сферами, взятыми в целом.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели. Степень неравенства доходов демонстрирует *кривая Лоренца* (рис. 4.1), где на оси абсцисс нанесено число семей (в % от общего числа), а на оси ординат — доля в общем объеме.

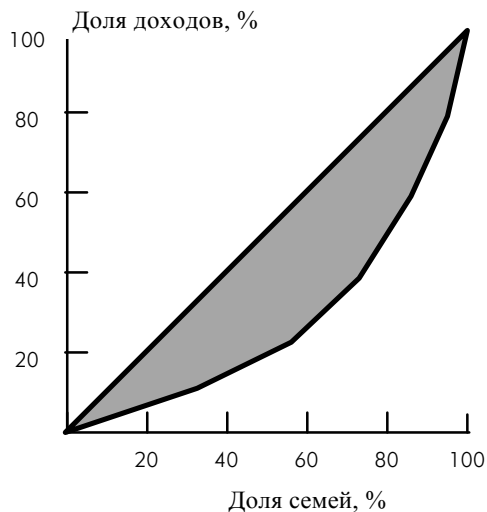


Рис. 4.1. Кривая Лоренца

Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, которая указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Это значит, что если 20, 40, 60 % семей получают соответственно 20, 40, 60 % от всего дохода, то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе. Кривая Лоренца демонстрирует фактическое распределение дохода. Например, 20 % населения с самыми низкими доходами получили 5 % дохода, 40 % с низкими доходами — 15 % и т. д. Заштрихованная область ме-

жду линией абсолютного равенства и кривой Лоренца указывает на степень неравенства доходов: чем больше эта область, тем больше и степень неравенства доходов. Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы. Кривую Лоренца можно использовать для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения.

Одним из наиболее часто употребляемых показателей дифференциации доходов является *децильный коэффициент*, выражающий соотношение между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10 % наименее обеспеченных. Так, в России децильный коэффициент увеличился с 5,4 в конце 1991 г. до 16 в середине 1993 г. (в США он равняется 6, в Швеции 3).

Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется *индекс концентрации доходов населения* (коэффициент Джини). Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство. В России коэффициенты Джини, рассчитанные на основе данных о среднедушевом доходе, возросли с 0,256 в 1991 г. до 0,319 в сентябре 1992 г.

### **Завышена или занижена заработная плата в России?**

В недавнем прошлом в теории занятости, разрабатывавшейся в СССР, не было стоимостных представлений о рабочей силе. Поэтому в России пока еще с трудом осознаются понятия цены равновесия на рынке труда, заниженной или завышенной заработной платы.

О степени занижения заработной платы в России можно судить косвенно по некоторым сравнениям с зарубежными странами. Так, доля фонда оплаты труда в ВВП составляла в России в 1989 г. — 37, в 1990 г. — 41, в 1993 г. — всего 43 %. При пересчете в доллары по паритетам покупательной способности рубля, часовые заработки в промышленности России в 1992 г. составили лишь 13 % от соответствующего показателя США (в Испании — 57, Греции — 43, Мексике — 22 %). При этом по уровню заработной платы Россия отстает от стран с рыночной экономикой значительно больше, чем по производительности труда (по сравнению с уровнем США в России часовая выработка составляет 20 %). Это объясняет чрезвычайно низкую долю заработной платы во вновь созданной стоимости (в России — 25, Испании — 43, Греции — 45, Мексике — 38 %).

Занижение оплаты труда может рассматриваться как способ повышения рентабельности и инвестиционных возможностей как отдельных предприятий, так и народного хозяйства в целом. Кроме того, заниженная заработная плата позволяет поддерживать невысокий уровень безработицы. Среди отрицательных последствий занижения оплаты труда — торможение роста эффективности, снижение трудовой мотивации, замена позитивной селекции кадров на негативную.



## 4.6. Современные формы оплаты труда

В последнее время в странах Западной Европы произошли существенные изменения в оплате наемного труда. Прежде всего изменился механизм определения уровня оплаты труда. При установлении новых ставок руководители фирмы стали чаще исходить из финансового положения своего предприятия, а не из условий коллективных договоров на других предприятиях отрасли, как это было в недавнем прошлом. Среди факторов, оказывающих наибольшее воздействие на определение уровня оплаты труда, главное место занимает динамика производственных издержек и производительности труда, затем следует объем ожидаемых прибылей и только после этого размер заработной платы на предприятиях, производящих аналогичную продукцию.

### Изменения в конкретных формах оплаты труда

В новых отраслях с высокой технологией предприниматели все чаще отказываются от традиционных систем заработной платы, при которых труд рабочих оплачивается по сдельной или повременной ставке. Эти системы заменяют различными вариантами индивидуальной заработной платы, основанной на оценке труда каждого работника, его личного вклада, проявления творческой инициативы, высокого чувства ответственности за выполняемую работу. В результате создается более тесная связь между уровнем оплаты труда, квалификацией и деловыми качествами работника.

Отличительная особенность новых систем — снижение доли базовой, постоянной части заработка при одновременном увеличении ее переменного компонента, размер которого зависит от итогов работы конкретного работника и фирмы в целом. Обычно переменная часть заработной платы выплачивается в виде ежегодных премий, размер которых в США колеблется от 15 до 30 % годовой базовой заработной платы. Высшие менеджеры получают помимо очень высокой заработной платы крупные бонусы, дивиденды от акций и нередко становятся совладельцами предприятия.

В Японии крупные предприятия, традиционно практиковавшие заработную плату по старшинству (в зависимости от возраста и стажа), с конца 70-х гг. начали уменьшать размеры ежегодных надбавок за стаж работы или же вообще прекратили их выплату после достижения работником определенного возраста (на большинстве предприятий лишь до 35 лет). На смену приходят комбинированные формы оплаты, т. е. как содержащие элементы оплаты за возраст и стаж с оплатой по результатам труда, так и основанные лишь на результатах труда.

Во многих промышленно развитых странах широко применяются различные *системы участия в прибылях* или в «успехе предприятия», распределение среди персонала его акций, отложенные сбережения на специальных инвестиционных счетах предприятия.

В результате в доходах менеджеров, специалистов и других высококвалифицированных работников поступления от этих систем оплаты стали играть значительную роль.

При участии в прибылях оплата труда разделяется на две части. Первая устанавливается коллективным договором и чаще всего бывает не ниже, чем в других компаниях этого профиля, вторая же определяется специальным соглашением между представителями персонала и администрацией, зарегистрированным в налоговом ведомстве с целью получения предприятием льгот на выплачиваемые суммы.

### **Воздействие политики доходов на функционирование фирмы**

Политика доходов влияет на хозяйственные результаты предприятия (фирмы) и путем роста не только прямых, но и косвенных издержек на оплату труда, связанных с компенсацией рабочей силы помимо заработной платы. В эту категорию затрат включаются оплата очередных отпусков, налоги с фонда заработной платы, взносы в пенсионные фонды и в фонды страхования по безработице и т. п.

Значение косвенных издержек в промышленно развитых странах на протяжении 70—80-х гг. непрерывно росло, и в настоящее время их доля в общих затратах на рабочую силу достигает в Западной Европе 40—50 %, тогда как в США, Канаде и Японии она не превышает 30 %. Наибольшую часть косвенных издержек составляют взносы предприятий в пенсионные фонды и фонды страхования по безработице. Первые достигают 5—10 % в общей сумме затрат на оплату труда, а фонды социального страхования 15—20 % в странах Западной Европы и лишь 5—7 % в США, Канаде и Японии. Столь значительная величина косвенных издержек побуждает предприятия отказываться от найма новой, особенно малоквалифицированной рабочей силы.

В России в соответствии с законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. формы, системы и размер оплаты труда работников предприятий, а также другие виды их доходов устанавливаются предприятием самостоятельно (ст. 26). Предприниматель (руководитель предприятия) обязан полностью рассчитаться со всеми работниками согласно заключенным договорам, независимо от финансового состояния предприятия (ст. 17).

### **Выводы**

1. Доходы (заработная плата, рента, процент, предпринимательская прибыль) формируются в соответствии с вкладом труда, капитала, естественных ресурсов и предпринимательской деятельности в производство товаров и услуг.

2. Заработная плата — это цена, уплачиваемая за услуги работников при реализации их деловой активности. Конкретный уровень заработной платы во многом зависит от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

3. Рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено.

4. Нормальная прибыль — это минимальный доход, необходимый для продолжения функционирования предпринимателя в данной отрасли.

5. Доходы от неформальной (теневой) экономики делятся на нелегальные доходы общекриминального характера и доходы от незарегистрированной хозяйственной деятельности.

6. Политика доходов заключается в перераспределении доходов через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат населению.

7. Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы является установление гарантированного минимума.

8. Социальное партнерство — это выработка выступающими в качестве равноправных партнеров правительством, работодателями и профсоюзами мер по регулированию динамики заработной платы и социальных пособий.

9. Прожиточный минимум — это стоимость товаров и услуг, которые общество признает необходимыми для поддержания приемлемого уровня жизни.

10. Децильный коэффициент применяется для оценки степени дифференциации доходов и выражает разницу между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых слоев населения и 10 % наименее обеспеченных.

11. Современные системы оплаты труда в странах с рыночной экономикой направлены на снижение доли базисной, постоянной части заработка при одновременном увеличении ее переменной части, размер которой зависит от результатов работы конкретного работника и фирмы в целом.

## 5. ИНВЕСТИЦИИ

Перейдем к анализу капитала, или инвестиционных ресурсов. Капитал в овеществленной форме воплощен в средствах производства, а капитал еще не овеществленный, но вкладываемый в средства производства — в инвестициях.

### 5.1. Основной и оборотный капитал

Для термина **капитал** существует много определений. Самое общее из них — капитал как отношение. Распространены и более узкие определения, среди которых можно выделить финансовое и экономическое.

Согласно **финансовому** определению, капиталом называются все активы (средства) фирмы. По **экономическому** определению, это только реальный капитал, т. е. средства производства.

#### Анализ основного и оборотного капитала

Капитал как средства производства делится на средства и предметы труда, т. е. на основной и оборотный капитал, или, по российской терминологии, на основные фонды и оборотные производственные фонды (рис. 5.1). К основному капиталу обычно относят имущество, служащее больше 1 года.

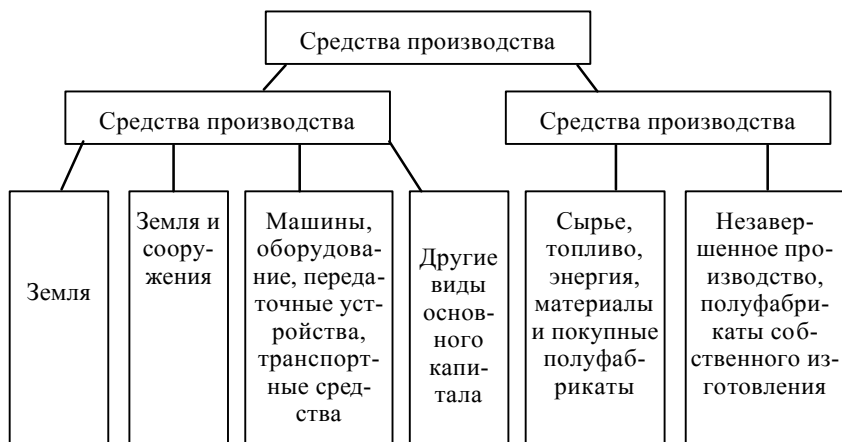


Рис. 5.1. Структура средств производства

Основной капитал (основные фонды) анализируются по нескольким направлениям.

1. Динамика основных фондов в рыночных ценах с учетом инфляции. Эту динамику можно сопоставлять с выпуском продукции в неизменных ценах и на этой основе определять, растет отдача от основных фондов или нет.

2. Анализ структуры основного капитала, в том числе:

— производственной (отраслевой) структуры, говорящей о распределении основных фондов по разным производствам (отраслям);

— технологической структуры, показывающей соотношение между активной частью основных фондов (рабочие машины и оборудование, непосредственно участвующие в выпуске продукции) и пассивной (здания, сооружения и др.);

— возрастной структуры, характеризующей основные фонды по их сроку службы. Так, в 1990 г. возрастная структура машин и оборудования в российской промышленности была такова: до 5 лет — 30 %; от 5 до 10 лет — 29 %; старше 10 лет — 41 %. Средний срок службы по машинам и оборудованию составил в российской промышленности более 20 лет (при среднем нормативном сроке 13 лет) и продолжает увеличиваться, а в Японии в конце 80-х гг. аналогичный показатель составил около 8 лет.

3. Анализ обновления, выбытия и износа основных фондов, которые характеризуются соответствующими коэффициентами:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{введ}}}{\Phi_{\text{к}}} \cdot 100; \quad (5.1)$$

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{ликв}}}{\Phi_{\text{н}}} \cdot 100, \quad (5.2)$$

где  $K_{\text{обн}}$ ,  $K_{\text{выб}}$  — коэффициенты обновления и выбытия, %;  $\Phi_{\text{введ}}$ ,  $\Phi_{\text{ликв}}$  — стоимость введенных и ликвидированных основных фондов (за год),

руб.;  $\Phi_K$ ,  $\Phi_H$  — стоимость основных фондов на конец и на начало года, руб.

Причем важны не только величины каждого из этих коэффициентов, но и разница между ними. Например, при высоком коэффициенте обновления и низком коэффициенте выбытия на фирме нарастает груз старых фондов.

Коэффициент износа — это доля тех фондов, возраст которых превышает нормативные сроки. Так, в российской промышленности в 1990 г. этот показатель составил свыше 46 %.

4. Технический уровень основного капитала. Он определяется сравнением с главными конкурентами фирмы на внутреннем и внешнем рынках.

5. Эффективность использования основных фондов. Она характеризуется рядом коэффициентов:

— коэффициентом интенсивности использования основных фондов во времени, в том числе коэффициентом сменности работы оборудования. Правда, этот коэффициент зависит не только от спроса на продукцию, но и от желания работников работать во вторую, третью смену или сверхурочно;

— коэффициентом использования производственной мощности, т. е. отношением фактической мощности оборудования к паспортной;

— фондоотдачей, рассчитываемой по формуле:

$$\varphi = \frac{Q}{\bar{\Phi}}, \quad (5.3)$$

где  $\varphi$  — фондоотдача, руб./руб.;  $Q$  — стоимость выпущенной продукции, руб.;  $\bar{\Phi}$  — среднегодовая стоимость основных фондов, руб. (показатель стоимости основных фондов следует рассчитывать по рыночным ценам);

— ростом фондовооруженности в расчете на одного работника в сопоставлении с ростом производительности труда. Это говорит о том, растет ли выпуск продукции преимущественно за счет экономии человеческого труда или в основном за счет наращивания основных фондов.

Анализ оборотного капитала (оборотных производственных фондов) имеет важное значение хотя бы потому, что в себестоимости большинства видов промышленной продукции в России главной статьей затрат являются расходы на сырье, топливо, материалы и полуфабрикаты. Конечно, в большинстве случаев стоимость основного капитала фирмы намного больше, чем оборотного. Но основной капитал переносит свою стоимость на изготавливаемую продукцию несколько лет, а оборотный — не более чем за год.

Главным показателем при анализе оборотного капитала является материалоемкость. Она рассчитывается по формуле:

$$\mu = \frac{M}{Q} \cdot 100, \quad (5.4)$$

где  $\mu$  — материалоемкость, %;  $M$  — стоимость использованного сырья, топлива и энергии, материалов и полуфабрикатов, руб.;  $Q$  — стоимость выпущенной продукции, руб.

Вариантами этого показателя могут быть энергоемкость, металлоемкость и др.

## 5.2. Сущность и анализ инвестиций

В процессе хозяйственной деятельности ее участники осуществляют капитальные вложения (капиталовложения, инвестиции). Как и термин **капитал**, термин **инвестиции** имеет финансовое и экономическое определение.

### Понятие инвестиций (капиталовложений)

По финансовому определению, инвестиции — это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций можно сформулировать следующим образом: инвестиции — это расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала. Ведь изменения в товарно-материальных запасах во многом объясняются движением расходов на основной капитал.

В России в капитальные вложения «включаются затраты на новое строительство, на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих... предприятий, затраты на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство»<sup>1</sup>. Затраты на капитальный ремонт в инвестиции не включаются.

Далее речь пойдет преимущественно об инвестициях в финансовом смысле этого термина.

Анализ инвестиций весьма многообразен. Укажем лишь на некоторые его направления:

1. Анализ динамики инвестиций, очищенный от инфляции, позволяет судить об инвестиционной активности фирмы.

2. Анализ структуры инвестиций, объектами которого могут являться:

— производственная (отраслевая) структура инвестиций, во многом характеризующая будущую картину производственной диверсификации фирмы;

— география инвестиций, включая затраченные капиталовложения, во многом характеризующая территориальную экспансию фирмы;

— воспроизводственная структура инвестиций, т. е. соотношения между вложениями: а) в новое строительство; б) в расширение действующих предприятий; в) в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий. Обычно последние виды вложений обходятся дешевле, чем новое строительство;

— технологическая структура капиталовложений, т. е. соотношение затрат на строительные-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и

---

<sup>1</sup> Народное хозяйство РСФСР в 1990 г. Статистический ежегодник. М., 1991. С. 569.

на приобретение оборудования, машин, инструмента (активная часть) /наиболее эффективной является такая структура, в которой преобладает активная часть/;

— концентрация инвестиций: чем меньше стоимость незавершенного строительства по отношению к годовому объему инвестиций, тем лучше.

3. Другие направления анализа инвестиций, и прежде всего анализ их доходности.

## **5.3. Проектный анализ как концепция**

### **Сущность проектного анализа. Проектный цикл**

Планируемые, реализуемые и осуществленные инвестиции принимают форму капитальных (инвестиционных) проектов. Но проекты надо подобрать, рассчитать, выполнить, а главное — оценить их эффективность, и прежде всего на основе сопоставления затрат на проект и результатов его реализации. Для этого и существует проектный анализ (анализ инвестиционных проектов).

*Проектным анализом* называется процесс анализа доходности капитального проекта. Иными словами, это сопоставление затрат на капитальный проект и выгод, которые будут получены от этого проекта.

А так как выгоды от любого капитального проекта и затраты на него обычно многочисленны и не всегда легко вычисляемы, то определение доходности превращается в длительный анализ всех стадий и аспектов инвестиционного проекта. В результате проектный анализ стал концепцией, которая кладется в основу инвестиционных проектов в странах с рыночной экономикой. В концепции проектного анализа сложился свой подход к стадиям проекта и аспектам его анализа.

По мере подготовки и реализации капитальный проект проходит «жизненный цикл», состоящий из различных стадий. Границы между ними не всегда четки, но тем не менее можно выделить шесть таких стадий (иногда их насчитывают восемь).

1, 2. Предиентификация и идентификация проекта (эти две стадии часто объединяют). На этих стадиях вначале рождается сама идея, а затем подготавливаются основные детали проекта, он проходит предварительное обоснование и сравнивается с набросками других проектов, признается заслуживающим детальной разработки. Иначе говоря, это стадия предварительного технико-экономического обоснования.

3. Разработка проекта. На этой стадии идет детальная проработка всех аспектов проекта, которые окончательно должны обосновать выгодность проекта (см. ниже). Это можно назвать стадией подготовки технико-экономического обоснования.

4. Оценка (экспертиза) проекта. Это экспертиза, которую проходит подготовленный проект (он изучается и обсуждается руководством фирмы, независимыми экспертами, потенциальными кредиторами, министерством и т. д.).

5. Принятие проекта (переговоры по проекту). На этой стадии руководство всех уровней и кредиторы принимают окончательное решение по

проекту, а так как у самой фирмы обычно есть альтернативные возможности использовать экономические ресурсы или же у кредиторов есть предложения о финансировании других проектов, то эта стадия может оказаться не такой короткой, как кажется на первый взгляд.

6. Осуществление проекта. Здесь главное — это контроль и наблюдение за реализацией проекта, с тем чтобы он не отклонялся от графика, и одновременное внесение оперативных изменений в проект, если они действительно необходимы.

7, 8. Эксплуатация проекта и оценка его результатов. На этих последних стадиях (часто объединяемых в одну), не только получают выгоды от введенного в строй объекта, но и неоднократно сравнивают полученные результаты с планировавшимися. Это нужно и для анализа выявляющихся отклонений, и для приобретения опыта для подготовки новых проектов. Последняя стадия — обычно самая продолжительная, так как проект начинает наконец-то работать и приносить выгоду.

## **Направления проектного анализа**

На всех стадиях проекта (но особенно на стадии разработки) идет анализ его основных аспектов (часто их называют направлениями анализа или просто анализом).

1. Технический анализ, задачей которого является определение наиболее подходящих для данного инвестиционного проекта техники и технологии.

2. Коммерческий анализ (маркетинговый), в ходе которого анализируется рынок сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта (т. е. сколько нужно производить этой продукции), и рынок закупаемой для проекта продукции (прежде всего цены на нее).

3. Институциональный анализ, задача которого — оценить организационно-правовую, административную и даже политическую среду, в которой будет реализовываться проект, и приспособить его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций. Другой важный момент — приспособление самой организационной структуры фирмы к проекту.

4. Социальный (социально-культурный) анализ, во время которого необходимо исследовать воздействие проекта на жизнь местных жителей, добиться благожелательного или хотя бы нейтрального их отношения к проекту.

5. Анализ окружающей среды, который должен выявить и дать экспертную оценку ущербу, наносимому проектом окружающей среде, а также должен предложить способы смягчения или предотвращения этого ущерба.

6. Финансовый анализ.

7. Экономический анализ.

Два последних направления являются ключевыми, и поэтому следует их рассмотреть особо. Оба базируются на сопоставлении затрат и выгод от проекта, но отличаются подходом к их оценке. Экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (страны),



финансовый анализ — только с точки зрения фирмы и ее кредитора (если проект кредитуется).

Так, главной целью частной фирмы является максимизация ее прибыли. Затраты, которые несет фирма во время реализации инвестиционного проекта, сводятся преимущественно к расходам на оплату товаров и услуг, необходимых для проекта. В большинстве случаев при расчете проекта фирма использует цены, которые она заплатит за необходимые для проекта товары и услуги, и те цены, которые заплатят потребители за продукцию, получаемую от реализации проекта.

### Теневые цены в экономическом анализе

Однако с точки зрения общества эти цены не всегда могут быть приемлемой мерой стоимости затрат и выгод. Например, цены могут быть завышены из-за включения в них расходов на выплату налогов или же занижены из-за их субсидирования государством. Для экономического анализа нужно очищать цены от этих элементов, дабы избежать двойного счета. Двойной счет складывается из-за того, что сначала общество платит производителю завышенную/заниженную цену из-за включения в цену закупаемой продукции налогов/субсидий, а затем отбирает у производителя часть его доходов в виде налога/дает производителю дополнительный доход в виде субсидии, т. е. считает налоги и субсидии как бы дважды.

В других случаях цены искажаются из-за монополистической практики, из-за их государственного регулирования, таможенных пошлин и т. д., в результате чего они отклоняются от равновесных.

Для очищения цен в экономическом анализе используются расчетные, так называемые теневые цены. Они определяются на базе следующей предпосылки: какими были бы цены на внутреннем рынке при отсутствии вышеуказанных ценовых искажений. Простейший способ определения теневой цены — это взять цену мирового рынка и пересчитать ее в рубли, используя ряд приемов. Поясним это на примере.

Пример 5.1. Предположим, важным элементом затрат инвестиционного проекта является дизельное топливо, экспортный товар. Его биржевая цена в России в октябре 1993 г. составляла около 150 000 руб. за 1 т. Определим теневую (расчетную) цену дизельного топлива:

1. Возьмем мировую цену  $\text{FOB}^1$  за одну тонну дизельного топлива и переведем ее в рубли по текущему обменному курсу:  $\$ 250 \times 1200 = 300\,000$  руб.

2. Сделаем поправку на то, что при установлении обменного курса на него сильно влияли российские таможенные пошлины, т. е. одна из форм налогов. Подобная поправка именуется коэффициентом перевода. Ее можно рассчитать по отдельным товарным группам (это будут так называемые специальные коэффициенты перевода) и в целом по всем товарам (так называемый стандартный коэффициент перевода). Для простоты используем стандартный коэффициент перевода  $k_{\text{ст}}$ :

$$k_{\text{ст}} = \frac{I_{\text{СИФ}} + E_{\text{ФОБ}}}{(I_{\text{СИФ}} + C_1) + (E_{\text{ФОБ}} + C_E)}, \quad (5.5)$$

<sup>1</sup>  $\text{FOB}$  — франко-борт (англ. free on board).

где  $I_{\text{СИФ}}$  — импорт СИФ<sup>1</sup>;  $E_{\text{ФОБ}}$  — экспорт ФОБ;  $C_1$  — импортные пошлины;  $C_E$  — экспортные пошлины.

Во втором полугодии 1993 г. стандартный коэффициент перевода составил в России, по нашим расчетам, около 0,8. Его мы и применим для нашего примера:  $300\ 000 \times 0,8 = 240\ 000$  руб.

3. Добавим стоимость транспортировки 1 т. дизельного топлива на отрезке между ближайшим портом и нашим объектом:  $240\ 000 + 10\ 000 = 250\ 000$  руб.

Это упрощенный пример, так как на практике определение теневых цен требует более сложных расчетов. Тем не менее даже из этого примера видно, что при расчете теневой цены мы руководствовались предположкой, что для страны реальной альтернативой использованию дизельного топлива для нашего инвестиционного проекта является экспорт этого товара.

Подобный, базирующийся на альтернативе подход (но не вышеприведенную методику) можно использовать и при расчете теневых цен на те товары, на которые нет мировых цен: землю, рабочую силу, различные услуги и т. д. Так, если фирма осуществляет проект на своей земле и поэтому стоимость земли фактически не входит в затраты при финансовом анализе, то при экономическом анализе можно определить теневую цену:

а) на базе стоимости аналогичных участков на местном земельном рынке;

б) если этого рынка нет, то на базе стоимости аренды аналогичных участков;

в) если нет аналогов аренды, то на базе стоимости той сельскохозяйственной продукции, которая могла бы быть здесь произведена.

## 5.4. Совокупный спрос

Совокупный спрос — это модель, представленная на рисунке в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, то есть реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести потребители внутри страны, предприятия, правительство, а также зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Таким образом, зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства, на который предъявлен спрос, является обратной, или отрицательной.

### Кривая совокупного спроса

Обратная, или отрицательная, зависимость между уровнем цен и объемом национального производства отчетливо выражена на рис. 5.2. Заметьте, что кривая совокупного спроса отклоняется вниз и вправо, то есть так же, как кривая спроса на отдельный товар.

Почему? Любопытно, что причины такого отклонения различны. Вы, наверное, помните, что прежнее объяснение связано с эффектами дохода

---

<sup>1</sup> СИФ — стоимость, страхование, фрахт (англ. cost, insurance, freight).

и замещения. Когда цена на отдельный товар падает, то (постоянный) денежный доход потребителя дает ему возможность приобрести большее количество товара (эффект дохода). Более того, когда цена падает, потребитель готов приобрести большее количество данного товара, потому что он становится относительно дешевле, чем другие товары (эффект замещения).

Нисходящая кривая совокупного спроса указывает на то, что чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем национального производства, который будет куплен.

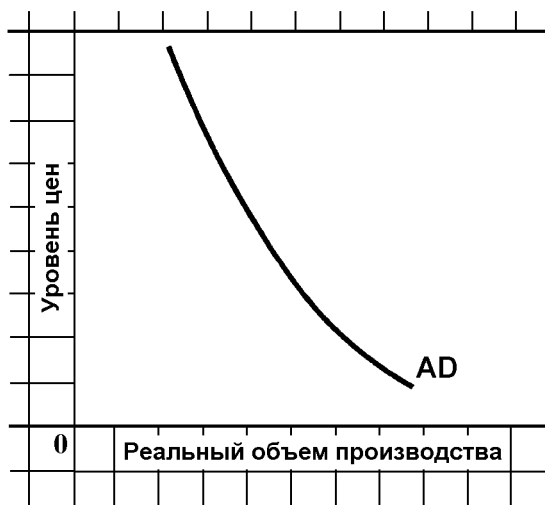


Рис. 5.2. Кривая совокупного спроса

Но эти объяснения не годятся, когда мы имеем дело с совокупностями. На рис. 5.2, если мы двигаемся вниз по кривой совокупного спроса, цены в целом падают. Поэтому логическое обоснование эффекта замещения (один товар становится дешевле по сравнению со всеми другими товарами) в данном случае неприменимо. Соответственно, если кривая спроса индивида на отдельный товар предполагает постоянный доход потребителя, то кривая совокупного спроса — изменяющиеся совокупные доходы. Следовательно, когда мы двигаемся вверх по кривой совокупного спроса, то приближаемся к более высокому уровню цен. Но вспомним нашу модель кругооборота дохода: более высокие цены, уплаченные за товары и услуги, вернутся к поставщикам ресурсов в виде возросших доходов — зарплаты, ренты, процентов и прибыли. Поэтому увеличение уровня цен не обязательно означает уменьшение общего номинального дохода страны.

Если траекторию кривой совокупного спроса нельзя объяснить эффектами замещения и доходов, то почему она отклоняется вниз? Ответ: такой характер кривой совокупного спроса определяется прежде всего тремя факторами: 1) эффектом процентной ставки; 2) эффектом материальных

ценностей или реальных кассовых остатков; 3) эффектом импортных закупок.

**Эффект процентной ставки.** Эффект процентной ставки предполагает, что траектория кривой совокупного спроса определяется воздействием изменяющегося уровня цен на процентную ставку, а следовательно, на потребительские расходы и инвестиции. Точнее говоря, когда уровень цен повышается, повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций.

Уточнение. Рассматривая кривую совокупного спроса, мы предполагаем, что объем денежной массы в экономике остается постоянным. Когда уровень цен повышается, потребителям нужна большая сумма наличных денег для покупок; предпринимателям также требуется больше денег на выплату зарплат и на другие необходимые расходы. Короче говоря, более высокий уровень цен увеличивает спрос на деньги. При неизменном объеме денежной массы увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами. Эта цена и есть процентная ставка. При высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенную часть расходов, то есть быстро реагируют на изменения процентной ставки. Фирма, которая рассчитывает получить 10 % прибыли на приобретенные инвестиционные товары, будет считать эту покупку выгодной, если процентная ставка составит, например, 7 %. Но покупка не принесет выгоды и поэтому не состоится, если процентная ставка возрастет, скажем, до 12 %. Из-за повышения процентной ставки потребители тоже примут решение *не* покупать дома или автомобили. Итак, повышение процентной ставки приводит к сокращению некоторых расходов предприятий и потребителей.

**Вывод.** Более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта.

**Эффект богатства.** Второй причиной, определяющей нисходящую траекторию кривой совокупного спроса, является эффект богатства, или эффект реальных кассовых остатков. Дело в том, что при более высоком уровне цен реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов — в частности, активов с фиксированной денежной стоимостью, таких, как срочные счета или облигации, — находящихся у населения, уменьшится. В таком случае население реально станет беднее, и поэтому можно ожидать, что оно сократит свои расходы. Семья может чувствовать себя спокойно, покупая новый автомобиль или парусную лодку, если покупательная способность ее финансовых активов составляет, например, 50 тыс. дол. Но если инфляция сведет покупательную способность этих активов, скажем, до 30 тыс. дол., семья может принять решение отложить свою покупку. И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, материальных ценностей возрастет и расходы увеличатся.

**Эффект импортных закупок.** Импорт (покупки товаров за рубежом) и экспорт (покупки отечественных товаров другими странами) являются важными компонентами совокупных расходов. Объемы импорта и экс-

порта зависят, кроме всего прочего, от соотношения цен в стране и за границей. Так, если уровень цен в Соединенных Штатах поднимется по сравнению с ценами за рубежом, американские покупатели будут приобретать больше импортных товаров вместо отечественных. А иностранцы будут покупать меньше американских товаров, что приведет к уменьшению американского экспорта. Короче говоря, при прочих равных условиях, повышение уровня цен у нас в стране вызовет увеличение нашего импорта и сокращение экспорта. Тем самым сократится чистый объем экспорта (экспорт минус импорт) в совокупном спросе Соединенных Штатов.

**Вывод.** При повышении уровня цен в США эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, сравнительное уменьшение уровня цен в нашей стране способствует сокращению нашего импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого объема экспорта в совокупном спросе США.

## 5.5 Инвестиции

Теперь обратимся к инвестициям — второму компоненту чистых расходов. Вспомним, что инвестиции означают расходы на строительство новых заводов, на станки и оборудование с длительным сроком службы и т. п. Что определяет уровень чистых расходов на инвестиции? Два основных фактора: 1) ожидаемая норма чистой прибыли, которую предприниматели рассчитывают получать от расходов на инвестиции, и 2) ставка процента.

### Ожидаемая норма чистой прибыли

Побудительным мотивом осуществления расходов на инвестиции является прибыль. Предприниматели приобретают средства производства только тогда, когда ожидается, что подобные закупки будут прибыльными. Рассмотрим простой пример. Предположим, владелец небольшой мастерской по производству сервантов пытается принять решение об инвестициях на новый шлифовальный станок стоимостью 1 000 дол. и сроком службы в один год. Новая машина, вероятно, увеличит производство продукции и выручку фирмы. Так, предположим, что *чистый* ожидаемый доход (то есть доход без эксплуатационных расходов, таких, как расходы на энергию, древесину, рабочую силу, налоги и т. д.) составляет 1 100 дол. Другими словами, после эксплуатационных расходов оставшийся ожидаемый чистый доход покрывает стоимость машины в 1 000 дол. и принесет доход, или прибыль, в 100 дол. Сравнивая этот доход, или прибыль, в 100 дол. и стоимость машины в 1 000 дол., находим, что ожидается *норма* чистой прибыли от применения машины равна 10 % (100 дол./1 000 дол.).

### Реальная ставка процента

Но есть еще один компонент расходов, связанных с инвестированием, который не учтен в данном примере. И конечно, это ставка процента — цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять *денежный* капитал, необходимый для приобретения *реального* капитала (шлифовального стан-

ка)<sup>1</sup>. Наш вывод: если ожидаемая норма чистой прибыли (10 %) превышает ставку процента (скажем, 7 %), то инвестирование будет прибыльным. Но если ставка процента (скажем, 12 %) превышает ожидаемую норму чистой прибыли (10 %), то инвестировать будет невыгодно.

Следует подчеркнуть, что именно реальная ставка процента, а не номинальная, играет существенную роль в принятии инвестиционных решений. При этом номинальная ставка процента выражается в текущих ценах, а реальная ставка процента — в постоянных или скорректированных с учетом инфляции ценах. Другими словами, реальная ставка процента — это номинальная ставка за вычетом уровня инфляции. В примере со шлифовальным станком мы сознательно допускали неизменный уровень цен.

Ну а если имеет место инфляция? Предположим, инвестиции на сумму 1 000 дол. должны принести реальную (скорректированную с учетом инфляции) норму ожидаемой чистой прибыли 10 %, а номинальная норма ставки процента, скажем, равна 15 %. На первый взгляд может показаться, что инвестиции неприбыльны и их не следует делать. Но допустим, что имеющая место инфляция составит 10 % в год. Это значит, что инвестор будет платить долларами, покупательная способность которых уменьшилась на 10 %. Если номинальная ставка процента равна 15 %, то реальная ставка составит только 5 % ( $= 15\% - 10\%$ ). Сравнив эти 5 % реальной ставки процента с 10 % ожидаемой нормы чистой прибыли, мы увидим, что инвестиции являются *выгодными* и их следует осуществить.

Теперь нам следует перейти от микро- к макроэкономике, то есть от инвестиционных решений отдельной фирмы к пониманию общего спроса на инвестиционные товары всего предпринимательского сектора. Допустим, каждая отдельная фирма произвела оценку ожидаемой нормы чистой прибыли от всех соответствующих инвестиционных объектов и все эти данные сведены воедино.

Теперь эти оценки можно *суммировать*, то есть последовательно сложить, и задать вопрос: какова должна быть суммарная стоимость инвестиционных проектов, способных принести ожидаемую норму чистой прибыли, равную, скажем, 16 % и более; или 14 % и более; или 12 % и более? И так далее.

Предположим, что вообще нет перспективных инвестиций, которые бы давали ожидаемую норму чистой прибыли, равную 16 и более процентам. Но есть возможность инвестировать 5 млрд. дол. при ожидаемой норме чистой прибыли между 14 % и 16 %; *дополнительные* 5 млрд. дол.; обеспечат норму чистой прибыли между 12 % и 14 %; еще *дополнительные* 5 млрд. дол. — между 10 % и 12 %; а любые последующие *дополнительные* 5 млрд. дол. — на 2 % меньше до интервала от 0 до 2 %. *Суммируя* эти

---

<sup>1</sup> Роль ставки процента как издержек на инвестирование на реальный капитал сохраняется и тогда, когда фирма не занимает, а, наоборот, финансирует инвестиции из средств, накопленных из прошлой прибыли. Используя эти деньги для инвестиций на шлифовальный станок, фирма несет издержки утраченных возможностей в том смысле, что отказывается от дохода в виде процента, который она могла бы получить, ссужая средства кому-нибудь еще.

величины, получаем данные табл. 5.1, которые в виде графика представлены на рис. 5.3 в виде кривой спроса на инвестиции.

Таблица 5.1. Ожидаемая прибыль и инвестиции (гипотетические данные)

Ожидаемая норма чистой прибыли (в %)	Величина инвестиций (млрд. дол. в год)
16	0
14	5
12	10
10	15
8	20
6	25
4	30
2	35
0	40

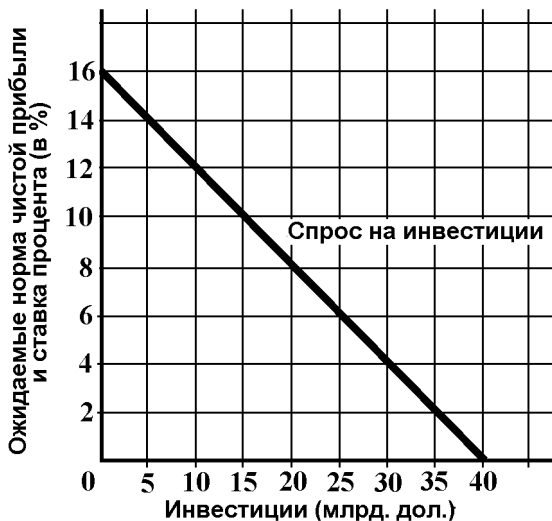


Рис. 5.3. Кривая спроса на инвестиции

Кривую спроса на инвестиции для экономики в целом строят путем расположения всех инвестиционных объектов по нисходящей в зависимости от ожидаемой нормы чистой прибыли. При этом нельзя забывать, что инвестиции следует осуществлять до такого момента, когда ставка процента равна ожидаемой норме чистой прибыли. Кривая спроса на инвестиции отлого опускается вниз и отражает обратную зависимость между ставкой процента (ценой инвестирования) и совокупной величиной требуемых инвестиционных товаров.

Обратите внимание, что, например, цифра в табл. 5.1, стоящая напротив 12 %, указывает, что есть возможность инвестирования 10 млрд. дол. и получения прибыли на уровне 12 и *более* процентов; другими словами, 10 млрд. дол. включают инвестиции на 5 млрд. дол., которые дадут ожидаемую прибыль, равную 14 и более процентам, *плюс* 5 млрд. дол., которые, как ожидается, принесут прибыль между 12 % и 14 %.

Имея эту обобщенную информацию об ожидаемой норме чистой прибыли на все потенциальные инвестиционные объекты, мы вводим реальную ставку процента (или цену инвестиций). Из примера со шлифовальным станком мы знаем, что инвестиции будут осуществляться в том случае, если норма ожидаемой чистой прибыли превышает реальную ставку процента. Используем данный аргумент при анализе графика на рис. 5.3. Предположим, ставка процента составляет 12 %. Затраты на инвестиции в сумме 10 млрд. дол. будут выгодными, то есть инвестиционный проект на сумму 10 млрд. дол. принесет ожидаемую норму чистой прибыли в 12 и более процентов. Иначе говоря, спрос на инвестиционные товары на сумму 10 млрд. дол. будет при «цене», равной 12 процентам. Аналогично, если ставка процента была бы ниже, скажем, 10 %, стали бы выгодными инвестиционные проекты еще на 5 млрд. дол. и величина спроса на инве-

стиционные товары составила бы 15 млрд. дол. (= 10 млрд. + 5 млрд.). При ставке процента в 8 % стали бы прибыльными дополнительные инвестиции еще на 5 млрд. дол. и общий спрос на инвестиционные товары равнялся бы 20 млрд. дол. При 6 % инвестиции составили бы 25 млрд. дол. И так далее. *Помня о том, что все инвестиционные проекты осуществлялись бы до точки, в которой ожидаемая норма чистой прибыли равна ставке процента, мы обнаруживаем, что кривая на рис. 5.3 представляет собой кривую спроса на инвестиции.* То есть различные возможные значения «цен» инвестиций (различные значения реальной ставки процента) даны на оси абсцисс, а соответствующие значения спроса на инвестиционные товары откладываются по оси ординат. По своей сути любая прямая или кривая, построенная с учетом таких данных, и есть кривая спроса на инвестиции. Если мы сравним ее с кривыми спроса на продукцию и ресурсы, то увидим *обратную* зависимость между ставкой процента (ценой) и величиной расходов на инвестиционные товары (требуемое количество).

Такая модель инвестиционных решений позволяет предусмотреть важный аспект макроэкономической политики. При анализе кредитно-денежной политики видим, что государство может изменять ставку процента, меняя предложение денег. Это делается главным образом для того, чтобы изменить уровень расходов на инвестиции. Давайте рассуждать в следующем направлении: в любой момент в распоряжении у всех фирм имеется широкий выбор инвестиционных проектов. При высокой ставке процента будут осуществляться только те инвестиционные проекты, которые обеспечивают самую высокую ожидаемую норму чистой прибыли. Значит, уровень инвестиций будет небольшим. При снижении ставки процента становятся коммерчески выгодными также проекты, ожидаемая норма чистой прибыли от которых меньше. И соответственно уровень инвестиций возрастает.

Последнее замечание: при фиксированном предложении денег изменения в уровне цен влияют на величину инвестиций вследствие действия *эффекта процентной ставки*. С ростом уровня цен увеличивается количество денег, которое потребители и предприниматели хотели бы иметь в наличии для закупки продукции по возросшим ценам. Значит, если цены возрастут, скажем, на 10 %, люди захотят иметь на 10 % больше денег в кошельках и на счетах. При фиксированном предложении денег такое расширение спроса на неиспользованные деньги приведет к снижению цены денег — процентной ставки, — что, в свою очередь, уменьшает инвестиции. Подобным же образом более низкий уровень цен вызывает сокращение спроса на неиспользованные деньги, понижает ставку процента и увеличивает инвестиции.

### **Сдвиги в спросе на инвестиции**

При рассмотрении графика потребления мы отмечали, что, хотя доход после уплаты налогов и является ключевым фактором, определяющим величину потребления, есть и другие факторы, которые влияют на потребление. Как вы помните, эти «не связанные с доходом факторы» вызывают смещение графика потребления. То же самое происходит и с графиком спроса на инвестиции. На рис. 5.3 показана динамика ставки про-



цента как основного фактора, определяющего инвестиции, при данной ожидаемой норме чистой прибыли для различных возможных величин инвестиций. Но на положение кривой спроса на инвестиции влияют и другие факторы, или переменные. Коротко рассмотрим несколько наиболее важных «не связанных с доходом факторов», определяющих спрос на инвестиции, и выясним, как изменения в этих факторах могут вызвать смещения кривой спроса на инвестиции. Сразу же видно, что любой фактор, вызывающий прирост ожидаемой чистой доходности инвестиций, сместит эту кривую вправо. Наоборот, то, что приводит к снижению ожидаемой чистой доходности инвестиций, будет смещать данную кривую влево.

**1. Издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования.** Как показал пример со шлифовальным станком, первоначальные расходы на основной капитал вместе с расходами на его техническое обслуживание, текущий ремонт и эксплуатацию очень важны при исчислении ожидаемой нормы прибыли от любого определенного инвестиционного проекта. В той мере, в какой эти расходы будут возрастать, в такой же мере ожидаемая норма *чистой* прибыли от предполагаемого инвестиционного проекта будет снижаться, а кривая спроса на инвестиции — смещаться влево. И наоборот, если эти расходы падают, то ожидаемая норма чистой прибыли возрастает и кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо. Обратите внимание на то, что проводимая профсоюзами политика в отношении заработной платы может повлиять на кривую спроса на инвестиции, ибо заработная плата представляет собой основной элемент издержек производства большинства фирм.

**2. Налоги на предпринимателя.** При принятии инвестиционных решений владельцы предприятий рассчитывают на ожидаемую прибыль *после уплаты налогов*. Значит, возрастание налогов на предпринимателей приводит к снижению доходности и вызывает смещение кривой спроса на инвестиции влево; сокращение налогов приводит к ее смещению вправо.

**3. Технологические изменения.** Технический прогресс — разработка новой и совершенствование имеющейся продукции, создание новой техники и новых производственных процессов — является основным стимулом для инвестирования. Разработка более производительного оборудования, например, снижает издержки производства или повышает качество продукции, тем самым увеличивая ожидаемую норму чистой прибыли от инвестирования на данное оборудование. Рентабельные новые виды продукции — такие, как горные велосипеды, персональные компьютеры, новые виды лекарств и т. п., — вызывают резкое увеличение инвестиций, поскольку фирмы стремятся расширять производство. Короче говоря, ускорение технического прогресса смещает кривую спроса на инвестиции вправо, и наоборот.

**4. Наличный основной капитал.** Точно так же, как имеющиеся в наличии потребительские товары оказывают воздействие на принятие домохозяйствами решений по поводу потребления и сбережений, так и наличный основной капитал влияет на ожидаемую норму прибыли от дополнительных инвестиций в любой отрасли производства. Если данная отрасль хорошо обеспечена производственными мощностями и запасами готовой

продукции, то в этой отрасли инвестирование будет сдерживаться. Причина ясна: такая отрасль достаточно оснащена, чтобы обеспечить текущий и будущий спрос по ценам, которые обеспечивают среднюю прибыль. Если в отрасли имеются достаточные или даже избыточные мощности, то ожидаемая норма прибыли от прироста инвестиций будет низкой, и поэтому инвестирование будет незначительным или его не будет совсем. Излишние производственные мощности ведут к смещению кривой спроса на инвестиции влево; относительный недостаток основного капитала — к ее смещению вправо.

**5. Ожидания.** Мы раньше отмечали, что основой проекта является *ожидаемая* прибыль. Основной капитал находится в длительном пользовании, его срок службы может исчисляться 10 или 20 годами, и поэтому доходность любого капиталовложения будет зависеть от прогнозов *будущих* продаж и *будущей* рентабельности продукции, производимой с помощью этого основного капитала. Ожидания предпринимателей могут базироваться на разработанных прогнозах будущих условий предпринимательства, которые включают ряд «показателей предпринимательства». Вместе с тем такие неопределенные и труднопредсказуемые факторы, как изменения во внутреннем политическом климате, осложнения в международной обстановке, рост населения, условия на фондовой бирже и т. д., должны приниматься во внимание на субъективной и интуитивной основе. В этой связи отметим, что если руководители предприятия настроены оптимистично в отношении будущих условий предпринимательства, то кривая спроса на инвестиции будет смещаться вправо; пессимистические настроения приводят к смещению кривой влево.

### **Инвестиции и доход**

Чтобы соотнести инвестиционные решения предпринимателей с планами потребления домохозяйств, необходимо выразить планы инвестиций через уровень дохода после уплаты налогов DI, или ЧНП. Это значит, что нужно построить график инвестиций, показывающий объемы средств, которые все фирмы планируют (намереваются) инвестировать при любом потенциальном уровне дохода или объема производства. Такой график отражает инвестиционные планы или намерения владельцев управляющих фирм, так же как и графики потребления и сбережений отражают планы потребления сбережений и домохозяйств.

Предположим, что предприниматели начинают инвестировать, ожидая получение прибыли в течение длительного периода вследствие технического прогресса, роста населения и т. д. Поэтому инвестирование *автоматно* (независимо) от уровня текущего дохода после уплаты налогов или объема производства. Далее предположим, что кривая спроса на инвестиции имеет такой вид, как представлено на рис. 5.3, и что текущая ставка процента равна 8 %. Это значит, что для предпринимательского сектора будет прибыльным потратить 20 млрд. дол. на инвестиционные товары. Из колонок 1 и 2 табл. 5.2 мы видим, что такой уровень инвестиций ожидается при любом уровне дохода. Графически это представлено линией  $I_n$  на рис. 5.4.

Таблица 5.2.  
График инвестиций (гипотетические данные; млрд. дол.)

(1) Уровень производства и дохода	(2) Инвестиции $I_n$	(3) Инвестиции $I'_n$
370	20	10
390	20	12
410	20	14
430	20	16
450	20	18
470	20	20
490	20	22
510	20	24
530	20	26
550	20	28

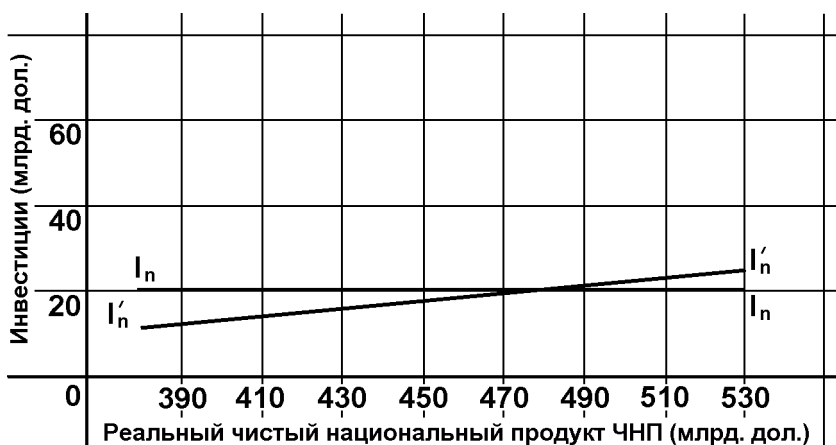


Рис. 5.4. График инвестиций: два варианта

Для облегчения нашего анализа предлагаем график инвестиций  $I_n$ . При этом допускается, что инвестиционные планы предпринимателей не зависят от текущего уровня доходов. В действительности график инвестиций может слегка подниматься, как показано с помощью кривой  $I'_n$ .

Подобное допущение независимости инвестиций и дохода конечно же упрощение. Повышение уровня деловой активности может *вызвать* дополнительные расходы на основной капитал, что показано в колонках 1 и 3 табл. 5.2 и графиком  $I'_n$  (рис. 5.4). Существует по крайней мере две причины, почему инвестиции могут изменяться непосредственно с изменением дохода. Во-первых, инвестиции связаны с прибылью; крупные инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли. Поэтому весьма правомерно утверждать, что с возрастанием дохода после уплаты налогов и ЧНП будет возрастать прибыль и соответственно уровень инвестирования. Во-вторых, при низком уровне дохода и объема производства в предпринимательском секторе будут иметься неиспользованные или

излишние производственные мощности, то есть на многих предприятиях будет простаивать оборудование. А это значит, что стимул для закупки дополнительного основного капитала будет незначительным. Но как только уровень дохода вырастет, этот излишек мощностей исчезнет, и у фирмы появится стимул пополнять свой основной капитал. Наше упрощение, однако, не сильно расходится с действительностью и в значительной степени облегчит дальнейший анализ.

### Нестабильность инвестиций

По сравнению с графиком потребления график инвестиций не является неизменным. Это естественно, так как инвестиции являются самым изменчивым компонентом общих расходов. Рис. 5.5 хорошо иллюстрирует эту изменчивость инвестиций и показывает, что она значительно больше, чем изменчивость ВВП. Приведенные данные также свидетельствуют, что наш упрощенный подход к инвестициям как к независимым от объема производства (рис. 5.4) не является таким уж нереалистичным; расходы на инвестиции не находятся в строгом соответствии с ВВП.

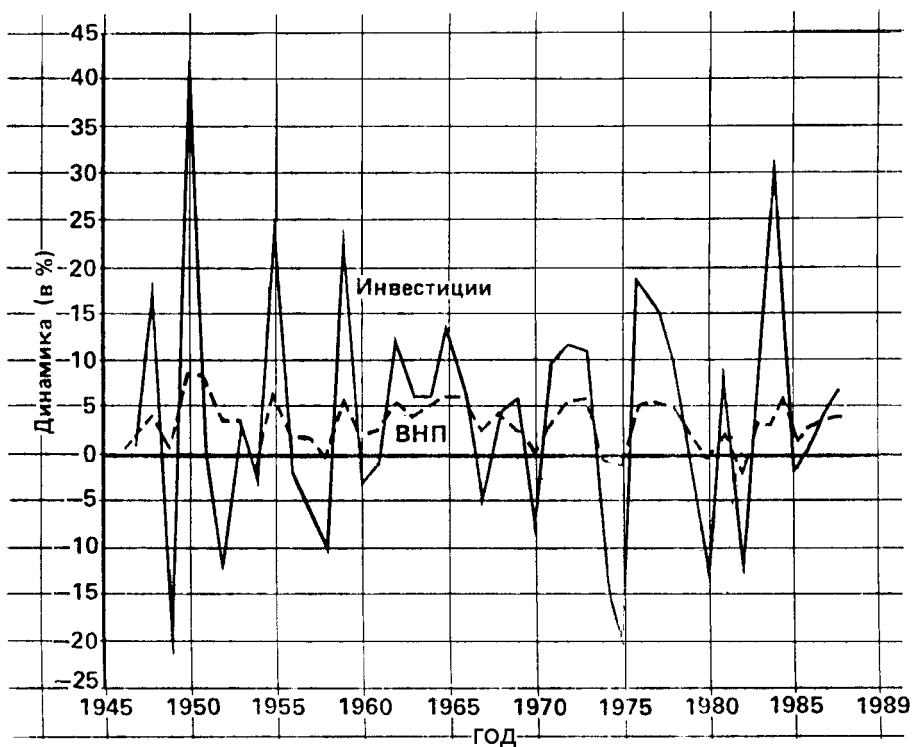


Рис. 5.5. Изменчивость инвестиций

Расходы на инвестиции очень изменчивы. Сравнивая изменения фактических инвестиций с фактическим ВВП, мы видим, что инвестиции изменяются от года к году гораздо сильнее, чем ВВП.

Рассмотрим некоторые наиболее важные факторы, которые объясняют изменчивость инвестиций.

**1. Продолжительные сроки службы.** Инвестиционные товары в силу своей природы имеют довольно неопределенный срок службы. В каких-то пределах закупки инвестиционных товаров носят дискретный характер и поэтому могут быть отложены. Старое оборудование или здания можно либо полностью ликвидировать и заменить, либо отремонтировать и использовать еще несколько лет. Оптимистические прогнозы могут побудить плановиков предприятия принять решение о замене устаревшего оборудования, то есть модернизировать производство, что увеличит уровень инвестиций. Чуть менее оптимистический взгляд, однако, может привести к очень небольшому инвестированию.

**2. Нерегулярность инноваций.** Мы уже отмечали, что технический прогресс является основным фактором инвестиций. Новая продукция и новые технологии — главный стимул к инвестированию. Однако история свидетельствует, что крупные нововведения — железные дороги, электричество, автомобили, компьютеры и т. д. — появляются не столь регулярно. Но когда это случается, происходит огромный рост (или волна) инвестиционных расходов, который со временем снижается. Классический пример: широкое распространение автомобилей в 20-е годы нашего века не только привело к значительному росту инвестиций в саму автомобильную промышленность, но и повлекло за собой огромные инвестиции в такие смежные отрасли, как сталелитейная, нефтеперерабатывающая, производство стекла и резинотехнических изделий, не говоря уже о государственных инвестициях на строительство дорог и магистралей. Но когда инвестиции в смежные отрасли были окончательно «завершены», то есть когда они обеспечили достаточный основной капитал для удовлетворения потребностей автомобильной промышленности, общий уровень инвестиций стабилизировался.

**3. Изменчивость прибылей.** Известно, что на ожидания будущей доходности в значительной степени влияет размер текущей прибыли. Кроме того, владельцы и управляющие предприятий инвестируют только тогда, когда чувствуют, что это будет прибыльно. Текущая прибыль, однако, сама очень непостоянна. Следовательно, непостоянство прибыли придает изменчивый характер инвестиционным стимулам. Более того, нестабильность прибыли может вызвать инвестиционные колебания, так как прибыль выступает как основной источник средств для предпринимательских инвестиций. Американские предприниматели склонны предпочитать этот внутренний источник финансирования росту внешней задолженности или выпуску акций. Короче говоря, рост прибыли дает плановикам фирмы как больше стимулов, так и больше средств для инвестирования; уменьшение прибыли имеет обратный эффект. Непостоянство прибыли увеличивает нестабильность инвестиций.

**4. Изменчивость ожиданий.** Мы уже объясняли, что, поскольку основной капитал имеет длительный срок службы, принятие инвестиционных решений осуществляется на основе *ожидаемой* чистой прибыли. Однако фирмы склонны прогнозировать условия предпринимательства с учетом реалий сегодняшнего дня. Поэтому правомерно предположить, что какие-

либо события или сочетание событий могут привести к значительным изменениям в условиях предпринимательства в будущем, ожидания подвергаются радикальному пересмотру. Какого же рода события могут колебать уверенность предпринимателей? Существенно повлиять на оптимизм или пессимизм предпринимателей способны изменения внутриполитической обстановки, усиление «холодной войны», разработки новых источников энергии, изменения роста населения и связанного с ним спроса на рынке, решения суда по основным трудовым и антитрестовским вопросам, новые законодательные инициативы, забастовки, изменение государственной экономической политики и многие другие подобные факторы.

В связи с этим особого внимания заслуживает фондовая биржа. Плановики фирмы зачастую рассматривают фондовую биржу как показатель или барометр общей уверенности общества в будущей стабильности предпринимательства; повышение курса акций на бирже придает уверенность в будущем, и, наоборот, понижение курса акций снижает уверенность. Фондовая биржа, однако, чрезвычайно подвержена спекуляции, и первоначально незначительные изменения курсов акций могут быть серьезно усилены биржевиками, которые греют руки на скупке и продаже акций. Более того, резкие изменения курсов акций, влияя на величину выручки, полученной от их продажи, оказывают воздействие на уровень инвестиций, то есть на величину закупок основного капитала.

По этим и подобным причинам вполне справедливо констатировать зависимость большинства колебаний в объеме производства и занятости с изменениями в инвестициях. На графике (рис. 5.4) эти изменения выражаются в смещении кривой инвестиций вверх и вниз.

## **Выводы**

1. В соответствии с классической теорией занятости, чистый капитализм способен обеспечить практически постоянную полную занятость. Этот вывод основывается на законе Сэя и на предположении об эластичности цен и заработной платы.

2. Экономисты-классики утверждали, что поскольку предложение создает спрос, то общее перепроизводство невозможно. Этот вывод, как считалось, действителен и тогда, когда имеют место сбережения, ибо денежный рынок, в частности ставка процента, автоматически приводит в соответствие планы домохозяйств по сбережениям и инвестиционные планы предприятий.

3. Согласно классической теории занятости, даже если и произойдет временное сокращение общих расходов, то оно будет компенсировано снижением цен и заработной платы так, что реальный объем производства, занятость и реальный доход не снизятся.

4. Кейнсианской теорией занятости отвергается положение о том, что ставка процента уравнивает сбережения и инвестиции, поскольку считается, что субъекты сбережений и инвесторы представляют совершенно разные группы, принимающие решения о сбережениях и инвестициях по разным причинам, которые, в основном для субъектов сбережений, не связаны со ставкой процента. Кроме того, из-за изменений в: а) величине

денег на руках у населения и б) ссудах, предоставляемых банками и другими финансовыми учреждениями, предложение средств может превысить или быть меньше текущих сбережений, в связи с тем что сбережения и инвестиции не равны.

5. Кейнсианцы ставят под сомнение положение об эластичности цен и заработной платы, исходя из практических и теоретических соображений. Они утверждают, что: а) наличие профсоюзов и монополий, законодательства о минимальной ставке заработной платы и масса других подобных факторов, по существу, устраняют возможность существенного снижения цен и заработной платы и что б) снижение цен и заработной платы уменьшает общий доход, а значит, и спрос на труд.

6. Взгляды классиков и кейнсианцев можно проиллюстрировать на модели совокупного спроса и предложения. Согласно экономистам-классикам, а) кривая совокупного предложения является вертикальной, что и определяет уровень объема производства; б) кривая совокупного спроса является неизменной, что определяет уровень цен. Кейнсианцы же считают, что а) горизонтальная кривая совокупного предложения проходит ниже кривой, соответствующей объему производства продукции при полной занятости, и что б) кривая совокупного спроса нестабильна.

7. Основными инструментами кейнсианской теории занятости выступают графики потребления, сбережений и инвестиций, показывающие, какие суммы домохозяйства намереваются потреблять и сберегать, а предприниматели — инвестировать в зависимости от различных возможных уровней дохода и производства, но при определенном уровне цен.

8. Расположение кривых потребления и сбережений определяется такими факторами, как: а) размер богатства домохозяйств; б) уровень цен; в) ожидания будущего дохода, цен и продукции; г) соответствующий размер потребительской задолженности; д) налогообложение. Графики потребления и сбережений относительно стабильны.

9. *Средняя* склонность к потреблению и сбережению характеризует часть, или долю, любого уровня *общего* дохода, который потребляется или сберегается. *Предельная* склонность к потреблению и сбережению характеризует часть, или долю, любого изменения в общем доходе, которая потребляется или сберегается.

10. Непосредственными факторами, определяющими инвестиции, являются: а) ожидаемая норма чистой прибыли и б) реальная ставка процента. Кривую спроса на инвестиции в экономике в целом можно построить, сведя вместе инвестиционные объекты и расположив их по нисходящей в соответствии с ожидаемой чистой доходностью от них и применив правило о том, что инвестиции будут выгодными до точки, при которой реальная ставка процента равна ожидаемой норме чистой прибыли. Кривая спроса на инвестиции отражает обратную зависимость между ставкой процента и уровнем совокупных инвестиций.

11. Смещения кривой спроса на инвестиции могут произойти и в результате изменений в: а) издержках на приобретение, эксплуатацию и обслуживание основного капитала; б) налогах на предпринимателя; в) технологии; г) наличном основном капитале; д) ожиданиях.

12. Мы допускаем упрощение, что уровень инвестиций, определяемый текущей ставкой процента, и кривая спроса на инвестиции с изменением уровня совокупного дохода не изменяются.

13. Длительные сроки службы основного капитала, нерегулярность крупных нововведений, изменчивая природа прибыли и непостоянство ожиданий определяют нестабильность расходов на инвестиции.

## 6. НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

### 6.1. Понятие и система налогов

Главной статьёй бюджетных доходов являются налоги.

#### Сущность налога и налоговой системы

Под *налогом, сбором, пошлиной* и другим платежом понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее — налоги), а также форм и методов их построения образует *налоговую систему*. *Объектами налогообложения* являются доходы (прибыль), стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имуществом юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами.

#### Виды и группы налогов

Налоги бывают двух видов. Первый вид — налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); имущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют *прямыми* налогами.

Второй вид — налоги на товары и услуги: налог с оборота (в большинстве развитых стран в настоящее время заменен налогом на добавленную стоимость); акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Это налоги *косвенные*. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

#### Основные налоги

1. *Индивидуальный подоходный налог* (налог на личные доходы) является вычетом из доходов (обычно годовых) налогоплательщика — физического лица. Платежи осуществляются в течение года, но окончательный расчет делается в конце года. Налоговые системы разных стран, будучи в основ-



ном похожими, обладают каждая своим собственным набором налоговых ставок и изъятий из налогообложения, налоговых кредитов и дат выплаты налогов. Одновременно в большинстве налоговых систем товарищества (партнерства) не рассматриваются как отдельные объекты налогообложения. Они рассматриваются как каналы, через которые прибыли поступают партнерам товариществ, и поэтому налогом на доходы облагаются партнеры, а не сами товарищества. Ниже приведены высшие ставки подоходного налога в промышленно развитых странах в 1993 г. (%):

Канада.....	29
США .....	31
Великобритания	
.....	40
Россия .....	40
Австралия.....	47
Япония.....	50
Италия .....	51
Германия.....	53
Франция.....	57
Швеция.....	72

В последние два десятилетия заметна тенденция понижения ставок подоходного налога. Многие экономисты полагают, что для «справедливой» налоговой системы нужны ярко выраженные прогрессивные ставки подоходного налога, т. е. богатые должны платить больший налог, чем бедные. Вообще же спор о том, что низкие налоги являются двигателем экономического роста, а прогрессивные ставки налогообложения являются признаком справедливой налоговой системы, рассматривается далее в этой главе.

2. *Налог на прибыль корпораций (фирм, предприятий)* взимается в случае, если корпорация (фирма) признается юридическим лицом. Однако для некоторых корпораций в мелком бизнесе делается исключение: они признаются юридическими лицами, но налоги платят не они, а их владельцы через индивидуальный подоходный налог.

Налог на прибыль корпораций (корпоративный налог) составляет основную часть налоговых выплат фирм. Обложению налогом подлежит чистая прибыль фирмы (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков). Налогообложение той части чистой прибыли, которая подлежит распределению между акционерами (пайщиками) в виде дивидендов, в разных странах осуществляется по-разному. Полученные дивиденды подпадают под действие подоходного налога с физических лиц, в результате чего одна и та же сумма может дважды облагаться налогом — вначале корпоративным налогом как часть прибыли фирмы, а затем личным подоходным налогом как распределяемая прибыль, которая превращается с точки зрения налогообложения в доход акционеров.

В зависимости от подхода к этому двойному налогообложению распределяемой прибыли можно сгруппировать национальные системы взимания налога на прибыль корпораций в следующие системы:

— описанная классическая система, при которой распределяемая часть прибыли облагается налогом на прибыль корпораций, а затем личным подоходным налогом (Бельгия, Люксембург, Нидерланды, США, Швеция, Швейцария, а также Россия);

— система снижения налогообложения на уровне компании, при которой распределяемая прибыль облагается по более низкой ставке корпоративного налога (Австрия, Германия, Португалия, Япония) или же частично освобождается от обложения (Исландия, Испания, Финляндия);

— система снижения налогообложения на уровне акционеров, при которой либо акционеры частично освобождаются от уплаты подоходного

налога на получаемые ими дивиденды независимо от того, удержан ли корпоративный налог с распределяемой прибыли (Австрия, Дания, Канада, Япония); либо налог, уплаченный компанией с распределяемой прибыли, частично засчитывается при налогообложении акционеров, т. е. действует так называемый *налоговый кредит* (Великобритания, Ирландия, Франция);

— система полного освобождения распределяемой прибыли от корпоративного налога на уровне фирмы (Греция, Норвегия) или акционеров (Австралия, Италия, Новая Зеландия, Финляндия).

3. *Социальные взносы* (социальные налоги) охватывают взносы предприятий на социальное обеспечение и налоги на заработную плату и рабочую силу. Они представляют собой выплаты, которые осуществляются частично самими работающими, частично их работодателями. Они направляются в различные внебюджетные фонды: по безработице, пенсионный и т. д. Государство также принимает участие в финансировании этих фондов. Налоги на фонд заработной платы и рабочую силу выплачиваются только работодателями.

4. *Поимущественные налоги*, прежде всего налоги на имущество, дарения и наследство. Размер этих налогов определяется задачей перераспределения богатства. В некоторых странах налоги на имущество, дарения и наследство включаются в акцизные сборы, взимаемые при совершении сделок.

5. *Налоги на товары и услуги*, прежде всего таможенные пошлины, акцизы, и налог на добавленную стоимость (НДС). Он схож с налогом с оборота, при котором всю его тяжесть несет конечный потребитель. Налогоплательщики, которые в процессе работы добавляют стоимость к поступившим в их распоряжение предметам труда, облагаются налогом с этой добавленной стоимости. Но каждый налогоплательщик включает эту сумму в цену своего товара, который движется по цепочке вплоть до конечного потребителя.

Налог на добавленную стоимость взимается в России и во всех странах ОЭСР<sup>1</sup> (кроме Австралии, США, Швеции). Налог на добавленную стоимость взимается с фирм-продавцов товаров и услуг в размере от 5 до 38 % стоимости их товара и распространяется на наиболее ходовые товары и услуги. Обычно в стране применяется основная (стандартная) ставка этого налога (в странах ЕС, например, она колеблется вокруг 15 %), а также повышенная, пониженная; с отдельных товаров и услуг этот налог не взимается.

## **Местные и центральные налоги**

Налоговые платежи поступают в центральный и местные бюджеты. Существует определенный порядок распределения поступающих средств. Как правило, в местные бюджеты целиком поступают акцизные сборы (акцизы), налоги на недвижимость и некоторые незначительные налоги. Поступления от налогов на прибыль, на индивидуальные доходы делятся

---

<sup>1</sup> Организация экономического сотрудничества и развития (OECD – Organization for Economic Cooperation and Development).

между центральными и местными бюджетами в заранее согласованных пропорциях. Местные бюджеты в случае необходимости получают из центрального бюджета субсидии.

В связи с определенными противоречиями интересов центрального правительства и региональных экономических интересов вокруг разделения налоговых поступлений между центральным и местными бюджетами идет политическая борьба. Местные жители и власти заинтересованы, чтобы больше средств поступало в бюджеты штатов, земель, муниципалитетов, общин, так как из этих средств финансируется образование, здравоохранение, благоустройство территории, местное общественное строительство, охрана порядка и окружающей среды. У центрального правительства, в свою очередь, постоянно не хватает финансовых средств на административно-военные расходы, решение глобальных экономических и социальных задач. Кроме того, центральное правительство обычно должно погашать значительный государственный долг и выплачивать по нему проценты.

Общая долгосрочная тенденция — все большая доля совокупных налоговых поступлений направляется в бюджет центрального правительства в ущерб местным бюджетам. Наиболее высоки местные налоги в Скандинавских странах и Швейцарии.

### **Налоговое бремя**

Величина налоговой суммы (так называемого подоходного бремени) зависит прежде всего от размеров прибыли компании (табл. 6.1)<sup>1</sup>. В 80—90-х гг. на Западе в большинстве стран идет снижение ставок налогов. В результате, если в целом по ОЭСР фирмы выплачивали в 1986 г. в счет налогов 46 % своей прибыли, то в 1990 г. — 36, а в 1993 г. — 31 %. Шло как снижение ставок налогообложения, так и увеличение различных налоговых льгот.

На практике у большинства компаний на выплату налогов уходит доля прибыли меньшая, чем ставка налогообложения. Во-первых, компании могут легально уменьшать размер подлежащей налогообложению суммы за счет увеличения отчислений в необлагаемые фонды (амортизационный, пенсионный и др.). Во-вторых, используются различные налоговые льготы. В-третьих, компании с небольшим оборотом облагаются во многих странах более низким налогом (например, в Великобритании ставка налога для компаний с прибылью менее 750 тыс. ф. ст. составляет не 35, а 25—35 %). В-четвертых, в ряде стран налог на прибыль корпораций может выплачиваться не только отдельной фирмой, но и ее материнской компанией (если фирма входит в группу компаний), что на практике позволяет снизить налоговую базу компаний группы. В-пятых, почти всюду действует система покрытия убытков компании за счет ее прибылей нескольких предшествующих лет (carry back), или за счет ее будущих прибылей (carry forward). В первом случае разрешается вычитать из ранее полученной прибыли потери текущего года (так называемый перенос убытков назад), в результате чего выплаченная ранее фирмой сумма на-

---

<sup>1</sup> См. International Tax Summaries. N-Y., 1990; Business International.

логов оказывается чрезмерно высокой и это превышение компенсируется за счет снижения текущих налогов. Во втором случае (перенос убытков вперед) убытки текущего года вычитаются из будущей прибыли. Например, в Нидерландах разрешается перенос убытков назад на 3 года и перенос убытков вперед на 8 лет.

Таблица 6.1. Базовые ставки налогообложения акционерных компаний в 1989 г. (% от налогооблагаемой прибыли до ее распределения)

Страна	Доля прибыли, идущая на уплату налогов, всего	Доля, зависящая от размеров прибыли	Доля, не зависящая от размеров прибыли
ФРГ	70,8	55,4	15,4
Япония	64,1	50,1	14,0
Франция	60,9	28,4	32,5
Швеция	58,0	52,0	6,0
Италия	46,4	46,4	-
США	45,3	45,3	-
Канада	44,4	39,4	5,0
Швейцария	36,4	32,0	4,4
Великобритания	35,0	35,0	-
Монако	35,0 <sup>*1</sup>	-	-
Гибралтар	35,0 <sup>*2</sup>	-	-
Мальта	35,2 <sup>*2</sup>	-	-
Лихтенштейн	15,0 <sup>*2</sup>	-	-

\*1 Для финансовых и банковских операций эта величина составляет 17,6 %.

\*2 Для оффшорных компаний предусмотрены льготы по налогообложению: в Гибралтаре налоги на них составляют 250—1000 фунтов стерлингов в год, в Лихтенштейне на уплату налогов идет сумма, составляющая от 0,65 до 0,1 % капитала, на Мальте сумма колеблется от 0 до 5 %.

В результате средний уровень налогообложения компаний намного ниже базового (т. е. максимального). В ФРГ он составлял в конце 80-х гг., например, около 50 % (базовый равнялся 71 %).

### Структура налогообложения

Роль отдельных налогов в формировании доходной части бюджета в развитых странах с рыночной экономикой обычно такова (%):

Налоги на личные доходы .....	40
Налоги на прибыль корпораций (фирм).....	10
Социальные взносы.....	30
Налог на добавленную стоимость .....	10
Таможенные пошлины.....	5
Прочие налоги и налоговые поступления .....	5

Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Из них легче всего дело обстоит с налогами на землю и на другую недвижимость: они включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции.

Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога пере-

кладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов.

В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности.

## **6.2. Принципы и механизм налогообложения**

На протяжении всей истории человечества ни одно государство не могло существовать без налогов. Налоговый опыт подсказал и главный принцип налогообложения: «Нельзя резать курицу, несущую золотые яйца», т. е. как бы велики ни были потребности в финансовых средствах на покрытие мыслимых и немыслимых расходов, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности.

### **Принципы налогообложения**

Современные принципы налогообложения таковы.

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т. е. уровня доходов. Поскольку возможности разных физических и юридических лиц неодинаковы, для них должны быть установлены дифференцированные налоговые ставки, т. е. налог с дохода должен быть прогрессивным. Принцип этот соблюдается далеко не всегда, некоторые налоги во многих странах рассчитываются пропорционально. Однако идея необходимости обложения налогами доходов и имущества по прогрессивным ставкам в течение столетий владеет умами значительной части человечества, постоянно присутствует в политической жизни, межпартийной борьбе, отражается в той или иной степени в партийных программах, налоговом законодательстве.

2. Необходимо прилагать все усилия, чтобы налогообложение доходов носило однократный характер.

Множественное обложение дохода или капитала недопустимо. Примером осуществления этого принципа служит замена в развитых странах налога с оборота, где обложение оборота происходило по нарастающей кривой, на НДС, где вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз вплоть до его реализации.

Пример 6.1. Фирма-производитель чугуна закупает железную руду, лом черных металлов, кокс, оборудование для замены изношенных основных средств и продает чугун. Она платит налог на добавленную стоимость с разницы между стоимостью проданных и закупленных товаров и услуг, т. е. с чистого прироста стоимости, созданной ей. Завод-покупатель чугуна превращает его в стальной прокат и платит налог на стоимость, добавленную им в процессе переработки чугуна, но в облагаемую налогом сумму не входят стоимость железной руды, кокса, и средства, затраченные на превращение их в чугун. Следующее производственное звено превращает прокат в детали машин и платит налог на добавленную стоимость с раз-

ницы в стоимости закупленного проката и готового изделия, а не со всей выручки от продажи, как это было бы при расчете налога с оборота.

В результате каждая надбавка к цене сырья, возникающая по мере его прохождения по производственной цепочке, вплоть до конечного продукта, облагается только один раз (в отличие от налога с оборота). В этом одно из главных преимуществ НДС.

3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа. Система штрафов и санкций, общественное мнение в стране должны быть такими, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами.

4. Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям.

6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом ГЭП — этот принцип относится к регулирующей функции налогообложения.

### **Налоговая база. Налоговые льготы**

Во многих странах сумма, с которой взимаются налоги, называется налоговой базой. В случае налогов на доходы ее можно назвать *налогооблагаемым доходом (прибылью)*.

Налогооблагаемый доход (прибыль) равен разности между объемом полученного дохода (прибыли) и налоговыми льготами.

*Налоговая льгота* (льгота на налоги) устанавливается, как и налог, в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Распространены следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения определенных элементов объекта налога (например, затрат на НИОКР);
- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (например, ветеранов войны);
- понижение налоговых ставок;
- вычет из налоговой базы (налоговый вычет);
- налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину).

Пример 6.2. Годовой объем прибыли фирмы составляет 100 000 руб. Установлен налог на прибыль 32 %. Фирма имеет возможность использовать налоговый вычет в размере 10 000 руб. или налоговый кредит тоже в размере 10 000 руб. Фирма должна заплатить налог в первом случае  $(100\,000 - 10\,000) \times 32\% = 28\,800$  руб., а во втором случае  $100\,000 \times 32\% - 10\,000 = 22\,000$  руб.

Таким образом, налоговый вычет уменьшает величину налоговой базы, а налоговый кредит — величину суммы налога (так называемого *налогового обязательства*).

## Налоговая ставка и ее виды

Та часть налоговой базы, которую налогоплательщик обязан выплатить в виде того или иного налога, называется *налоговой ставкой* (нормой налогообложения).

Различают минимальные, максимальные и средние налоговые ставки. Например, в США подоходный налог с физических лиц прогрессивен: а) годовой доход до 21 450 долл. включительно облагается по ставке 15 % (это минимальная налоговая ставка подоходного налога); б) годовой доход от 21 450 до 51 900 долл. облагается налогом по ставке 3 217,5 долл. + 28 % с суммы, превышающей 21 450 долл.; в) годовой доход свыше 51 900 долл. облагается налогом по ставке 11 743,5 долл. + 31 % с суммы, превышающей 51 900 долл. (это максимальная ставка).

Пример 6.3. Предположим, молодой американец имеет годовой доход 25 000 долл. В этом случае величина его налогового обязательства такова:  $3\,217,5 + (25\,000 - 21\,450) \times 28\% = 4\,211,5$  долл. В данном случае он заплатил по средней налоговой ставке. Как рассчитать эту среднюю (реальную для этого американца) налоговую ставку? Следующим образом:  $4\,211,5 : 25\,000 = 16,8\%$ .

## Проблемы сбора налогов

Легче всего собирать налоги с заработной платы и жалованья. Здесь налоги взимаются автоматически в момент выплаты заработанных денег, не предоставляется никакой отсрочки в уплате, возможностей укрытия от налогов практически нет. То же самое относится к остальным социальным взносам (социальным налогам). Легко взимать акцизы и налоги на добавленную стоимость, но, хотя они дают поступления немедленно, при этом существует возможность искусственного завышения материальных издержек и приуменьшения облагаемого прироста стоимости.

При нормальной организации таможенной службы сбор таможенных пошлин также не связан с серьезными проблемами.

Наибольшие трудности возникают при получении налогов с корпораций (фирм) в связи с разнообразными возможностями снижения облагаемой балансовой прибыли за счет искусственного завышения издержек и использования различных льгот, скидок, отсрочек, инвестиционных премий, необходимых отчислений в различные фонды, разрешаемых государственными органами, ответственными за регулирование экономики.

Проблемы объективной оценки стоимости земли и другой недвижимости существуют при взимании налогов с этого вида капитала.

Много трудностей и хлопот доставляет налоговым инстанциям налог на личные доходы, получаемые не от наемного труда, т. е. на доходы предпринимателей, рантье, лиц свободных профессий. Окончательная сумма налога на них определяется по итогам года, и налог они часто вносят в течение текущего года как бы авансом в размере налогового платежа за прошлый год. Окончательный перерасчет производится на основе налоговой декларации по итогам года, фактически же они получают отсрочку уплаты части налога и имеют возможность существенно сократить его величину. Кроме того, проверка правильности уплаты налогов на личные доходы от предпринимательской деятельности, на корпорации и на не-

движимость требует содержания значительного штата финансовых инспекторов, а в ряде стран даже финансовой полиции.

### 6.3. Функции налогов

Налоги выполняют три важнейшие функции.

1. Обеспечение финансирования государственных расходов (фискальная функция).

2. Поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (социальная функция).

3. Государственное регулирование экономики (регулирующая функция).

Во всех государствах, при всех общественных формациях налоги в первую очередь выполняли *фискальную функцию*, т. е. обеспечивали финансирование общественных расходов, в первую очередь расходов государства<sup>1</sup>. В течение последних полутора—двух десятилетий заметное развитие получили *социальная и регулирующая функции*. Остановимся на них подробнее.

#### Социальная функция налогов

Налоги играют важную роль в социальной жизни. О них спорят на заседаниях парламентов и правлений партий, их обещают снизить во время предвыборных кампаний и часто повышают между выборами. Большинство граждан считают, что они платят слишком высокие налоги, что другие социальные группы платят слишком низкие налоги и что государство расходует недостаточно средств для обеспечения их материального благосостояния и чересчур много отдает другим.

Принцип взимания налогов в зависимости от способности налогоплательщика породил систему *прогрессивного* налогообложения: чем выше доход (налоговая база), тем непропорционально большая часть его изымается в виде налога. Принцип *пропорционального* налогообложения предусматривает одинаковую долю налога в доходах (налоговой базе), независимо от их величины. *Регрессивные* ставки налога означают уменьшение ставки налога по мере возрастания дохода (налоговой базы).

На практике встречаются все три вида налогообложения, социальные последствия которых совершенно противоположны.

Налоги на прибыль корпораций (фирм) и на личные доходы чаще всего рассчитываются по прогрессивной шкале, т. е. на первый взгляд отвечают принципу социальной справедливости. Однако именно эти налоги обычно являются предметом политической борьбы. Партии и профсоюзы левой ориентации во многих странах считают, что шкала прогрессии налогов по отношению к высоким доходам недостаточно крута, что наиболее обеспеченные слои населения и фирмы, получающие сверхприбыли, должны еще больше платить в бюджет.

---

<sup>1</sup> Во многих странах до сих пор существует церковный налог; во время войн победители, захватившие чужую страну или часть ее, часто вводили оккупационный налог.



Социальные взносы и налоги на собственность носят пропорциональный характер. Самыми социально несправедливыми являются косвенные налоги, т. е. налог на добавленную стоимость, акцизы и таможенные пошлины, так как они перекладываются через цены на потребляемые товары в одинаковой степени на лиц с высокими и с низкими доходами, поглощая относительно более высокую долю доходов низкооплачиваемых слоев.

По мере совершенствования и повышения гибкости налоговой системы государственные органы сами все чаще предоставляют отдельным группам населения налоговые льготы в целях смягчения социального неравенства. Широко распространены налоговые льготы многодетным семьям, переселенцам из-за границы на свою историческую родину, студентам и лицам, повышающим свою квалификацию. Часто налоговые льготы предоставляются мелким и средним предпринимателям, особенно впервые начинающим самостоятельное дело, фермерам, но эти налоговые льготы носят уже не только социальный, но и регулирующий характер.

Социальную и одновременно регулирующую направленность имеют такие виды налоговых льгот, как скидки с личных доходов и прибылей, направляемых в жилищное строительство, а также на строительство или покупку и реконструкцию садового домика, загородного дома, дачи. Социальная направленность этих льгот очевидна, хотя использовать их могут только относительно высокооплачиваемые слои населения. Но и регулирующая функция здесь налицо. Оживление жилищного строительства создает дополнительный спрос на строительные материалы и услуги, санитарное и электрооборудование, способствует росту занятости, а позднее ведет к увеличению спроса на мебель, технические товары длительного пользования, бытовую электронику, посуду, белье и т. п.

Двойственную роль — социальную и регулирующую — играет освобождение от налога определенной части прибыли, перечисляемой в пенсионный фонд фирмы. Накопление средств в этом фонде является финансовой базой для дополнительной пенсии отработавшим свой стаж на фирме рабочим и служащим. Средства, находящиеся в пенсионном фонде компании, формально ей не принадлежат, но находятся в ее бессрочном распоряжении. Фонды эти, если не происходит чего-либо экстраординарного, постоянно растут. Вместо средств, выплачиваемых в виде пенсий, поступают новые отчисления. Для предпринимателя это чужие средства, приравненные к собственным. Они широко используются для долгосрочных капиталовложений, расширяя и укрепляя финансовую базу фирмы.

## **Налоги как средство государственного регулирования**

Основными объектами ГРЭ при помощи налоговой политики являются хозяйственный цикл, секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства, капиталовложения, цены, НИОКР, внешнеэкономические связи, окружающая среда и др.

Регулирующая функция налогов заключается в следующем:

- установление и изменение системы налогообложения;
- определение налоговых ставок, их дифференциация;

— предоставление налоговых льгот — освобождение от налогов части прибылей и капитала с условием их целевого использования в соответствии с задачами ГЭП.

Важную регулирующую роль играет сама система налогообложения, избранная правительством. Например, налог с оборота, широко применявшийся до замены его на НДС, при допущении его расчета по «принципу органического единства» не взимался с оборота между предприятиями «органически единой» фирмы, корпорации и ставил, таким образом, крупные фирмы в привилегированное положение. Применение налога с оборота в такой трактовке становилось инструментом централизации капитала, создания единых по капиталу вертикальных структур, подразделений которых тесно связаны между собой технологически.

Глобальное понижение налогов ведет к увеличению чистых прибылей, усилению стимула хозяйственной деятельности, росту капиталовложений, спроса, занятости и оживлению хозяйственной конъюнктуры. Повышение налогов — обычный способ борьбы с перегревом конъюнктуры.

Изменяя налоговые ставки на прибыль, государство может создать или уменьшить дополнительные стимулы для капиталовложений, а маневрируя уровнем косвенных налогов — воздействовать на фонд потребления в целом, на уровень цен.

Избрав либеральную или протекционистскую внешнеторговую политику, государство изменяет таможенные пошлины, получая от торговых партнеров либо встречные уступки, либо ужесточение условий национального экспорта. Таможенные пошлины — вид косвенных налогов, повышение которых ведет к удорожанию импортных, а вслед за этим и отечественных товаров, к снижению внешнеторгового оборота. Понижение или отмена пошлин влекут за собой обострение конкуренции на внутреннем рынке, замедление роста цен, активизацию внешней торговли.

По мере усложнения и совершенствования ГРЭ налоги все шире использовались для регулирования структуры народного хозяйства. Налоговые ставки все более дифференцировались по отраслям и регионам. Они стали оказывать усиливающееся воздействие на отраслевую и подотраслевую структуру, на изменение роли отдельных земель, штатов, департаментов в народнохозяйственном комплексе. Так, налоги на добычу нефти и газа традиционно высокие, а в малоосвоенных, экономически менее развитых районах они часто ниже.

Налоговая система становится все более гибкой. При сохранении основ и структуры налогового законодательства государственные регулирующие органы выборочно и временно снижают налоговые ставки или даже отменяют налоги для предприятий, следующих целям ГЭП. Стали широко практиковаться скидки с налогов на прибыль, направляемую на капиталовложения, на научные исследования и внедрение их достижений, на создание новых рабочих мест, охрану окружающей среды.

Объекты регулирования все более конкретизируются. Например, дифференцировано налогообложение двух частей прибыли компании — нераспределенной (оставляемой в компании на расширение хозяйственной деятельности) и распределенной (на дивиденды, выплачиваемые владельцам акций). Оказалось, что снижение ставок на нераспределенную при-

быль при высоком налогообложении суммы дивидендов ведет к изменению соотношения между этими двумя частями в пользу нераспределенной прибыли, к увеличению внутреннего накопления капитала и росту самофинансирования инвестиций при одновременном снижении дивидендов и, если эта тенденция носит длительный характер, к снижению курсов акций, угрозе их скупки отечественными или иностранными инвесторами. При повышении налогов на нераспределенную прибыль и понижении на сумму выплачиваемых дивидендов наблюдается обратная картина.

Регулирующая функция налогов в современных условиях состоит не столько в том, чтобы максимально освободить прибыль и доходы от налогов и создать общие и селективные стимулы для действий в соответствии с текущими целями ГРЭ, сколько в стремлении создать жесткую количественную зависимость между размерами налоговых льгот, предоставляемых хозяйственному субъекту, и его конкретными хозяйственными акциями.

Большинство целей ГРЭ достигается на Западе путем целенаправленного стимулирования капиталовложений. Именно от масштабов обновления и расширения основного капитала зависят в основном темпы роста, состояние конъюнктуры, занятость, спрос, национальная конкурентоспособность, а от структуры инвестиций — отраслевая и региональная структура, темпы и направленность НИОКР. Преобладающей формой обеспечения инвестиционных потребностей в течение последних десятилетий является самофинансирование, доля которого в капиталовложениях колеблется от 55 до 85 %. Такие масштабы самофинансирования оказались возможными только благодаря государственной налоговой политике, и в частности санкционированному правительственными органами ускоренному амортизационному списанию основного капитала.

### **Международные аспекты налогообложения**

Выбор и изменение налоговой системы, установление налоговых ставок, предоставление льгот относится исключительно к компетенции национальных государственных законодательных и исполнительных органов.

Однако правительства различных государств все активнее сотрудничают между собой в области налоговой политики. Необходимость такого сотрудничества коренится в интенсификации двухсторонних и многосторонних хозяйственных связей, развитии экономической интеграции и вытекающем отсюда стремлении к обеспечению равных условий конкуренции на мировых рынках.

Национальная конкурентоспособность экспортируемых товаров и услуг, возможности той или иной страны вывозить капитал за рубеж зависят не только от эффективности национального хозяйства, но и от степени обремененности его налогами, а также от степени государственного стимулирования внешнеэкономической деятельности национальных фирм, осуществляемого, в частности, при помощи налоговых льгот.

Международная организация — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — ограничивает налоговые льготы для стимулирования

экспорта. В частности, страны-члены ГАТТ не могут освобождать экспортное производство от прямых налогов, и поэтому они должны находить другие альтернативы для субсидирования экспорта. Некоторые страны видят их в распространении налоговых льгот на всех производителей вне зависимости от того, экспортный у них товар или нет. Например, в Великобритании субсидируют всех производителей через предоставление специальных скидок при оценке запасов материальных оборотных средств, для того чтобы уменьшить потери от инфляции и на этой основе повысить конкурентоспособность своего экспорта.

Другим примером воздействия налогов на международные экономические отношения может быть НДС. Обычно НДС не распространяется на экспорт, но им облагаются все реализуемые в стране товары и услуги вне зависимости от страны происхождения. В результате НДС стимулирует экспорт и препятствует импорту, а так как НДС — это косвенный, а не прямой налог, то он не подпадает под ограничения ГАТТ на прямые экспортные субсидии.

### **Двойное налогообложение**

Все развитые страны обычно облагают налогом доходы, заработанные на их территории. Многие страны (США, Канада, Япония, Великобритания) облагают налогом даже доходы своих физических и юридических лиц, заработанные ими за рубежом. В результате они могут подвергаться налогообложению как в своей стране, так и за рубежом, платя налоги за свои доходы по крайней мере в двух странах. В результате возникает так называемое двойное налогообложение.

Для смягчения этого двойного налогообложения налогоплательщику часто предоставляют три возможности, позволяющие ему уменьшать налоговое бремя. Так, в США налогоплательщику могут разрешить вычет выплаченных им за рубежом налогов из налогооблагаемой суммы. Кроме того, их могут засчитать как налоговый кредит. Наконец, по условиям межгосударственных соглашений, полученный вне США доход американского резидента может быть исключен из американского налогообложения (и наоборот, полученный в США доход иностранного резидента из налогообложения его собственной страны).

В России налоговые органы облагают налогами только переводимые в страну доходы от зарубежной деятельности российских физических и юридических лиц. Тем не менее Россия имеет с рядом стран подобные соглашения об избежании (устранении) двойного налогообложения доходов и имущества. По этим соглашениям фирмы с нашим капиталом в этих странах освобождались или платили по уменьшенной ставке так называемые налоги, удерживаемые у источника с переводимых или выплачиваемых доходов, т. е. зарубежные налоги на перевод в Россию процентов, дивидендов и роялти (преимущественно это доходы с авторских прав и лицензий). Кроме того, они получали некоторые другие налоговые льготы, например, не платили налог, когда один из российских участников смешанного общества продавал свой пай в этой фирме (обычно другой российской хозяйственной организации или фирме).

## Гармонизация налоговых систем

В интеграционных группировках действует тенденция к сближению (гармонизации) их налоговых систем. Наиболее активна она в ЕС, где намечается создание в перспективе общих ставок налогообложения корпораций, устранено двойное налогообложение прибыли компаний из стран ЕС, получающих доходы в других странах ЕС. Теперь прибыли, переводимые дочерней компанией материнской, либо не облагаются налогом в стране пребывания дочерней компании, либо зачитываются при налогообложении материнской компании. Достигнуто соглашение о единстве основной ставки НДС (15 %) и о введении единых минимальных размеров акцизных сборов. Здесь уже гармонизированы национальные налоги на выпуск займов (составляют 1—2 %) и отменены сборы с выпуска ценных бумаг.

### Выводы

1. Главным средством перераспределения ВВП служат государственные финансы, состоящие из государственного бюджета и внебюджетных фондов. Через них в разных странах перераспределяется от 1/3 до 2/3 ВВП.

2. Государственный бюджет представляет собой годовой план государственных расходов и источников их покрытия. Он состоит из центрального и местных бюджетов, их проекты и отчеты об их исполнении ежегодно принимаются парламентами.

3. Расходная часть бюджета представлена ассигнованиями на социальные, хозяйственные, военные цели, а также на содержание управленческих органов и платежи по государственному долгу. Бюджетные расходы на хозяйственные цели осуществляются в форме государственных кредитов, субсидий и поручительств.

4. В случае превышения расходов над доходами возникает государственная внутренняя и внешняя задолженность. Некоторые страны-должники прибегают к консолидации международной задолженности и к конверсии долгов в иностранную собственность на своей территории.

5. Под налогом, пошлиной, сбором понимается обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый в порядке, определенном законодательными актами. Налоги бывают прямыми и косвенными, они различаются по объекту налогообложения и по механизму расчета и взимания, по их роли в формировании доходной части бюджета.

6. Существует ряд общепризнанных принципов налогообложения, важнейшие из них: реальная возможность выплаты налога, его прогрессивный, однократный, обязательный характер, простота и гибкость.

7. Основные функции налогов — фискальная, социальная и регулирующая. Налоговая политика государства осуществляется при помощи предоставления физическим и юридическим лицам налоговых льгот в соответствии с целями государственного регулирования хозяйства и социальной сферы.

8. В современных условиях налоги стали предметом международных соглашений. В первую очередь это относится к таможенным пошлинам, согласуемым в рамках ГАТТ, а также к внутренним налогам в странах-участницах интеграционных объединений.

# 7. ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

## 7.1. Механизм государственного регулирования цен

### 7.1.1. Пример реализации политики цен

Вопреки распространенному у нас мнению, что в странах рыночной экономики ценообразование происходит совершенно стихийно, в действительности цены являются объектом постоянного внимания и регулирования со стороны государства. Цены являются одной из критических точек экономической и социально-политической жизни, где сталкиваются групповые интересы производителей и потребителей, оптовых и розничных торговцев, профсоюзов и союзов предпринимателей, экспортеров и импортеров. Цены затрагивают интересы каждого и, естественно, вокруг них идет борьба в партиях и парламентах, в правительстве и на переговорах социальных партнеров, на международных совещаниях.

Воздействие на цены служит глобальным целям ГРЭ, целям конъюнктурной и структурной политики, борьбе с инфляцией, усилению национальной конкурентоспособности на мировых рынках и смягчению социальной напряженности. Воздействие государственной экономической политики на другие объекты регулирования, в свою очередь, отражается на процессах формирования цен.

Конкретные акции в области цен могут иметь краткосрочные или даже экстренные цели, которые могут в данный конкретный момент не совпадать с другими целями, но в конечном итоге они всегда служат генеральной цели государственного регулирования — оптимизации темпов и пропорций экономического развития и стабилизации социальной системы.

### **Когда государство начало воздействовать на цены?**

Классическая политическая экономия рассматривала свободно складывающиеся на рынке цены как главный элемент механизма поддержания равновесия между спросом и предложением. Однако в действительности идеальной всеобщей и полной свободы ценообразования никогда не было. Весь вопрос в степени и формах ограничения свободной игры цен. Даже если абстрагироваться от возможностей сговора производителей или продавцов, на протяжении всей истории капитализма можно проследить воздействие государства на цены.

Тарифы на услуги государственных железных дорог, почты, телеграфа, государственные монопольные цены на «акцизные» товары, продажа продовольствия из государственных запасов в неурожайные годы, таможенная политика и косвенное налогообложение, существенным образом воздействующее на внутренние цены, — вот далеко не полный перечень мер государственного регулирования цен за последние 100—150 лет.

Первая мировая война, начавшаяся вслед за ней депрессия и кризис послужили переломным моментом в истории государственного регулирования цен. Германский экономист Х. Мюллер писал по этому поводу, что политические и экономические потрясения в государстве и обществе вы-

звали осознание того, что в интересах лучшего функционирования хозяйства, более равномерного распределения и избежания опасности революционного переворота было бы целесообразно, чтобы государство взяло на себя заботу по регулированию хозяйственного процесса и поддержанию справедливых цен.

Попытки регулировать цены в условиях инфляции и кризиса путем внешнеторговой политики оказались несостоятельными. К середине 30-х гг. во многих развитых странах с рыночной экономикой были приняты законы, предоставляющие государству полномочия по воздействию на цены, вплоть до их замораживания, и государственные мероприятия по воздействию на цены стали составным элементом ГРЭ.

Государственные мероприятия по регулированию цен могут носить законодательный, административный и судебный характер. Принятые парламентами законы создают правовую основу отношений между хозяйственными субъектами, а также между ними и государством в сфере ценообразования. Комплекс этих законов представляет собой *ценовое право*, входящее составной частью в гражданское право. На основе этого права уполномоченные государственные органы осуществляют административную деятельность по регулированию цен. В случае нарушения законов виновные могут быть привлечены к судебной ответственности.

Законопроекты по ценам, как и по другим хозяйственным вопросам, вносятся в парламенты партийными фракциями, независимыми депутатами или правительством; непосредственно мероприятия по регулированию цен осуществляют министерства экономики, финансов и центральный банк. В ряде стран существуют министерства торговли, сельского хозяйства. Они также оказывают влияние на ценообразование. Во многих странах в конце 60-х — в 70-х гг. были созданы межминистерские советы по ценам, они имеют наблюдательно-совещательные функции.

В каждой стране при правительстве или отдельных его органах существуют экспертные комитеты, куда входят известные специалисты, и советы, в которых заседают представители профсоюзов, союзов крестьян, торговцев, предпринимателей и представители государственных органов; комитеты призваны консультировать государственные органы по вопросам цен и выражать свое мнение по поводу ценовых законопроектов.

Рассмотрим государственное регулирование цен в исторической и логической последовательности.

### **Наблюдение и косвенное воздействие на цены**

Наблюдение за ценами является первичной формой государственной активности в этой области. Дело не только в том, что с него исторически началось государственное регулирование цен; в настоящее время наблюдение за ценами служит основой, на которой базируются все государственные акции в этой области. Наблюдением за ценами занимаются центральные статистические управления. Самостоятельные исследования движения цен часто проводят научно-исследовательские центры профсоюзов, специальные комиссии по заданиям руководства партий, международных организаций.

Главная цель наблюдения за ценами со стороны государственных органов и социальных партнеров — измерение роста стоимости жизни для определения индекса ежегодного номинального повышения заработной платы и пенсий, а также для выяснения влияния роста цен на издержки производства и национальную конкурентоспособность. Государство может оказывать воздействие на цены, вводя или отменяя количественные и таможенные ограничения во внешней торговле, вступая в интеграционные союзы, изменяя учетную ставку, варьируя налоги, осуществляя эмиссию денег и т. д. Косвенное влияние на цены оказывают, по существу, все государственные регулирующие акции, какой бы цели они ни служили.

## **Государственное вмешательство в процесс ценообразования**

Государственное вмешательство осуществляется путем санкционированного правительственными органами завышения издержек производства через включение в себестоимость завышенных амортизационных списаний и отчислений в другие фонды. В результате этого в целых отраслях возникает ситуация, когда «издержки подпирают цену», т. е. расчетные (а не действительные) издержки производства оказываются на всех предприятиях отрасли в результате объявленных правительством льгот настолько высоки, что повышение цен становится само собой разумеющимся явлением, а так как льготы распространяются на всю отрасль, то внутриотраслевая конкуренция в условиях благоприятной конъюнктуры не может быть достаточным препятствием для роста цен.

Прямым государственным вмешательством в процесс ценообразования является государственная политика установления цен на так называемые акцизные товары.

Непосредственное воздействие на формирование цен оказывают государственные субсидии. Один из видов таких субсидий — ценовые — предусматривает снижение цен путем специальных доплат производителю или потребителю.

Прямое воздействие на цены и лидерство в ценах имеет место в отраслях, где доля государства в потреблении товаров и услуг значительна, например, в военных отраслях промышленности, в ряде подотраслей строительства. Правительственные органы, являясь постоянными покупателями или заказчиками определенных видов товаров и услуг у частных фирм, устанавливают по договоренности с партнерами «конкретные цены», которые становятся затем базовыми ценами для отрасли.

Эффективным средством регулирования цен является налог на добавленную стоимость. Этот налог производители включают в цену товара или услуги, и дифференцированные изменения ставок этого налога непосредственно воздействуют на цены.

Особым направлением ГЭП является государственное воздействие на внешнеторговые цены. Государственное поощрение экспорта, освобождение экспортеров от налогов (возврат налогов), а в некоторых странах — экспортные субсидии, предоставление льготных кредитов и транспортных тарифов существенным образом отражаются на условиях ценовой конкуренции на мировом рынке.



## Установление фиксированных цен на товары и услуги

Установление цен на минеральное сырье, добываемое в государственных шахтах, на электроэнергию с государственных электростанций и железнодорожные, почтово-телеграфные тарифы — пример фиксации цен на товары и услуги г о с с е к т о р а.

Эти искусственно заниженные цены и тарифы способствуют снижению издержек производства в частном хозяйстве и повышению национальной конкурентоспособности за счет искусственно пониженной рентабельности или дефицитности этих объектов государственной собственности.

Фиксация цен или установление пределов их повышения в негосударственном секторе — типичное средство административного хозяйственного регулирования. Применяется оно редко и, как правило, в условиях рыночного хозяйства является неэффективным в долгосрочном и даже среднесрочном аспекте. Используется чаще всего в исключительных случаях в качестве средства ослабления социальной напряженности.

Контроль над ценами на определенные виды товаров осуществляется национальными органами.

Примерами могут служить установление цен на уголь и черные металлы Европейским объединением угля и стали (ЕОУС), ежегодное установление закупочных цен на сельскохозяйственные продукты в ЕС, меры по унификации транспортных тарифов и налогов внутри ЕС, участие стран в международных конференциях, организациях по отдельным видам товаров, тарифам на морские и воздушные перевозки.

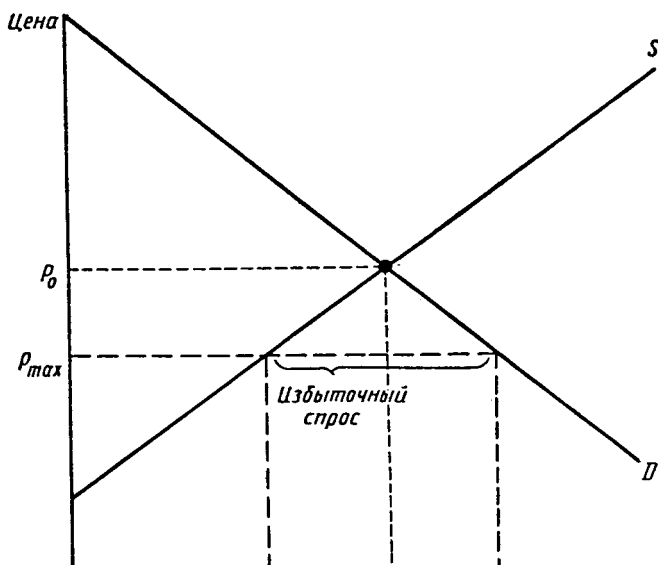


Рис. 7.1. График изменения цен при их контроле со стороны государства

## 7.1.2. Контроль государства над ценами

В США и большинстве других промышленно развитых стран рынки редко являются независимыми от вмешательства государства. Помимо введения налогов и предоставления субсидий, правительство часто регулирует рынки (даже рынки свободной конкуренции) различными способами. Здесь мы рассмотрим, как использовать зависимости между предложением и спросом для анализа воздействия одной общераспространенной формы государственного регулирования: контроля над ценами. На рис. 7.1 показано воздействие контроля над ценами:  $P_0^*$  и  $Q_0^*$  представляют собой равновесные цену и количество (т. е. цену и объем продаж, которые установились бы без правительственного вмешательства). Правительство, однако, находит цену  $P_0$  слишком высокой и устанавливает, что цена не должна быть выше максимальной цены, которую мы обозначаем как  $P_{\max}$ . Каков будет результат? Из-за того, что цена ниже равновесной, производители (особенно те, у кого высокие издержки) будут производить меньше и предложение будет равно  $Q_1$ . С другой стороны, потребители увеличат спрос при этой низкой цене — они захотят приобрести количество  $Q_2$ . Поэтому спрос превышает предложение, и вскоре возникнет дефицит, или избыточный спрос. Объем этого избыточного спроса составит  $Q_2 - Q_1$ .

Этот избыточный спрос принимает форму очередей, как это происходило зимой 1974 г. и летом 1975 г., когда водители выстраивались в колонну, чтобы купить бензин (в обоих случаях очереди за бензином были результатом контроля над ценами. Правительство не допустило, чтобы на внутреннем рынке цены на масло и бензин поднялись вместе с мировыми ценами на нефть). Иногда избыточный спрос принимает форму ограничений и нормирования поставок, как это было с контролем цен на природный газ, что привело в середине 70-х годов к нехватке газа, когда промышленные потребители газа сократили потребление и некоторые заводы были вынуждены закрыться. Иногда, когда искусственно завышается спрос, он переключается на другие рынки. Например, в 60-е годы контроль над ценами на природный газ еще не вызвал ограничений, но потенциально новые покупатели не могли подключаться к системе трубопроводов и были вынуждены вместо газа использовать нефть.

От контроля над ценами кто-то выигрывает, а кто-то и проигрывает. Рис. 7.1 предполагает, что производители проигрывают — они получают низкую цену и некоторые прекращают деятельность в рамках отрасли промышленности. Некоторые потребители, но далеко не все, выигрывают. Потребители, которые могут приобрести товар по более низкой цене, явно в выигрыше, но те, кто был посажен на «норму» и не смог вообще купить товар, оказываются в трудном положении.

Пример 7.1. Контроль над ценами и дефицит природного газа

С 1954 г. федеральное правительство регулировало отпускную цену на природный газ. Поначалу контроль не ограничивал производителей, и максимальные цены были выше уровня равновесных. Но примерно в 1962 г. эти максимальные цены превратились в пуги, и чрезмерный спрос на природный газ принял осязаемые черты, которые медленно стали усиливаться. В 70-е годы этот чрезмерный спрос, подхлестнутый ростом цен на нефть, привел к широко распространенным

ограничениям. Максимальные цены оказались значительно ниже тех, которые преобладали бы на свободном рынке.

Чтобы проанализировать воздействие контроля над ценами, возьмем за базу 1975 г. На основе эконометрических исследований рынков природного газа и их поведения по мере изменения контроля над ценами в 80-е годы мы получили следующие данные по рынку в 1975 г. При свободной торговле цена природного газа составляла бы 2 долл. за 1 тыс. куб. футов, его производство и потребление — около 20 трлн. куб. футов. Средняя цена нефти (включая как импорт, так и добычу внутри страны), которая повлияла и на предложение, и на спрос на природный газ, была в пределах 8 долл. за баррель.

Разумная оценка эластичности предложения от цены составляет 0,2. Более высокие цены на нефть ведут также к большему объему производства газа, потому что нефть и газ добываются вместе. Оценка перекрестной эластичности предложения составляет 0,1. Что касается спроса, то его эластичность по цене составляет около  $-0,5$ , а перекрестная эластичность по отношению к цене нефти приблизительно равна  $1,5$ . Вы можете проверить, что следующие линейные функции предложения и спроса соответствуют этим данным:

$$\text{Предложение: } Q = 14 + 2P_g + 0,25P_o. \quad \text{Спрос: } Q = -5P_g + 3,75P_o,$$

где  $Q$  — количество природного газа, трлн. куб. футов;  $P_g$  — цена природного газа, долл. за 1 тыс. куб. футов;  $P_o$  — цена нефти за 1 баррель.

Проверьте также, приравняв предложение и спрос и подставив  $P_o = 8$  долл., что эти кривые предложения приводят к равновесной цене природного газа в 2,0 долл. в условиях свободной конкуренции.

Регулируемая цена газа в 1975 г. составляла примерно 1 долл. за 1 тыс. куб. футов. Подставив эту цену вместо  $P_g$  в функцию предложения, получаем предлагаемое количество ( $Q_1$  на рис. 7.1) в 18 трлн. куб. футов. Замена  $P_g$  в функции спроса дает спрос ( $Q_2$  на рис. 7.1) в 25 трлн. куб. футов. Таким образом, контроль над ценами создал избыточный спрос  $25 - 18 = 7$  трлн. куб. футов, который проявился в форме широко распространенных ограничений.

Регулирование цен было важной составной частью энергетической политики США в 60—70-е годы и продолжало влиять на эволюцию рынка природного газа в 80-е годы.

### 7.1.3. Регулирование цен на продукцию естественной монополии

*Естественной монополией* является фирма, способная в конечном итоге удовлетворить рыночный спрос по любой цене при более низких издержках, чем две или более фирм меньшего размера. При данном спросе на его продукцию монополист, стремящийся к максимизации своей прибыли, производит до точки, в которой  $MR = LRMC$ . Выпуск монополии составляет  $Q_m$  и имеет цену  $P_m$ . При этой цене монополия получает экономические прибыли, поскольку  $P_m > LRAC$  при выпуске, равном  $Q_m$ . Заметим, что фирма может снизить средние издержки производства, продолжая производить свыше  $Q_m$ . Ее цель однако, заключается в том, чтобы максимизировать прибыли, а не заниматься постоянным снижением средних издержек.

Предположим, что выпуск был увеличен до эффективного уровня  $Q^*$ , соответствующего точке  $B$ , в которой долгосрочные предельные издержки пересекаются с кривой спроса, которая показывает предельный выигрыш покупателей от приобретения каждого количества товара. Чтобы продать количество  $Q^*$ , равное эффективному выпуску, цена должна быть установлена на уровне  $P^*$ , что равняется долгосрочным предельным издерж-

кам выпуска этого количества товара. Пока LRMC постоянно уменьшаются прежде чем пересечь кривую спроса, фирма не может покрыть свои издержек при столь низкой цене. Когда достигается  $Q^*$ , LRAC превосходят LRMC. Устанавливая  $P = LRMC$  для достижения эффективного выпуска  $Q^*$ , фирма сталкивается с убытками. Если бы монополия принуждена была устанавливать цену, равную предельным издержкам, для продолжения деятельности ей потребовались бы правительственные субсидии.

При совершенной конкуренции нужно было бы, чтобы продажи осуществлялись множеством мелких фирм. Малые фирмы были бы не в состоянии достичь средних издержек столь же низких, как у естественной монополии, у которых они невелики благодаря ее размерам: средние издержки производства у них были бы выше. Каждая фирма производила бы только некоторую часть от количества, потребного на рынке. Их средние издержки были бы гораздо выше, чем те, которые соответствуют  $Q^*$ .

Естественные монополии и монополии с правительственными привилегиями находятся под контролем правительственных комиссий. Эти комиссии регулируют цены на услуги и поставки тех монополий, которые находятся под их юрисдикцией. При определении допустимой цены, которую монополия может получать за свою продукцию, комиссии обычно принимают во внимание цены на сырье и материалы, другие ресурсы, а также интересы потребителей. Комиссии обычно стремятся позволить фирме, по меньшей мере, покрыть бухгалтерские издержки и альтернативную стоимость капитала, вложенного в фирму. Такие комиссии обычно принимают решения по тарифам, предлагаемым компаниями, производящими электроэнергию, местными телефонными компаниями, привилегированными компаниями кабельного телевидения и частными транспортными компаниями. Это только часть общего возможного списка.

Предположим, что комиссия одобряет цену, позволяющую владельцам естественной монополии получать нормальную прибыль. График на рис. 7.2. показывает, что цена, допускающая нулевые экономические прибыли, соответствует точке А, в которой кривая спроса пересекает кривую LRAC. Цена, одобренная тарифной комиссией, равняется в точке А;  $P_T = LRAC$ . При этой величине объем потребительского спроса составит  $Q_T$ . При этой цене экономические прибыли равны нулю. Цены, однако, превосходят предельные издержки. Любая цена ниже  $P_T$  приведет к экономическим убыткам в случае естественной монополии. Следовательно,  $P_T$  есть минимальная цена, позволяющая монополии работать самостоятельно, без субсидий. Поскольку комиссия разрешает монополии продавать все количество товара, которое она пожелает выпустить на рынок по цене  $P_T$ , цена становится кривой предельного дохода монополиста вплоть до величины выпуска  $Q_T$ . Если фирма произвела больше  $Q_T$  единиц продукции, это привело бы к падению цен и к экономическим убыткам. Отсюда следует, что фирма максимизирует прибыли при установленной комиссией цене, производя  $Q_T$  единиц в месяц при этой цене, даже если  $P_T > LRMC$  при таком уровне выпуска.

Заметим, что владельцам фирмы было бы выгоднее установить цену  $P_m$ , соответствующую выпуску, при котором  $MR = LRMC$ . Если комис-

сия выбирает эту цену, то владельцы монополии могут получить максимум экономической прибыли. Сходным образом, любая цена выше  $P_R$  и ниже  $P_M$  позволит владельцам фирмы получить прибыль выше нормальной.

Цена и себестоимость  
(долл. за ед.)

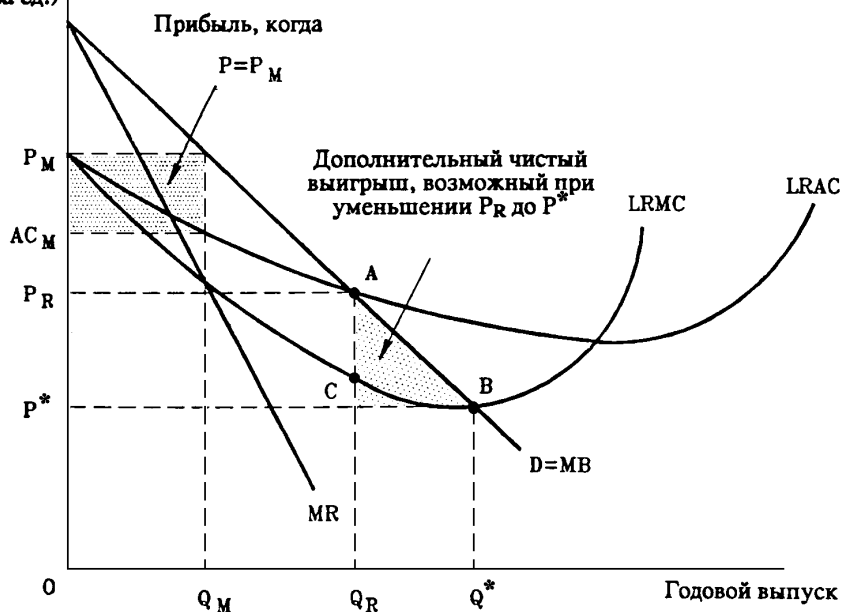


Рис. 7.2. Регулирование деятельности естественной монополии

$P_M$  — цена, максимизирующая для монополии прибыль. Регулирование позволяет монополии взимать цену  $p_r$ , которая превышает предельные издержки выпуска  $Q_r$ , т. е. количество товара, имеющего спрос при данной цене. Площадь  $ABC$  отражает дополнительный чистый выигрыш для покупателей, если бы цена была снижена с  $p_r$  до  $P^*$ . Однако при  $P^*$  монополия терпела бы убытки. Регулируемая цена — это самая низкая цена, при которой при данном спросе фирма может покрыть свои экономические издержки.

При регулируемой цене  $P_r$  и соответствующем выпуске  $Q_r$  дополнительный чистый выигрыш для потребителей электричества, представленный площадью  $ABC$ , был бы возможен, если бы цена уменьшилась до равенства с предельными издержками эффективного выпуска  $Q^*$ .

#### 7.1.4. Критика государственного регулирования ценообразования естественных монополий

Государственное регулирование монополистического ценообразования является объектом острых дискуссий. Часть полемики сосредоточена вокруг запутанного вопроса о точном определении средних издержек производства. Другой серьезный вопрос связан со стимулами, устанавливаемыми правилами регулирования цен. Например, критики регулирова-

ния тарифов на электроэнергию утверждают, что скорее потребители, чем акционеры, принуждаются к оплате ошибочных управленческих решений, которые приводят к более высоким средним издержкам. Упомянутые управленческие промахи включают в себя чрезмерные капиталовложения в атомные электростанции и излишний рост производственных мощностей. Критики доказывают, что электрические компании обладают капиталом большим, чем требуется, потому что они неточно оценили реакцию потребителей на возрастающие тарифы за киловатт-час. Средние издержки включают в себя альтернативную стоимость использования капитала. Увеличивая сумму используемого капитала, монополия может увеличивать сумму нормальных прибылей в долларах. Некоторые экономисты до сих пор утверждают, что это приводит к более капиталоемким методам производства по сравнению с теми, которые преобладали бы в отсутствие регулирования. Выбор относительно неэффективных капиталоемких методов производства приводит к средним издержкам, которые оказываются выше, чем это было бы в ином случае<sup>1</sup>.

Ценообразование на уровне средних издержек не дает никаких стимулов для минимизации издержек производства. Коммунальные службы не встречают конкуренции, а любое увеличение издержек из-за промахов в управлении не влияет на норму получаемой ими прибыли с вложенного капитала, пока комиссия устанавливает  $P = LRAC$ . Политическая оппозиция ценообразованию на основе средних издержек в последние годы попыталась перенести хотя бы часть издержек плохого управления на акционеров компаний-монополистов. Менеджеры парируют это указанием на то, что если они не смогут получать прибыли, им будет трудно привлечь дополнительных вкладчиков. Качество услуг будет снижаться или тарифы на электричество будут расти еще больше для покрытия процентов за кредиты, поскольку фирмы будут вынуждены их брать, не находя достаточно покупателей для своих акций.

### **7.1.5. Комиссии по регулированию**

Регулирование тарифов в Соединенных Штатах Америки началось с учреждения в 1887 году для регулирования тарифов на железных дорогах Междугосударственной коммерческой комиссии. Гражданский совет по авиации, который был создан в 1938 году для регулирования стоимости проезда и доступа фирм к линиям, был распущен в 1984 году, поскольку большинство правил регулирования для авиалиний были аннулированы. Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам регулирует посредничество в торговле и другие аспекты продажи акций. Другие комиссии по регулированию, организованные в 1930-е годы, включают в себя Федеральную комиссию по электроэнергии, Федеральную комиссию по средствам сообщения и Федеральную морскую комиссию.

Комиссии по регулированию преследовали политику, которая направлена на сохранение высоких цен на стабильном уровне и ограничение доступа новых фирм на рынок. Отчасти целью их деятельности явилось

---

<sup>1</sup> Averch, Harvey, and Johnson, Leiland L., "The Behavior of the Firm Under Regulatory Constraint", *American Economic Review*, 52, December 1962, pp. 1053—1069.

обеспечение стабильных поставок товаров или услуг путем создания гарантий продавцам, что они могут получить, по меньшей мере, *минимальную* цену за их услуги, а также смягчение колебания цен. Политика тарифных комиссий критиковалась за ее излишне ограничительный характер и за стремление к сохранению более высоких цен по сравнению с теми, какими они могли бы быть, если бы была допущена большая свобода конкуренции. В некоторых случаях авиалинии принуждались к обслуживанию нерентабельных линий, но зато им предоставлялась защита от конкуренции на прибыльных авиалиниях. Результатом стало снижение стоимости проезда и лучшее обслуживание на некоторых маршрутах, но повышение стоимости проезда на других, в сравнении с тем, что преобладало бы в отсутствие регулирования.

Правительственные агентства по регулированию также стремились к стабилизации тарифов для предотвращения резких сдвигов в норме прибыли, которые могли привести к банкротствам и беспорядочному обслуживанию рынка. Например, колебания железнодорожных тарифов, которые может устанавливать железнодорожная компания, приводящие к оставлению линий другими фирмами, могут привести к дорогостоящим издержкам при возобновлении обслуживания этих железных дорог в будущем. Агентства по регулированию всегда стремились позволить железнодорожным фирмам покрывать предельные издержки их деятельности.

### **Дерегулирование: рынки внутренних воздушных сообщений**

Один из способов рассмотрения реального воздействия регулирования тарифов в отраслях, в которых отсутствует преобладание естественной монополии, — исследование того, что произойдет, когда регулирование будет устранено. В последние годы оно было ослаблено или аннулировано в грузовых автомобильных перевозках, на железных дорогах и в телекоммуникационных отраслях. Отраслью, в которой устранение регулирования было наиболее полно реализовано, является коммерческая гражданская авиация, в которой фактически все правила, регулирующие стоимость перевозок, вход на рынок и выход из него, были аннулированы.

Закон о дерегулировании авиалиний, принятый в 1978 году, снизил установленные правительством барьеры для входа на рынки воздушных сообщений и разрешил полную автономию авиакомпаний в вопросах определения цен за их услуги. Перед прекращением регулирования отрасли воздушных сообщений Гражданский совет по авиации (ГСА) действовал как правительственное агентство по контролю за появлением на рынке новых фирм и по регулированию оплаты авиаперевозок. Согласно законодательству 1978 г. ГСА утратил власть над внутренними авиалиниями после 1981 года. 1 января 1983 г. ГСА утратил власть над ценообразованием на авиалиниях, слияниями и приобретением фирм. Наконец, в конце 1984 года ГСА прекратил свое существование. Эра регулирования авиалиний, следовательно, закончилась в 1985 году. Результатом прекращения регулирования с 1978 года было полное изменение структуры отрасли авиаперевозок. Произошли изменения в способах ведения дел

авиакомпаниями, что затронуло всех пассажиров через изменения в ценах на билеты, качество обслуживания и стабильность в отрасли.

Перед прекращением регулирования стоимость перевозок в расчете на одного пассажира (стоимость билетов, — Ред.) и на одну милю на некоторых маршрутах превосходила средние издержки на пассажира и на милю, в то время как эта стоимость была ниже средних издержек на других линиях. ГСА постоянно отказывался удовлетворить просьбы авиалиний о снижении цен на перевозки на рентабельных маршрутах. В общем, при наличии регулирования прибыли авиакомпаний были низкими по сравнению с возможными в других отраслях. Из-за того, что авиалинии не могли конкурировать в привлечении пассажиров путем снижения цен на услуги, они прибегали к другим методам конкуренции, связанным с ценами. Излишества в виде демонстрации фильмов в полете, изысканная пища и лучшее обслуживание представляли собой методы, использовавшиеся для привлечения пассажиров. Увеличенные средние издержки, вызываемые попытками повысить качество обслуживания, и обслуживание по требованию правительства нерентабельных маршрутов вызывали смещение вверх кривых средних издержек выпуска продукции (пассажиров и миль) в условиях регулирования. Рост средних издержек приводил к утрате прибылей.

Воздействие снятия регулирования с авиалиний ясно проявилось в расширении рынка воздушных перевозок. Больше людей, чем прежде, летают по сниженной стоимости билетов, что сделало путешествие по воздуху конкурентоспособным в сравнении с путешествием на автобусе или личном автомобиле. Интенсивность воздушного движения резко возросла, появились частые долгие задержки рейсов во многих ключевых аэропортах, используемых как центры авиалиний. Качество обслуживания в аэропортах и обслуживания в полете, по свидетельству многих опытных путешественников, ухудшилось. Ясно, что были как издержки, так и выгоды, связанные с регулированием авиалиний.

Между 1976 и 1983 годами число зарегистрированных как грузовых, так и пассажирских компаний почти утроилось. Большинство существующих компаний расширили систему своих маршрутов с помощью метода "спиц в колесе", который сводил в расписании большое число полетов в ключевых аэропортах в определенное время дня, когда пассажиры могут пересаживаться в другие самолеты для транзитного вылета. Новая система привела к расширению конкуренции на рынке авиаперевозок с одной пересадкой. Больше пассажиров стало путешествовать на относительно большие расстояния, делая одну пересадку в пути без переезда в другой аэропорт. Значительная часть возросшей конкуренции проявилась в этом виде авиаперевозок в противоположность рынку беспосадочных перелетов.

Устранение регулирования увеличило, как представляется, и количество входящих на рынок и выходящих с рынка компаний, и по крайней мере для маршрутов большей протяженности, вызвало усиление конкуренции. Количество пассажиров возросло с 292 млн. в 1980 году до примерно 392 млн. в 1986 году. Число полетов возросло с 14,7 млн. в 1980 году до величины, оцениваемой в 19,2 млн. в 1986 году.



Воздействие на стоимость авиаперевозок было в среднем благоприятным для потребителей. С 1976 по 1982 год средняя стоимость билетов (в расчете на милю) с учетом инфляции уменьшилась на 8,5 %. Однако прекращение регулирования открыло новую эру путаницы в системе оплаты полетов. Теперь существуют мириады скидок. Агентам по продаже билетов необходимы сложные компьютерные программы, которые постоянно обновляются для соответствия новым ценам, усовершенствованной процедуре продажи билетов и штрафам в новой системе. Тем не менее, в области стоимости авиаперевозок появился ряд явно выраженных тенденций. Многие из снижений оплаты произошли на маршрутах большой протяженности и маршрутах между основными городскими центрами. Число пассажиров, использующих скидки, с которыми связаны необходимость предварительного приобретения билетов и другие ограничения, стремительно возросло. Между 1976 и 1983 годами скидки на путешествия в пассажирском классе на маршрутах большой протяженности возросли на 20 %. Цена на билеты со скидкой на коротких маршрутах упала на 30 % за то же самое время. На главных рынках количество пассажиров, путешествующих и реально оплачивающих стоимость билетов со скидкой, увеличилось с около 25 % всех пассажиров до 75 % всех пассажиров в начале 80-х годов. Снижение стоимости полетов произошло в период резкого возрастания расходов авиалиний на топливо.

Выигрыш для потребителей имел, следовательно, форму снижения стоимости билетов, увеличившейся доступности приобретения билетов со скидкой, лучшего сервиса на некоторых маршрутах. А как насчет издержек? Есть ясные указания на то, что качество сервиса в целом ухудшилось. С момента отмены регулирующих правил стало больше тесноты как в аэропортах, так и в авиалайнерах. Авиакомпании провели модернизацию самолетов на дальних линиях так, чтобы можно было брать больше пассажиров. Средний процент мест, заполненных в одном полете, также увеличился после устранения регулирования. В среднем, число пассажиров в расчете на один самолет возросло на 25 %. Однако число пассажиров на самолет на коротких авиалиниях уменьшилось. На этих маршрутах авиакомпании стали использовать самолеты меньшего размера. Возросшая теснота на дальних маршрутах и переход на самолеты меньшего размера для полетов небольшой протяженности снизили комфорт для многих пассажиров. Другим свидетельством падения качества обслуживания служит тот факт, что расходы авиалиний на одного пассажира, отнесенные к одной миле, между 1976 и 1982 годами упали с учетом инфляции на 14 %. Многие пассажиры жалуются, что качество пищи в полете ухудшилось. В 1986 году увеличилось количество жалоб на случаи продажи лишних билетов, грязь салонах, большие задержки. вылетов и плохое обращение со стороны персонала авиалиний.

Ясно, что отмена регулирования оказалась очень выгодной лицам, летящим на отдых и лицам с низкими доходами, которые традиционно использовали другие виды транспорта. В июле 1986 года 90 % всех пассажиров путешествовало по билетам, приобретенным со скидкой. Выгоды оказались больше на дальних маршрутах, чем на более коротких. В среднем увеличилась плата за короткие путешествия из маленьких городков. Глав-

ным эффектом прекращения регулирования стало изменение клиентуры авиалиний. До этого авиалинии США обслуживали в основном бизнесменов и лиц со средними доходами. Сегодня авиалинии обслуживают людей с более скромными доходами и отдыхающих.

В последние годы произошло большое количество банкротств и слияний. Это привело некоторых экономистов к предсказанию, что прекращение регулирования в конечном итоге уменьшит конкуренцию на некоторых маршрутах<sup>1</sup>. Пропускная способность аэропортов во многих местах на пределе так же, как и возможности управления воздушным движением. Это обстоятельство делает более трудным получение права на использование посадочных площадок и может послужить барьером для вступления на рынки новых фирм. Ясно, что до сих пор вся выгода от отмены регулирования сводилась к снижению стоимости оплаты перелета. Более дешевые билеты должны быть чем-то уравновешены, чтобы происходило снижение качества обслуживания и увеличение монополистической власти, которая может привести к более высоким ценам в будущем.

Пример 7.2. Ценообразование при пиковой загрузке: что это такое и почему обслуживающая вас компания заинтересована в нем.

Электричество является товаром, который невозможно хранить. Ваша электрическая компания должна производить достаточное его количество каждый день для удовлетворения спроса по цене, допускаемой регулирующими инстанциями. Потребность в электроэнергии существенно колеблется между периодами пикового и внепикового использования. Например, имеется значительное изменение потребности в электроэнергии в течение каждого 24-часового периода. Пиковые нагрузки обычно возникают в конце дня и в ранние вечерние часы, в то время как потребности совершенно незначительны поздней ночью и ранним утром. Имеются также сезонные колебания спроса на электроэнергию. В летнюю жару, когда кондиционеры воздуха работают на полную мощность, потребности в электричестве резко возрастают. По мере изменения требуемого количества электричества изменяются и средние издержки его производства. Средние издержки производства обычно резко увеличиваются во время пикового спроса, потому что для удовлетворения потребностей электрические компании должны пускать в ход устаревшие, более дорогие методы производства. Комиссии по регулированию тарифов в типичном случае устанавливают одну цену за киловатт-час электроэнергии, которая отражает средние издержки электроэнергии за пиковый и внепиковый периоды. График, приведенный на рис. 7.3, иллюстрирует проблему, с которой сталкивается типичная электрическая компания. Цена, установленная регулирующей комиссией, равняется  $P_r$  и отвечает точке А на графике, где кривая спроса  $D_1$  на электричество пересекает кривую средних издержек. Средняя величина спроса составляет  $Q_r$  при цене  $P_r$ . В пиковые периоды кривая  $D_1$  сдвигается и становится кривой  $D_2$ . На кривой  $D_2$  точки отражают предельную полезность от электроэнергии для потребителей в период пиковой загрузки. При цене  $P_r$  за киловатт-час ежедневная потребность в пиковые периоды составляет  $Q_s$ , а средние издержки производства этого количества электроэнергии составляют  $AC_2$ . Из-за резкого увеличения средних издержек производства свыше  $P_r$  во время пикового режима электрические компании терпят убытки на продаже электричества в периоды пиковых потребностей.

Фактически увеличение средних издержек в пиковые периоды оказывается существенным. Многие электрические компании в настоящее время используют атомные электростанции. Хотя эти станции очень дорого обходятся при строи-

<sup>1</sup> See Capelli, Peter, "Settling Inexorably Into an Oligopoly", *The New York Times*, Sunday, September 7, 1986.

тельстве, предельные переменные издержки их эксплуатации довольно низки. В среднем издержки электроэнергии, вырабатываемой атомной электростанцией, могут составлять 1 цент за киловатт-час. На некоторых же из старых электростанций на обычном топливе себестоимость может превышать 12 центов за киловатт-час! Когда возрастающая потребность выходит за пределы возможностей электростанции, большинство компаний с помощью компьютерной системы управления автоматически подключают более дорогие источники энергии. По мере возрастания спроса средние издержки повышаются, а прибыли электрической компании снижаются!

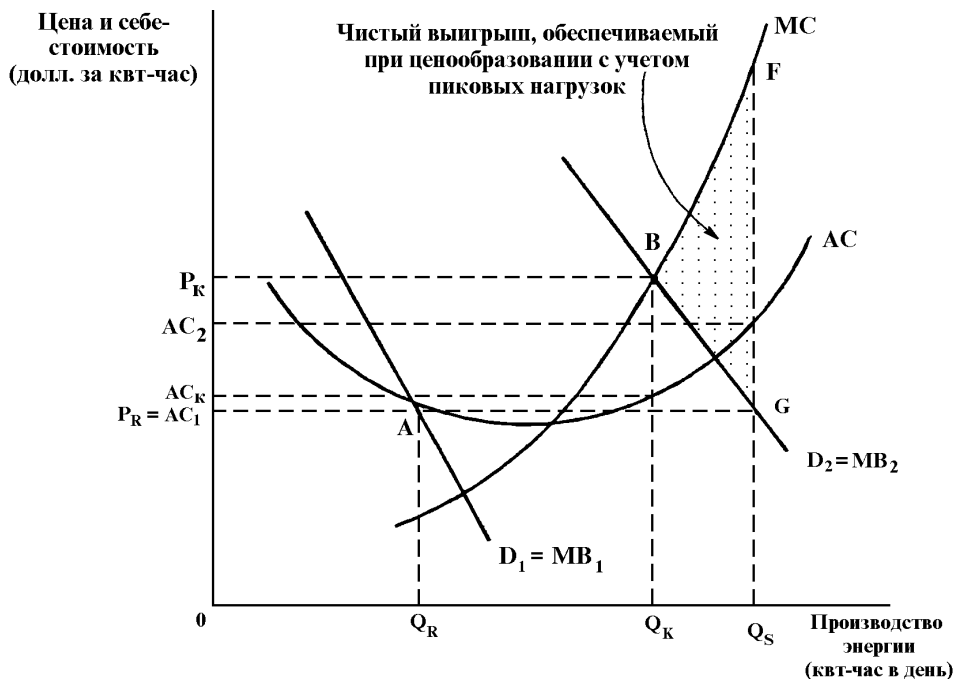


Рис. 7.3.

Решение этой проблемы, которое хотели бы видеть многие компании, заключается в установлении *цены относительно средних издержек пиковой загрузки*. Регулирующие комиссии должны были бы одобрить двойную систему цен, при которой цена электричества колебалась бы между периодами пикового и внепикового использования мощностей. Например, тариф пикового пользования электроэнергией мог бы быть установлен на уровне  $P_K$ . Более высокие цены могли бы быть установлены, с тем чтобы отразить предельные издержки производства электроэнергии во время пикового использования мощностей. Это соответствовало бы точке, в которой кривая спроса  $D_2$  пересекает кривую предельных издержек в точке  $B$ . Соответствующий потребный объем электроэнергии будет величиной  $Q_K$  поскольку  $P_K$  превосходит средние издержки  $AC_K$ , производя  $Q_K$  киловатт-часов, электрическая компания теперь получила бы прибыль в периоды пикового использования.

Было бы также действительно назначать более высокую цену, отражающую более высокие предельные издержки за периоды пикового использования мощностей. При цене  $P_R$  полученная величина  $Q_S$  во время пиковой загрузки имеет предельные издержки в точке  $F$ , которые намного превосходят предельную полезность в точке  $C$ . Предельные издержки превосходят предельную полезность на величину,

соответствующую расстоянию  $FG$  на графике. Используя цену пиковой загрузки, можно было бы обеспечить увеличение чистого выигрыша, представленного площадью  $BFG$  на графике, так как пользователи реагируют уменьшением потребного количества энергии с  $Q_s$  до  $Q_k$ , при котором предельные издержки равняются предельной полезности при пиковом использовании энергии. Величина  $Q_k$  является уровнем выработки энергии, эффективным для ее пикового использования.

## 7.2. Регулирование инфляции

Одним из сложнейших вопросов экономической политики является управление инфляцией. Способы управления неоднозначны, противоречивы по своим последствиям. Диапазон параметров для проведения такой политики может быть весьма узок: с одной стороны, требуется сдерживать раскручивание инфляционной спирали, а с другой — поддерживать стимулы производства, создавать условия для насыщения рынка товарами.

Управление инфляцией предполагает использование комплекса мер, помогающих в определенной мере сочетать рост цен (незначительный) со стабилизацией доходов. Инструменты управления процессом, применяемые в странах Запада, отличаются в зависимости от характера и уровня инфляции, особенностей хозяйственной обстановки, специфики хозяйственного механизма. В целом в индустриально развитых странах (в частности, в США и большинстве стран Западной Европы) темп инфляционного роста — после периода послевоенной стабилизации — удается удерживать в довольно узких пределах.

### Антиинфляционная политика

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики:

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование — регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах — в соответствии с темпом роста ВВП.

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т. д.

Воздействие на инфляционный процесс в условиях резкого роста цен требует специальных мер. Так, для устранения последствий «нефтяного шока», ударившего по экономике США во второй половине 70-х гг., были повышены учетные ставки, усилены требования к размерам резервных фондов, пересмотрена система налогообложения. Снизить темпы инфляционного роста цен удалось не сразу: с 13—14 % в 1979 г. они снизились до 4 % спустя примерно три года — в 1982 г.

Как свидетельствует опыт, остановить инфляцию с помощью одних организационных мер весьма трудно, если не сказать невозможно. Для этого необходима структурная реформа, направленная на преодоление возникших в экономике диспропорций.

Конкретные методы сдерживания инфляции, «дозировка» и последовательность применения привлекаемых для лечения лекарств зависят от постановки правильного диагноза. Поставить диагноз — значит определить характер инфляции, выделить основные и связанные с ними факторы, подстегивающие раскручивание инфляционных процессов. В данном случае не следует рассчитывать на какие-либо готовые схемы, и серией чрезвычайных мер невозможно покончить с инфляцией. Каждая инфляция специфична и предполагает применение таких рецептов, которые соответствуют характеру и глубине «заболевания».

Инфляция может носить монетарный или преимущественно структурный характер, ее источниками могут быть чрезмерный спрос (инфляция спроса) или опережающий рост зарплаток и цен на материалы и комплектующие (инфляция издержек). Инфляция может стимулироваться неоправданно низким курсом национальной валюты (бегство от дешевых денег) или неоправданным снятием ограничений на регулируемые цены ценообразующих товаров (топливо, сельскохозяйственное сырье). Практически же действует не одна, а комплекс причин и переплетающихся, взаимосвязанных факторов. Поэтому и методы борьбы с инфляционным заболеванием должны носить комплексный характер, своевременно уточняться, корректироваться, максимально соответствовать конкретной ситуации.

### **Управление инфляцией в условиях реформируемой экономики**

Вполне очевидно, что управление инфляцией в обстановке реформирования централизованной экономики предполагает обращение к нестандартным мерам, поскольку специфичны сама природа инфляции, ее причины, методы проявления. По сути дела, в наших условиях следует вести речь об особой форме инфляции, порожденной конкретными условиями, противоречиями переходного периода.

При разработке различных вариантов развития российской экономики в зависимости от глубины и последовательности преобразований предполагалось, что переход к свободным ценам неизбежно приведет к их повышению. Это вытекало из теоретических рассуждений и расчетов, об этом говорил опыт других стран, например Венгрии, Польши, Югославии. Намечалось, что освобождение цен явится предпосылкой перехода к ценам равновесия, к последующей стабилизации общего уровня цен. О такого рода сценариях упоминалось в программных документах, говорилось в прогнозах.

Обосновывая путь решительных преобразований и отмечая методы «косметического ремонта», Я. Корнай, в частности, писал: «Одной из основных задач «хирургической» операции является приостановка инфляционного процесса». Необходимо перейти к свободной игре цен, и в этой ситуации «при определенном уровне цен будет достигнуто равновесие». Даже если уровень цен превысит среднюю норму инфляции, какой она

была раньше, «это все же не приведет к ускорению инфляции в будущем»<sup>1</sup>.

Следует признать, что ни в Венгрии, ни в России, ни в других странах, вставших на путь экономических преобразований, расчеты на укрощение стихии цен и пробуждение заинтересованности у производителей — поскольку будет введен в действие новый хозяйственный механизм — не оправдались. Запустить новую систему хозяйственного регулирования оказалось далеко не просто. Переход от одной системы к другой, от централизованно управляемой — к основанной на действии рыночных сил, натолкнулся на беспрецедентные проблемы, которые не были предвидимы ни в деталях, ни в целом. Управлять инфляционным процессом в переходной экономике оказалось необычайно трудно. Возник новый тип инфляции, который не отвечает привычным оценкам и слабо реагирует на традиционные методы воздействия. В случае затяжного инфляционного «заболевания» складывается ситуация своего рода консервации инфляционного климата, негативного или непредвиденного реагирования на попытки вывести экономику из состояния инфляционного шока.

Применительно к России — на начальном этапе экономической реформы — целесообразно выделить следующие особенности хозяйственной ситуации.

1. Наличие общего структурного неравновесия и отсутствие конкурентной среды. Сжатие спроса на многие потребительские товары, происшедшее в результате отпуска цен, само по себе не ведет к конкуренции между производителями. Зачем перестраивать конвейер для выпуска новой модели автомобиля, если можно сбывать прежние, давно апробированные модели, подняв цену менее чем за два года более чем в 500 раз?

2. Ценовые перекосы и диспропорции не устранены в ходе либерализации цен. Свободные цены не стали ценами равновесия и не работают на улучшение производственной структуры. В наиболее сложном положении в результате непредвиденных скачков цен оказались именно те отрасли, которые призваны непосредственно обеспечивать потребительский рынок, — легкая и пищевая промышленность, машиностроение. Новые цены не согласуются с изменениями в структуре потребительского спроса и не способствуют формированию эффективного спроса.

3. Давление внешнего долга, резко сужающего маневр валютными ресурсами. Практически отсутствуют страховые фонды — материальные и финансовые. Постепенно свертывается внешнеторговый оборот, слаба и неэффективна внешняя поддержка.

Вместо консолидации внутренних факторов, восстановления разорванных связей — углубление противоречий между республиками и регионами; усиление сепаратистских и националистических настроений.

Результативность макроэкономической политики зависит от последовательности ее реализации и взаимодействия многих факторов. Так, например, то, что допустимо при сбалансированном рынке, оказывается бесполезным и даже вредным при рынке несбалансированном, не обладающем должной инфраструктурой. Серьезной проблемой для наших

---

<sup>1</sup> Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М., 1990. С. 72, 73.

условий становится сокращение расходных статей государственного бюджета, что ведет к развалу социальной сферы, свертыванию капитальных вложений, порождает новые, зачастую невыполнимые задачи. Не просчитанные в деталях и не обеспеченные ресурсно и организационно меры таят опасность возникновения «эффекта стадиона»<sup>1</sup> — дальнейшего раскручивания цен и повышения доходов по нарастающей.

Отмеченные здесь и некоторые другие особенности, во-первых, напоминают об ограниченности пространства для маневрирования, о неправомерности применения стандартных рецептов сдерживания инфляции. Во-вторых, сложившаяся в стране ситуация предполагает весьма острые, тщательно взвешенные меры, скажем, по регулированию курса национальной валюты, по изменению цен на топливные ресурсы, по денежному регулированию темпов инфляции.

Своего рода парадокс в том, что преодолеть инфляцию можно только перестроив хозяйственный механизм, включив рыночные регуляторы. А решение этой проблемы, разрешение парадокса предполагает достижение политической стабильности и договоренности, согласия населения на проведение жестких мер регулирования, завершение реформы, связанное с новыми трудностями, ожиданиями и жертвами. Без этого самые разумные — с позиции экономической теории — рецепты и рекомендации не дадут желаемого результата.

## Выводы

1. В настоящее время инфляция — один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

2. По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться как прямой результат только определенной политики, политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, ибо рост цен оказывается не просто следствием «злой воли» и непродуманных акций государственных чиновников, а неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т. д. В итоге процесс инфляции — в различных его проявлениях — носит не случайный характер, а весьма устойчивый и практически неизбежный.

3. В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако она не представляет серьезной угрозы, поскольку там отработаны и достаточно широко используются методы ограничения и ре-

---

<sup>1</sup> Если зрителям плохо видно происходящее на стадионе, встает один ряд, затем другой, третий и далее — все остальные. Становится не видно никому, но остановить процесс оказывается невозможным.

гулирования инфляционных процессов. В последние годы в США, Японии, странах Западной Европы преобладает тенденция замедления темпов инфляции.

4. В отличие от Запада в России и других странах, осуществляющих преобразование хозяйственного механизма, инфляционный процесс разворачивается, как правило, в возрастающих темпах. Это весьма необычный, специфический тип инфляции, плохо поддающийся сдерживанию и регулированию. Инфляцию поддерживают инфляционные ожидания, нарушения народнохозяйственной сбалансированности (дефицит госбюджета, отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, растущая внешняя задолженность, излишняя денежная масса в обращении).

5. Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. Необходимо учитывать при этом многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них — стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, изменение обменного курса рубля, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

## **8. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА**

Если рассмотреть способность отдельных банков и системы коммерческих банков создавать деньги, можно прийти к выводу, что нерегулируемая деятельность коммерческих банков может способствовать циклическим колебаниям деловой активности. То есть коммерческие банки считают выгодным расширять предложение денег в периоды инфляции спроса и сокращать денежное предложение для обеспечения ликвидности во время депрессии. В задачу этой главы входит рассмотрение попыток руководящих кредитно-денежных учреждений противостоять проциклическим тенденциям в функционировании банковской системы с помощью различных приемов контроля. Здесь мы анализируем коммерческие банки, поскольку им принадлежит главная роль в создании денег на текущих счетах. Однако в ходе обсуждения термин «депозитное учреждение» может использоваться в качестве эквивалента термина «коммерческий банк», а «чековой счет» заменять «бессрочный вклад».

Цели настоящей главы следующие: во-первых, вкратце обсудить задачи кредитно-денежной политики и роль участвующих в ней учреждений. Затем рассмотреть балансовый отчет федеральных резервных банков, поскольку кредитно-денежная политика осуществляется преимущественно



именно этими центральными банками. В-третьих, довольно подробно проанализировать приемы кредитно-денежного контроля. В-четвертых, дать оценку кейнсианской точки зрения на причинно-следственную связь, через которую осуществляется кредитно-денежная политика. Наконец, кратко подытожить основные положения кейнсианской теории занятости и политики.

## 8.1. Цели кредитно-денежной политики

Прежде чем анализировать приемы, с помощью которых осуществляется кредитно-денежная политика, важно четко понять цели кредитно-денежной политики и знать учреждения, ответственные за разработку и проведение в жизнь этой политики. В начале наших рассуждений имеет смысл еще раз подчеркнуть некоторые ключевые положения: Совет управляющих Федеральной резервной системы несет ответственность за руководство и контроль за деятельностью денежной и банковской систем. Именно Совет разрабатывает основы политики, которой следует банковская система. Коль скоро это общественный орган, решения Совета управляющих направлены на осуществление того, что он понимает под интересами общества. Двенадцать федеральных резервных банков — центральных банков американской капиталистической системы — отвечают за воплощение в жизнь политических решений Совета. Как вы помните, федеральные резервные банки, будучи квазиобщественными банками, не руководствуются стремлением к прибыли, а проводят те мероприятия, которые рекомендует Совет управляющих.

Однако сказать, что Совет проводит политику, которая «соответствует интересам общества», недостаточно. Вряд ли покажется неожиданным, что *основополагающей целью кредитно-денежной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции*. Кредитно-денежная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Более конкретно: кредитно-денежная политика вызывает увеличение денежного предложения во время спада для поощрения расходов, а во время инфляции, наоборот, ограничивает предложение денег для ограничения расходов.

Совет Федеральной резервной системы меняет объем денежного предложения в стране путем регулирования размеров избыточных резервов, имеющихся в коммерческих банках. Избыточные резервы, как вы помните, имеют решающее значение для способности банковской системы создавать деньги. Специфические приемы, которыми Совет воздействует на избыточные резервы в банковской системе, заслуживают обстоятельного рассмотрения. Как только мы поймем, как Федеральная резервная система управляет избыточными резервами и денежным предложением, мы перейдем к объяснению того, как изменения в объеме денег воздействуют на процентные ставки и совокупные расходы.

## 8.2. Объединенный балансовый отчет федеральных резервных банков

Поскольку кредитно-денежную политику проводят 12 федеральных резервных банков, полезно рассмотреть существо балансового отчета этих банков. Некоторые из их активов и обязательств в значительной степени отличаются от активов и обязательств коммерческих банков. Табл. 8.1 представляет собой упрощенный объединенный балансовый отчет, где показаны ее основные активы и обязательства 12 федеральных резервных банков на 30 ноября 1988 г.

Таблица 8.1. Объединенный балансовый отчет 12 федеральных резервных банков, 30 ноября, 1988 (млн. дол.)

Активы		Обязательства и собственный капитал	
Ценные бумаги	232702	Резервы коммерческих банков	40012
Ссуды коммерческим банкам	2328	Депозиты Казначейства	5198
Все другие активы	49 390	Федеральные резервные банкноты (пушенные в обращение)	224535
		Все другие обязательства и собственный капитал	14675
Общая сумма	284420	Итого	284420

Источник: Federal Reserve Bulletin, February 1989.

### Активы

Существуют два основных вида активов, важных для последующего анализа.

**Ценные бумаги.** Показанные в таблице ценные бумаги являются облигациями, купленными федеральными резервными банками. Эти облигации в основном состоят из долговых обязательств, таких, как векселя Казначейства (краткосрочные ценные бумаги) и облигации Казначейства (долгосрочные ценные бумаги, которые выпускает федеральное правительство для финансирования прошлого и настоящего бюджетного дефицита). То есть ценные бумаги составляют часть общественного, или национального долга. Некоторые из этих облигаций могли быть куплены прямо у Казначейства, но большинство из них приобретается на открытом рынке у коммерческих банков или населения. Хотя эти облигации являются важным источником дохода федеральных резервных банков, непосредственной целью их продажи и покупки является не доход. Как мы увидим, они продаются и покупаются в основном с целью воздействия на размер резервов коммерческих банков и тем самым — на их способность создавать деньги путем предоставления займов.

**Ссуды коммерческим банкам.** В силу причин, которые мы скоро рассмотрим, коммерческие банки время от времени берут ссуды в федеральных резервных банках. Долговые обязательства, которые коммерческие банки дают этим «банкам банкиров», обозначаются как ссуды коммерческим банкам. С точки зрения федеральных резервных банков, эти долго-

вые обязательства являются активами, то есть требованиями к коммерческим банкам, которые получили у них заем. Для коммерческих банков эти долговые обязательства являются обязательствами. Получая таким путем ссуды, коммерческие банки увеличивают свои резервы в обмен на долговые обязательства.

## Обязательства

В графе обязательств мы находим три основных пункта.

**Резервы коммерческих банков.** Это — актив, с точки зрения банков-членов, но — обязательство, с позиции федеральных резервных банков.

**Депозиты Казначейства.** Предприятия и частные лица считают удобным и желательным оплачивать свои обязательства с помощью чека; точно так же поступает и Казначейство Соединенных Штатов. Оно имеет вклады в различных федеральных банках и выписывает на них чеки, оплачивая свои обязательства. Для Казначейства такие депозиты — активы, для Федеральной резервной системы — обязательства. Казначейство создает и восполняет эти депозиты путем вложения налоговых поступлений и денег, получаемых от продажи облигаций населению или банкам.

**Банкноты Федеральной резервной системы.** Предложение бумажных денег состоит у нас из банкнот, выпускаемых федеральным резервным банком. Попадая в обращение, эти бумажные деньги становятся переходящими из рук в руки требованиями к активам федеральных резервных банков и потому рассматриваются ими как обязательства. Подобно тому как ваши долговые обязательства не являются ни активом, ни обязательством, пока находятся в ваших собственных руках, федеральные резервные банкноты, покоящиеся в подвалах различных федеральных резервных банков, не представляют собой ни активов, ни обязательств. Лишь банкноты в обращении являются обязательствами «банков банкиров». Те банкноты, что попадают в обращение через коммерческие банки, не становятся частью денежного предложения до тех пор, пока они не попадут в руки населения.

## 8.3. Инструменты кредитно-денежной политики

Получив некоторое представление о балансовом отчете федеральных резервных банков, мы имеем теперь возможность исследовать, как Совет управляющих Федеральной резервной системы может влиять на способность банковской системы к созданию денег. Какие инструменты или приемы могут быть использованы по усмотрению Совета управляющих для воздействия на резервы коммерческого банка?

Существует три основных средства кредитно-денежного контроля:

1. Операции на открытом рынке.
2. Изменение резервной нормы.
3. Изменение учетной ставки.

### Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке — наиболее важное средство контроля денежного предложения. Термин **операции на открытом рынке** относится к покупке и продаже государственных облигаций федеральными резерв-

ными банками на открытом рынке, т. е. к покупке и продаже облигаций коммерческим банкам и населению в целом. Рассмотрим, как эти покупки и продажи государственных ценных бумаг влияют на избыточные резервы коммерческих банков.

**Покупка ценных бумаг.** Предположим, Совет управляющих дал команду федеральным резервным банкам купить государственные облигации на открытом рынке. У кого можно купить эти ценные бумаги? Вообще говоря, у коммерческих банков и населения. В любом случае конечный результат, по существу, один и тот же — резервы коммерческого банка увеличиваются.

**У КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.** Проследим процесс покупки федеральным резервным банком государственных облигаций у коммерческих банков. Эта сделка проста:

а) коммерческие банки передают часть своих портфелей ценных бумаг федеральным резервным банкам;

б) федеральные резервные банки оплачивают эти ценные бумаги увеличением резервов коммерческих банков на сумму покупки.

Подобно тому, как коммерческий банк может оплатить облигацию, купленную у частного лица, путем увеличения текущего счета продавца, «банк банкиров» может оплатить облигации, купленные у коммерческих банков, увеличением резервов банка. Короче говоря, объединенный балансовый отчет коммерческих банков изменится так, как показано на схеме.

Направленная вверх стрелка показывает, что ценные бумаги перешли от коммерческих банков к федеральным резервным банкам. Следовательно, мы ставим знак минус перед «ценными бумагами» в колонке активов балансового отчета коммерческих банков. По той же причине мы ставим знак плюс напротив «ценных бумаг» в колонке активов балансового отчета федеральных резервных банков. Направленная вниз стрелка означает, что федеральные резервные банки предоставили резервы коммерческим банкам. Поэтому мы ставим знак плюс перед «резервами» в балансовом отчете коммерческих банков. Знак плюс в колонке обязательств балансового отчета федеральных резервных банков означает, что резервы коммерческого банка увеличились; для федеральных резервных банков они являются обязательствами.

Самый важный аспект этой сделки состоит в том, что, когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у коммерческих банков, резервы — а потому и способность к кредитованию — коммерческих банков возрастают.

### **Федеральные резервные банки**

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (в)
(а) Ценные бумаги	(в) Резервы

### **Коммерческие банки**

Активы	Обязательства и собственный капитал
- Ценные бумаги (а)	
+ Резервы (в)	

У НАСЕЛЕНИЯ. Если федеральные резервные банки должны купить ценные бумаги просто у *населения*, воздействие на резервы коммерческого банка будет, по существу, то же самое. Допустим, компания по упаковке мяса «Гризли» владеет несколькими отчуждаемыми государственными облигациями, которые она продает федеральным резервным банкам на открытом рынке. Сделка проходит так:

а) компания «Гризли» передает ценные бумаги федеральным резервным банкам и в уплату получает чек, выписанный на себя федеральными резервными банками;

б) компания «Гризли» незамедлительно вкладывает этот чек на свой счет в банке Уоу.

в) банк Уоу предъявляет этот чек федеральным резервным банкам к оплате, посылая его федеральным резервным банкам для учета; в результате банк Уоу получает увеличение своих резервов.

Балансовый отчет изменяется следующим образом:

<b>Федеральные резервные банки</b>		<b>Обязательства и собственный капитал</b>	
Активы			
+ Ценные бумаги (а)		+ Резервы коммерческих банков (в)	→
(а) Ценные бумаги		(а) Чек	
<b>Компания «Гризли»</b>		<b>Обязательства и собственный капитал</b>	
Активы			
(с) + Бессрочные вклады			(с) Чек
+ Резервы – Ценные бумаги (а)			
(в) + Вклады		(в) Чек	
<b>Банк Уоу</b>		<b>Обязательства и собственный капитал</b>	
Активы			
+ Резервы (с)		+ Бессрочные вклады (в)	

В этой сделке примечательны два аспекта. Во-первых, как и в случае с покупкой федеральными резервными банками ценных бумаг непосредственно у коммерческих банков, возрастают резервы и способность к кредитованию коммерческих банков. Этот факт отмечен знаком плюс напротив «резервов», показывающих увеличение активов банка Уоу. Во-вторых, в данном примере предложение денег непосредственно увеличено покупкой государственных облигаций центральными банками, независимо от расширения денежного предложения, которое может произойти вследствие увеличения резервов коммерческого банка. Непосредственное увеличение денежного предложения приняло форму увеличившегося в народном хозяйстве количества денег на чековых счетах. В связи с этим обратите внимание на знак плюс перед бессрочными вкладами в банке Уоу. Поскольку эти бессрочные вклады рассматриваются компанией «Гризли» как активы, мы заметим, что бессрочные вклады в балансовом отчете компании «Гризли» возросли (знак плюс).

Вы можете обнаружить небольшую разницу между покупками федеральными резервными банками ценных бумаг у системы коммерческих банков и у населения. Если все коммерческие банки первоначально находятся в состоянии исчерпания кредитных возможностей, то приобретение

федеральными резервными банками облигаций у *коммерческих банков* увеличит фактические резервы и избыточные резервы коммерческого банка на всю сумму покупки облигаций. Таким образом, как показано на рис. 8.1, покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка увеличивает как фактические, так и избыточные резервы коммерческого банка на 1000 дол. С другой стороны, покупка облигаций федеральным резервным банком у *населения* увеличивает фактические резервы, но вместе с тем увеличивает текущие счета. Таким образом, покупка 1000-долларовой облигации у населения увеличит фактические резервы банковской системы, исчерпавшей кредитные возможности, на 1000 дол., но при 20-процентной резервной норме избыточные резервы банковской системы достигают лишь 800 дол. Покупка облигаций у населения в данном случае равносильна тому, что система коммерческих банков уже использовала 1/5 (20 %), вновь приобретенных резервов на поддержание 1000 дол. новых денег на текущих счетах.

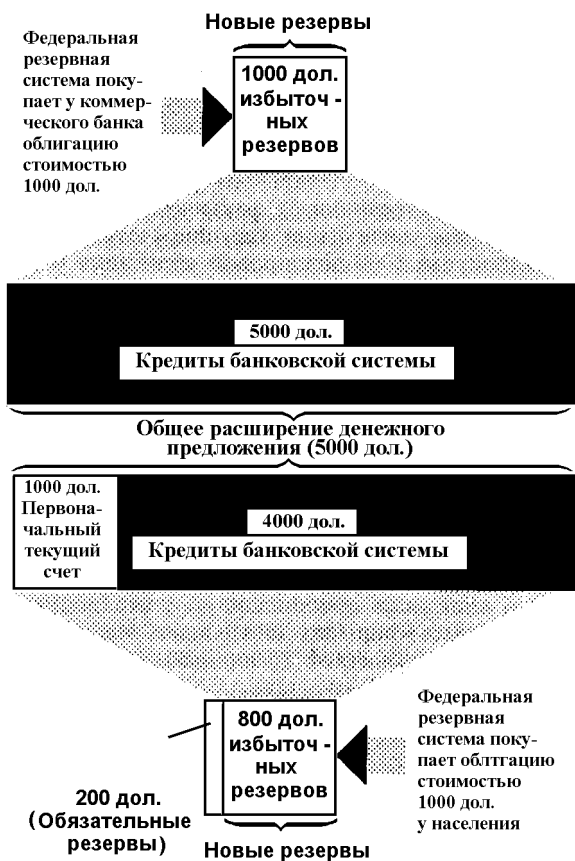


Рис. 8.1. Покупка федеральными резервными банками облигаций и расширение денежного предложения

Если все банки первоначально находятся в состоянии исчерпания кредитных возможностей, покупка федеральными резервными банками у коммерческого банка или населения облигации в 1000 дол. увеличит при резервной норме в 20 % денежное предложение на 5 тыс. дол. Верхняя часть диаграммы показывает, что покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка создает 1000 дол. избыточных резервов, которые способствуют расширению текущих счетов до 5 тыс. дол. посредством выдачи ссуд. В нижней части мы замечаем то, что покупка 1000-долларовой облигации у населения создает лишь 800 дол. избыточных резервов, так как 200 дол. резервов требуются на «поддержание» 1000 дол. нового текущего счета банковской системы. Следовательно, коммерческие банки могут расширять денежное предложение на 4 тыс. дол. путем кредитования. Эти 4 тыс. дол. чековых счетов плюс первоначальный новый текущий счет в 1000 дол. в совокупности составляют 5 тыс. дол. новых денег.

Тем не менее, в обеих сделках общий результат одинаков: *когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на открытом рынке, резервы коммерческих банков увеличиваются*. Если банки выдают в ссуду свои избыточные резервы, предложение денег в стране растет. На рис. 8.1 показано, что покупка федеральным резервным банком облигаций на 1000 дол. приведет к появлению 5 тыс. дол. дополнительных денег, независимо от того, покупаются ли облигации у коммерческих банков или просто у населения.

**Продажа ценных бумаг.** Создается впечатление, что продажа федеральным резервным банком государственных облигаций понижает резервы коммерческого банка. Давайте посмотрим, так ли это.

**КОММЕРЧЕСКИМ БАНКАМ.** Допустим, федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке *коммерческим банкам*:

а) федеральные резервные банки уступают ценные бумаги, которые приобретают коммерческие банки;

б) коммерческие банки оплачивают эти ценные бумаги, выписывая чеки на свои вклады, т. е. свои резервы, в федеральных резервных банках. Федеральные резервные банки учитывают эти чеки, соответственно уменьшая резервы коммерческих банков.

Короче говоря, изменения в балансовом отчете выглядят следующим образом:

#### **Федеральные резервные банки**

Активы	Обязательства и собственный капитал
– Ценные бумаги (а)	– Резервы коммерческих банков (в)
(а) Ценные бумаги	(в) Резервы

#### **Коммерческие банки**

Активы	Обязательства и собственный и капитал
– Резервы (в)	
+ Ценные бумаги (а)	

Обратите особое внимание на понижение резервов коммерческого банка.

**НАСЕЛЕНИЮ.** Если бы федеральные резервные банки продавали ценные бумаги *населению*, конечный результат был бы, по существу, тот же. Поставим компанию «Гризли» на место покупателя государственных облигаций, которые продают федеральные резервные банки.

а) федеральный резервный банк продает государственные облигации «Гризли», которая платит чеком, выписанным в банке Уоу;

б) федеральные резервные банки учитывают этот чек, понижая резервы банка Уоу;

в) банк Уоу возвращает компании «Гризли» ее чек, понижая на соответствующую сумму текущий счет компании.

Изменение балансовых отчетов показано на следующей схеме.

#### **Федеральные резервные банки**

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (в)
(а) Ценные бумаги	(а) Чек ↓
<b>Компания «Гризли»</b>	
Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Бессрочные вклады	
– Ценные бумаги (а)	
(с) – Вклады ↓	(с) Чек ↓
<b>Банк Уоуху</b>	
Активы	Обязательства и собственный капитал
– Резервы (в)	– Бессрочные вклады (с)

Обратите внимание на то, что продажа федеральными резервными банками облигаций на 1000 дол. системе коммерческих банков понижает ее фактические и избыточные резервы на 1000 дол. Но продажа 1000-долларовой облигации населению понижает избыточные резервы на 800 дол., поскольку в результате продажи на 1000 дол. уменьшилось и количество денег на текущем счету. В этом случае продажа облигаций населению равносильна тому, что система коммерческих банков уменьшила находящиеся в обращении текущие счета на 1000 дол., чтобы смягчить уменьшение избыточных резервов до 200 дол.

Однако в обоих случаях продажи облигаций Федеральной резервной системой главные результаты одинаковы: *когда федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке, резервы коммерческого банка понижаются*. Если первоначально все избыточные резервы были израсходованы на ссуды, это уменьшение резервов коммерческого банка перейдет в понижение предложения денег в стране. В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 1000 дол. приведет к 5000-долларовому падению денежного предложения, независимо от того, продавались ли облигации коммерческим банкам или просто населению. Вы должны заставить себя убедиться в этом факте, вновь изучив рис. 8.1 и проследив влияние *продажи* 1000-долларовой облигации федеральными резервными банками либо коммерческим банкам, либо населению.

Вопрос: Что заставляет коммерческие банки и население идти на продажу или покупку государственных ценных бумаг у федеральных резервных банков? Цены и процентные ставки облигаций находятся в обратной зависимости. Когда Федеральная резервная система решает покупать государственные облигации, спрос на них возрастает. Следовательно, цены государственных облигаций поднимутся, а их процентные ставки упадут. Возросшие цены и понизившиеся процентные ставки облигаций побуждают банки и владельцев государственных облигаций среди населения продавать их федеральным резервным банкам. И наоборот, когда Федеральная резервная система решает продавать государственные облигации, дополнительное их предложение на рынке понижает цены на облигации и поднимает их процентные ставки, делая тем самым государственные облигации привлекательной покупкой для банков и населения.



## Резервная норма

Как может Совет управляющих посредством манипулирования установленной законом резервной нормой влиять на способность коммерческих банков к кредиту? Ответ на этот вопрос дает простой пример. Рассмотрим 2-ю строку табл. 8.2 и предположим, что, согласно балансовому отчету, резервы равны 5 тыс. дол., а бессрочные вклады — 20 тыс. дол. Если установленная законом резервная норма составляет 20 %, *обязательные* резервы банка — 4 тыс. дол. Поскольку *фактические* резервы — 5 тыс. дол., ясно, что *избыточные* резервы банка равны 1000 дол. Мы видели, что на основе этой 1000 долларов избыточных резервов отдельный банк может дать в ссуду 1000 дол., но банковская система в целом может создать путем кредитования 5 тыс. дол.

Таблица 8.2. Воздействие изменений резервной нормы на способность коммерческих банков к кредитованию (тыс. дол.) (цифры условные)

(1) Установленная резервная норма (в %)	(2) Бессрочные вклады	(3) Фактические резервы	(4) Обязательные резервы	(5) Избыточные резервы или (3)–(4)	(6) Способность отдельного банка к созданию денег = (5)	(7) Способность банковской системы к созданию денег
(1) 10	20	5	2	3	3	30
(2) 20	20	5	4	1	1	5
(3) 25	20	5	5	0	0	0
(4) 30	20	5	6	–1	–1	–3,333

**Увеличение резервной нормы.** Что произойдет, если Совет управляющих поднимет юридически установленную резервную норму с 20 до 25 %? (см. строку 3). Обязательные резервы возрастут с 4 тыс. до 5 тыс. дол., сжимая избыточные резервы с 1000 дол. до нуля. Понятно, что рост резервной нормы увеличивает количество необходимых резервов, которые должны держать банки. Либо банки потеряют избыточные резервы, понизив свою способность создавать деньги путем кредитования, либо же они сочтут свои резервы недостаточными и будут вынуждены уменьшить свои чековые счета и тем самым денежное предложение. В только что приведенном примере избыточные резервы превращаются в обязательные резервы и способность нашего отдельного банка к созданию денег понижается с 1000 дол. до нуля. Способность же к созданию денег банковской системы падает с 5 тыс. дол. до нуля.

Что произойдет, если Совет управляющих объявит о предстоящем увеличении установленного законом резервного требования до 30 %? (см. строку 4). Коммерческий банк окажется перед перспективой невозможности выполнения этого требования. Чтобы выйти из создавшейся ситуации, банк будет вынужден сократить открытые текущие счета и одновременно увеличить резервы. Для сокращения своих текущих счетов банк примет решение установить срок погашения ссуд и получить выплату по ним без выдачи новых кредитов. Для увеличения резервов банк может продать часть портфеля ценных бумаг, добавляя полученную выручку к своим резервам. В результате таких действий предложение денег понизится.

**Уменьшение резервной нормы.** Каков будет эффект понижения Советом управляющих резервной нормы с исходных 20 до 10 %? (см. строку 1). В этом случае обязательные резервы понизятся с 4 тыс. до 2 тыс. дол., а избыточные резервы увеличатся с 1000 до 3 тыс. дол. В результате способность к кредитованию отдельного банка возрастет с 1000 до 3 тыс. дол. и способность банковской системы к созданию денег увеличится с 5 тыс. до 30 тыс. дол. Можно сделать вывод, что *понижение резервной нормы переводит обязательные резервы в избыточные и тем самым увеличивает возможность банков создавать новые деньги путем кредитования.*

Как показывает табл. 8.2, изменение резервной нормы воздействует на способность банковской системы к созданию денег двумя путями.

1. Она влияет на размер избыточных резервов.
2. Она изменяет размер денежного мультипликатора.

Так, например, в случае повышения установленной законом резервной нормы с 10 до 20 % избыточные резервы понижаются с 3 тыс. до 1000 дол., и в то же время мультипликатор текущих счетов понижается с 10 до 5. Следовательно, способность банковской системы к созданию денег падает с 30 тыс. (= 3 тыс. дол. × 10) до 5 тыс. дол. (= 1000 дол. × 5).

Хотя изменение резервной нормы — прием, обладающий мощным потенциалом, на самом деле он используется не часто.

### **Учетная ставка**

Одной из традиционных функций центрального банка является роль «заимодателя в крайнем случае». То есть центральный банк предоставляет ссуды коммерческим банкам, которые обладают твердым финансовым положением, но неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного получения дополнительных средств. Так, каждый Федеральный резервный банк предоставляет краткосрочные ссуды коммерческим банкам своего округа.

Когда коммерческий банк берет ссуду, он переводит Федеральному резервному банку выписанное на себя долговое обязательство, которое гарантируется дополнительным обеспечением — обычно государственными ценными бумагами. Подобно тому, как коммерческие банки взыскивают процентные платежи по своим ссудам, федеральные резервные банки взыскивают процентные платежи по ссудам, предоставленным коммерческим банкам. Такая ставка процента называется «учетной ставкой».

Будучи требованием к коммерческому банку, долговое обязательство банка-заемщика является активом предоставляющего ссуду Федерального резервного банка и отмечается в его балансовом отчете в графе «ссуды коммерческим банкам». Для коммерческого банка долговое обязательство является обязательством, отражаемым в балансовом отчете коммерческого банка под заголовком «ссуды, полученные у федеральных резервных банков». Давая ссуду, Федеральный резервный банк увеличивает резервы коммерческого банка-заемщика. Коль скоро для поддержания ссуд, полученных у федеральных резервных банков, не требуется обязательных резервов, все новые резервы, приобретенные в результате займа у федеральных резервных банков, представляют собой избыточные резервы. Эти изменения отражены в балансовых отчетах коммерческих банков и банков банкиров, приведенных ниже.

## Федеральные резервные банки

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ссуды коммерческим банкам	+ Резервы коммерческих банков
Долговые обязательства	+ Резервы

**Коммерческие банки**

Активы	Обязательства и собственный и капитал
+ Резервы	+ Ссуды, полученные у федеральных резервных банков

Интересно отметить, что эта сделка аналогична получению займа частным лицом в коммерческом банке.

Разумеется, важно, что *коммерческий банк, берущий в федеральных резервных банках ссуды, увеличивает резервы коммерческих банков, расширяя тем самым возможность предоставления кредита населению.*

Совет управляющих Федеральной резервной системой имеет полномочия устанавливать и изменять учетную ставку, по которой коммерческие банки могут брать займы в федеральных резервных банках. С точки зрения коммерческих банков, учетная ставка представляет собой издержки, вызванные приобретением резервов. Следовательно, падение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у федеральных резервных банков. Кредиты коммерческих банков, опирающиеся на эти новые резервы, увеличивают денежное предложение. И наоборот, рост учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к получению дополнительных резервов путем заимствования у центральных банков. Поэтому повышение учетной ставки соответствует стремлению руководящих кредитно-денежных учреждений ограничить предложение денег.

### **Предварительный взгляд: дешевые и дорогие деньги**

Предположим, экономика столкнулась с безработицей и снижением цен. Руководящие кредитно-денежные учреждения принимают решение о необходимости увеличения предложения денег для стимулирования совокупных расходов, с тем чтобы способствовать поглощению свободных ресурсов. Для того чтобы увеличить предложение денег, Совет управляющих должен позаботиться о росте избыточных резервов коммерческих банков. Какие конкретные политические мероприятия приведут к нему?

1. Совет управляющих должен дать команду федеральным резервным банкам покупать ценные бумаги на открытом рынке. Эта покупка облигаций будет оплачена увеличением резервов коммерческих банков.

2. Должна быть понижена резервная норма, что автоматически переводит необходимые резервы в избыточные и увеличивает размер денежного мультипликатора.

3. Учетная ставка должна быть уменьшена, с тем чтобы побудить коммерческие банки к увеличению своих резервов посредством заимствования у федеральных резервных банков.

В силу очевидных причин, такой набор политических решений называется политикой дешевых денег. В ее задачи входит сделать кредит де-

шевым и легкодоступным, с тем чтобы увеличить объем совокупных расходов и занятость.

Предположим теперь, что излишние расходы толкают экономику к инфляционной спирали. Совет управляющих должен попытаться понизить общие расходы путем ограничения или сокращения предложения денег. Ключ к решению этой проблемы — понижение резервов коммерческих банков. Как это делается?

1. Федеральные резервные банки должны продавать государственные облигации на открытом рынке, для того чтобы урезать резервы коммерческих банков.

2. Увеличение резервной нормы автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов и уменьшает размер денежного мультипликатора.

3. Подъем учетной ставки снижает интерес коммерческих банков увеличивать свои резервы посредством заимствования у федеральных резервных банков.

Такой подход получил соответственно название политики дорогих денег. Ее цель — ограничить предложение денег, для того чтобы понизить расходы и сдержать инфляционное давление.

### **Сравнительная значимость**

Среди трех видов денежного контроля наиболее важным регулирующим механизмом являются, конечно, операции на открытом рынке. Рассмотрим причину этого.

Учетная ставка менее важна, чем операции на открытом рынке, в силу двух взаимосвязанных обстоятельств. Во-первых, количество резервов коммерческих банков, получаемых путем займов у центральных банков, обычно очень невелико. В среднем лишь 2 или 3 % банковских резервов приобретаются таким путем. На самом деле нередко именно эффективность операций на открытом рынке побуждает коммерческие банки брать ссуды в федеральных резервных банках. Коль скоро продажа облигаций центральным банком обуславливает временную нехватку резервов у коммерческого банка, коммерческие банки побуждаются к займам в федеральных резервных банках. Следовательно, не являясь основным инструментом кредитно-денежной политики, получение коммерческими банками займов у Федеральной резервной системы оказывается в большинстве случаев ответом на кредитно-денежную политику, проводимую через операции на открытом рынке.

Второе соображение состоит в том, что если манипулирование резервами коммерческого банка через операции на открытом рынке и изменения резервных требований осуществляются по инициативе Федеральной резервной системы, то использование учетных ставок зависит от инициативы коммерческих банков. Например, если учетная ставка понижается в то время, когда очень немногие банки склонны получить заем в федеральных резервных банках, более низкая ставка окажет очень слабое воздействие либо вовсе не повлияет на резервы банка или денежное предложение.

Тем не менее некоторые экономисты отмечают, что изменение учетной ставки может иметь важный «информационный эффект», то есть может послужить ясным и понятным способом информирования финансистов и экономики в целом о намеченном направлении кредитно-денежной политики. Другие экономисты сомневаются в этом, утверждая, что изменения учетной ставки часто носят «пассивный» характер — в том смысле, что ставка изменяется скорее с целью приведения ее в соответствие с другими краткосрочными процентными ставками, чем с целью вызвать перемены в политике. Как обстоит дело с резервными требованиями?

Федеральная резервная система использует свои полномочия менять резервные требования лишь изредка, в частности в периоды дорогих денег, когда требуется увеличение резервных требований<sup>1</sup>.

Нежелание увеличивать резервные требования, несомненно, связано с тем фактом, что находящиеся в резерве деньги не приносят процента, следовательно, более высокие резервные требования могут в значительной степени негативно сказаться на прибылях банка. Действительно, именно повышение вмененных издержек, связанное с высокими процентными ставками в 1970-х годах, заставило большое количество банков выйти из Федеральной резервной системы, ослабив тем самым потенциальную эффективность кредитно-денежной политики. Вспомним, что Закон о дерегулировании депозитных учреждений и монетарном контроле 1980 г. отреагировал на эту проблему требованием ко всем коммерческим банкам и другим депозитным учреждениям — являющимся или не являющимся членами Федеральной резервной системы — держать резервы в центральных банках. Это означает, что сейчас изменение резервных требований является даже более мощным средством кредитно-денежной политики, чем было в прошлом.

Но существуют более веские основания считать операции на открытом рынке главным инструментом кредитно-денежной политики. Этот механизм кредитно-денежного регулирования обладает преимуществом гибкости — государственные ценные бумаги можно продавать или покупать в больших или меньших количествах, — и его воздействие на резервы банка осуществляется достаточно быстро. Кроме того, по сравнению с изменением резервных требований операции на открытом рынке воздействуют более тонко и опосредованно. Далее, в количественном плане не возникает вопроса относительно потенциальной способности федеральных резервных банков воздействовать на резервы коммерческих банков через продажу и покупку облигаций. Как показывает объединенный балансовый отчет федеральных резервных банков (табл. 8.1), они владеют очень большим портфелем государственных облигаций (233 млрд. дол.), продажа которых теоретически может понизить резервы коммерческих банков с 40 млрд. дол. до нуля.

---

<sup>1</sup> *Lawrence S. Ritter, William L. Silber. Money, 5th ed. New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1984. P. 121.*

## Второстепенное селективное регулирование

Три основных инструмента кредитно-денежной политики периодически дополняются некоторыми менее важными средствами контроля в форме селективного регулирования, которое касается фондовой биржи, покупок в рассрочку и увещевания.

**Предписываемая законом маржа.** Урок великого «краха» фондовой биржи в 1929 г. состоит в том, что безудержная спекуляция может доставить экономике серьезные проблемы<sup>1</sup>. Например, падение курса акций может уничтожить состояния частных лиц или предприятий, имеющих значительное количество акций. Это вынуждает их урезать свои потребительские и инвестиционные расходы и толкает экономику к спаду или депрессии. Аналогичным образом предприятие, желающее расширяться, обнаружит, что упавшие цены акций затрудняют получение необходимых средств. В качестве меры против излишней спекуляции на фондовой бирже и возможности краха Совет управляющих Федеральной резервной системы имеет право устанавливать предписываемую законом маржу, или минимальный процент первоначального взноса, который должен сделать покупатель акции. Так, нынешняя предписываемая законом маржа в 50 % означает, что лишь 50 % покупной цены ценной бумаги могут быть оплачены заемными средствами, за оставшиеся 50 % следует «выложить деньги на бочку». Эта норма может повышаться, когда считается желательным ограничить спекулятивную скупку акций, и понижаться — для оживления вялого рынка.

**Потребительский кредит.** Время от времени конгресс наделяет Совет управляющих полномочиями накладывать определенные ограничения на потребительский кредит. Пример: используя имеющуюся у него законодательную власть, президент Картер весной 1980 г. приказал Федеральной резервной системе ввести новые ограничения на получение займов потребителями, что было частью его антиинфляционной программы. А именно: кредиторы обязывались делать «специальные вклады» в федеральные резервные банки, равные 15 % любого увеличения общего количества кредита, выданного в форме покупки кредитных карточек или необеспеченных займов частным лицам. Поскольку эти специальные вклады не приносили процента, они увеличивали издержки кредиторов и отбивали охоту к дальнейшему расширению потребительского кредита.

**Увещевание.** Руководящие кредитно-денежные учреждения иногда используют менее осязаемый прием убеждения для воздействия на кредитную политику коммерческих банков. Увещевание попросту означает использование руководящими кредитно-денежными учреждениями «дружеского убеждения» — политического заявления, общественного решения, открытого призыва к тому, чтобы не допустить излишнего расширения или сокращения банковского кредита, которое может иметь серьезные последствия для банковской системы и экономики в целом. Пример: чтобы способствовать борьбе с инфляцией, Федеральная резервная система в

---

<sup>1</sup> *Gordon Thomas, Max Morgan-Witts. The Day the Bubble Burst. Garden City, N.Y.: Doubleday & Company, Inc., 1979; John Kenneth Galbraith. The Great Crash, 1929. London: Hamish Hamilton, 1955.*

марте 1980 г. «настоятельно рекомендовала» банкам ограничить ежегодное расширение кредита до 6—8 %, что значительно ниже предполагавшегося 20-процентного роста.

## 8.4. Кредитно-денежная политика, равновесный ЧНП и уровень цен

Хотя все единодушны в том, что Федеральная резервная система обладает необходимыми для изменения денежного предложения инструментами, существуют значительные разногласия относительно того, как изменения денежного предложения влияют на экономику. Сейчас мы обратимся к преобладающей кейнсианской экономической теории интерпретации экономической политики.

Политика дешевых денег понижает процентную ставку, увеличивает инвестиционный компонент совокупных расходов и тем самым увеличивает равновесный уровень ЧНП. Политика дорогих денег, наоборот, поднимает процентную ставку, уменьшает инвестиционный компонент совокупных расходов и ограничивает инфляцию спроса.

### Причинно-следственная связь: кейнсианский взгляд

Как именно работает экономическая политика на достижение полной занятости и ценовой стабильности? Основные факторы и соотношения показаны на рис. 8.2.

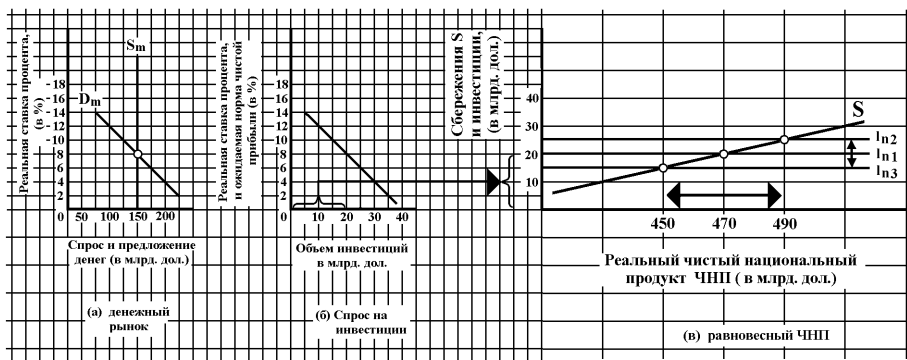


Рис. 8.2. Кредитно-денежная политика и равновесный ЧНП: кейнсианский взгляд

**Денежный рынок.** На рисунке изображен денежный рынок, где соединены кривые спроса  $D_m$  и предложения  $S_m$ . Общий спрос на деньги складывается из спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов. Спрос на деньги для сделок прямо пропорционален уровню экономических сделок, который характеризуется размером номинального ЧНП. Спрос со стороны активов находится в обратной зависимости к процентной ставке. Вы помните также, что ставка процента представляет

собой вмененные издержки обладания деньгами в качестве активов; чем выше издержки, тем меньшее количество денег люди хотят держать. На рис. 8.2 общий спрос на деньги изменяется обратно пропорционально процентной ставке. На этой картинке увеличение номинального ЧНП сдвинет  $Dm$  вправо, уменьшение номинального ЧНП сдвинет  $Dm$  влево.

Мы завершаем изображение денежного рынка добавлением предложения денег  $S_m$ . Предложение денег представляется вертикальной линией, исходя из предпосылки, что оно равно некоторому постоянному количеству, определяемому политикой Совета управляющих, независимо от процентной ставки. Другими словами, если кредитно-денежная политика (предложение денег) способствует установлению ставки процента, то процентная ставка не воздействует, в свою очередь, на кредитно-денежную политику. Рис. 8.2а показывает, что если при данном спросе на деньги предложение денег составляет 150 млрд. дол., то равновесная ставка процента будет равна 8. Именно реальная, а не номинальная ставка процента имеет решающее значение для инвестиционных решений. Следовательно, здесь мы исходим из постоянного уровня цен и предполагаем, что 8-процентная ставка, изображенная на рис. 8.2а, является реальной ставкой процента.

**Инвестиции.** Эта 8-процентная ставка определяет на рис. 8.2б кривую спроса на инвестиции. Мы видим, что при ставке процента, равной 8, предприятиям выгодно инвестировать 20 млрд. дол. Капиталовложений будет больше при процентной ставке ниже 8 и окажется меньше при ставке, превышающей 8%. Экономисты пришли к единому мнению о том, что на инвестиционный компонент общих расходов воздействует скорее изменение процентной ставки, чем изменение расходов на потребление. Разумеется, абсолютно верно, что объем покупок потребителями автомобилей, который сильно зависит от кредита с погашением в рассрочку, чувствителен к процентным ставкам. Но в целом процентная ставка не определяет то, как домашние хозяйства распределяют имеющийся у них доход между потреблением и сбережением<sup>1</sup>.

Из-за большой величины и долгосрочной природы покупок капитального оборудования, производственных зданий, товарных запасов и так далее воздействие меняющихся процентных ставок на инвестиционные расходы очень значительно. Абсолютные размеры процентных платежей по фондам, полученным в ссуду для таких покупок, велики. Расходы на проценты при покупке дома по долгосрочному контракту также очень большие: полпроцента процентной ставки могут легко составить тысячи долларов в общих издержках на приобретение дома. Важно, кроме того, обратить внимание на то, что изменения процентной ставки могут влиять

---

<sup>1</sup> Действительно неясно, увеличивает или уменьшает понижение процентной ставки уровень потребления. С одной стороны, более низкая ставка процента может побуждать некоторые домохозяйства, особенно те, которые заняты в мелком бизнесе, сберегать меньше, так как получение займа обходится теперь дешевле. С другой стороны, для тех, кто сберегает с целью обеспечить себе определенный доход после выхода на пенсию или накопить средства на образование своих детей, более низкая ставка процента будет означать, что для получения необходимого дохода потребуется больший объем сбережений.



на инвестиционные расходы также посредством изменения относительной привлекательности приобретения капитального оборудования и облигаций. Если процентная ставка на облигации поднимается, то при данной ожидаемой прибыли от приобретения средств производства предприятия более склонны использовать накопления для покупки ценных бумаг, чем для покупки капитального оборудования. И наоборот, при данной ожидаемой прибыли от инвестиционных расходов падение процентной ставки делает приобретение средств производства более привлекательным, чем обладание облигациями. Короче говоря, влияние изменяющихся процентных ставок сказывается прежде всего на инвестиционных расходах, а через этот канал и на производстве, занятости и уровне цен. Конкретнее, инвестиционные расходы, как показано на рис. 8.2б, изменяются в обратном отношении к процентной ставке.

**Равновесный ЧНП.** Наконец, на рис. 8.2в 20 млрд. дол. из рис. 8.2б перенесены в простую доходно-расходную модель частной закрытой экономики для определения равновесного уровня ЧНП. Мы видим, что  $In_1$  равны сбережениям при ЧНП на уровне 470 млрд. дол.

### Политика дешевых денег

Если равновесному ЧНП на уровне 470 млрд. дол., изображенному на рис. 8.2в, сопутствуют значительная безработица и недоиспользование производственных мощностей, Федеральной резервной системе следует прибегнуть к *политике дешевых денег*. Вспомним, что политика дешевых денег делает кредит дешевым и легкодоступным. Для увеличения денежного предложения федеральные резервные банки предпримут в определенной комбинации следующие действия: (1) покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке у банков и населения, (2) понижение предписываемой законом резервной нормы или (3) понижение учетной ставки. В результате увеличатся избыточные резервы системы коммерческих банков. Коль скоро избыточные резервы являются основой увеличения денежного предложения коммерческими банками путем кредитования, мы можем ожидать, что предложение денег в стране возрастет. Увеличение денежного предложения понизит процентную ставку, вызывая рост инвестиций и увеличение равновесного ЧНП. Величина, на которую возрастет ЧНП, зависит от степени роста инвестиций и размера мультипликатора доходов.

Более конкретно, если ЧНП, характеризующийся полной занятостью, равен 490 млрд. дол., то расширение денежного предложения со 150 до 175 млрд. дол. понизит процентную ставку с 8 до 6, как отмечено на рис. 8.2а, и увеличит объем инвестиций с 20 до 25 млрд. дол., как показано на рис. 8.2б. Сдвиг вверх графика инвестиций на рис. 8.2в от  $In_1$  к  $In_2$  на величину в 5 млрд. дол. при соответствующем мультипликаторе, равном 4, повысит равновесный ЧНП с 470 млрд. дол. до желаемого 490-миллиардного уровня, характеризующегося полной занятостью.

### Политика дорогих денег

Наоборот, если изначальные 470 млрд. дол. порождают инфляцию спроса, Федеральная резервная система прибегнет к *политике дорогих*

*денег.* Политика дорогих денег, как помните, понижает доступность кредита и увеличивает его издержки. Совет Федеральной резервной системы дает указание федеральным резервным банкам предпринять в некоторой комбинации следующие действия: (1) продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке депозитным учреждениям и населению, (2) увеличение предписываемой законом резервной нормы, или увеличение учетной ставки. В результате банки обнаружат, что их резервы слишком малы, чтобы удовлетворить предписываемой законом резервной норме, то есть их текущие счета слишком велики по отношению к их резервам. Каким образом депозитные учреждения могут выполнить требование резервной нормы, когда у них нет достаточных резервов? Ответ заключается в том, что им следует сократить свои текущие счета, воздержавшись от выдачи новых ссуд, после того как старые выплачены. Вследствие этого денежное предложение сократится, вызывая повышение процентной ставки. Рост процентной ставки сократит инвестиции, уменьшая совокупные расходы и ограничивая инфляцию спроса.

Проиллюстрируем сказанное. Если уровень ЧНП, характеризующийся полной занятостью и отсутствием инфляции, равен 450 млрд. дол., то существует инфляционный разрыв в 5 млрд. дол. То есть при 470-миллиардном уровне ЧНП планируемые инвестиции превысят сбережения, а следовательно, и совокупные расходы превысят общий объем производства в стране на 5 млрд. Сокращение денежного предложения со 150 до 125 млрд. дол. увеличит ставку процента с 8 до 10, как показано на рис. 8.2а, и понизит объем инвестиций с 20 до 15 млрд. дол., как отмечено на рис. 8.2б. Последующее смещение вниз графика инвестиций на рис. 8.2в от  $I_1$  к  $I_3$  на величину в 5 млрд. дол. выровняет планируемые инвестиции и сбережения, а следовательно, и совокупные расходы, и общий объем производства в стране — на уровне 450-миллиардного ЧНП, ликвидировав тем самым изначальный 5-миллиардный инфляционный разрыв.

В табл. 8.3 дается краткое изложение традиционной интерпретации механизма кредитно-денежной политики. Советуем вам внимательно изучить эту таблицу.

Таблица 8.3. Кредитно-денежная политика:  
кейнсианская интерпретация

(1) Политика дешевых денег	(2) Политика дорогих денег
<i>Проблема:</i> безработица и спад	<i>Проблема:</i> инфляция
Федеральная резервная система покупает облигации, понижает резервную норму или понижает учетную ставку	Федеральная резервная система продаст облигации, увеличивает резервную норму или увеличивает учетную ставку
Денежное предложение возрастает	Денежное предложение сокращается
Процентная ставка падает	Процентная ставка возрастает
Инвестиционные расходы возрастают	Инвестиционные расходы сокращаются
Реальный ЧНП возрастает на сумму, кратную увеличению инвестиций	Инфляция уменьшается

## Уточнения и обратная связь

Графики на рис. 8.2 позволяют нам (1) оценить некоторые из факторов, определяющих эффективность кредитно-денежной политики, и (2) обратить внимание на наличие проблемы «обратной связи», или «кругообразности», которая усложняет кредитно-денежную политику.

**Эффективность политики.** На рис. 8.2 обозначены величины изменений процентной ставки, инвестиций и равновесного ЧНП, вызванные политикой дешевых или дорогих денег. Эти величины зависят от определенной формы кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции. Вы можете нарисовать другие кривые, дабы убедиться, что *чем круче кривая  $D_m$ , тем большим будет воздействие каждого данного изменения денежного предложения на равновесную ставку процента. Далее, каждое данное изменение процентной ставки будет тем сильнее влиять на объем инвестиций (а значит, и на равновесный ЧНП), чем более полого кривая спроса на инвестиции.* Другими словами, данное изменение количества денег будет иметь наибольший эффект, когда кривая спроса на деньги относительно крутая, а кривая спроса на инвестиции относительно пологая. И наоборот, данное изменение денег будет относительно неэффективно, когда кривая спроса на деньги полого, а кривая спроса на инвестиции крута. Однако существуют серьезные разногласия относительно точной формы этих кривых и, следовательно, относительно эффективности кредитно-денежной политики.

**Эффект обратной связи.** Внимательный читатель, возможно, заметил в рис. 8.2 проблему обратной связи, которая усложняет кредитно-денежную политику и влияет на ее эффективность. Суть этой проблемы в следующем: глядя на рис. 8.2 слева направо (как мы и делали), мы обнаружили, что процентная ставка, действуя через кривую спроса на инвестиции, в значительной степени определяет равновесный ЧНП. Теперь мы должны признать, что существует и другое направление причинности. Уровень ЧНП определяет равновесную ставку процента. Эта связь существует, поскольку относящийся к спросу на деньги для сделок компонент кривой спроса на деньги прямо зависит от уровня номинального ЧНП.

Как эта обратная связь между рис. 8.2в и рис. 8.2а влияет на кредитно-денежную политику? Рост ЧНП, вызванный политикой дешевых денег, в свою очередь, увеличивает спрос на деньги, частично тормозя и притупляя усилия политики дешевых денег по понижению процента. И наоборот, политика дорогих денег понижает ЧНП. Но это, в свою очередь, уменьшает спрос на деньги и ослабляет первоначальный, состоящий в повышении процента результат политики дорогих денег. Эта обратная связь, как мы увидим позже, составляет ядро политической дилеммы.

### Кредитно-денежная политика: модель AD—AS

Мы можем углубить представление о кредитно-денежной политике с помощью нашей модели совокупного спроса — совокупного предложения. Денежная политика, подобно фискальной, ограничивается факторами, заключенными в кривой предложения. Говоря конкретнее, причинно-следственная связь, представленная на рис. 8.2 и табл. 8.3, исходит из того, что кредитно-денежная политика воздействует прежде всего на ин-

вестиционные расходы и тем самым на реальный объем производства и уровень цен. Модель AD—AS, и в частности кривая совокупного предложения, объясняет, как изменения в инвестициях распределяются между изменениями в реальном объеме производства и изменениями в уровне цен.

Рассмотрим рис. 8.3. Определяя положение данной кривой совокупного спроса, мы предполагаем, что денежное предложение фиксировано. Расширение денежного предложения смещает кривую совокупного спроса вправо. Большое денежное предложение позволяет экономике достигнуть большого реального объема производства при любом данном уровне цен. Сокращение денежного предложения, наоборот, сдвигает кривую совокупного спроса влево.

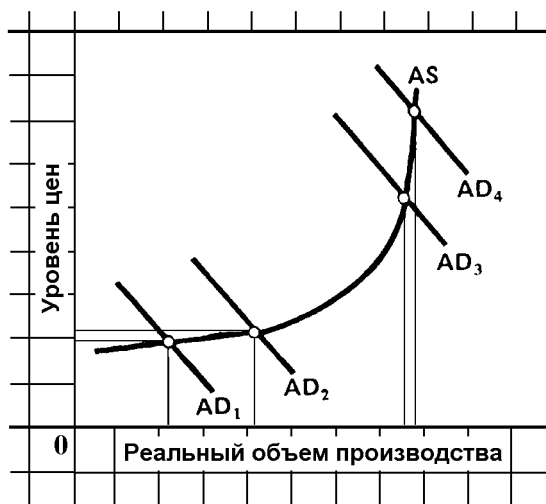


Рис. 8.3. Кредитно-денежная политика и модель AD—AS

На почти горизонтальном, кейнсианском, отрезке кривой совокупного предложения политика дешевых денег воздействует в основном на реальный объем производства и занятости, а не на уровень цен. На почти вертикальном классическом отрезке политика дешевых денег неуместна, поскольку она вызовет инфляцию и даст очень небольшое либо вообще не даст увеличения реального объема производства и занятости. Воздействие политики дорогих денег на экономику усложняется негибкостью в плане понижения цен и ставок заработной платы.

Таким образом, глядя на рис. 8.3, мы замечаем, что, если экономика находится в состоянии спада и характеризуется почти горизонтальным кейнсианским отрезком кривой совокупного спроса, политика дешевых денег сместит кривую совокупного спроса с  $AD_1$  к  $AD_2$  и сильно повлияет на реальный объем производства и занятость, но слабо либо вообще никак не повлияет на уровень цен.

Но если экономика уже достигла полной занятости или близка к этому, увеличение совокупного спроса слабо либо вообще никак не повлияет на реальный объем производства и занятость. Однако оно вызовет суще-

ственное увеличение уровня цен. На рис. 8.3 это показано смещением совокупного спроса с  $AD_3$  к  $AD_1$  на классическом, или вертикальном, отрезке кривой совокупного предложения. Само собой разумеется, что политика дешевых денег явно неуместна, когда экономика достигла или близка к состоянию полной занятости. Рис. 8.3 указывает причину: она привела бы к высокой инфляции.

Читателю предоставляется самому проанализировать (1) политику дешевых денег на промежуточном отрезке и (2) политику дорогих денег на всех трех отрезках. Анализируя политику дорогих денег, мы должны проводить различие между случаем, в котором цены считаются гибкими в плане понижения, и случаем, в котором они негибки (вспомните эффект храповика). Иначе говоря, если цены негибки в краткосрочной перспективе, но становятся более подвижными по прошествии времени, то краткосрочный и долгосрочный результаты политики дорогих денег могут быть совсем разными.

## **8.5. Эффективность кредитно-денежной политики**

Насколько успешна кредитно-денежная политика? В настоящее время эффективность кредитно-денежной политики — предмет больших споров.

### **Сильные стороны кредитно-денежной политики**

Большинство экономистов рассматривают кредитно-денежную политику в качестве неотъемлемой части нашей национальной стабилизационной политики. Действительно, в пользу кредитно-денежной политики можно привести несколько конкретных доводов.

**1. Быстрота и гибкость.** По сравнению с фискальной политикой кредитно-денежная политика может быстро меняться. Мы знаем, что применение соответствующей фискальной политики может быть надолго отсрочено из-за обсуждений в конгрессе. Иначе обстоит дело с кредитно-денежной политикой. Комитет открытого рынка Совета Федеральной резервной системы буквально ежедневно принимает решения о покупке и продаже ценных бумаг и тем самым влияет на денежное предложение и процентную ставку.

**2. Изоляция от политического давления.** Члены Совета Федеральной резервной системы назначаются на 14-летний срок. Поэтому члены Совета не подвержены сильному давлению со стороны лобби и не опасаются за свои посты. Совету, таким образом, легче, чем конгрессу, проводить политически непопулярные мероприятия, которые необходимы для оздоровления экономики в длительной перспективе. Кроме того, по своей природе кредитно-денежная политика мягче и консервативнее в политическом отношении, чем фискальная политика. Изменения в государственных расходах непосредственно влияют на распределение ресурсов, а налоговые изменения, без сомнения, могут иметь далеко идущие политические последствия. Кредитно-денежная политика, наоборот, действует тоньше и потому представляется более приемлемой в политическом отношении.

**3. Монетаризм.** Хотя большинство экономистов считают как фискальную, так и кредитно-денежную политику действенными инструментами стабилизации, существует группа уважаемых экономистов — называемых *монетаристами*, — которые полагают, что изменение денежного предложения — ключевой фактор определения уровня экономической активности и фискальная политика относительно неэффективна.

### **Недостатки и проблемы**

Однако необходимо признать, что кредитно-денежная политика страдает определенной ограниченностью и в реальной действительности сталкивается с рядом сложностей.

**1. Циклическая асимметрия.** Политика дорогих денег, если проводить ее достаточно энергично, действительно способна понизить резервы коммерческих банков до точки, в которой банки вынуждены ограничить объем кредитов. Это означает ограничение предложения денег. Но политика дешевых денег сталкивается с проблемой, выраженной пословицей: «Вы можете подвести коня к воде, но не можете заставить его пить». Политика дешевых денег может обеспечить коммерческим банкам необходимые резервы, то есть возможность предоставлять ссуды. Однако она не в состоянии гарантировать, что банки действительно выдадут ссуды и предложение денег увеличится. Если стремящиеся к обладанию ликвидностью коммерческие банки не желают предоставлять кредит, усилия Совета управляющих по проведению политики дешевых денег окажутся малоэффективными. Население тоже может сорвать намерения Федеральной резервной системы, решив не брать избыточные резервы в ссуду. Кроме того, деньги, которые федеральные резервные банки направляют в экономику, покупая у населения облигации, могут использоваться населением для погашения имеющихся ссуд.

Уточнение. Эта циклическая асимметрия является серьезной помехой кредитно-денежной политике лишь во время глубокой депрессии. В более нормальные периоды повышение избыточных резервов ведет к предоставлению дополнительных кредитов и тем самым к увеличению денежного предложения.

**2. Изменение скорости обращения денег.** С точки зрения денежного обращения общие расходы могут рассматриваться как денежное предложение, *умноженное* на скорость обращения денег, то есть на такое число раз, которое обычный доллар тратится на товары и услуги в течение года. Следовательно, если денежное предложение — 150 млрд. дол., то общие расходы составят 600 млрд. дол. при скорости обращения денег, равной 4, и только 450 млрд. дол. при скорости обращения денег, равной 3.

Хотя проблема является объектом дискуссии, некоторые кейнсианцы считают, что скорость обращения денег имеет тенденцию меняться в направлении, противоположном предложению денег, тем самым тормозя или ликвидируя изменения в предложении денег, вызванные политикой. Иначе говоря, во время инфляции, когда предложение денег ограничивается политикой, скорость обращения денег склонна к возрастанию. И наоборот, когда принимаются политические меры для увеличения пред-

ложения денег в период спада, скорость обращения денег может весьма вероятно упасть.

Отметим, что скорость обращения денег может вести себя таким образом из-за спроса на деньги со стороны активов. Мы знаем, что политика дешевых денег, например, вызывает увеличение предложения денег по отношению к спросу на них и, таким образом, — понижение процентной ставки (рис. 8.2а). Но теперь, когда процентная ставка — вмененные издержки владения деньгами в качестве активов — понизилась, население будет держать большее количество денежных средств. Это значит, что доллары будут переходить из рук в руки — от домохозяйств к предприятиям и обратно — менее быстро. Используя специальную терминологию, скорость обращения денег понизилась. При обратном ходе событий политика дорогих денег вызовет, вероятно, увеличение скорости обращения денег.

**3. Влияние инвестиций.** Некоторые экономисты сомневаются, что кредитно-денежная политика столь сильно воздействует на инвестиции, как изображено на рис. 8.2. Как уже отмечалось, сочетание относительно пологой кривой спроса на деньги с относительно крутой кривой спроса на инвестиции означает, что данное изменение денежного предложения не вызовет очень большого изменения инвестиций и, следовательно, большого изменения в равновесном ЧНП (рис. 8.2). Кроме того, действие кредитно-денежной политики может осложниться и даже временно затормозиться в результате неблагоприятных изменений расположения кривой спроса на инвестиции. Например, политика дорогих денег, направленная на повышение процентных ставок, может оказывать слабое воздействие на инвестиционные расходы, если одновременно кривая спроса на инвестиции, вследствие делового оптимизма, технологического прогресса или ожидания в будущем более высоких цен на капитал, смещается вправо (рис. 8.2б). В таких условиях для эффективного сокращения совокупных расходов кредитно-денежная политика должна поднять процентные ставки чрезвычайно высоко. И наоборот, серьезный спад может подорвать доверие к предпринимательству, резко сместить кривую спроса на инвестиции влево и тем самым свести на нет политику дешевых денег.

### Дилемма целей

Это ведет нас к одной из самых сложных проблем кредитно-денежной политики. Что должна стремиться контролировать Федеральная резервная система — денежное предложение *или* процентную ставку? Эта дилемма целей возникает в силу того, что руководящие кредитно-денежные учреждения не могут стабилизировать то и другое одновременно.

**Дилемма политики.** Для уяснения этой дилеммы вновь обратимся к диаграмме денежного рынка на рис. 8.2а. Допустим, что цель политики Федеральной резервной системы состоит в стабилизации процентной ставки, поскольку колебания процентной ставки дестабилизируют инвестиционные расходы и, воздействуя через мультипликатор доходов, дестабилизируют экономику. Представим теперь, что в результате роста экономики увеличивается ВВП, который, в свою очередь, увеличивает спрос на деньги для сделок и, следовательно, общий спрос на деньги. В резуль-

тате равновесная ставка процента поднимется. Для стабилизации процентной ставки — то есть снижения ее до первоначального уровня — Совет управляющих обязан увеличить предложение денег. Но это может превратить здоровый подъем в инфляционный бум, который Федеральная резервная система стремится предотвратить.

Аналогичный сценарий применим и к спаду. С падением ВВП падает спрос на деньги и процентные ставки при условии, что предложение денег не изменилось. Но чтобы предотвратить падение процентных ставок, Совет должен сократить денежное предложение. Уменьшение предложения денег способствует дальнейшему сокращению совокупных расходов и усиливает спад.

Что происходит, если целью политики Федеральной резервной системы является денежное предложение, а не процентная ставка? В таком случае Федеральная резервная система должна мириться с колебаниями процентной ставки, которые способствуют нестабильности экономики. Упрощенное объяснение: возьмем рис. 8.2а и предположим, что Федеральная резервная система достигла желаемой цели, установив денежное предложение на уровне 150 млрд. дол. Мы знаем, что рост ВВП увеличивает спрос на деньги и поднимает процентную ставку. Это увеличение процентной ставки понизит инвестиционные расходы и подавит здоровый рост, который имел бы место в противном случае. Следует еще раз подчеркнуть, что руководящие кредитно-денежные учреждения не в силах одновременно стабилизировать денежное предложение и процентную ставку.

**Недавняя история.** Поскольку невозможно одновременно стабилизировать процентную ставку и денежное предложение, существуют расхождения относительно того, какая из целей предпочтительнее. На протяжении значительного периода после второй мировой войны Федеральная резервная система делала упор на стабилизацию процентных ставок. Но в конце 60-х и 70-х годов такая кредитно-денежная политика подвергалась серьезной критике, так как считалось, что она содействует инфляции, которая приобрела размах в то время. Критики утверждали, что, по мере того как вызванный инфляцией рост номинального ВВП увеличивал спрос на деньги и процентные ставки, Федеральная резервная система предпринимала действия по расширению денежного предложения с целью воспрепятствовать подъему процентной ставки. Но расширение денежного предложения якобы питало дальнейший рост уровня цен, вызывая повторение всего процесса. Другими словами, считалось, что кредитно-денежная политика имеет инфляционный уклон.

На этом основании в октябре 1979 г. в кредитно-денежной политике произошла важная перемена. Совет управляющих объявил, что отныне целью его политики будет контроль денежного предложения, допускающий колебание процентных ставок в гораздо более широких пределах. Такая политика преобладала на протяжении трех лет и успешно прервала процесс повторного стимулирования, описанный выше. Но при этом процентные ставки были подвержены существенным колебаниям, а вместе с ними — реальный ВВП и занятость.



В октябре 1982 г. произошло другое важное изменение в политике — Федеральная резервная система заняла более прагматичную, умеренную позицию, согласно которой определенное внимание уделяется как процентным ставкам, так и денежному предложению, но явное предпочтение не отдается ни одной из целей. Это был более гибкий подход. Он проявился, например, после краха фондовой биржи в октябре 1987 г., когда Федеральная резервная система быстро снабдила банковскую систему значительным количеством резервов, с тем чтобы способствовать удовлетворению неотложных потребностей финансистов и предотвратить возможное уменьшение расходов потребителей и предприятий. Такое денежное вливание состоялось, несмотря на то, что экономика приближалась к полной занятости.

Кроме того, недавно Федеральная резервная система продемонстрировала гибкость в определении жесткости или мягкости своей кредитно-денежной политики. В 80-е годы сберегательные учреждения и банки создали приносящие процент чековые депозиты, которые включены в  $M1$ <sup>1</sup>. Но перевод фондов с нечековых вкладов, то есть с  $M2$  и  $M3$ , на этот приносящий процент счет привел к раздуванию  $M1$ . Поскольку люди использовали часть  $M1$  скорее для сбережений, чем для сделок, взаимосвязь между изменениями в  $M1$  и изменениями в номинальном ЧНП оказалась серьезно подорванной. Поэтому  $M1$  стало менее значимой целью кредитно-денежной политики. В 1988 г. Федеральная резервная система при выборе объектов воздействия для увеличения роста денежной массы перенесла центр внимания с  $M1$  на  $M2$  и  $M3$ .

Короче говоря, в последнее время политика Федеральной резервной системы, без сомнения, имеет характер «игры по слуху». Докажет ли такой подход к кредитно-денежной политике большую эффективность по сравнению с другими подходами, пока неясно.

### **Кредитно-денежная политика и международная экономика**

Связи между народными хозяйствами различных стран мира усложняют внутреннюю фискальную политику. То же самое можно сказать и о кредитно-денежной политике.

**Эффект чистого экспорта.** Экспансионистская (дефицитная) фискальная политика увеличивает спрос на деньги и поднимает процентную ставку внутри страны. Повышение процентной ставки увеличивает ино-

---

<sup>1</sup> Предложение денег —  $M1$  = наличность, т. е. металлические и бумажные деньги, находящиеся в обращении, + чековые вклады, т. е. вклады в коммерческих банках, различных сберкассах или в сберегательных учреждениях, на которые могут быть выписаны чеки.

$M2$  — почти деньги. Это определенные высоколиквидные финансовые активы (бесчековые сберегательные счета, срочные вклады и краткосрочные государственные ценные бумаги, которые хотя и не функционируют непосредственно как средство обращения, но могут легко и без риска финансовых потерь переводиться в наличность или чековые счета.

$M2 = M1 + \text{бесчековые сберегательные счета} + \text{мелкие вклады.}$

$M3$  — крупные срочные вклады, которыми обычно владеют предприятия в форме депозитных сертификатов, легко обращаются в чековые вклады.

$M3 = M2 + \text{крупные денежные вклады.}$

странные финансовые инвестиции в Соединенные Штаты, усиливает спрос на доллары на иностранном валютном рынке и поднимает международную цену доллара. Повышение стоимости валюты ведет к понижению чистого экспорта и, следовательно, ослабляет воздействие фискальной политики.

Имеет ли политика дешевых денег подобный эффект? Как показано в колонке 1 табл. 8.4, ответ на этот вопрос отрицательный. Политика дешевых денег, или экспансионистская политика, направленная на ослабление спада, действительно имеет эффект чистого экспорта, но направление воздействия его прямо противоположно тому, которое происходит при экспансионистской фискальной политике. Политика дешевых денег уменьшает процентную ставку внутри страны, а не поднимает ее. Понижение процентной ставки уменьшает приток финансового капитала в Соединенные Штаты. Следовательно, спрос на доллары на иностранных валютных рынках падает, вызывая обесценивание стоимости доллара. Проще говоря, потребуется больше долларов для покупки, скажем, йены или франка. Это значит, что заграничные товары стали дороже для американцев и, наоборот, американские товары стали дешевле для иностранцев. Что в результате? Наш импорт сократится, а экспорт расширится, или, иначе говоря, наш чистый экспорт возрастет. В результате совокупные расходы и равновесный ЧНП в Соединенных Штатах увеличатся.

Вывод: в отличие от экспансионистской фискальной политики, которая *понижает* чистый экспорт, политика дешевых денег *увеличивает* чистый экспорт. *Вызванные изменениями процентной ставки в Соединенных Штатах, потоки международного финансового капитала усиливают кредитно-денежную политику внутри страны.* В связи с этим вам следует проделать самим анализ 2-й колонки табл. 8.4.

Таблица 8.4. Кредитно-денежная политика и эффект чистого экспорта.

(1) Политика дешевых денег	(2) Политика дорогих денег
Проблема: спад, медленный рост	Проблема: инфляция
Более низкая процентная ставка	Более высокая процентная ставка
Сократившийся спрос на доллары за границей	Возросший спрос на доллары за границей
Доллар обесценивается	Стоимость доллара повышается
Чистый экспорт расширяется (расширяется совокупный спрос)	Чистый экспорт сокращается (сокращается совокупный спрос)

**Макроэкономическая стабильность и торговый баланс.** Теперь вернемся к табл. 8.4 и предположим, что помимо внутренней макроэкономической стабильности важной задачей считается достижение Соединенными Штатами долларового баланса между их экспортом и импортом, то есть баланса международной торговли.

Вновь рассмотрим 1-ю колонку табл. 8.4, но предположим теперь, что Соединенные Штаты имеют очень большой дефицит баланса международной торговли, который означает существенное превышение импорта над экспортом. Проследив цепь причинно-следственных связей в колонке 1, мы обнаружим, что политика дешевых денег понижает международную

стоимость доллара до уровня, при котором экспорт расширяется, а импорт сужается. Это увеличение поправит дефицит торгового баланса, который, как мы предположили, существовал первоначально.

*Вывод: Политика дешевых денег, которая применяется для смягчения безработицы и ускорения вялого роста, совместима с задачей корректировки дефицита торгового баланса.* Наоборот, если изначально экспорт значительно превышал импорт, то есть Соединенные Штаты имели большое активное сальдо торгового баланса, — политика дешевых денег увеличивает активное сальдо.

Теперь рассмотрим колонку 2 табл. 8.4 и предположим еще раз, что вначале Соединенные Штаты обладали большим дефицитом торгового баланса. Обратившись к политике дорогих денег для ограничения инфляции, мы обнаружим, что чистый экспорт сократится, или, другими словами, экспорт уменьшится, а импорт увеличится. Это, конечно, означает рост торгового дефицита.

*Вывод: Политика дорогих денег, проводимая для смягчения инфляции, противоречит задаче корректировки дефицита торгового баланса.* Если наша изначальная проблема состояла в активном сальдо торговли, политика дорогих денег приведет к ликвидации этого активного сальдо.

Таким образом, мы видим, что политика дешевых денег облегчает торговый дефицит и отягощает проблему активного сальдо торговли. Аналогичным образом политика дорогих денег облегчает проблему активного сальдо торговли и отягощает торговый дефицит. Дело в том, что при определенном стечении обстоятельств возникает конфликт, или альтернатива, между использованием кредитно-денежной политики для достижения экономической стабильности внутри страны и установлением равновесия в ее международной торговле.

## **8.6. Кейнсианская теория занятости и политика**

Здесь настало время резюмировать и синтезировать кейнсианскую теорию занятости и ассоциирующуюся с ней политику стабилизации. Мы хотим углубить понимание того, как многие аналитические и политические аспекты макроэкономической теории соединяются вместе. Рис. 8.4 представляет именно ту «большую картину», которая нам требуется. Главное достоинство этой диаграммы состоит в том, что она показывает, как многие понятия и принципы, которые мы рассмотрели, соотносятся друг с другом и образуют теорию определения уровня использования ресурсов в рыночной экономике. Обратите внимание, что факторы, которые являются объектом государственной политики или находятся под ее сильным влиянием, выделены курсивом.

Напомним суть рис. 8.4. Если двигаться слева направо, то мы приходим к заключению о том, что уровни производства, занятости, доходов и цен находятся в прямой зависимости от совокупных расходов. Решение предпринимательских фирм производить товары и, следовательно, использовать ресурсы зависит от общего количества денег, потраченных на эти товары. Чтобы понять, что определяет уровень совокупных расходов, мы должны изучить четыре его основных компонента.

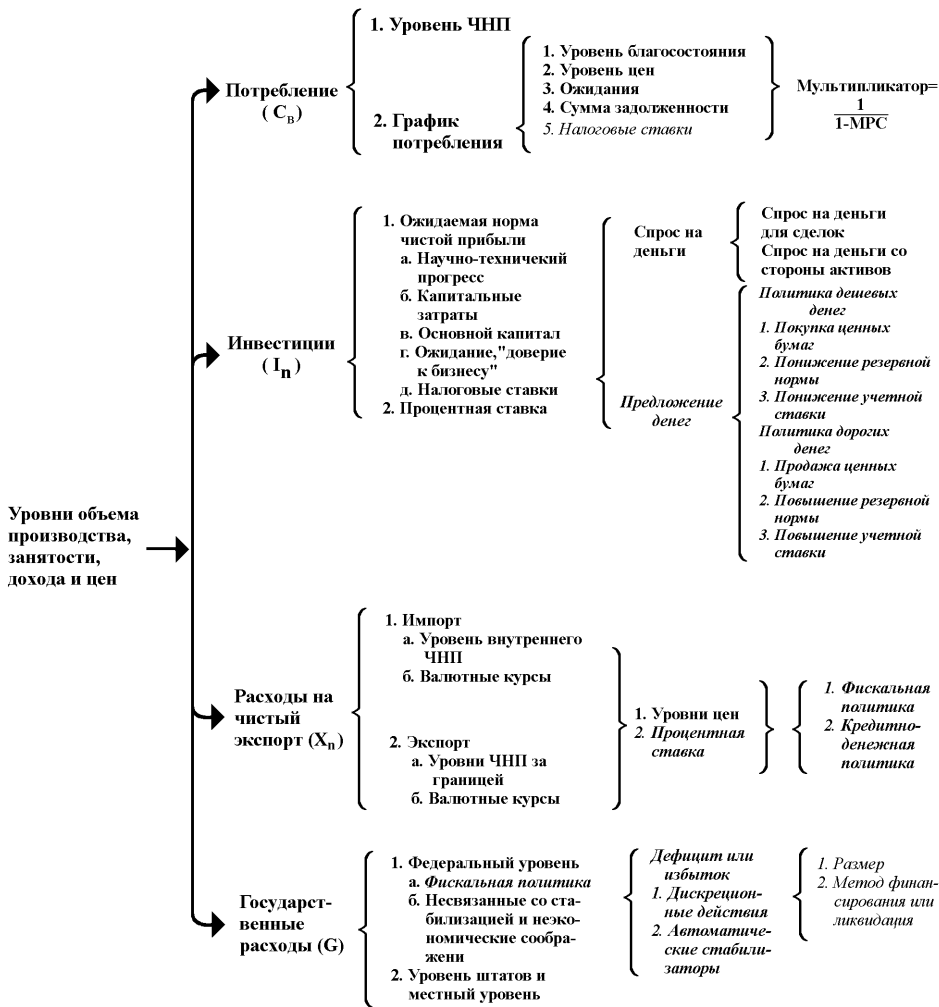


Рис. 8.4. Кейнсианская теория занятости и стабилизационная политика

На этом рисунке объединены различные компоненты кейнсианской теории занятости и стабилизационной политики. Обратите внимание, что факторы, которые являются объектом государственной политики или находятся под ее сильным влиянием, выделены курсивом.

$$C_a + I_n + X_n + G$$

Абсолютный уровень потребительских расходов зависит от положения кривой потребления и уровня чистого национального продукта или имеющихся доходов. Большинство экономистов уверены, что график потребления довольно стабилен. Поэтому допустимо считать, что абсолютный уровень потребительских расходов обычно меняется в ответ на изменения в ЧНП, вызванные колебаниями других компонентов, определяющих

уровень совокупных расходов. Кроме того, наклон кривой потребления, зависящий от MPC (предельной склонности к потреблению), имеет решающее значение в определении размера мультипликатора.

Инвестиционные расходы — очень изменчивый компонент совокупных расходов, и поэтому он является, вероятно, причиной колебаний уровней производства, занятости и цен. Обратите внимание, что как фискальная политика (особенно налоги), так и кредитно-денежная воздействуют на инвестиционные расходы.

Мы знаем, что расходы на чистый экспорт определяются вычитанием объема импорта из объема экспорта. И импорт, и экспорт испытывают влияние валютного курса, но на импорт влияет уровень ЧНП своей страны, а на экспорт — уровень ЧНП других стран. В свою очередь валютные курсы зависят от уровня цен и процентных ставок в различных странах. Воздействуя на уровень цен и процентную ставку в стране, внутренняя фискальная и кредитно-денежная политика влияют, таким образом, на валютные курсы.

Такой компонент совокупных расходов, как государственные закупки, отличается от потребления инвестиций и чистого экспорта тем, что он определяется непосредственно государственной поддержкой. Решения относительно потребления, инвестиций и чистого экспорта принимаются в интересах домашних хозяйств и предприятий. Решения же о государственных расходах принимаются, по крайней мере частично, для реализации интересов общества — высокого уровня производства и занятости, а также стабильного уровня цен.

### **Фискальная и кредитно-денежная политика**

Фискальная политика использует изменения государственных расходов и доходов от налогов для исключения неравновесных явлений, вызванных либо инфляцией, либо спадом. Рис. 8.4 достаточно наглядно показывает потенциал стабилизирующей роли государства; государственные расходы, как один из четырех основных компонентов совокупных расходов, непосредственно воздействуют на производство, занятость и уровень цен. С другой стороны, налоговая политика проводится опосредованно через потребительский и инвестиционный компоненты совокупных расходов<sup>1</sup>. В частности, уменьшение налога на личный доход ведет к смещению графика потребления вверх; увеличение налога смещает его вниз. Сокращение налогов на прибыль корпораций или других налогов на предпринимателей усиливает ожидание прибыли, смещает кривую спроса на инвестиции вправо и стимулирует капиталовложения. Увеличение налогов ослабляет ожидание прибыли и желание инвестировать.

Фискальная политика бывает *дискретной* и *автоматической*. Автоматическая политика, или политика встроенных стабилизаторов, — прогрессивная шкала чистого налогообложения — приводит изменение налогов в прямое соответствие с уровнем национального дохода. Дискретная политика состоит в изменении уровня расходов и манипулировании налогово-

---

<sup>1</sup> Мы приняли упрощенную посылку о том, что все налоги являются налогами с населения и поэтому налоговые изменения затрагивают лишь потребление.

выми ставками или структурой налогообложения. Официально она проводится конгрессом для стабилизации экономики. Однако необходимо иметь в виду, что политика государственных расходов и налогообложения используется не только для достижения макроэкономической стабильности, но и для перераспределения ресурсов и доходов. Действие кредитно-денежной политики было только что детально разобрано при обсуждении рис. 8.2 и табл. 8.3. Мы узнали, что как фискальные, так и кредитно-денежные мероприятия могут влиять на чистый экспорт посредством воздействия на процентную ставку и уровень цен внутри страны.

Хотя мы рассматривали фискальную и кредитно-денежную политику отдельно, в действительности они взаимосвязаны и должны координироваться. Это можно проиллюстрировать эффектом обратной связи, отраженным на рис. 8.2. Скажем, количественное значение определенного увеличения государственных расходов зависит от того, сопровождается ли оно «приспосабливающимся» изменением денежного предложения. Допустим, установлено, что для достижения уровня полной занятости фактическому ЧНП не хватает 25 млрд. дол. и что мультипликатор равен 5. Следовательно, при прочих равных условиях 5-миллиардное увеличение государственных закупок приведет экономику к полной занятости. Но в действительности нельзя ожидать, что прочие условия — особенно процентная ставка — останутся неизменными, когда экономика под влиянием дополнительных расходов начнет расти (рис. 8.2в). С расширением производства и ЧНП увеличивается спрос на деньги для сделок, и при данном денежном предложении поднимаются процентные ставки (рис. 8.2а). Более высокие процентные ставки ведут к «вытеснению» некоторых инвестиций (рис. 8.2б) и тем самым частично ослабляют воздействие государственных расходов на экономический рост. До тех пор пока увеличение денежного предложения не стабилизирует процентную ставку, эффект мультипликатора доходов будет уменьшаться, поскольку обратное воздействие денежного рынка сокращает инвестиции и расходы на чистый экспорт. Дело в том, что фискальные и кредитно-денежные мероприятия проводятся не в изоляции; эффективность стабилизационной политики предполагает их четкую координацию.

## **Выводы**

1. Подобно фискальной политике, кредитно-денежная политика призвана способствовать установлению в экономике общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции.

2. При проведении кредитно-денежной политики наиболее важными активами федеральных резервных банков выступают ценные бумаги и ссуды коммерческим банкам. Основными обязательствами являются резервы банков-членов, депозиты Казначейства и банкноты Федеральной резервной системы.

3. Тремя основными инструментами кредитно-денежной политики являются: а) операции на открытом рынке, б) изменение резервной нормы и в) изменение учетной ставки.

4. Менее важными средствами селективного контроля служат предельная маржа, потребительский кредит и увещевание.

5. С точки зрения кейнсианцев, кредитно-денежная политика осуществляется через сложную цепь причинно-следственных связей: а) политические решения воздействуют на резервы коммерческих банков; б) изменения резервов воздействуют на предложение денег; в) изменение денежного предложения меняет процентную ставку; г) изменение процентной ставки воздействует на инвестиции, равновесный ЧНП и уровень цен. В табл. 8.3 все основополагающие положения, касающиеся применения политики дешевых или дорогих денег, сведены вместе.

6. Преимущества кредитно-денежной политики состоят в ее гибкости и политической приемлемости. Кроме того, монетаристы считают денежное предложение самым важным фактором, определяющим уровень производства в стране.

7. Кредитно-денежная политика сталкивается с рядом ограничений и проблем: а) избыточные резервы, появляющиеся в результате политики дешевых денег, могут не использоваться банками для расширения предложения денег; б) вызванное кредитно-денежной политикой изменение денежного предложения может быть частично компенсировано изменением скорости обращения денег; в) воздействие кредитно-денежной политики ослабится, если кривая спроса на деньги пологой, а кривая спроса на инвестиции крутой; к тому же кривая спроса на инвестиции может сдвинуться, нейтрализовав кредитно-денежную политику.

8. Руководящие кредитно-денежные учреждения сталкиваются с политической дилеммой — они могут стабилизировать процентные ставки или предложение денег, но не то и другое одновременно. В период после второй мировой войны направление кредитно-денежной политики было перенесено со стабилизации процентных ставок на контроль над денежным предложением, а затем кредитно-денежная политика стала более прагматической.

9. Влияние политики дешевых денег на ЧНП усиливается сопутствующим расширением чистого экспорта, которое, в свою очередь, ускоряется понижением процентной ставки в стране. Аналогичным образом политика дорогих денег усиливается сужением чистого экспорта. При определенных условиях может возникнуть альтернатива — использовать кредитно-денежную политику для воздействия на стоимость доллара и тем самым для уничтожения дисбаланса торговли или же использовать кредитно-денежную политику в целях экономической стабилизации внутри страны.

10. Читателю следует внимательно изучить рис. 8.4, который в сжатом виде отображает кейнсианскую теорию занятости и политику.

### **Вопросы и учебные задания**

1. Используя балансовые отчеты коммерческого банка и федерального резервного банка, покажите влияние на резерв коммерческого банка каждой из следующих операций.

а. Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у частных предприятий и потребителей.

б. Коммерческие банки берут ссуды в федеральных резервных банках.  
в. Совет управляющих понижает резервную норму.

2. Представьте себя членом Совета управляющих Федеральной резервной системы. В экономике сильная и длительная инфляция. Какие изменения в а) резервной норме, б) учетной ставке и в) операциях на открытом рынке вы бы предложили? Объясните, каким образом каждое из изменений, за которые вы выступаете, повлияет на резервы коммерческих банков, денежное предложение, процентные ставки и совокупные расходы.

3. В представленной ниже таблице вы узнаете упрощенные объединенные балансовые отчеты системы коммерческих банков и 12 федеральных резервных банков. Покажите, как будут выглядеть 1, 2 и 3-я колонки балансовых отчетов после того, как завершатся следующие три операции. Дайте развернутый ответ, то есть проанализируйте отдельно каждую операцию, исходя в каждом случае из данных цифр. Все данные — в миллиардах долларов.

### ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: ВСЕ КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Активы:	(1)	(2)	(3)
Резервы	33	—	—
Ценные бумаги	60	—	—
Ссуды	60	—	—
Обязательства и собственный капитал:			
Бессрочные вклады	150	—	—
Ссуды у федеральных резервных банков	3	—	—

### ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: ДВЕНАДЦАТЬ ФЕДЕРАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ БАНКОВ

Активы:	(1)	(2)	(3)
Ценные бумаги	60	—	—
Ссуды коммерческим банкам	3	—	—
Обязательства и собственный капитал:			
Резервы коммерческих банков	33	—	—
Депозиты Казначейства	3	—	—
Банкноты Федеральной резервной системы	27	—	—

а. Предположим, понижение учетной ставки побуждает коммерческие банки взять в федеральных резервных банках дополнительный заем в размере 1 млрд. дол. Заполните колонку 1 цифрами балансового отчета.

б. Федеральные резервные банки продают ценные бумаги стоимостью 3 млрд. дол. населению, которое оплачивает покупки облигаций чеками. Заполните колонку 2 цифрами нового балансового отчета.

в. Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги стоимостью 2 млрд. дол. коммерческих банков. Заполните колонку 3 цифрами нового балансового отчета.

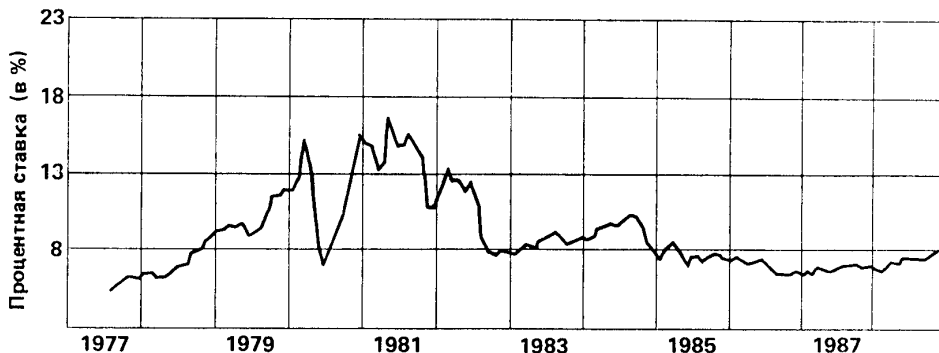
г. Теперь вновь обратитесь к этим трем операциям и задайте себе три вопроса: (1) Изменилось ли под прямым или опосредованным воздейст-



вием каждой из операций денежное предложение, и если да, то как? (2) Каково было увеличение или уменьшение резервов коммерческих банков в каждой из операций? (3) Как изменилась способность системы коммерческих банков создавать деньги в результате каждой из операций, если резервная норма составляла 20 %?

4. В чем состоит главная цель кредитно-денежной политики? Опишите цепь причинно-следственных связей, через которую осуществляется кредитно-денежная политика. Используя рис. 8.2 в качестве точки отсчета, объясните, как а) формы кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции и б) размер МРЗ влияют на эффективность кредитно-денежной политики. Какое влияние на эффективность кредитно-денежной политики оказывает эффект обратной связи?

5. На прилагаемой диаграмме показано изменение процентных ставок в период с 1977 по 1988 г. Можете ли вы, вспомнив об изменениях, которые произошли за это время в направлении политики Федеральной резервной системы, объяснить с помощью экономического анализа высокую степень изменчивости процентной ставки, наблюдавшейся в период с конца 1979 г. до середины 1982 г.?



6. Дайте оценку эффективности кредитно-денежной политики в целом. Почему операции на открытом рынке стали основным средством контроля резервов коммерческих банков? Расскажите, с какими конкретными ограничениями сталкивается кредитно-денежная политика.

7. Дайте объяснение тому факту, что Федеральная резервная система не в состоянии одновременно стабилизировать процентные ставки и денежное предложение. Объясните, почему направленность на стабилизацию процентных ставок может способствовать продолжающейся инфляции.

8. Коротко изложите теорию занятости и подробно покажите, как кредитно-денежная и фискальная политика могут влиять на различные компоненты совокупных расходов.

9. Предположим, Федеральная резервная система решает использовать политику дорогих денег для ограничения инфляции спроса. Покажите с помощью модели совокупного спроса и совокупного предложения сущность этой политики в закрытой экономике. Затем рассмотрите случай

открытой экономики и объясните, как потоки международного финансового капитала влияют на положение кривой совокупного спроса.

10. Предложите план направленной против спада стабилизационной политики, включающей как фискальные, так и кредитно-денежные мероприятия, которые совместимы с а) относительным сокращением государственного сектора, б) более равномерным распределением доходов и в) высоким темпом экономического роста. Объясните тезис: «Действительно эффективная стабилизационная политика предполагает координацию фискальных и кредитно-денежных мероприятий».

11. Объясните утверждение: «Скорость обращения денег прямо пропорциональна процентной ставке и обратно пропорциональна предложению денег».

## **ПРИЛОЖЕНИЕ.**

# **АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ: ВОЗВРАЩЕНИЕ К ЗОЛОТОМУ СТАНДАРТУ?**

Каковы предполагаемые преимущества и недостатки кредитно-денежной системы, опирающейся на золото?

За последний десяток лет несколько возрос интерес к идее возвращения к золотому стандарту. Избирательная платформа республиканской партии 1980 г. содержала намеки на целесообразность возврата к золотому стандарту. А в 1981 г. президент Рейган создал для рассмотрения этого вопроса Комиссию по золоту.

Что же такое золотой стандарт? Золотой стандарт привязывает денежное предложение к золоту. Количество денег непосредственно связано с объемом официального золотого запаса страны, и правительство обязано покупать и продавать золото по фиксированной цене. Если цена на золото составляет, скажем, 350 дол. за унцию, то предложение денег возрастет на 350 дол. в случае покупки государством унции золота и уменьшится на 350 дол. в случае продажи унции золота.

Многие сторонники золотого стандарта заявляют, что освобожденная от государственного вмешательства рыночная экономика, по сути своей стабильна, ей свойствен высокий уровень занятости и стабильный уровень цен. Они утверждают, что экономическая нестабильность, с которой мы сталкиваемся из года в год, является по большей части последствием ошибочных и несвоевременных попыток руководящих фискальных и кредитно-денежных учреждений управлять экономикой. Сторонники золотого стандарта считают, что проводимые с благими намерениями изменения в федеральном бюджете и денежном предложении скорее усиливают, чем смягчают циклические колебания. Они полагают, что золотой стандарт действует как дисциплинирующая сила, которая ограничивает стремление государства «производить» столько денег, сколько оно пожелает тратить. Говоря конкретно, золотой стандарт в чистом виде может не по-

зволить Казначейству направлять в экономику слишком много денег. В случае, например, избыточного предложения денег общий уровень цен поднимается. Но при золотом стандарте цена золота фиксирована, поэтому золото становится дешевле по сравнению с другими товарами и услугами. Спрос на золото, следовательно, возрастает, и люди покупают его у Казначейства. В результате этих покупок доллары покидают сферу обращения, предложение денег сокращается и инфляция ослабевает. В условиях золотого стандарта рост денежного предложения ограничивается ростом предложения золота. Поскольку предложение золота росло довольно медленно, примерно на 2 % в год, вполне можно предположить, что и денежное предложение в Соединенных Штатах будет расти медленно. Частные лица и предприятия могут делать как кратко-, так и долгосрочные капиталовложения в долларах, зная, что избыточный рост денег не вызовет инфляцию и не изменит стоимость доллара.

Большая стабильность в предложениях относительно цен способствует, в свою очередь, понижению процентных ставок, стимулированию инвестиционного процесса и поддержанию экономического роста.

Критики золотого стандарта — а их много — приводят следующие доводы. Во-первых, они исходят из предпосылки, противоположной той, на которую опираются сторонники золотого стандарта. Они утверждают, что наша экономика по своей природе нестабильна и руководящие кредитно-денежные учреждения должны обладать возможностью расширять или сокращать денежное предложение для смягчения колебаний реального уровня производства, цен и процентных ставок. Установление золотого стандарта исключает такие стабилизационные действия. Во-вторых, нет оснований для уверенности в том, что рост мирового золотого запаса — а значит, и предложения денег — будет обязательно медленным и стабильным. Напротив, открытие крупных месторождений золота или прогресс в технологии, допускающей экономическую добычу низкосортной руды могут вызвать волну инфляции, коль скоро Соединенные Штаты обменивают доллары на вновь добытое золото по фиксированной цене. Кроме того, если бы Советский Союз стал приобретать золото для покупки американского зерна, то приобретение соответствующего количества золота в условиях золотого стандарта увеличило бы денежное предложение и вызвало инфляцию. Хотим ли мы иметь кредитно-денежную систему, при которой наше денежное предложение и уровень цен определяется размером советского урожая зерна? Некоторые критики, наоборот, отмечают, что стабильное увеличение мирового золотого запаса на 2 % в год, если таковое будет, недостаточно для поддержания здорового роста реального ВНП на 3 или 5 % в год.

Наконец, и это самое главное, утверждается, что в условиях золотого стандарта экономика *нестабильна*, то есть фиксированная цена на золото с течением времени отклоняется от определенной рынком, или равновесной цены. Если взаимодействие спроса и предложения золота устанавливает рыночную цену ниже фиксированной цены, золото продается Казначейством, денежное предложение расширяется и наблюдается инфляция. Наоборот, если рыночная цена превышает фиксированную цену, золото покупается у Казначейства, денежное предложение сокращается, и эко-

номика идет к дефляции и спаду. Поэтому неудивительно, говорят критики, что исторические факты времен золотого стандарта явно свидетельствуют не в пользу экономической стабильности. Как же шло развитие экономики в классическую эру золотого стандарта до 1913 г.?

Уровень цен в США из года в год, из десятилетия в десятилетие был нестабилен. В 1913 г. он сохранился примерно таким же, что и в 1882 г., но это была обманчивая видимость стабильности. Цены на товары и услуги в период с 1882 по 1896 г. упали на 47 %, а затем поднялись на 41 % за период с 1896 по 1913 г. Действительная экономическая жизнь в условиях золотого стандарта была более изменчива, чем в последнее время. В период с 1879 по 1913 г. спады в среднем продолжались вдвое дольше, чем в период с 1945 по 1980 г., а подъемы и оживления были короче примерно на треть. Реальный доход на душу населения увеличивался значительно медленнее. Самые надежные статистические данные показывают, что в неудачное десятилетие 1970-х годов реальный доход на душу населения возрастал несколько быстрее, чем при золотом стандарте до 1913 г.

Можно ожидать, что относительные достоинства золотого стандарта по сравнению с дискретной кредитно-денежной политикой будут обсуждаться и в будущем. Спор усложняется наличием еще одной позиции — «монетарным правилом», которое обязывает Федеральную резервную систему увеличивать денежное предложение годовым темпом, равным темпу потенциального роста реального ВНП.

Постскрипtum: Президентская Комиссия по золоту не рекомендовала возврат к золотому стандарту.

## ЛИТЕРАТУРА

1. К. П. Макконел, С. Л. Брю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т. 1. — М.: Республика, 1992.
2. Экономика. / Под ред. А. С. Булатова. — М.: БЕК, 1995.
3. Курс экономической теории. / Под ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. А. — Киров: АСА, 1995.
4. Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. Микроэкономика. — М.: Экономика, Дело, 1992.
5. Б. Райзберг. Рыночная экономика. — М.: 1993.
6. Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей. Рынок: Микроэкономическая модель. — СПб.: 1992.
7. Д. Н. Хайман. Современная микроэкономика: анализ и применение. — М.: Финансы и статистика, 1992.