

**М.К. Бункина
А.М. Семенов
В.А. Семенов**

МАКРОЭКОНОМИКА

Учебник

3-е издание, переработанное и дополненное



Москва
«Дело и Сервис»
2000

ББК 65.012.2

Бункина М.К., Семенов А.М., Семенов В.А.

Макроэкономика: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2000. – 512 с.

ISBN 5-8018-0098-0

В данном издании исследование макроэкономики подведено к началу XXI века и обращено в будущее. Макроэкономическая наука направлена на изучение российской специфики, экономического и финансового состояния страны, наших умонастроений и менталитета. Учебник привлекает внимание к задачам первого ранга, решение которых не терпит отлагательства. Книга выдержала несколько изданий, каждое из которых отличается от предыдущих привлечением новых идей, совершенствованием структуры и методики изложения учебного материала.

Учебник предназначен для студентов и преподавателей, деловых людей и служащих государственных учреждений, широкого круга читателей.

ББК 65.012.2

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в качестве базового учебника по программе «Маркетинг» для специальностей 061400 «Коммерция», 061500 «Маркетинг», 052900 «Реклама».

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким-либо способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения издательства «Дело и Сервис».

ISBN 5-8018-0098-0

© Издательство «Дело и Сервис»

Слово к читателю

Позвольте, господа, предложить вам несколько вопросов:

Чем отличается макроэкономика от политической экономии?

Что такое «сильное государство»?

Какую экономическую политику можно назвать эффективной?

И последнее, считаете ли вы экономическую науку гуманитарной или, скорее, естественной? А может быть, это жесткое деление наук вообще устарело?

Наш макроэкономический анализ отличается тесной связью с социологией и политикой, психологией и этикой и конечно же с математикой. Нарушая законы бытия, макроэкономика получила не одну пару родителей.

Макроэкономическую науку можно назвать эмпирической наукой в том смысле, что она стоит на реальной почве, черпает сведения из жизни и ее ключевым назначением является решение задач и создание моделей для политической практики.

Нас особенно интересует связь универсальных законов со специфическими формами их проявления в России. И если «звездным часом» XX в. немцы считают разрушение Берлинской стены, то для нас, россиян, стало, пожалуй, пробуждение от длившегося семьдесят лет тяжкого сна, оставившего в наших душах страх перед грядущим.

Мы знакомимся с чередой имен, создавших макроэкономическую науку и помогающих ее развивать. Эти люди придерживаются разных метафизических воззрений, но наделены одним общим даром – талантом, который является на свет, чтобы нарушить равенство в человеческом общежитии, двигать его вперед.

Наука мертва без дискуссий. В ряде разделов учебника мы сочли полезным сообщить читателю спорные суждения, познакомить с полемикой, имеющей уже длительную историю, но до сих пор поощряющей исследовательский поиск.

Наш учебник – это своего рода послание в XXI в., пакет знаний, накопленных за годы профессиональной деятельности. С пожеланиями творческих успехов

Авторы

ГЛАВА I. МЕСТО МАКРОЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

*...Почему это прежнее дети были лучше нынешних?
Потому, что не от мудрости ты спрашиваешь об этом.*

Экклезиаст

Экономика, наряду с политикой, относится к тем областям знания, о которых каждый из нас размышляет и, как правило, имеет свои суждения. В известной мере это объясняется самим характером экономики, как науки эмпирической, связанной с практикой непосредственно. Каждый из нас, независимо от подготовки, повседневно сталкивается с экономическими явлениями. Все мы трудимся – создаем ценности или повышаем свою квалификацию, получаем доходы, обращаемся к рынку, следим за ценами, являемся потребителями. Экономика изучает homo economicus – экономического человека, его действия и интересы. И так же как в медицине, где для постановки диагноза нужно хорошо знать функционирование здорового организма, нам предстоит разобраться в законах функционирования здоровой экономики.

Известный английский экономист **Альфред Маршалл** (1842–1924) определяет экономику как «учение о нормальной жизнедеятельности человечества».

Экономическая наука призвана определять, как максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы – природные запасы, капиталы, трудовые резервы. Подобно всем другим отраслям знания, экономика включает набор аксиом и доказательств, пригодных для анализа в любых

конкретных условиях. В этом узком смысле она не может быть национальной, так же как не может существовать американской физики или немецкой математики. Цены товаров повсюду определяются соотношением спроса и предложения, с ростом дохода происходит уменьшение потребляемой его части и возрастание накапливаемой.

Но у экономики есть принципиальное отличие от точных и естественных наук: она имеет дело не с отдельным человеком на необитаемом острове, но с членом общества, подверженным воздействию традиций, национального менталитета, политических институтов и пристрастий. Инструментарий экономиста имеет поэтому национальную специфику.

1. Политическая экономия и макроэкономика

В дискуссиях и литературе мы обнаруживаем, по крайней мере, три подхода к выяснению взаимосвязей между этими понятиями:

- макроэкономика представляет собой составную часть политэкономии;
- перед нами понятия по сути своей совпадающие;
- политическая экономия – это устаревший термин.

Широкое распространение получило определение политической экономии, предложенное **Жаном Батистом Сэем** (1767–1832). Политическая экономия – это наука, изучающая законы, которые управляют производством, распределением и потреблением в обществе. В англоязычных учебниках распространен термин «экономика». Речь идет о науке, изучающей способы, при помощи которых люди решают проблему ограниченности ресурсов, поскольку в каждом обществе потребности превышают наличные ресурсы или факторы производства.

Политическая экономия предлагает **общезначимые** истины, пригодные для различных стран и исторических периодов.

Наука формируется так же, как строится дом или растет дерево. Великие экономисты прошлого заложили фундаментальную теорию, называемую сегодня классической. Время ее расцвета – это столетие между серединами XVIII–XIX вв.

Адам Смит (1723–1790) раскрыл ту простую истину, что, преследуя цель получения прибыли, предприниматель «вернее служит интересам потребителей, чем если бы сознательно стремился служить им». Ведь именно погоня за прибылью заставляет расширять производство, повышать качество при минимизации затрат, быстрее реагировать на перемены конъюнктуры, принимать самостоятельные решения. Классическая теория исследовала природу богатства, распределение продукта между факторами производства, свободную конкуренцию и накопление капитала. Она интересовалась социальной сферой – отношениями между предпринимателями, хозяевами и наемными работниками, продавцами и покупателями. Экономические гипотезы перерастали в законы – спроса и предложения, редкости, убывающей доходности.

Классическая экономика отвечала потребностям развивавшегося индустриального общества, основанного на частной собственности и свободе экономического выбора. Творчество Адама Смита явилось как бы изобретением колеса для экономики.

Но основатель классической экономии известен и как философ-моралист, его первым трудом явилась «Теория нравственных чувств» (1759), анализ мотивов поведения человека, его добродетелей и пороков.

Классическая теория рассматривала сущность таких категорий, как ценность, издержки производства, прибыль, распределение благ в условиях ограниченности ресурсов, сделав первые шаги в направлении, получившем впоследствии наименование маржинализма.

Отцами-основателями классической экономии считают Адама Смита, Жана Батиста Сэя и Давида Рикардо.

Маржиналистское направление делает первые шаги в 70-х гг. XIX в. почти одновременно в Англии (У. С. Джевонс), Швейцарии (Л. Вальрас), Австрии (К. Менгер и др.). Продолжая классический анализ, эти мыслители пришли к новым выводам, открыли понятия ценности, предельной полезности и производительности.

К сожалению, они остались в силу ряда причин, и прежде всего распространения марксизма – легального (М. И. Туган-Барановский) и революционного (В. И. Ленин), малоизвестными российскому студенчеству*.

* Краткое определение маржинализма и его основных понятий вы найдете в Терминологическом словаре; развернутое объяснение теории маржинализма содержится в книге настоящих авторов «Экономика и психология» (М., 1997).

Постепенно национальные хозяйства превращаются в сложные системы взаимозависимых отраслей, формируется мировое хозяйство. Правилom становятся периодически повторяющиеся экономические кризисы, хроническими – безработица и инфляция.

В деловую практику включаются проблемы, не разрешимые при помощи традиционных средств. Экономисты начинают больше интересоваться вопросами общего порядка, совокупного спроса, денежного обращения. Нельзя не вспомнить в этой связи о **Леоне Вальрасе** (1834–1910), создателе теории общего экономического равновесия.

Возникает потребность в разделении общей экономической теории. Макроэкономику определяют как науку о совокупном (агрегированном) поведении людей, о целостной экономической системе. Основоположителем макроэкономики явился крупнейший экономист XX в. **Джон Мейнард Кейнс** (1883–1946). Большая система – это не только множество малых подсистем – фирм и отраслей, но и новое качество. Ее действиями управляют иные механизмы. Макросистема не может быть описана категориями **микроэкономики** (ценой, прибылью, конкуренцией и др.), здесь необходимы агрегированные показатели, новые методики и инструменты воздействия.

Макроэкономические исследования используют математические модели и наработки социальной психологии, становятся базовыми для государственной политики, находят в ней стимулы и завершение.

Микроэкономическая теория, изучающая поведение экономических агентов, рынок и интересы предпринимательства, восприняла открытия маржиналистов и возврат во второй половине XX в. к классической теории. **Неоклассическая доктрина** анализирует поведение рационального экономического человека, связывает надежды с такой совершенной конструкцией, как стихийный механизм рынка.

Некоторые ученые полагают, что **экономическая политика** – это система действий, направленных на исправление ситуации, на коррекцию экономических процессов. Так или иначе, но связь между макроэкономикой и экономической политикой очевидна. Значит ли это, что **государственная экономическая политика** не имеет отношения к процессам, которые происходят на микроуровне?

Политика, так же как и экономика, изучает поведение людей в экономическом пространстве, и государственные действия могут быть направлены на стимулирование конкуренции (антимонопольная политика), на способы повышения эффективности производства, его ресурсное обеспечение, на оздоровление отдельных экономических комплексов, т.е. на решение проблем микроэкономических. Но поскольку экономическая политика работает в большой системе, она имеет основополагающей целью стабилизацию экономики в целом.

Общеизвестно сковывающее влияние идеологических пристрастий, укладывающих мысль в прокрустово ложе абстрактных догм. Для эмпирической науки, призванной предлагать прогнозы развития, умозрительные знания, выходящие за пределы опыта, противоестественны.

Не выдерживает критики с точки зрения историко-экономического анализа жесткое членение процесса общественного развития на четыре способа производства – первобытный строй, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический, а также неразрывная связь между состоянием науки и техники, с одной стороны, формами собственности и распределения – с другой. Неравномерность развития, порою загадочность творческого гения общеизвестны. Стоунхендж, считавшийся ритуальным сооружением, воздвигнутым еще во втором тысячелетии до нашей эры в юго-западной части Англии, долгое время возбуждал исследовательский интерес. Сегодня эти каменные руины удалось оживить. Стоунхендж оказался древней астрономической обсерваторией и своего рода доисторической вычислительной машиной. Исследования обнаружили, что человеческий разум открыл законы Солнечной системы задолго до Коперника и Галилея*.

* Хокинс Дж., Уайт Дж. Разгадка тайны Стоунхенджа. Пер. с англ. М., 1984.

Возвратимся к понятию **«политическая экономия»**. Этот термин, в силу своего марксистско-ленинского прошлого, был выведен из нашего экономического лексикона*. Но во времена классической школы этот термин находился в научном обороте. Британский классик **Давид Рикардо** (1772–1823) выступил с трудом «Начала политической экономии» (1820). В 1848 г. вышла в свет работа Джона С. Милля «Основы политической экономии». Известный французский экономист **Жан Батист Сэй** был автором полного учебного курса политической экономии (1803 и 1829 гг.). Более близкой к нашему времени является учебник Б. Маккензи и Г. Таллока «Современная политическая экономия» (1978). Считается, что политическая экономия изучает чистую теорию во взаимосвязи с политической

деятельностью, т.е. с универсальными возможностями политического применения результатов экономического анализа. Политическая экономия ближе к науке, которую мы называем сегодня макроэкономикой, но отличается от нее заметной умозрительностью выводов, политической ангажированностью, даже порой политической предвзятостью.

* Европейская социал-демократия пережила фазу марксизма в отличие от лейбористов, которые оказались почти не затронутыми марксизмом. Эти обстоятельства сказались на отношении ученых к терминологическому аппарату в экономической науке.

От экономической политики политическую экономию отличает фундаментальность, обусловленная предметом исследования, в экономической же политике акцент перенесен **на действия государства** в сфере экономики.

Экономическая наука содержит два компонента – **позитивный и нормативный**. Задачей первого является поиск ответа на вопрос «что происходит» и объяснение сложившейся ситуации, он служит базой для научного прогнозирования; второй – занят проблемой «как должно быть» и, соответственно, способствует исправлению ситуации путем разработки рецептов в основном правового порядка. Сочетание этих двух начал определяет, как мы увидим ниже, концептуальную разницу в подходах: позитивисты уповают на силы рынка, сторонники нормативов предпочитают методы прямого государственного воздействия на экономику.

2. Синтетический характер макроэкономики

Согласно знаменитому британскому словарю Макмиллиана макроэкономикой определяют как науку о **совокупном** поведении экономических агентов, которое отражается в системе агрегированных показателей (валовой продукт, национальный доход, занятость, эффективность труда, цены, денежная масса и пр.)*.

* Словарь современной экономической теории Макмиллиана. Пер. с англ. М., 1997.

Обычно экономику относят к наукам гуманитарным. Вряд ли с этим можно безусловно согласиться. Не боясь упрощения, отметим, что сегодня экономики без математики просто не существует. Математика дает возможность упорядочить поток информации. Экономисты формализуют свои идеи. Мы изучаем, например, «теорему Коуза», «уравнение Фишера», «парадокс Леонтьева» и т. п. А привлечение счетно-решающей техники превратило «королеву наук» в волшебницу.

Появление математического метода во второй половине XX в. позволило соотнести умозрительные выводы с фактами, наполнить абстракции реальным содержанием и освободить науку от спекуляций. Экономическое знание поднялось на новую ступень зрелости, сближающую его с продуктивными сферами естествознания. В этом направлении трудились авторы учебника по математической экономике Э. Маленво и Г. Столерю, переведенного на русский язык; известные экономисты Ф. Модильяни и М. Миллер; к этой кагорте ученых относится и лауреат Нобелевской премии 1999 г. Роберт Манделл. Математическую экономику можно определить как количественный, геометрический и графический анализ экономических процессов и механизмов, методов государственного воздействия. В то же время специалисты справедливо подчеркивают, что трудность состоит в принципиальной неопределенности экономических эффектов (осуществление через отклонения, колебания). Нарботки математиков широко применяют лидер монетаризма М. Фридмен, основоположник экономического синтеза П. Самуэльсон, такие знаменитые представители теории социального выбора, как Дж. Бьюкенен и К. Эрроу.

Использование математики, ставшее аксиомой, не исключало, но скорее стимулировало укрепление взаимосвязей экономики с социологией и психологией. Вновь был открыт австрийский социолог и экономист Людвиг фон Мизес, австроамериканец Фридрих фон Хайек (часть их трудов имеется в переводе на русский язык); разрастается такая научная ветвь, как **экономическая психология** – направление, которое изучает мотивы экономического поведения человека или групп, экономическое сознание, волевое начало в экономическом поведении, роль бессознательного в психике индивида и масс (иллюзий, страхов, паники, реакции на политические изменения).

«Колыбель колеблется над бездной», – писал Владимир Набоков. Мыслящие люди часто предчувствуют катастрофы. В конце XX в. проблемы экологии стали поистине глобальными и настораживающими. На этом фоне возникает так называемая **экономическая экология**, занимающаяся

поиском путей решения сгущающихся опасностей как на государственном и межгосударственном уровнях, так и на частнохозяйственном – посредством использования механизмов рыночной экономики. Мы познакомимся в дальнейшем с творчеством современного американского экономиста Рональда Коуза.

Есть еще одна сфера человеческого знания, с которой у экономики обнаружилось совпадение интересов и методов анализа. Это психология – социальная и личностная. Появившись на свет в виде поэтической сказки о странствиях человеческой души (в образе Психеи), присягнув поиску гармонии, психология превратилась в науку о человеческом сознании, эмоциях и интеллекте, о личности и социуме. Психологический подход впитался в ткань экономики. Великое открытие XIX в. – рождение теории предельной полезности, или маржинализма, явилось, пожалуй, самым очевидным и плодотворным результатом этого сотрудничества. Современные экономисты не могут рассуждать без таких понятий, как поведенческая реакция, рациональные ожидания, ажиотажный спрос, денежные иллюзии и т. д.

3. Экономика и этика

К тому же общественная мораль отстает, как известно, от развития науки, технологии, от обновления экономической жизни. Примеров здесь достаточно много. Аморальным, даже преступным продолжает оставаться медицинская помощь страдальцам, желающим уйти из жизни. В России долгое время безнравственными считались формы предпринимательской деятельности, даже если они не нарушали законов.

Открывшаяся в последние десятилетия **экономическая этика** имеет в своей родословной «Теорию нравственных чувств» **Адама Смита** – первое крупное произведение этого великого англичанина. С доктриной **«нравственной экономики»** выступил швейцарский экономист, представитель критического направления в политической экономии **Жан Шарль де Сисмонди** (1773–1842). Его считали романтиком и пророком. С одной стороны, Сисмонди существует в своем мире экономических отношений, с другой – явился предтечей идей маржинализма и исторической школы. Сисмонди выступал против излишней «буржуазности» классической экономики, призывал к милосердию по отношению к трудовому люду, «умерению» конкуренции.

История науки наполнена переплетениями, порою весьма причудливыми. Многие почерпнул у Сисмонди Карл Маркс. Можно назвать в этой связи мысль о концентрации имущества в руках небольшого круга собственников и растущую пауперизацию трудящихся масс (теория обнищания). Идея эта легла в основу «Коммунистического манифеста». Маркс нашел у Сисмонди точку опоры для объяснения прибавочной стоимости и эксплуатации. В отличие от предшественников Сисмонди во многих местах подчеркивал, что рабочий «продает не труд, а свою рабочую силу» и на рынке «спрашивается сила труда».

Рассуждая об экономике и нравственности, мы не можем оставить в стороне имя **Петра Кропоткина** (1842–1921) – романтика, основателя русского анархизма.

Петр Алексеевич, князь Кропоткин, вполне соответствовал веками установившимся представлениям о благородных качествах аристократии. При всех обстоятельствах, как пишут современники, он сохранял прямую походку, с изяществом взойдя на эшафот. Кропоткин обладал пытливым умом, широкими знаниями и был известен своими трудами в области философии, социологии и истории. Перед нами труд П.А. Кропоткина «Этика», переизданный в 1990 г.

В главе «Экономика и нравственность» автор называет понимание прибыли как двигателя общественного развития ограниченным. Разделение труда и специализация делают труд все более скучным и однородным занятием. У работников развивается настоятельная потребность в перемене труда.

В конечном счете обществу становится невыгодным приковывать человека на всю жизнь к тачке, между тем как раскрываются новые возможности для независимого и творческого труда. Главное состоит в том, чтобы покончить с **выгодой**, которую приносит разделение труда, и перейти к той, которая проистекает от интеграции или объединения трудовых усилий. Общество уже стремится к идеалу разнообразия труда для каждого, который в меру своих способностей будет работать в поле или в мастерской. И каждая нация или область будет располагать разнообразными продуктами потребления. В современной фабрике таится зародыш разрушения. Общества должны отрешиться от фантазий о нациях, производящих сельскохозяйственные или промышленные продукты.

Образование нужно сделать интегральным, обучение наукам – сочетать с ручным трудом, причем образование станет доступным для всех. Наука, изобретательство, предприимчивость должны быть общим достоянием, а прогресс – промышленный, умственный, социальный – нельзя задерживать политическими средствами.

Кропоткин утверждает, что немногие книги имели такое вредное влияние на развитие экономической мысли, как «Опыт об основах народонаселения» Т. Мальтуса. Подобные произведения оседают в умах зажиточного меньшинства. Между тем в сознание бедных проникли мысли о равенстве и свободе, порожденные Французской революцией. Мальтус выступил с утверждением, что бедность порождена не общественным строем, а является естественным законом, который он выразил краткой формулой: «Всему народонаселению не поместиться за общей трапезой»*.

* **Томас Роберт Мальтус** (1766-1834) - известный британский ученый, которого некоторые историки экономической мысли относят вместе с Д. Рикардо к «пессимистам»; был священником и профессором экономики; кроме закона народонаселения известен работами по земельной ренте.

Хотя всякое владычество основано на силе, оно подтачивается, считает П. Кропоткин, если ослабевает вера в собственную правоту. Недоверие к реформам лишает бедных надежд заметнее, чем учение Мальтуса. К тому же многие реформаторы сами уверились в том, что всякое, даже временное улучшение жизни трудящихся приводит к быстрому росту населения. Критикуя современную ему политическую экономию, Кропоткин сетует на то, что она так и не поднялась выше гипотезы Мальтуса об ограниченности средств существования и более быстром росте населения. Эту позицию разделяет и часть биологов.

П. А. Кропоткина занимала **этика общественного человека**, которую он выводил из инстинкта общительности и взаимопомощи. Социальная нравственность предполагает, что человек считает добром действие, полезное данному обществу, а злом то, что вредно ему. В этом состоит, по мнению автора, нравственное начало анархизма. Дальнейшее развитие данный принцип получил в «формуле справедливости»: если я не хочу, чтобы меня грабили, убивали, обманывали, эксплуатировали, то я и сам обязуюсь не делать того же. Равенство, по мнению Кропоткина, есть синоним справедливости, оно сочетает уважение к личности со свободой, с полнотой ее осуществления и развития.

Истинно нравственным является человек, который, чувствуя в себе силу, энергию, избыток ума и воли, начинает действовать на благо общества, не заботясь о вознаграждении для самого себя.

Кропоткин стремится к гармонизации личности и общества. Нравственность предназначена развивать и совершенствовать человеческую солидарность.

Как и многие другие памятники русской культуры и литературы, книга Кропоткина представляет собой трактат, основанный на христианском учении, на Евангелии от Иоанна. В прошлом российскому просвещению было свойственно уважение к форме, а также известная догматизация гуманитарных теорий. Как и у некоторых мыслителей славянофильского направления, мы обнаруживаем у П. А. Кропоткина представление о культуре, имеющей западное происхождение, как о ложной. Последнее становится особенно заметным на фоне жертвенности русского общественного сознания. С выводами автора можно не соглашаться, но книга Кропоткина – это пример труда человека духовно богатого и высоконравственного.

Нобелевским лауреатом 1998 г. по экономике стал **Амартия Сен** – американский профессор индийского происхождения, широко известный сегодня в мире, основатель нового научного направления, выводящего экономическую теорию на простор социально-этической проблематики.*

* В статье о демократии А. Сен называет ее главным достижением XX в., несмотря на существование фашистских и коммунистических диктатур.

Небольшую книгу «Об этике и экономике» называют «сундуком сокровищ», в ней показана органическая связь экономической науки и философии морали, а также вред, который был нанесен экономическому анализу чрезмерным увлечением постулатом эгоистического поведения.

Отстранение экономики от этики стало одной из важнейших причин недостаточности или даже порочности экономического анализа. Сен разделяет материальную экономику и экономику благосостояния. Поскольку на поведение людей влияют этические мотивы, то они, являясь факторами благосостояния, воздействуют на материальные процессы.

Современная экономическая мысль может стать более эффективной, если будет использовать эти этические факторы, ведь именно они формируют суждения людей. Но дело не только в том, чтобы «внедрить» в экономику уроки, заимствованные из литературы по этике. Нужно совершенствовать сами

этические представления людей.

Основное направление экономической теории отождествляет рациональность поведения с внутренней самостоятельностью выбора и максимизацией собственного интереса. Но Сен сомневается, что линия на максимизацию интереса полностью приближена к действительному поведению человека. В японской экономике, например, имеет место систематическое отклонение от эгоистического интереса в сторону образа действий, основанного на таких понятиях, как долг, лояльность и добрая воля. Эти обстоятельства позволили поднять уровень индивидуальной и групповой экономической эффективности.

Не разделяя концепции Адама Смита, Сен в то же время пишет о возможности таких обстоятельств, при которых преследование исключительно личных интересов может быть этически оправданным. Термин «благосостояние» также подвергается реструктуризации: следует различать благосостояние в контексте личных достоинств и достижений и в свете более широких целей – **распределительной справедливости, согласованности и взаимозависимости.**

Присмотримся к некоторым разделам книги А. Сена, переведенной теперь на русский язык*.

* Сен А. Об этике и экономике, М., 1996.

В главе «Экономическое поведение и нравственность» классической политической экономии приписывается лозунг, перефразирующий Данте: «Оставь дружелюбие, всяк сюда входящий», к ней не примешиваются добрая воля и моральные сантименты. Тем не менее экономическая наука призвана изучать реальных людей, которые не являются лишь примитивными практиками, но задумываются над сократовским вопросом: «Для чего ты живешь?»

Сен выдвигает два источника развития экономической теории. Это – этика и инженерия. Этическая ориентация восходит к Аристотелю. «Инженерный подход» связывают с именем французского экономиста-математика XIX в. Леона Вальраса, хотя более ранних приверженцев, например англичанина Вильяма Петти (XVII в). Проблема состоит в нахождении баланса между этически ориентированными и технически осуществимыми подходами. Дистанцирование современной экономической теории от этики обедняет фундаментальную науку, так же как и анализ ряда конкретных трагических реальностей (например, голода).

В последние годы представители философии морали переносят центр тяжести в своих исследованиях на «внутренне присущие значимости», обнаруживающие связи экономической и этической мотиваций. В 1975 г. А. Сен выступил с забавно названным эссе «Путешествие Смита на государственном корабле», где интерпретирует высказывание Смита о расчетливости поведения человека. Смит полагает, что собственный интерес доминирует у большинства людей. Но ставить знак равенства между понятиями расчетливости и собственного интереса вряд ли разумно, полагает А. Сен, ведь сам Смит, объясняя, что такое расчетливость, понимает ее как соединение продуманности с самообладанием. Это ни в коем случае не идентично эгоизму или себялюбию. Расчетливость – это наиболее полезное из достоинств человека как индивида. Но Смит не отдавал проблему выживания на откуп индивидуального расчета, – пишет А. Сен. Абсолютизация собственного интереса, как мотива экономической деятельности, была свойственна впоследствии многим исследователям Смита и привела к затруднениям в анализе взаимной торговли, договорных отношений, а также причин недоверия или голода. Непредвзятый анализ «Богатства народов» обнаруживает, по мнению Сена, широкий взгляд на человека, но суждения об этической стороне его поведения, например о необходимости сочувствия и борьбы с нищетой, оставались в тени.

Подводя итоги, А. Сен классифицирует отклонения от стандартов **экономического поведения**, вызванные этическими соображениями. В их числе: доброжелательность и симпатия к другим, приверженность к разнообразным делам или видам деятельности, к неким специфическим неординарным образцам поведения. Целесообразность экономического поведения может нарушаться вследствие внешних эффектов, возможно, и вне рыночного характера (например, экологических трудностей).

Итак, теорию благосостояния можно существенно обогатить, если обратиться к этическому фактору; его полезность несомненна в работах по прогнозированию.

4. «Экономическое дерево»

Развитие науки привело к появлению, наряду с общей теорией, **прикладной макроэкономики,**

предлагающей аналитические разработки и расчеты эффективности производства, сокращения безработицы; варианты решения социальных проблем, стабилизации денежного обращения и многого другого. Именно прикладная макроэкономика представляется с прагматической точки зрения направлением первостепенной важности. Но здесь мы обнаруживаем совершенно особенную потребность в исследовании национальной экономической специфики. Предметом анализа национальной экономики выступают особенности национального экономического поведения, специфические формы универсальных причинно-следственных связей, таких, например, как совокупный продукт и инвестиции, влияние открытости на экономический рост; особенности национальной психологии и экономические традиции; природные и геополитические факторы и, наконец, **степень государственного вмешательства в экономику**, выражающаяся в своеобразии экономического порядка.

В экономической теории и политике получило распространение понятие **переходной экономики**. По классификации Международного валютного фонда к этой группе относятся 27 стран, ранее входившие в состав европейских социалистических государств, и Монголия.

В теоретическом плане – это национальные экономические системы, находящиеся в процессе преобразований, перехода от централизованно планируемого хозяйства, основанного на обобществлении средств производства, к системе рыночных отношений. Экономическое поведение субъектов характеризуется в этих условиях сочетанием унаследованных привычек, условностей, административных барьеров с «новыми правилами» рынка, с возможностями свободного выбора, появлением «крутых» деловых людей.

Продолжительность переходной экономики, степень ее обременительности различны. Россию отличает, как мы увидим ниже, набор неблагоприятных обстоятельств.

В России существует Институт экономических проблем переходного периода; оценками социально-экономических процессов занимаются Институт экономического анализа, Институт экономики РАН, ученые экономического факультета МГУ и другие научные центры страны.

В исследованиях экономической политики переходного периода также обнаруживается присутствие нормативного и позитивного компонентов анализа, причем в различных сочетаниях и формах. В повествованиях на тему «как должно быть», рекомендациях по поводу реформ и «возвращения государства в экономику» недостатка не ощущается. Более полезными, на наш взгляд, являются описания происходящего, его позитивное аналитическое осмысление, попытки объяснить, где мы находимся, каковы тенденции развития. Сложность здесь состоит в получении корректной информации. Необходимым условием позитивного анализа становится изучение исторической и национально-психологической специфики, позволяющей моделировать национальную экономическую политику.



Рис.1

Вопросы для обсуждения

1. Какие ступени в развитии экономической науки вы запомнили?
2. Как вы определите, что такое политическая экономия и в каком родстве с ней находится макроэкономика?

3. В чем состоит, на ваш взгляд, условность разделения экономики на микро- и макросистемы?
4. Назовите особенности национальной экономики.
5. Что такое политика?
6. Приведите примеры влияния макроэкономического анализа на политические действия.
7. Чем знаменит Джон Мейнард Кейнс?

Джон Мейнард КЕЙНС – основоположник макроэкономического анализа

Джон Мейнард Кейнс родился в Кембридже (Англия) 5 июня 1883 г., его отец читал лекции в университете по экономике и логике. После школы Джон поступил в частный колледж Итона; уже там стали проявляться его многочисленные таланты. Кейнс выигрывал призы по классической литературе, математике и истории, писал статьи, участвовал в дискуссиях, занимался спортом и считался экспертом по средневековой латинской поэзии. Образование продолжалось в Королевском колледже Кембриджского университета, где главным предметом для Дж. Кейнса стала экономика. Он слушал лекции А. Маршалла, посещал семинары А. Пигу, поглощал всю доступную экономическую литературу. После окончания университета Кейнс поступает на государственную службу в Управление по делам Индии, но находит работу там скучной и через два года отплывает в Бомбей.

В 1909 г. по приглашению своего учителя А. Маршалла Кейнс возвращается в Кембриджский университет и читает там лекции по экономике до 1915 г. В эти годы он завершает и впоследствии публикует свой «Трактат о вероятностях» – плод увлечения математикой. Правда, философ Б. Рассел отозвался об этой работе Кейнса не без иронии: «Книга слишком трудна для того, чтобы ее слишком хвалить». Свою первую экономическую монографию «Индийская валюта и финансы» Кейнс опубликовал в 1913 г. Он рекомендовал сохранить подчиненное положение валюты доминиона по отношению к английской, которая должна, по его мнению, твердо опираться на золотой стандарт. Здесь обозначился интерес автора к теории денег, верность которой он сохранял всю жизнь. Публикация имела следствием назначение Дж. Кейнса членом королевской комиссии. В этом качестве он произвел заметное впечатление на О. Чемберлена и других ведущих политиков Великобритании не только мастерским подходом к специальным проблемам, но и своим гуманизмом, ощущением человеческих нужд.

Когда после Первой мировой войны встал вопрос о германских репарациях и кабинет поручил Кейнсу оценить их величину, он нашел разумной цифру в 2 млрд. ф. ст., которая была почти в 12 раз меньше цифры, предложенной Банком Англии. Несогласие с величиной репараций заставило Кейнса покинуть Парижскую мирную конференцию (1919), в которой он участвовал как представитель Британского казначейства. В том же году выходит его книга «Экономические последствия Версальского договора», ставшая бестселлером и вызвавшая неудовольствие правительственных кругов Великобритании. Кейнс писал: «Если мы намеренно стремимся к обнищанию в Центральной Европе, то возмездие не заставит себя долго ждать». Он выступил за предоставление американских займов Германии. Его идеи предвосхищали концепцию таких более поздних программ, как известный план Маршалла для послевоенной Европы.

Следующей большой работой Кейнса стал «Трактат о денежной реформе» (1923), где доказывается необоснованность возвращения Британии к золотому стандарту. Здесь же впервые выдвигается в качестве ключевой проблема занятости и указывается, что инфляция, стимулирующая экономически активные элементы общества, является меньшим злом, так как в обнищавшем мире гораздо опаснее спровоцировать безработицу, чем неудовольствие рантье. Эти идеи Кейнс развивал также в памфлетах «Экономические последствия валютной политики мистера Черчилля» и «Конец laissez faire», где критиковал политику невмешательства государства в экономику, классический принцип «laissez faire».

В середине 20-х гг. Кейнс приезжал в Советский Союз и изложил свои впечатления об экономике периода нэпа в статье «Беглый взгляд на Россию», где выразил сомнение в эффективности системы, альтернативной капитализму.

В 1930 г. выходит в свет двухтомный «Трактат о деньгах». Кроме вопросов денежного обращения, Кейнс разрабатывает здесь основы теории занятости и национального дохода. Новый подход к проблеме экономической нестабильности он связывает с анализом соотношения между инвестициями и сбережениями. Берущая здесь свое начало концепция «эффективного спроса» стала несущей опорой кейнсианской теории.

Опубликованный в 1936 г. главный труд Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»

знаменовал собой революционный переворот в развитии экономической мысли. Автор в предисловии противопоставляет свой метод классическому наследию А. Смита и Д. Рикардо.

Общий экономический анализ Дж. Кейнса явился выражением впервые тогда произведенного, ставшего теперь уже привычным деления науки на микро- и макроэкономику. О нетривиальности нового подхода свидетельствует хотя бы тот факт, что многие ошибки экономистов докейнсианской эпохи проистекали из их попыток дать микроэкономические ответы на макроэкономические вопросы. Например, на основе теории цен объяснять уровень занятости. Сегодня нам кажется вполне понятным, что большая система, состоящая из малых подсистем – фирм, домашних хозяйств, в целом представляет собой уже не просто большую фирму или большое домашнее хозяйство, а нечто качественно иное. Но очевидным это сделал Кейнс. Он показал, что экономика страны в целом не может быть адекватно описана в терминах простых рыночных отношений. Кейнсу принадлежит открытие того, что факторы, управляющие «большой» экономикой, не являются просто увеличенной версией факторов, управляющих поведением ее «малых» частей. Различие между макро- и микросистемами предопределяет разницу в методах анализа.

В начале Второй мировой войны Кейнс был приглашен экспертом в министерство финансов (Казначейство). Его работа «Как платить за войну» (1940) намечала радикально новый план решения проблемы международных финансов.

Впоследствии, будучи фактически главой британской делегации на переговорах по ленд-лизу, Кейнс пытался осуществить свои идеи. Его видение международной валютной системы стало стержнем Бреттон-Вудса, воплотилось в создании Международного валютного фонда.

Дж. Кейнс считается создателем системы государственного регулирования экономики, хотя она была скорее следствием, чем побудительным мотивом макроэкономического анализа.

Стимулятором производства является, согласно кейнсианской модели, **спрос, определяемый как психологическая готовность общества к потреблению**. Дело в том, что доход домашнего хозяйства, фирмы, страны в целом, как правило, увеличивается быстрее, чем потребление, как личное, так и производственное, причем по мере роста благосостояния эта разница между доходом и потреблением становится весьма значительной. Таким образом, в развитой экономике возникает фактор отложенного спроса, сбережений. Последние существуют в виде банковских счетов и иных пассивов. Задача состоит в том, чтобы активизировать, заставить работать сберегаемую часть национального дохода. Сбережения должны превратиться в составную часть эффективного спроса. И здесь на сцене появляется государство со всем инструментарием фискальной (госбюджетной) и кредитно-денежной политики. Центральный банк размещает займы (продает облигации), распределяет льготные кредиты; проводятся государственные закупки товаров и услуг; строятся инфраструктура и социальный сектор. Естественно, что бюджетные расходы перекрывают средства, мобилизуемые за счет займов. Кейнсианцы советуют использовать налоги, а также, в известных пределах, денежную эмиссию.

Итак, эффективный спрос = потребление + инвестиции + госзакупки + чистый экспорт.

Последний показатель – чистый экспорт, т.е. избыток валового экспорта над импортом, – расширяет рынок и тем самым стимулирует производство. Меры по поддержке экспорта особенно необходимы в условиях активного роста национального дохода. Здесь увеличение дохода пробуждает и развивает склонность к импорту, который замещает внутренний спрос иностранной продукцией. Превышение же импорта над экспортом – дело опасное еще и потому, что ведет к дефициту платежных балансов, накоплению внешнего долга, расшатывает валютную систему.

Мы уже успели заметить, что предметом особого внимания Кейнса и, возможно, стимулятором его теоретического поиска была проблема занятости. Противники кейнсианства изъяли практически из употребления термин «полная занятость», заменив его термином «естественная безработица». Но если вдуматься, то между ними принципиальной разницы нет.

Полная занятость у Дж. Кейнса отнюдь не предполагает отсутствия безработицы. Полная занятость – это такая ситуация, при которой потенциально желающие получить работу могут ее иметь без особых затруднений. В то же время сезонный характер некоторых видов труда, структурные изменения в экономике допускают существование 1–2% временно незанятых в составе лиц наемного труда. Уровень безработицы увеличивается в условиях кризиса, плохого хода дел. Процент незанятых находится в прямой зависимости от размеров пособий по безработице и установленного законом минимума заработной платы. Последний довод заслуживает, по мнению сторонников «естественной безработицы», особого внимания, так же как и психологические особенности людей, их нежелание менять место жительства или профессию, пассивность и др.

Кейнсианская модель макроэкономического регулирования воспринималась как якорь спасения в США и Великобритании начиная со времени «великой депрессии» 30-х гг. и особенно в послевоенный период, но она обнаружила свое несовершенство в последней трети XX в. Появилась новая болезнь – стагфляция, сочетавшая в себе инфляцию и стагнацию, угнетенное состояние конъюнктуры. Между тем правоверные кейнсианцы «спасали» экономику от стагнации или кризиса посредством дозированной инфляции. Очевидным стал тот факт, что властные рычаги государства, создающие посредством займов, налогов и денежной эмиссии дополнительный спрос, неспособны увеличить товарное предложение, что они недостаточны для преодоления всех и всяческих экономических бедствий. Ведь модель Кейнса ориентировалась, помимо всего прочего, на кризисы перепроизводства, была призвана поэтому активизировать спрос. Однако произошедшие в последние десятилетия изменения в мировой экономике не могут расшатать фундамент кейнсианского учения, даже если его отдельные практические выводы не сочетаются с требованиями дня.

Постулаты кейнсианства важно иметь в виду, когда мы размышляем над судьбами России. На собственном опыте мы убеждаемся в необходимости квалифицированного макроэкономического анализа, разумной кредитно-денежной политики, изучения обратной связи между безработицей и инфляцией.

Вернемся в заключение к личности Джона Мейнарда Кейнса. Его незаурядность проявлялась во всем. Успешно играя на бирже, он приобрел солидное состояние, а назначение казначеем Кембриджского Королевского колледжа укрепило его финансовое положение. Со временем Кейнс стал крупным коллекционером картин, опубликовал много изящных эссе мемуарного и библиографического характера. Он был другом таких выдающихся личностей, как Б. Шоу, Г. Джеймс, Л. Виттгенштейн и др. Женившись на приме Дягилевского балета Лидии Лопуховой, он стал субсидировать балет, а в 1935 г. построил здание театра в Кембридже. В 1937 г. Кейнс перенес первый инфаркт, сделавший его почти инвалидом, хотя лишь немногие это замечали.

Дж. Кейнс принадлежал к высшим слоям английского общества, за научные заслуги он был удостоен в 1945 г. звания лорда. Но со студенческих лет Кейнс, нарушая сложившиеся в его кругу традиции благовоспитанности, проявлял свой неукротимый нрав, шел против течения, не испытывая благоговения перед авторитетами. Он умер от еще одного сердечного приступа в апреле 1946 г.

Кейнс стал основателем направления в экономической науке, названного теперь его именем, но в отличие от многих своих последователей не придерживался нормативного взгляда на экономическую теорию. А ведь именно тенденция рассматривать ее как руководство к действию в экономической политике и придает некий негативный оттенок термину «кейнсианство». Собственная точка зрения Кейнса на этот счет была вполне определенной: «Теоретическая экономика не предназначена для того, чтобы давать советы, немедленно применимые в политике. Это скорее метод, чем доктрина, аппарат мышления, техника обдумывания, помогающая тому, кто овладел этим методом, делать корректные выводы».

ГЛАВА II. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Преследуя свои собственные интересы, предприниматель часто более эффективно служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно старается служить им.

А. Смит

У древних народов рынок возник как эпизодически повторявшаяся процедура обменных операций, чаще всего связанная с празднествами, ритуальными действиями. Наши представления о рынке являются, естественно, более масштабными. Но сутью рынка остается основанное на взаимном интересе общение продавцов и покупателей. Девиз А. Смита: «Дайте мне то, что хочу я, и я вам дам то, что хотите вы» – и по сей день остается в силе.

Вернер Зомбарт (1863–1941), представитель исторической школы в экономической науке, связывал образ экономического человека с национальными качествами, называл, например, англичан «нацией торговцев».

Населявшие нашу территорию племена не проявляли особой склонности к обмену. Согласно описаниям историков, рыночные отношения формировались на Руси медленно. Еще в петровские

времена кое-где существовал простой товарообмен («взаимство») или использовались кожаные деньги. Производство на рынок, торговля не были сильной стороной россиян. Возможно, что определенную роль здесь сыграли преобладание общинной замкнутости, неприятие индивидуализма.

Рынок позволяет реализовать частные интересы продавцов и покупателей, ориентирует разрозненных участников обменных операций в их дальнейшей деятельности, помогает принять решение о том, что производить, в каких размерах, какими методами; направляет тем самым общее экономическое развитие.

Что необходимо, исторически и логически, для возникновения рыночных отношений?

Во-первых, продавцы товара должны быть его владельцами. В рамках общественной собственности отдельный производитель не может «владеть» продуктом, т.е. им свободно распоряжаться. Превращение товарного обмена в регулярное явление прочно связано с распространением частной собственности. Она обеспечивает право распоряжения (продажи) и в то же время создает личную заинтересованность в удешевлении производства товара, улучшении его качества, потребительских свойств. Развитие отношений собственности – это воспитание ответственности и инициативы.

Восстановления частной собственности на средства производства, на землю нельзя достичь лишь с помощью законодательных мер. В России для этого понадобится, возможно, длительный период адаптации, преодоления вымыслов советского периода.

Во-вторых, обмен должен стать необходимостью. Переход от случайного обмена, акта реализации редких излишков к обмену как процедуре систематически повторяющейся и жизненно необходимой связан с разделением труда в обществе. От общей массы первобытных племен отделяются пастушеские (т.е. возникает скотоводство как самостоятельная ветвь трудовой деятельности), затем от земледелия отделяется ремесло, возникают его специализированные отрасли.

Начала рыночной экономики мы встречаем в древних рабовладельческих государствах, она играет уже заметную роль в средневековых городах, хотя там имелось множество внеэкономических рычагов, всякого рода запретов и монополий, тормозивших развитие рыночных отношений.

С переходом к индустриальному (капиталистическому) обществу возникает единый национальный рынок, экономика превращается в преимущественно товаропроизводящую; значительно расширяется ассортимент благ и услуг, предлагаемых на рынке. Покупатели и продавцы реализуют свободу экономического выбора и принятия решений. **Фридрих фон Хайек** (1899–1992), основоположник современного либерализма, считал рыночную экономику и свободное общество почти синонимами*.

* Кейнс Дж. М. Избранные произведения М., 1993. С. 516.

И главное, экономика получает мощный импульс для своего развития в виде повсеместно распространившейся материальной заинтересованности как предпринимателей, так и наемных рабочих. «Рынок – это оптимальная система, позволяющая сообществу, члены которого преследуют собственные интересы, достичь максимальных при данных обстоятельствах, совокупных результатов», – говорил еще А. Смит. А. Хайек особо отмечает «опережающую события» деловую активность, инициативу и самостоятельность хозяйствующих субъектов.

К проблеме свободного выбора возвращается и теоретик государственного регулирования Джон М. Кейнс. **Потеря возможности личного выбора** «является величайшей из всех потерь в гомогенном или тоталитарном государстве»*. Ведь кроме всего прочего, свобода выбора сохраняет традиции, которые концентрируют полезный опыт предшествующих поколений. Свобода исключает равенство. Люди, предпочитающие последнее, обычно более терпимы к автократии (самодержавию).

* Понятие свободы многолико. У Эпикура свобода – величайший плод самоограничения, у Гегеля – познанная необходимость. «Утопический коммунист» Л.О. Бланки (середина XIX в.) «абсолютную свободу» провозглашал «венцом цивилизации», хотя по сути своей она означала порабощение большинства общества меньшинством. В России синонимом «свободы» являлась «воля» с акцентом на свободе перемещения, ощущении пространства, означая свободу от всякой, прежде всего крепостной, зависимости и от каких-либо обязанностей.

В свете вышесказанного можно предложить следующее начальное **определение рыночной экономики**: удовлетворение потребностей посредством обмена, спроса и предложения; принятие решений является прерогативой самостоятельных хозяйств.

Рассмотрим теперь кратко объективные основы рыночной экономики:

- во-первых, следует познакомиться с потребительским спросом и экономическим поведением покупателей, формирующих товарные цены;
- во-вторых, займемся предложением товаров и услуг, т.е. факторами, лежащими на стороне

производства;

- в-третьих, попробуем проникнуться атмосферой рыночной среды, т.е. рассмотрим конкуренцию.

В заключение, подводя некоторый промежуточный итог, мы познакомимся с видами рыночной экономики.

1. Теория ценности

Начнем с очевидного и массового проявления товарной ценности.

Цены на товары и услуги устанавливает рынок. Движущей силой обычно выступает спрос. На рынке действует так называемый закон спроса, состоящий в том, что объем покупок обратно пропорционален уровню цен. При понижении цен сделать покупку может больше, при повышении цен – меньше потребителей.

Взаимосвязь цен и спроса можно изобразить на графике (см. рис. 2).

Мы обратили внимание на начальную зависимость между спросом и ценами. В свою очередь – и это не менее важно – спрос реагирует на изменение цен. Реакция эта при сопоставлении разных групп товаров оказывается достаточно неравномерной.

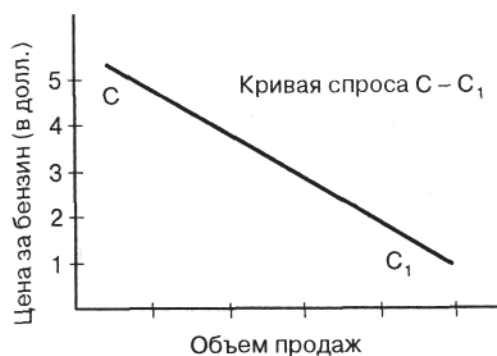


Рис. 2

Эластичность спроса

Эластичность спроса может быть слабой, промежуточной и сильной. В первом случае речь идет о товарной группе, объемы продаж которой снижаются при росте цен весьма медленно (товары первой необходимости); в промежуточной корзине находятся товары, по которым существует возможность их замещения другими (например, кофе – чай); в третьей же группе находятся товары, падение объемов продаж которых вследствие роста цен носит стремительный характер, они как бы вымываются из потребления (новые нетрадиционные товары, импорт). Если мы попытаемся изобразить эти связи графически, то кривая спроса будет более крутой при слабой и более полой при сильной эластичности (см. рис. 3).

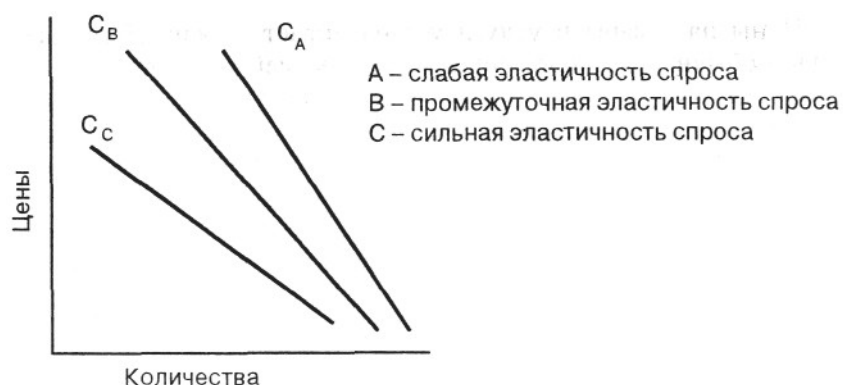


Рис. 3

Подобные явления наблюдаются и на российском рынке. Спрос здесь, как и везде в мире,

понижается при стремительном росте цен, но заметно медленнее на хлеб и молоко, т.е. на товары, без которых потребителю обойтись трудно. Существуют также сезонные колебания в спросе (например, на мороженое или теплую одежду).

До сих пор мы говорили о воздействии цен на поведение покупателей. Но чтобы сделка состоялась, необходимы еще и продавцы с их предложением товаров и услуг.

Как реагирует на динамику цен предложение?

Если цены высоки, то на продажу будет выставлено больше товаров, чем при низких ценах. Закон предложения гласит, что существует прямая пропорциональная зависимость между ценами и объемами предложения. Ведь продавец стремится к прибыли.

Попробуем теперь конкретизировать эти размышления при помощи графика (см. рис. 4).

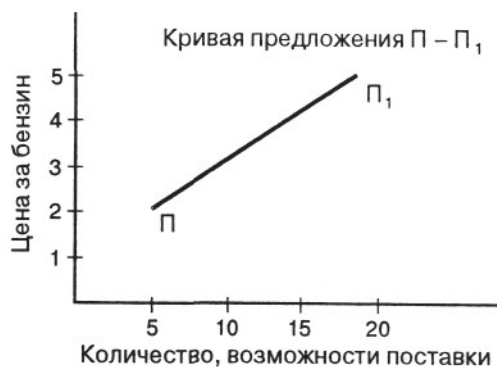


Рис. 4

Эластичность предложения

В реальной жизни расширение (сжатие) предложения – процесс трудный, он более сложен, чем колебания спроса. Многие здесь зависят от уровня развития технологии, издержек производства. При стимулировании технологии, в частности для сокращения издержек на зарплату, может сократиться занятость. И наконец, расширение производства наталкивается порой на ограничения чисто физические.

Рассмотрим реакцию предложения на ценовые изменения или его эластичность в трех вариантах (см. рис. 5).

Предложение может расти (случай А), и это будет нормальной реакцией продавца-производителя на повышение цен. Вспомним, например, как быстро заполнился у нас рынок трикотажа. Предприятия, располагавшие рыночной монополией, т.е. контролем над рынком, или государственные предприятия, пользующиеся субсидиями или другими льготами, могут сохранять тот же объем предложения и получать монопольную прибыль (случай В). И наконец, некоторые предприятия, в особенности сельскохозяйственные (фермеры, товарищества), порой не могут увеличивать объемы производства, вынуждены даже их сокращать из-за отсутствия или дороговизны техники, удобрений или из-за отсутствия прямых связей с рынком.

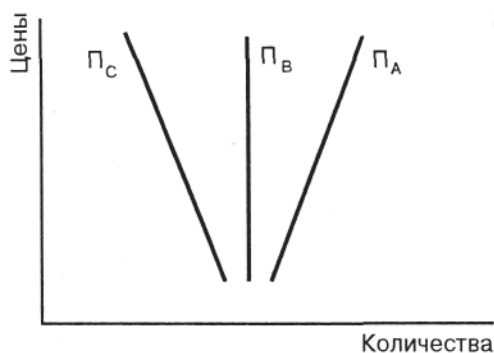


Рис. 5

Попробуем теперь соединить кривые спроса и предложения.

Цена равновесия

Если предыдущие графики отражали интересы либо покупателей, либо продавцов, то на рис. 6 противоположные устремления оказываются сочетаемыми, совпадающими в точке О. Иными словами, рыночная цена 10 литров бензина составляет 3,5 долл. Конечно, данное равновесие неустойчиво, зависит от конъюнктуры. Цена равновесия – это рыночная цена, при которой сделка действительно может состояться.

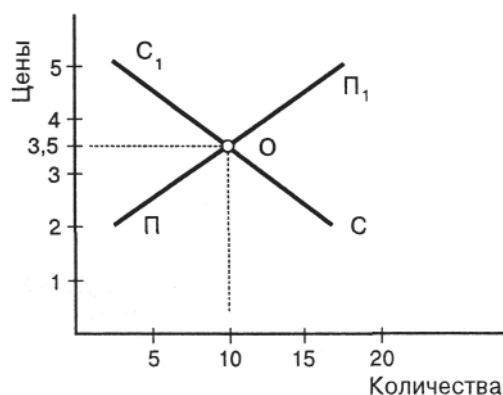
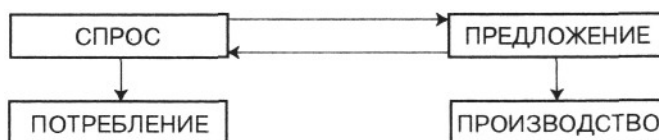


Рис. 6

Рыночную связь спроса и предложения можно изобразить так:



Причина и следствие могут меняться местами. Спрос форсирует предложение, является, как мы уже отмечали, движущей силой, но само предложение рождает новый спрос, обогащает его*.

* Покупатель помнит о качестве товара дольше, чем о его цене. Это с особой убедительностью подтверждают исследования на рынке товаров длительного пользования.

Рассмотренное соотношение цен, спроса и предложения в своем чистом виде обнаруживается лишь при неизменности всех других условий. Позже мы обнаружим, что реальное состояние рынка сложнее и противоречивее, чем изображенное на графиках. Но, несмотря на отклонения, неожиданные повороты и шоки, простые законы рынка пробивают себе дорогу. Нам представляется, что наступило время вспомнить о воздействии на экономику психологических факторов. Психологический компонент присутствует при определении эластичности спроса и предложения, равновесной цены, в повседневных операциях продавцов и покупателей. В числе психологических мотивов, воздействующих на экономическое поведение индивидов и социальных групп, можно назвать следующие:

- **Ожидания** (конъюнктурных сдвигов, изменений в экономической политике).
- **Иллюзии** (денежные, ценовые и пр.).
- **Ажиотаж** по поводу движения цен, курсов, процентов.
- **Доверие** к качеству товара, к банкам, к государственным органам.
- **Предрассудки** в потреблении, поведении и пр., связанные с традициями, религией.

Что лежит основе ценности товара?

Пока мы оставались на поверхности анализа. Ведь вопрос о том, почему кофе дороже прохладительного напитка, меха дороже ватника или коньяк дороже пива, остался открытым. Обычным ответом является ссылка на стоимость, ценность товара и, возможно, нашу платежеспособность.

Ценность – нечто, позволяющее дать оценку предмету, его значимости. отождествление цены и ценности равносильно тому, как если бы мы отождествили понятия числа и счета.

Столетия в экономической науке «правила бал» теория трудовой стоимости. До сих пор объяснение ценности товара трудом, который пошел на его изготовление и был признан обществом, не ушло из нашего сознания, которое, как известно, отличается консервативностью, склонностью к ортодоксии. Все это напоминает историю о древних египтянах, которые в течение тридцати столетий придерживались по поводу площади треугольника представлений, оказавшихся потом ложными. Но это не значит, что изменились принципы построения треугольника, что он превратился в другую геометрическую фигуру. Иными стали знания об этих принципах.

Покупатель, как говорится, заказывает музыку. И исходит он прежде всего из полезности товара*. При этом, однако, возникает недоумение: если ценность того или иного блага определяется его полезностью, то почему же хлеб и молоко стоят дешевле драгоценных камней? На это экономисты отвечают, что в пустыне глоток воды стоит конечно же дороже алмазов. Полезность, определяющая ценность, является предельной, а не безграничной или безусловной**. Предельная полезность соединена со степенью редкости товара, иначе говоря, с ограниченностью его предложения. Размеры предложения зависят как от естественной ограниченности ресурсов, так и от частных интересов предпринимателей.

* Только в советской системе можно было пренебречь интересами покупателя – потребителя благ и услуг.

** Этот пример обычно используют творцы теории предельной полезности, или маржинализма (marginal – предельный, крайний), возникшего в конце XIX в. и получившего в дальнейшем общее признание.

Кривые безразличия

Современный вариант теории полезности представляет доктрина Парето–Хикса*. Ее исходными постулатами являются два очевидных положения:

потребительское поведение ориентировано на получение наивысшего эффекта, максимальной полезности;

потребитель выбирает необходимые ему блага, придерживаясь своего, субъективного порядка предпочтения.

Между исследователями нет согласия о том, кому принадлежит приоритет великого открытия – англичанину У. Джевонсу, швейцарскому «затворнику» Л. Вальрасу или австрийской школе во главе с К. Менгером.

* Итальянец **Вильфредо Парето** (1848–1923) и англичанин **Джон Хикс** (1904– 1989). Ценность товара или услуги определяется, согласно этой доктрине, стоимостью последней единицы из купленной товарной массы, т.е. «крайней» ценой, на которую согласится покупатель. Часто приводится и такой пример: покупатель берет один мешок зерна для собственного потребления, второй – на корм скоту, третий – для посева, четвертый – на корм попугаю. Ценность какого мешка станет определяющей для всех покупок?

Каждый потребитель тяготеет к определенному набору жизненных благ. Ради простоты сведем этот набор к комбинации из двух товаров или товарных групп (чай и кофе, книги и сигареты, еда и развлечения). Один потребитель предпочтет, например, набор из пяти пачек чая и двух банок кофе, другой – из трех пачек чая и трех банок кофе и т.д. Эти рассуждения хорошо ложатся на график (рис. 7).

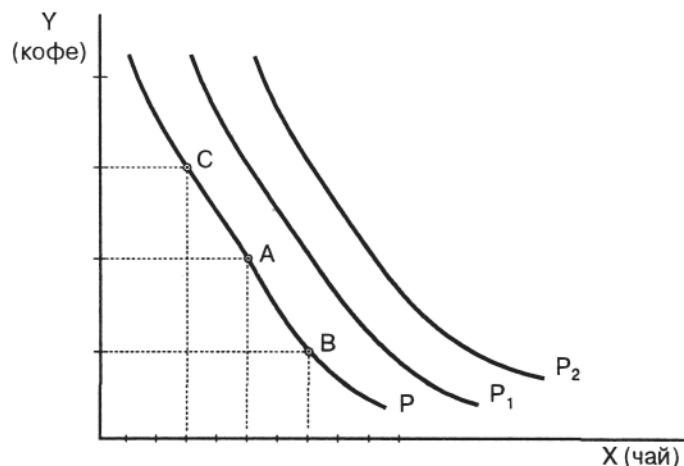


Рис. 7

По горизонтали расположен в возрастающем количестве товар X (у нас, допустим, чай), по вертикали – товар Y (кофе).

Кривая P состоит из точек, символизирующих наборы товаров X Y (точки A, B, C). Эта кривая – одна из кривых безразличия: совокупные полезности всех наборов, представленных точками кривой P , одинаковы.

На графике мы видим еще кривые P_1 и P_2 , лежащие правее и выше, и потому практически каждая точка кривой P_1 будет для нашего потребителя выглядеть предпочтительнее точек на кривой P .

Если же наш потребитель остается на прежней кривой (P), то он может изменить свои пристрастия к одному из товаров лишь за счет соответствующего уменьшения или увеличения потребления другого товара.

Следует также заметить, что пологий спуск кривой безразличия вниз или подъем вверх (отрезки BX и CY) свидетельствуют о вероятном убывании темпов замещения одного товара другим по мере «усыхания» доли первого в потребительской корзине.

Результатом приведенного рассуждения является вывод о предельной норме замещения каждой единицы одного товара неким количеством другого. Если по вертикали отложены банки кофе, а по горизонтали – пачки чая, то при перемещении из точки A в точку B обнаруживается, что одну банку кофе заменяют две пачки чая, т.е. $\Delta Y/\Delta X = 1/2$, а коэффициент $1/2$ представляет собой норму замещения.

До сих пор мы принимали во внимание лишь, так сказать, вкусовые предпочтения потребителя, но не его финансовые возможности.

Вторым этапом рассмотрения порядковой теории является наложение на график кривых безразличия бюджетной прямой.

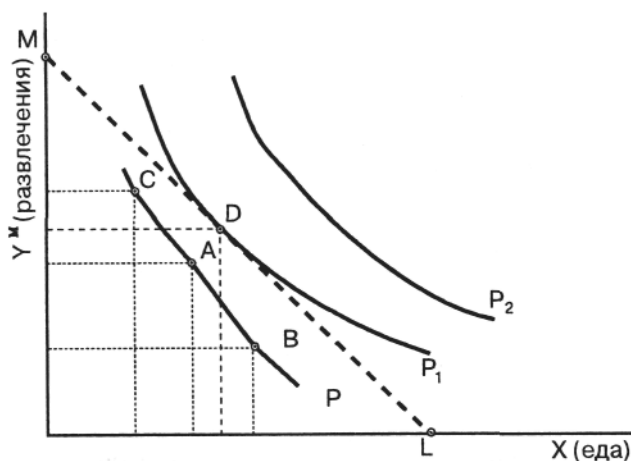


Рис. 8

Пусть теперь наш потребитель расходует весь свой доход на еду и развлечения (см. рис. 8).

Допустим также, что цены заданы, потребитель не делает сбережений.

Доход превращается здесь в своего рода ограничитель возможной «площади» полезности.

Как строится бюджетная линия?

Предположим сначала, что весь доход наш потребитель – любитель хорошо поесть – тратит на еду. По горизонтали это будет точка L . В ином случае – перед нами охотник до развлечений и у него весь доход расположится по вертикали, достигнув точки M . Соединив точки L и M , мы получим бюджетную, или ценовую, линию. Оптимальной для обычного потребителя явится, по-видимому, точка касания линии бюджета с кривой P_1 (пусть это будет точка D), так как здесь он попадает на более высокий уровень полезности. Точка D – это наивысшее сочетание полезности и линии дохода.

Норма замещения, т.е. количество товара X , достаточное для замены услуги Y (или наоборот), обретает теперь ценовую форму и превращается в коэффициент, по которому можно определить рыночное равновесие товаров X и Y , так же как и множества других пар (одна банка кофе стоит столько же, сколько две пачки чая, учебник по экономике равен блоку сигарет, бутылка коньяка – пяти банкам пива и т.д.).

Итак, теория полезности и потребительского поведения изложена здесь «языком кривых безразличия». Проблема измерения полезности, заводившая многих в тупик, выражается наклоном кривой безразличия, темп убывающей полезности выступает в виде кривых, выпуклых по отношению к

осям координат, где скольжение вниз соответствует угасанию возможных замещений одного товара другим*.

* Сжатое и строгое изложение теории предельной полезности содержится в классическом труде Дж. Хикса «Стоимость и капитал» (М., 1993). Ее адаптированные варианты можно найти в учебниках по микроэкономике.

Закон Сэя

На поверхности явлений рассмотренные нами пропорции проявляются как бы в превращенных формах, в виде связей цены и спроса, цены и предложения. Обращает на себя внимание существующее, пожалуй, еще с XVIII в. и до наших дней различие между учеными в оценке ролевых значений спроса и предложения.

Последовательные теоретики спроса полагают, что его следует всемерно стимулировать. Спрос расширяет производство и занятость. Особая роль среди сторонников теории спроса принадлежит Джону Мейнард Кейнсу, создавшему, как часто утверждают, экономическую науку XX в.

Теоретики предложения «танцуют» от закона Сэя, т.е. формулы французского экономиста Жана Батиста Сэя, согласно которой предложение само, автоматически рождает спрос, так как, реализуя свой товар, продавец превращается затем в покупателя. Отсюда сторонники Сэя делали вывод о невозможности общих кризисов перепроизводства и о возникновении, в силу стечения обстоятельств, лишь отдельных межотраслевых неурядиц. Современные последователи теории предложения выясняют пути стимулирования производительности. В дальнейшем мы познакомимся с такими «сэпл-сайдерами» (так называют у нас сторонников теории «Supply-side», т.е. подхода со стороны предложения), как А. Лаффер, А. Окун*. Ориентация на предложение, на издержки при определении стоимости является примером того, как методология, абстрактная теория может играть судьбами людей: у нас подобный подход породил «затратную экономику», бремя которой мы ощущаем до сих пор. По иронии судьбы современные представители теории предложения стали самыми яростными противниками планово-централизованной системы.

* См. также Приложение. Ч. II.

2. Факторы производства

Огромную массу предназначенных для продажи товаров представляют полезности, которые имеют материально-вещественную форму. Это всевозможные предметы потребления, оборудование, полуфабрикаты, топливо, а также сооружения, к которым термин «полезность» применить трудно. Неосязаемым предметом купли-продажи являются услуги. Покупая билет на поезд или самолет, вы оплачиваете услугу транспорта, посылая телеграмму – пользуетесь услугой телеграфа. В сектор услуг входят полезные действия торговых предприятий, банков, сфер здравоохранения, культуры, образования.

Общая схема

Задумаемся над созданием товаров и услуг. В производстве взаимодействуют четыре главных фактора: природные ресурсы, труд, капитал и предпринимательство.

Природные ресурсы – это земля, воздух, вода. В добывающей промышленности (газ, нефть, руды), в сельском хозяйстве роль земли имеет первостепенное значение. Доход, который получает собственник земли – предприниматель, фермер, государство, называется рентой.

Труд – это те физические и умственные усилия, которые человек затрачивает в процессе производства. Развитие науки и техники повышает потребность в профессионально подготовленных кадрах. Отрасли, где трудовые затраты значительны, называются трудоемкими. К ним относятся, например, электроника, компьютерное производство, научно-исследовательская деятельность. Цена, выплачиваемая за труд (L), называется заработной платой.

Капитал предстает перед нами в виде средств производства – машин, оборудования, зданий. Эти материальные ресурсы участвуют в производстве, затраты на их приобретение переносятся на готовый продукт в виде амортизационных отчислений. Капитал существует и в денежной форме. Предприниматель может использовать заемный капитал или отдавать временно свободные средства в ссуду. Плата за пользование денежным капиталом называется процентом (r).

Экономисты прошлого считали процент, который получает собственник денежного капитала, платой за «воздержание», т.е. своего рода жертвой, отказом от потребления. Более распространено теперь объяснение процента **редкостью капитала**, его относительным недостатком. Заглядывая в будущее, Кейнс утверждает, что рантье (нефункционирующий инвестор) постепенно исчезнет вместе с достижением изобилия капитала. Выражением подобной тенденции является постепенное снижение процентных ставок.

Предпринимательство, по сути дела – разновидность трудовых усилий, это управленческие и организационные услуги, необходимые в любом производственном процессе. Но деятельность предпринимателя отличает, во-первых, то, что именно он соединяет, рационально комбинирует предыдущие три фактора производства, и, во-вторых, он идет на риск использования капитала для реализации новых идей, модернизации, изменений в ассортименте и улучшения качества продукции*.

* Руководитель предприятия (менеджер) совсем не обязан при этом брать на себя функции воспитателя или духовника: «Задачу преобразования человеческой природы не следует смешивать с задачей руководства людьми» (Кейнс Дж. М. Указ. соч. С.512).

Вознаграждением за эти усилия и за риск является прибыль (Р), которую, однако, получить удастся не всегда.

Понятие предельной производительности

Понятно, что ключевыми факторами производства являются труд и капитал, обозначаемые буквами *L* и *K*. Между ними распределяется после вычета амортизации полученный доход. Возникает серия непростых вопросов: как определить долю участия *L* и *K*, каковы тенденции в этой сфере? Что стоимость производственных услуг пропорциональна чистому доходу, ими создаваемому, считал еще Вальрас.

Существует понятие предельной производительности труда и капитала, которое дает возможность выяснить, каков вклад каждого из факторов в создание совокупного дохода, если фирма, отрасль, экономика находятся в состоянии равновесия. Это участие можно измерить, определив уменьшение продукта (результата) при изъятии единицы труда (часа или одного занятого) или, скажем, одной тысячи долларов капитала, вложенного в производство. Ставки зарплаты не должны быть меньше, чем вклад каждой единицы труда, так же как и процент за пользование кредитом не должен быть выше дохода на единицу капитала. Интересы работодателей и наемных рабочих, разумеется, не совпадают. Как заметил еще А. Смит, «при найме на работу каждый думает о своем: работник о вознаграждении за труд, хозяин – о способностях работника». Рабочий подвергается эксплуатации, если у предпринимателя остается излишек от трудового вклада занятого.

Как правило, каждое поколение имеет в среднем более высокий уровень дохода и жизни по сравнению с предшествующим, хотя процесс этот, как и другие экономические процессы, протекает в виде тенденции, и графически он будет выглядеть как волнообразная кривая, идущая вверх.

Уровень дохода может порой падать, он различен в разных странах. Чтобы выявить причины этой неравномерности, нам предстоит вернуться к характеру предельной производительности факторов производства. Ее называют предельной именно потому, что существует практически почти везде предельный съем продукции, изготовленной с помощью того или иного фактора. Возьмем, например, фабрику, производящую прохладительные напитки. Пусть затраты на сырье, топливо, оборудование остаются неизменными, но количество занятых рабочих увеличивается. Если это увеличение превышает некий оптимальный предел (вместо 10 человек в том же цехе будут трудиться 15 или 18), то доход от каждой дополнительной трудовой единицы начнет падать. Подобный же аргумент можно привести и в отношении капитала, если прилагаемые его количества возрастают, при неизменности прочих, в том числе и технологических, условий. Вывод о существовании некоего максимума или оптимума при использовании каждого из факторов производства представляется, по-видимому, вполне естественным. **Закон убывающей производительности** действует в земледелии и промышленности, сфере услуг или обучения. (Кстати сказать, вы еще не чувствуете усталости от чтения этой книги?) Понятно, что в стране, где много рабочих рук, чаще всего малоквалифицированных работников, но недостает капиталов, темпы роста совокупного дохода будут падать. В развитых странах приросты снижаются в периоды стабильного состояния технологии.

Для исчисления производственного эффекта используются получившие международное признание

уравнения «затраты-выпуск» Василия Леонтьева (см. Приложение). Это довольно сложная, весьма громоздкая математическая конструкция не только включает затраты на L и K , но и учитывает технологические и ценовые изменения*.

* Кроме переведенных на русский язык и указанных в статье о В.В. Леонтьеве (см. Приложение) капитальных трудов нашего соотечественника, рекомендуем книгу К. Ланкастера «Математическая экономика» (пер. с англ., 1972). Там формально изложены модели Леонтьева, а также Эрроу, Дебре, Маккензи и фон Неймана.

Эти взаимозависимости пригодны для подсчета экономической эффективности фирм, отраслей, национальных хозяйств. Уравнения Леонтьева широко использовались для экономического оздоровления многих стран (в качестве «матриц» при проектировании). В.В. Леонтьев предлагал свои услуги и России.

3. Конкуренция и контроль над рынком

Мы живем в атмосфере конфликтов.

Рынок и конкуренция связаны неразрывными нитями. Без конкуренции нет рынка. Конкуренция – это характернейшая черта отношений между продавцами или между покупателями. В то же время продавец и покупатель не конкурируют, не соперничают друг с другом, а ищут взаимоприемлемых условий для сделки.

Уже известный нам Ф. Хайек обращает внимание на ключевую роль конкуренции в техническом прогрессе: «Конкуренция – исследовательский поиск, который осуществляют первооткрыватели». Внедрение ими новых, ранее не использовавшихся технологий распространяется впоследствии на другие предприятия.

Что касается рыночных методов конкуренции, то с давних времен ключевой была ценовая конкуренция, т.е. привлечение покупателя пониженными ценами, а также рекламой, улучшением условий поставки, комфортностью, послепродажным обслуживанием и т.д. Важным направлением остается соперничество в качестве продукции, ее потребительских свойствах. Конкуренты борются за долю в платежеспособном спросе общества, за «доллар потребителя».

Покупатели конкурируют между собой, преследуя цель нахождения и привлечения лучшего поставщика товаров или услуг. Ярким примером конкуренции покупателей служат аукционы.

Общий баланс последствий конкуренции несомненно позитивен, благодетелен для экономики в целом, хотя каждый участник должен считаться с возможностью «разочаровывающего эффекта».

Каждая система – биологическая, физическая, экономическая – стремится к равновесию. Конкуренция позволяет достичь оптимума, хотя равновесие остается зыбким, оно осуществляется за счет перелива капитала в прибыльные отрасли. Конкуренция удерживает прибыль в определенных пределах, способствует снижению цен или замедлению их роста.

Совершенная конкуренция

Свободная (совершенная) конкуренция характеризуется множественностью независимых производителей и практической недоступностью для каждого из них ценового контроля.

Понятно, что в этой модели большую роль играет не только сама численность производителей, но и отсутствие у одного или нескольких из них масштабной доли в совокупном предложении данного товара. В противном случае свобода конкуренции ограничивается, начинается сползание к рыночному контролю. Теоретически рынок здесь вроде бы немонополизирован. Но существует олигополия (господство немногих или групповая монополия). Посредством переговоров, телефонных звонков и совместных завтраков руководители корпораций устанавливают цены, контролируют их динамику. Как тут не вспомнить слова энтузиаста свободной конкуренции Адама Смита, сказанные два века назад: «Дельцы редко собираются вместе, за исключением тех случаев, когда они затевают сговор против общества». Разумеется, достичь соглашения олигополистам непросто. Нужно поделить сферы влияния, рынки, вероятную прибыль. К тому же существует такое препятствие, как так называемая **цена сговора**, например вероятность оживления потенциальных соперников. Конкурентные начала более заметны в отношениях между производителями (продавцами). Но они существуют и между покупателями. Аукционы на рынках ценных бумаг и валюты ведут не к понижению, а чаще всего к взвинчиванию цен. Существуют и союзы потребителей, которые выполняют обычно защитные функции.

Если соотнести эти общие посылки с Россией, со строительством рыночной экономики, приходят на ум соображения о менталитете: русский человек государством и, возможно, религией воспитан на принципах равенства, но в чисто экономическом смысле свобода исключает равенство.

Гипотеза И. Шумпетера

Достигнутая в условиях равновесия экономическая эффективность предполагает использование наличных ресурсов и технологических возможностей. При этом выигрыш каждого конкурента ограничен и не ведет к существенным убыткам у других участников соревнования.

Для общества совершенная конкуренция – стимул к минимизации издержек и максимальному приближению оплаты труда к его предельной производительности.

Прибыль выступает здесь как результат предпринимательской активности при стандартных возможностях. И. Шумпетер (1883–1950), выдающийся представитель австрийской экономической школы и идеолог предпринимательства, называет подобную прибыль статической. Здесь экономическая эффективность не в состоянии вывести производство на новый уровень. Последний связан с инновационными (новаторскими) действиями и формирует новый тип конкуренции. Эти состояния возникают при создании нового товара, новой технологии, обретении нового источника сырья или внедрении новой структуры управления. Конкурентная борьба идет не за достижение верхнего предела традиционной рентабельности. Конкурент-новатор подсекает самые основы существования других фирм. Этот тип конкуренции настолько же эффективнее, по мнению Шумпетера, «насколько бомбардировка «эффективнее» взлома дверного замка». Конкурент-новатор скачкообразно опережает соперников, уходит далеко вперед. Само соперничество в классической форме как бы исчезает, совершенная конкуренция становится «невозможной и даже абсурдной», она никак не может быть принята в качестве модели **максимальной эффективности***. Механизм инновационной конкуренции сработан из нового материала.

* Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995. Гл. VII.

Предложенная Шумпетером гипотеза применима к условиям неравновесия, «созидательного разрушения», скачка в развитии производительных сил.

В условиях же эволюционной динамики, когда конкуренция правит бал на рынке, альтернативой совершенной конкуренции выступает так называемая несовершенная конкуренция.

Несовершенная конкуренция и монополии

Конкуренция считается несовершенной в тех случаях, когда отдельные экономические агенты могут продать или купить товары в количествах, влияющих на уровень цен. Таким образом, возникает возможность манипуляций с ценами. **Монополия – это предприятие, которое является единственным продавцом (производителем)** данного товара или услуги. Монополия может повышать прибыльность, ограничивая объем производства и поднимая цены. Монополистическое ценообразование представляет собой специфический раздел экономики. Его развернутое изложение содержится в учебнике Пола Самуэльсона*.

* Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. Гл. 24, 25.

Реализуя свое монопольное положение на рынке, товаропроизводитель идет на установление монопольно высоких цен при устойчивом ограничении масштабов производства:

$$\text{Монопольная цена товара} \times \text{Количество единиц} \geq \text{Общие расходы} + \text{Убыток от ограничения выпуска продукции}$$

При наличии сбытовой монополии динамика цен обратно пропорциональна динамике товарной массы.

Европейские монополии берут свое начало с так называемых сговоров в коммерческой области. Партнеры договаривались об установлении минимальных цен, унификации условий продажи и разделе рынков сбыта. Подобные монопольные соглашения получили название картелей, они были распространены в отраслях и странах, отличавшихся сравнительной узостью рынков сбыта. При

подготовке к Первой мировой войне в Германии была введена система принудительного картелирования. В России действовала такая форма монополизации коммерческой деятельности, как синдикат, предполагавший создание единой конторы по продаже продукции объединившихся предприятий или совместной закупке необходимых материалов. Синдикалистская форма позволяла «организовать» разрозненных продуцентов сырья, топлива (угольный синдикат в Германии, сахарный – в России), выступать единым фронтом вне своей страны, продавать, порой с целью закрепления связей с внешними покупателями, продукцию по монополюно низким ценам.

Родиной трестов принято считать США. Здесь речь идет о производственном объединении фирм, их радикальном технологическом обновлении, закрытии отсталых производств, что позволяло существенным образом снизить издержки и увеличить масштабы производства. Условием распространения трестов являлся широкий внутренний или внешний сбыт. Монополии трестовского типа позволили в конце XIX – начале XX вв. двинуть вперед развитие электротехники и автомобилестроения, химии и металлургии. Вместе с тем следствием трестирования нередко становились массовые увольнения рабочих и служащих.

На базе комбинированного производства и единого финансового контроля формируются концерны (посредством «объединения интересов», системы участия и создания дочерних предприятий, единых финансирующих обществ).

Многие концерны имеют вертикальное строение, охватывают предприятия различных отраслей промышленности, торговли, сферы услуг, банковского дела. Примерами могут служить американские «Дженерал электрик» или концерн Дюпона, англо-голландский «Юнилевер» и многие другие.

История монополий исчерпывающе описана в монографии Р. Лифмана «Картели и тресты», появившейся в самом начале XX в.

Социалистические критики монополий (К. Каутский, Р. Гильфердинг, В.И. Ленин) подчеркивали неразрывную связь между процессом концентраций производства и установлением монополистического господства. Отсюда вытекал вывод о неизбежности фазы ультраимпериализма, или организованного капитализма. Критикуя лидеров II Интернационала, В.И. Ленин соглашался с приматом тенденции ко всеобщей монополизации, но полагал, что «империализм» рухнет раньше в результате победоносной пролетарской революции.

Связь между процессами концентрации производства и формирования монополий оказалась, как свидетельствует опыт, многоступенчатой и более сложной. Во-первых, оптимальный с точки зрения технологии размер производственной единицы отнюдь не везде и не всегда возрастает, довольно часто более рациональными оказываются предприятия среднего или даже малого размера.

Во-вторых, то, как монополия реализует себя на рынке, зависит прежде всего от размеров рынка. Диктат монопольных цен предполагает контроль над товарным предложением, возможность его искусственного ограничения, что отнюдь не вытекает из высокого уровня производственной концентрации. Характерно, что само образование трестов не вело к установлению монопольных цен. Прибыль получали за счет удешевления производства и рационального ведения дела. Систематические новации вместе с особым положением трестов на рынке позволяли сохранять прибыль от чистой производительности капитала.

Р. Лифман (1910) усматривает здесь главное преимущество трестов перед картелями, которые могут повышать рентабельность лишь за счет монополизации рынка. Он считает, что в большинстве своем американские тресты не являлись монополиями и не имели прочного контроля над рынком сбыта.

Естественные монополии

Сегодняшняя картина несовершенной конкуренции обнаруживает сочетание естественных монополий с олигополиями и государственными монополиями. Остановимся на первых.

Естественные монополии дают наиболее приемлемый ответ на вопрос: почему монополия возможна и даже необходима*.

* В XVIII–XIX вв. понятие естественной монополии было прочно связано с обладанием какими-либо исключительными природными источниками: виноградники на юге Франции, так же как «Красные камни» в Крыму, славились производством совершенно особенных вин; алмазные копи в Южной Африке поставляли на мировой рынок самые чистые камни. Здесь верхним пределом для монопольной цены служила платежеспособность покупателя, но если производитель являлся арендатором, то избыточный доход выплачивался в значительной части собственнику земельного участка, его недр: в роли владельца могло выступать и государство (парки, минеральные источники).

В современных условиях естественные монополии связаны с **экономией на издержках**, возрастающей по мере увеличения объема производства. Подобная линейная зависимость существует лишь в отдельных отраслях. Например, у телефонной, электрической или газовой компании в данной местности. При этом экономия возникает независимо от объема производства, издержки при всех объемах оказываются у монополии ниже, чем при наличии в отрасли двух или трех компаний. Понятно, что при увеличении объемов экономия возрастает. Таким образом, естественная монополия – это структура, которая **минимизирует затраты** и тем самым реализует себя на рынке.

Другим основанием естественной монополии является обладание какими-либо преимуществами, воспроизвести или повторить которые в данный период невозможно. Чаще всего это связано с технологическими достижениями и секретами. Контроль над ними находится в руках единственной компании, она становится естественным монополистом. Так получилось у компании «Ксерокс», которая сравнительно долго являлась исключительным обладателем копировальной техники, или с компанией «Де Бирс», сохранявшей тайну огранки алмазов.

В России естественными считаются монополии в нефтегазовой промышленности и в энергетике, хотя они не обладают вышеперечисленными преимуществами (экономией от масштабов или исключительными новациями).

Здесь более близка к истине третья причина появления монополий, связанная с государственными ограничениями на приток новых фирм в данную отрасль и предоставлением существующим структурам **исключительного права** поставки данной продукции или услуг. Подобную практику можно наблюдать и на Западе, а поводами становятся политические обстоятельства или стяжательские наклонности чиновников. Адепты монополий ссылаются при этом на «расточительность конкуренции». Очевидные следствия: сохранение старой технологии, экономическая неэффективность, социальные потери от высоких цен и ограничения выпуска.

Олигополии

В развитой автомобильной промышленности США существует, как известно, несколько крупных поставщиков – «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер». Подобную же картину мы наблюдаем и в других продвинутых отраслях промышленности.

Единственный частный производитель (монополист) в той или иной отрасли является сегодня умозрительной абстракцией. Полная монополия сохраняется лишь там, где отрасль огосударствлена.

В европейско-американском экономическом пространстве распространены олигополии – крупные фирмы, каждая из которых имеет несколько конкурентов (от греч. «олигос» – немного). Это, например, «большая тройка» в автомобильной промышленности, несколько крупных фирм в табачной промышленности, в тяжелом машиностроении США.

Олигополии могут производить однородную или взаимозамещающую продукцию, но, поскольку продавцов немного, каждый из них может оказывать воздействие на рыночные цены. Они являются образчиками несовершенной конкуренции. Степень ее «несовершенства» различна (от полной монополии до сочетания с множеством дифференцированных производителей).

Олигополии – это пример синтеза конкуренции и монополии. Крупные олигополисты не пренебрегают и «администрируемыми ценами» (сохранение более высоких цен на внутреннем рынке по сравнению с внешним). Но олигополисты очень скоро обнаруживают, что они сидят в одной лодке. До сих пор существуют в некоторых отраслях скрытые картели, или так называемые джентльменские соглашения. Уже в послевоенные годы президент американской «Стил корпорейшн» периодически устраивал торжественные обеды, на которых можно было спокойно договориться о ценах. Американский исследователь Э. Чемберлин вводит понятие групповой монополии, где партнеры-конкуренты делят рынки, не снижая цены до уровня предельных издержек.

Любопытно, однако, историческая эволюция двух противодействующих начал – конкуренции и монополии. Почти неограниченная конкуренция XVIII – первой половины XIX вв. сменяется в конце прошлого столетия нарастающей тенденцией к монополизации хозяйственной жизни, к преобразованиям форм и методов конкурентной борьбы. Однако вторая половина XX в. а несомненно свидетельствует о том, что конкурентное начало не только в массе экономических контактов преобладает (таковым оно оставалось постоянно), но вновь становится господствующим. Техно-экономический прогресс последнего периода обязан возрождению и обновлению этого неизбежного свойства рыночной экономики.

Подобное суждение, впрочем, грешит упрощением и напоминает попытку отразить на плоской картине многомерность событий. Следует вспомнить в этой связи о государственных монополиях.

Государственные монополии

Их происхождение уходит в далекое прошлое. В России государственные монополии (соляная, водочная) существовали в виде откупов. На Западе существуют государственные (или муниципальные) монополии в коммунальном и железнодорожном хозяйствах, телефонно-телеграфной сфере. Область деятельности подобных государственных монополий невелика, но, устанавливая свои тарифы и цены, они, естественно, должны считаться с потенциальной конкуренцией замещающих товаров и услуг, которые предлагают частные предприятия (газ и нефть, железные дороги и иные виды транспортных услуг).

В ряде отраслей государство, не располагая полной монополией, конкурирует с частными компаниями. Примерами могут служить авиакомпания, предприятия коммунального хозяйства. Кстати сказать, на рынке коммунальных услуг в России конкуренция между старыми структурами и новыми фирмами была бы полезной. Она позволит подтянуть качество обслуживания и будет подавлять рост тарифов.

В тоталитарных странах государственная монополия на основные виды хозяйственной деятельности стала фундаментальным компонентом системы, соединяющей в себе власть над людьми и власть над вещами, средствами производства.

Государственная монополия советского типа обнаруживает ключевые признаки полной монополии (произвольное распределение ресурсов, определение цен, извлечение монопольной прибыли), ее регрессивные проявления (торможение технического прогресса, незаинтересованность в снижении издержек производства). Эти негативные следствия надо умножить, имея в виду всеохватывающий характер обобществления. Государственная монополия превращается в насос, отжатые средства тратятся нерационально, а экономическая жизнь обескровливается.

Антимонопольные законы

Следует заметить, что государственная политика в отношении частных монополий была противоречива, демонстрировала как примеры их прямой поддержки, даже стимулирования (например, в Германии начала века), так и наступления на попытки установить частный контроль над рынком. Постепенно последнее направление становится безальтернативным. Государственное вмешательство в экономику США и Западной Европы имеет одной из ключевых задач укрепление конкурентных начал. Некоторые авторы склонны считать антимонопольное регулирование преобладающим направлением во внутренней экономической политике США*.

* Брагинский С. В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы и пути решения. М., 1991. С.250.

Организованное противодействие государства частным монополиям началось в США после принятия в 1890 г. «Закона Шермана». Это был первый административный акт, за ним последовали другие. Антимонопольные законы и соответствующая политическая практика распространились и в других государствах. Основные направления антимонопольной политики можно систематизировать.

Это, во-первых, ограничения, связанные с масштабами производства: ни одна корпорация не может контролировать более 40–50% производства того или иного продукта.

Во-вторых, крупнейшим юридическим лицам (корпорациям, относящимся к первой тысяче) запрещается держать в своих руках более или менее существенную долю акций других предприятий.

В-третьих, собственно антикартельное законодательство, запрещающее «бесстыдные сговоры» по поводу повышения цен.

Эти законодательные направления обрастают сетью постановлений, имеющих довольно широкий диапазон толкований, разную степень строгости. Вывести провинившихся олигополистов «на чистую воду» нелегко. П. Самуэльсон замечает, что если несколько крупных фирм сталкиваются с одной и той же проблемой, то они «могут, даже не встречаясь, не перезваниваясь, не перемигиваясь и не переписываясь, молчаливо выработать такую линию поведения, которая исключает острую конкуренцию в области цен». В 1946 г. Верховный суд США установил, что олигополисты в производстве сигарет могут быть признаны виновными в установлении цен, даже если явный сговор

отсутствовал.

Не всегда удачными являются методы борьбы с монополизмом. Повинных в злоупотреблениях с ценами можно, например, облагать налогами. Возможно, что, в конечном счете, монополия лишится сверхприбыли. Ее получит государство. Но необходимого для населения снижения цен и увеличения товарного предложения здесь не произойдет.

Несмотря на встречающиеся до сих пор попытки корпораций обойти юридические нормы, на Западе накоплен большой опыт антимонопольной политики, причем достаточно часто проводимые меры затрагивают интересы самых влиятельных деловых кругов. Так, например, в 1957 г. Верховный суд США пришел к выводу о том, что Дюпон незаконно контролирует «Дженерал моторс» и предписал Дюпону освободиться от принадлежавшей ему части акций автомобильного концерна. Если бы над олигополистами не висела постоянная опасность судебных расследований, благосостояние граждан США находилось бы, по мнению некоторых американских экономистов, на значительно более низком уровне. Полезен опыт совместной антимонопольной практики, накопленный Европейским союзом. Еще в Римском договоре о создании ЕЭС (1957) была определена незаконность прямого или косвенного установления монопольных цен на всей территории Сообщества; ограничения производства, сбыта и технологического развития; раздела рынков сбыта и источников снабжения; дискриминации партнера или навязывания ему дополнительных условий. Контроль за соблюдением правил свободной конкуренции был возложен на Комиссию Европейского Сообщества. Этот исполнительный орган имеет право налагать штраф (до 1 млн. ЭКЮ), лишать незаконные соглашения правовой силы. За год Комиссия рассматривает 25–30 случаев подобных нарушений. В документах ЕС подчеркивается забота о малых и средних предприятиях – носителях здоровых конкурентных начал, адаптационной способности, новаторства. Однако на территории Союза множатся слияния и поглощения, возникают новые мощные корпорации. За 80-е гг. число ежегодных слияний возросло вдвое, причем каждое пятое из них приходилось на компании с оборотом более 10 млн. ЭКЮ. Вновь и вновь, таким образом, воспроизводится среда потенциальных возможностей для монопольного контроля над рынком.

Изучение опыта зарубежного антимонопольного регулирования представляет для нас несомненный интерес. Но мы имеем дело с монополизмом особого рода – монополизмом государственных структур, непотопляемых и способных проводить квазиприватизацию и квазидецентрализацию, возрождаясь при этом подобно птице Феникс в новом оперении. Очевидны здесь попустительство или даже прямая поддержка местных властей. Скрываясь от расследования, наши структуры используют методы частных монополий Запада: связи с правительственными чиновниками, взятки, «золотые парашюты» и т.д. Делу может помочь создание соответствующего законодательства, осуществление квалифицированной реорганизации монопольных структур.

Характерной особенностью является также резкое повышение самостоятельности финансового или спекулятивного сектора. Вместе с формированием двухуровневой банковской системы возник рынок ценных бумаг, появилась тенденция к либерализации валютных режимов. Складываются сомнительные формы обслуживания внутреннего долга. Активно набирают высоту рынки аккредитивов, государственных облигаций, валюты. Первые шаги делает частное страхование.

Между тем в реальном секторе единственным, по сути дела, крупным мероприятием явилась приватизация, которая не принесла исцеления нашей отсталой гражданской промышленности. Раздача госсобственности сама по себе не формировала хозяев, а продолжала сохранять иждивенчество. В государственном секторе рынок по-прежнему отсутствовал, царило, как и раньше, штатное расписание.

Связи между предприятиями реального и финансового секторов обслуживались в основном посредством самоорганизации, базируясь на опыте государственных финансовых институтов. Но высокие процентные ставки отрезали реальный сектор от кредитов, и многие предприятия продолжали деградировать.

* * *

Подведем итог анализа основ рыночной экономики. Мы изучили ее общие признаки, механизм взаимодействия составляющих элементов.

Вместе с XX в. уходят в прошлое понятия капитализма и социализма, введенные в научный оборот мыслителями XIX в. Исторически развиваясь, рыночная экономика приобретает различные формы проявления, национальную специфику. В этой связи полезно познакомиться с типическими разновидностями рыночной системы:

- свободная рыночная экономика возможна там, где регулирующая функция государства сведена к

- минимуму, где отработаны рыночные стимуляторы (цены, прибыль, конкуренция);
- регулируемая рыночная экономика предполагает систематическое вмешательство государства в хозяйственную жизнь через налоги, кредиты и прочие механизмы с целью поддержания экономического роста, ослабления кризисных или инфляционных процессов;
 - социальная рыночная экономика направлена на поддержку населения, особенно тех его слоев, которые сами не в состоянии влиять на уровень своих доходов (пенсионеры, инвалиды, безработные, дети). На практике степень «социальности» национальной экономики определяется весом бюджетных и общественных расходов на эти нужды. Социализация экономики предполагает, однако, достижение относительно высокого уровня общественного благосостояния и общественного сознания;
 - смешанная рыночная экономика означает наличие в стране весомой государственной или муниципальной собственности. Она чаще всего возникает при экстраординарных обстоятельствах, связанных с войной, структурным кризисом и т.п. Ныне в развитых странах удельный вес госсобственности незначителен (обычно не выходит за пределы 10–12%), но в развивающихся государствах, особенно с выраженным военно-бюрократическим компонентом, он достаточно высок.

XX век богат разнообразием социальных сюжетов, неожиданностями и катастрофами. В России и Германии, а также ряде других стран возникли планово-централизованные системы управления экономикой, тупиковые по своей сути. Различались они между собой сохранением или ликвидацией частной собственности, идеологиями.

Мы обнаруживаем, что главным критерием различия между разными видами рыночной экономики выступают **степень и формы государственного вмешательства в экономическую жизнь**. Соответственно, в науке представлены государственники, связывающие надежды на экономическое процветание с активностью государства, и приверженцы неоклассического направления, стремящиеся свести экономическую роль государства к минимуму (чем меньше государственные расходы и чем государство экономически слабее, тем выше благосостояние народа).

Переход от централизованной к рыночной экономике многотруден. Избавление от груза «коллективной воли», психологической привязки к ней требует времени. Но главный порок командной системы состоял в том, что она не могла ориентироваться на удовлетворение потребностей человека, ибо даже просто учесть их многообразие было невозможно.

Тяжелых раздумий требует нахождение российского варианта рыночной экономической системы. Извечный для России вопрос о выборе пути хорошо запечатлен на картине Васнецова в образе богатыря, русоволосого и голубоглазого, задумчиво стоящего на распутии.

Пока что переходное состояние нашей экономики не выходит за рамки государственно-капиталистического. Известный экономист, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев, объясняя студентам механизм действия рыночной экономики, приводит пример с яхтой в открытом море. Чтобы она двигалась, нужен ветер, который наполняет паруса, но для корректировки движения нужен руль. Применительно к экономике, ветер – это материальная заинтересованность производителя, а руль – это государственное регулирование. Но для того чтобы государственное регулирование рынка состоялось, должен существовать рынок, т.е. сам предмет регулирования. В переходный период экономическая политика может способствовать формированию рыночного хозяйства, поощрять этот процесс, снимая административные зажимы, очищать русло для полноводного потока. И не следует забывать слова из клятвы Гиппократ: «Не навреди!»

Вопросы для обсуждения

1. Приведите примеры эластичности спроса и предложения.
2. Чем отличаются цены от ценностей товаров?
3. Кривые безразличия и российский потребитель.
4. В чем состоит новаторская роль конкуренции?
5. Что вы знаете об антимонопольном законодательстве?
6. Что представляют собой естественные монополии?
7. Что мы понимаем под психологией экономического человека?
8. Какой тип рыночной экономики более созвучен российским реальностям?

Йозеф ШУМПЕТЕР и идеология предпринимательства

Австрия, в прошлом Австро-Венгерская империя, явилась родиной целой плеяды выдающихся экономистов. Среди них – маржиналисты, основоположники субъективно-психологической школы – Карл Менгер, Евгений Бем-Баверк, Фридрих фон Визер; неолибералы – Фридрих фон Хайек и Йозеф Шумпетер. Двое последних – подданный Британской короны Хайек и «гражданин мира» Шумпетер, проведшие самые плодотворные годы в США, не переставали быть австрийцами. Их отличало энциклопедическое образование – Шумпетер, например, владел по меньшей мере пятью иностранными языками, в том числе древнегреческим и латынью, что позволяло ему в подлинниках читать экономические трактаты разных времен и народов. Оба «американских профессора» испытывали унаследованную от Зигмунда Фрейда и австрийского маржинализма склонность к психологизации экономических явлений, а в ушах у них звучали мелодии «Сказок Венского леса».

Йозеф Алоиз Шумпетер родился в небольшом городке Триш в Моравской части Австро-Венгрии. Отец – владелец текстильной фабрики – умер рано, и мать вторично вышла замуж за командующего Венским гарнизоном генерала фон Келера. Семья переехала в Вену, родной город матери – дочери венского врача. Маленький Йозеф поступил в привилегированный лицей Терезиум, где учились дети венской знати.

После окончания лицея Шумпетер поступает на юридический факультет Венского университета. Там он увлекся экономикой и математикой, совместно с Р. Гильфердингом и О. Бауэром, будущими лидерами австрийского социализма, посещал семинары Бем-Баверка и Визера. Убежденный в творческом даре Йозефа Шумпетера, Бем-Баверк поддерживал своего молодого коллегу и в дальнейшем.

После окончания университета доктор права Шумпетер провел пару лет в Международном суде в Каире. Вернувшись в Австрию, преподавал экономические науки в ряде провинциальных университетов (Черновцы, Грац). Шумпетер сравнительно рано начал печататься. Первый его труд «Сущность и основное содержание теоретической национальной экономики» появился в 1908 г. Шумпетер становится доктором экономики, однако это обстоятельство не вернуло ему расположения профессуры Венского университета. Некоторые исследователи полагают, что всему виной была излишняя самостоятельность суждений молодого ученого.

Увлечение социализмом не прошло бесследно, подобно детской болезни, но имело практические последствия. Шумпетера стали приглашать на официальные должности прорвавшиеся к власти товарищи-социалисты. И молодой Шумпетер решил попробовать себя в политике. В 1918 г. он принял предложение стать советником в «Комиссии по социализации», созданной в Германии. Речь шла о подготовке проекта национализации германской промышленности. Вернувшись из Берлина в 1919 г., Шумпетер становится министром финансов социалистического правительства Австрии, а Отто Бауэр – министром иностранных дел. Правда, деятельность Шумпетера на этом ответственном посту продолжалась всего семь месяцев. Не сработавшись с социалистами и потеряв надежду на ограничение бюджетного дефицита, он подает в отставку.

Новый, неожиданный виток судьбы связан с созданием частного банка «Бидерман». На посту его президента Шумпетер пробыл до 1924 г. Банк потерпел крах, Шумпетер потерял все свое личное состояние и еще какое-то время был вынужден выплачивать долги. Пытливый читатель может задать вопрос, который мы, к сожалению, будем вынуждены оставить без ответа: подобно своему современнику и теоретическому оппоненту Джону Кейнсу (они родились, кстати, в одном – 1883 г.), Шумпетер пытается найти себя на политическом и финансовом поприще. Но, в отличие от первого, этого нашего героя подстерегали здесь сплошные неудачи. В чем их причины? Вероятно, успешной практической деятельности Шумпетера не способствовала ситуация в послевоенной Австрии. Сам же Шумпетер считал, что источником его личных кризисов были скорее его достоинства, чем недостатки. Глубина мысли, логика оказались не востребованными.

Если же вспомнить историю экономических учений, преподанную впоследствии слушателям самим Шумпетером, то не только гениальный вольнодумец Кейнс, но и великий Рикардо, и французский классик Сэй, и многие другие корифеи экономики успешно сочетали науку с практической деятельностью. И. Шумпетер, по-видимому, болезненно воспринимал свою деловую несостоятельность еще и потому, что в его системе экономических ценностей предпринимательству отводилась роль «ключевого феномена общественного развития».

Вернемся, однако, к описанию дальнейшего творческого пути Шумпетера. В 1925 г. произошло его

возвращение на стезю науки и преподавания, которой он больше не изменял.

До 1932 г. Шумпетер преподает финансовую экономику в Боннском университете, затем уезжает в США и становится профессором Гарвардского университета. Он читает курсы экономической теории и истории, теорию экономических колебаний и сравнительный анализ социальных систем.

В 1949 г. И. Шумпетер был избран, первым из иностранцев, президентом Американской экономической ассоциации. Но пробыл на этом почетном посту недолго. Умер И. Шумпетер в возрасте 66 лет.

Исследователи считают Шумпетера одним из величайших экономистов XX в.

Что касается мировоззрения, то его можно назвать либеральным. Шумпетер сопоставлял социальные системы, несколько отстранение писал о недостатках и преимуществах одних и других, считал капитализм, помимо его качественных превосходств, «волнующим и романтическим». По его словам, мировоззрение человека складывается к тридцати годам, а затем лишь «уточняется». Это заявление считают автобиографичным.

Шумпетер был открытым, дружелюбным человеком, умел слушать собеседника, не подчеркивал своей принадлежности к интеллектуальной элите. К сильным сторонам, свойственным Шумпетеру, следует отнести не часто встречающееся в среде ученых-авторов сочетание четких формулировок с яркой образностью. В память экономистов врезались такие его выражения, как «рикардианский грех», «созидательное разрушение», «психология цикла», «якорная цепь кредита».

Из многочисленных публикаций ученого следует выделить три магистральных труда. Это такие книги, как:

«Теория экономического развития», вышедшая в свет в 1912 г. (русский перевод был опубликован в 1982 г.);

«Капитализм, социализм и демократия»; первое издание появилось в 1942 г., русский перевод – в 1995 г.;

«История экономического анализа» (1954 г.).

Сам автор особо выделял «Теорию экономического развития». «Для выражения моих идей, – писал Шумпетер, – она имеет такое же значение, как «Общая теория занятости, процента и денег» для идей Кейнса».

Шумпетер был одаренным человеком: чего стоит, например, самостоятельное изучение математики, позволившее ему стать экспертом в области экономико-математического анализа. Правда, впоследствии, высказываясь по этому предмету, он называл математику важным аналитическим инструментом, который, однако, никогда не заменит интуицию, как в экономическом исследовании, так и в предпринимательстве.

Шумпетер не причислял себя к какому-либо направлению в экономической науке, постоянно стремился плыть против течения. Имея замечательных учителей, он не считал себя ничьим учеником. Эти сложности «творческого поведения», несомненно, мешали карьере.

Принимая в расчет неординарность и независимость взглядов Шумпетера, мы можем тем не менее отметить, что шкала научных приоритетов сближает его с представителями «неоклассического возрождения» и отдаляет от кейнсианства.

На страницах учебника обсуждались уже некоторые идеи Шумпетера, среди них – гипотеза о новаторской конкуренции, о развитии как ступенях в комбинации факторов производства.

Представляется полезным остановиться на толковании им предпринимательства.

И.Шумпетер не учил тому, как принимать решения или как составлять бизнес-план. Его можно назвать идеологом предпринимательства. Он определяет роль этой социальной силы в динамичном процессе, ее созидательные функции, рисует психологический портрет предпринимателя.

Итак, согласно Шумпетеру, предприниматель – главный двигатель экономики. Порой данный экономический феномен воспринимается как данность, как нечто само собой разумеющееся. **Ключевую роль этой социальной силы по-настоящему можно ощутить там, где она отсутствует.** Энергия и воля предпринимателя приводит в движение инвестиционный цикл, позволяет достигать высот технического прогресса, возродить поверженную экономику.

Любопытен анализ мотивов предпринимательской деятельности.

Во-первых, это стремление к власти, владению. У настоящего предпринимателя потребность господствовать развита даже сильнее, чем банальное стремление к материальному благополучию.

Во-вторых, предпринимателем движет воля к победе и успеху, прибыль для него является барометром успеха.

В-третьих, предприниматель испытывает радость творчества, созидания.

Осваивая новые комбинации, т.е. производство новых, ранее неизвестных благ, новые технологии, новые источники сырья, более совершенные системы организации и управления, предприниматель – новатор, изобретатель – стремится к триумфу.

В книге «Капитализм, социализм и демократия» Шумпетер высказывает свое мнение о марксизме, его положительных сторонах. Но эта характеристика – образец того, как можно вежливо и даже элегантно убить словом.

По мнению ученого, К. Маркс использует аргументацию в стиле «ad nominees», т.е. апеллирует к чувствам, а не к разуму. Теория эксплуатации представляет собой новую интерпретацию «древнего негодования» низов против высших слоев государства. Последние живут результатами труда неимущих, это присвоение есть синоним эксплуатации. Классовый подход Маркса сужает кругозор и интеллектуальный уровень исследований. Известный историк экономических учений Б. Селигмен, сопоставляя Маркса и Шумпетера, заключает, что главное различие между ними состоит в том, что первый выстроил свою систему на основе экономического детерминизма и четырех действий арифметики, а второму потребовались многофакторный анализ и алгебра.

Шумпетер считает, что марксисты не справились и с оценкой империализма. Империалистическая политика противоречит интересам предпринимательства, так как «облачена в националистические одежды», противостоит рациональным формам сотрудничества.

В заключительной главе русского издания книги содержится статья, написанная Шумпетером в 1940 г. Она называется «Российский империализм и Коммунизм». Здесь автору не откажешь в политическом предвидении. «История экономического анализа» – шедевр, оставшийся незаконченным. Публикацию подготовила жена автора, Элизабет Шумпетер, экономист, преподававшая в Гарварде. Она имеет собственные научные труды, выступает в соавторстве с В. Леонтьевым.

Книга «История экономического анализа» содержит 1260 страниц, включает теорию и историю экономической мысли, начиная от древних греков и завершаясь состоянием экономической мысли в первой половине XX в. Анализ дает представление об истории цивилизации в целом – экономической жизни, культуре, науке; на этом фоне автор прослеживает ступень за ступенью строительство экономической теории.

Блестящее перо, позволившее предложить увлекательные характеристики эпох и личностей, дополняет перечень достоинств этого труда. До сих пор исследователи считают «Историю экономического анализа» Шумпетера непревзойденной энциклопедией экономической мысли.

ГЛАВА III. ПОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Тихая ночь. В лунном свете видна лодка с энергично гребущими людьми. И надпись: «И пошли они в Русь». Эта известная картина Николая Рериха может служить аллегорией к утверждению о том, что государство возникло как результат договора. Но в этот трогательный сюжет вторгается неистовый Б. Спиноза: «Человеческая природа устроена так, что люди ищут выгоду прежде всего себе. Поэтому общество не может существовать без власти и силы... без законов, умеряющих необузданные порывы... с уничтожением государственной власти... все подвергается опасности, и только ярость и беззаконие будут господствовать, наводя величайший страх на всех».*

* См. Приложение: Учение о государстве.

1. Этапы становления. Путь России

Не будем вспоминать о кодексе Хаммурапи, запретившего продавать своих детей в рабство, или, административных реформах римского императора Диоклетиана. Оставим в покое седую древность. Но, как говорится, без вчера не бывает завтра.

Государственное экономическое поведение развивается неравномерно. История индустриального общества обнаруживает, по крайней мере, три этапа, различающихся по степени государственного присутствия в экономике.

В период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами,

качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей.

Меркантилисты XVII в. – пионеры нормативной экономической теории – писали о том, что только детальное руководство со стороны правительства способно обеспечить порядок в хозяйственной сфере. Они видели в государственном руководстве средство, обеспечивающее социальную справедливость*.

* Приведем несколько высказываний именитых меркантилистов. Вот, например, Вильям Стаффорд (XVI в.): «Я спросил однажды у книготорговца, почему писчая бумага не делается у нас дома, а ввозится из-за моря? И получил ответ: мы не можем ее делать так же дешево, как за границей. Но я верю, – продолжал он, – что, если бы ввоз иностранной бумаги был обложен высокой пошлиной или запрещен вовсе, то скоро бы у нас начали делать бумагу дешевле иностранной». (*Цит. по: Розенберг Д. История политической экономии. Т.1. С.39*). Не забудем, что эти слова были сказаны в XVI в.

С утверждением **свободной конкуренции** заповеди меркантилистов канули в Лету. Принципиально иной подход создателей классической экономики, лимитировавших государственное вмешательство, имеет свое историческое объяснение: ведь к тому времени «вершителями судеб» в экономике стали уже рынок и свобода выбора. Последняя нуждается лишь в законодательной защите права частной собственности и самостоятельности принятия решений. В XVIII–XIX вв. экономическая роль государства сводилась в основном к охране этих первичных прав. Отсюда броские тезисы: государство – это «ночной сторож частной собственности» или "laissez-faire" (свобода действий) + констебль*.

* **Томас Мэн** (начало XVII в.) считал, что «обыкновенное средство» для увеличения богатства страны состоит в том, чтобы «ежегодно продавать иностранцам своих товаров больше, чем покупать у них». Причем избыток должен быть возвращен домой «не иначе, как деньгами». (Там же. С. 10.)

Критикуя лозунг «Богатство – это деньги», А. Смит противопоставлял этим символическим ценностям реальное богатство, состоящее из потребительских благ.

Кейнс, однако, замечает, что в условиях сравнительного благополучия «laissez-faire» может тормозить инновационный процесс: насыщение платежеспособного спроса не способствует новым инвестиционным взрывам.

XX век был ознаменован почти повсеместным укреплением экономического присутствия государства. В конце XIX в. немецкий экономист Адольф Вагнер выступил с гипотезой о том, что экономическое развитие сопровождается ростом государственных расходов в национальном продукте, и назвал факторы, обуславливающие рост государственного присутствия в экономике. Ныне эта гипотеза называется **законом Вагнера**.

Со второй половины XIX в. национальное производство достигло невиданных ранее масштабов. Конец века ознаменовался скачком в научно-техническом развитии и появлением ряда новых отраслей, т.е. углублением общественного разделения труда. Все эти обстоятельства порождали потребность в координации, в поддержании пропорций на макроуровне, в антициклическом регулировании.

Началось наступление на рынок со стороны монопольных структур: картелей, синдикатов, олигополии. В этих условиях для обеспечения конкуренции стали жизненно необходимыми выработка антимонопольного законодательства и его применение органами государства. Американские экономисты связывают начало государственного регулирования в своей стране с серией антимонопольных законов конца XIX в.

Усиление государственного регулирования диктовалось целями подготовки к войнам, их ведения, поддержания обороноспособности. Разрабатывалась целая система мер, включавших принудительное картелирование (Германия), протекционизм (Япония). Формировались военно-промышленные комплексы, тесно связанные с правительством. Не случайно, что своим происхождением термин ВПК обязан президенту США Д. Эйзенхауэру.

Государственное регулирование стало необходимым для осуществления социальной политики, вообще стратегии социализации в широком смысле. Коллективное потребление или удовлетворение общественных потребностей (здравоохранение, образование, поддержка неимущих и пр.) невозможны без использования государственных рычагов и организаций.

И наконец, хотелось бы особо подчеркнуть, имея в виду день сегодняшний, потребность в государственной поддержке и подчас организации фундаментальных научных исследований, а также защиты среды обитания.

Государственное регулирование, таким образом, обусловлено появлением новых экономических потребностей, с которыми рынок по своей природе не мог справиться.

Описывая судьбу России, **Николай Бердяев** (1874–1948) называет ее загадочной, а историю российской государственности связывает прежде всего с воздействием пространственного

(географического) фактора. «Огромная, превратившаяся в самодовлеющую силу русская государственность слагала с русского человека бремя ответственности за судьбу России и возлагала на него службу, требовала от него смирения. И это порабощение сил русского человека и всего русского народа оправдывалось охранением и упорядочением русских пространств»*. Об этой самобытной традиции не стоит забывать при оценке эффективности проектов и программ, предлагавшихся учеными России.

* Пространства России / Сост. Д.Н. Замятин, А.Н. Замятин. М., 1994.

Задумываясь над развитием русской экономической мысли, следует отметить привычное пристрастие к жестким государственным методам регулирования.

Одним из выдающихся российских реформаторов был **Михаил Михайлович Сперанский** (1772–1839). Подобно тому как в числе первооткрывателей новых земель наряду с Синдбадом-Мореходом или Колумбом называют обычно Афанасия Никитина, так и в мировой науке государственного управления почетное место принадлежит графу Сперанскому. Кстати сказать, бытует версия, согласно которой на встрече в Эрфурте (1807) Наполеон, бывший тогда в зените славы, предложил Александру I обменять Сперанского на одно из подвластных Франции государств. Оценка Наполеоном выдающихся талантов Сперанского впоследствии, по русскому обычаю, дорого обошлась последнему.

М.М. Сперанский был в экономической науке истинным государственным деятелем, полагал задачей государственной власти «ободрение» земледелия, мануфактурного дела, коммерции и промыслов. Его главная идея состояла в радикальном реформировании системы государственного управления России. Сперанскому принадлежат проекты создания Государственной Думы и Государственного Совета. Государственная Дума, состоящая из представителей всех свободных сословий, обретала законодательные функции, в частности выдачу разрешений на введение новых налогов. Дума при жизни Сперанского так и не была создана. Государственный Совет – совещательный орган при государе – был организован в 1810 г. и просуществовал до конца империи Романовых.

Характеризуя уровень русского чиновничества, Сперанский писал об «отрыве власти от знания», предлагал ввести для чиновников высоких классов обязательные экзамены. Сперанский опережал время и в отношении крестьянского вопроса: он выступал с предложением о переводе трудовых и продуктовых податей с крестьян в денежную форму.

Другим экономистом-реформатором стал современник Сперанского **Николай Семенович Мордвинов** (1754–1845)*. Его отличали поклонение Адаму Смиту и популярность в либеральных кругах. Одно время Мордвинов был председателем Государственного Совета (1810–1812), затем, пережив опалу, стал признанным руководителем «Вольного экономического общества».

* Н.С. Мордвинов был потомком мордовского вождя, взятого русскими в заложники. Отец его стал адмиралом петровского флота, да и сам Николай Семенович еще подростком был зачислен во флот, дослужился впоследствии до полного адмирала и морского министра. В биографии Мордвинова значителен еще один эпизод: после декабря 1825 г. Николай I назначил многих выдающихся людей России членами Верховного суда, в их числе был и семидесятилетний адмирал. Он оказался единственным, не подписавшим смертный приговор пяти осужденным.

В экономической науке Мордвинов известен своими весьма интересными проектами. Первый касается банковского дела. Этот проект не увидел света при жизни автора, но появился в переводе на итальянский язык и получил благоприятную оценку за рубежом (1819).

В письме к вступившему на престол Александру II А. И. Герцен написал горькие слова: «Сперанский и Мордвинов были «чужими среди своих», казались «чужаками или иностранцами» среди «седых детей», играющих «в звезды и ленты»». Как здесь не вспомнить о незыблемости традиций!

Предметом российского государственного внимания с давних пор являлась тарифная политика.

Большинство экономистов – меркантилистов, физиократов, реформаторов – склонялись к протекционизму, к введению и повышению импортных пошлин.

Сперанский, будучи министром и доверенным лицом при Александре I, установил дифференцированный таможенный тариф (1810). Мордвинов опубликовал в 1815 г. книгу, где предлагал по возможности «ослабить импорт», особенно предметов роскоши. Согласно его концепции, именно ввоз иностранных промышленных товаров тормозит экономическое развитие, не способствует преодолению отставания. Между тем если Россия останется страной сугубо земледельческой, то она не сможет стать богатой.

Критиками подобных высказываний Мордвинова выступали не только дворяне, заинтересованные в невысоких ценах на иностранные шляпы и кружева, но и представители нарождающихся

предпринимательских кругов. Среди первых приверженцев либеральной экономики следует назвать **Ивана Андреевича Третьякова** (род. между 30-ми и 40-ми гг. XVIII в. – ум. в 1776 г.). Нет точных сведений и о его происхождении: по одним источникам, он родился в семье офицера, по другим – отец его имел духовное звание. Третьяков учился в Московском университете (профессором которого он стал впоследствии), затем в Англии, увлекался идеями классиков.

Иван Третьяков прожил сравнительно недолго, но своими трудами заметно опередил не только соотечественников, но и западную экономическую мысль. На страницах нашей книги мы будем не раз возвращаться к рассуждениям Третьякова по поводу накопления, денег и кредита. Здесь представляется полезным отметить, что Иван Андреевич выступал против государственной монополии, вызывающей «худые следствия», за свободу торговли и невмешательство государства. Что же касается таможенных тарифов, то они должны быть низкими и не нарушать «естественного порядка». Третьяков занимался вопросами разделения труда и конкуренции, полагал, что «естественная свобода» позволит развиваться отраслям, способным выдержать конкуренцию.

Дискуссия о тарифах завершилась в конце прошлого столетия резким поворотом к протекционизму. Если в 70-х гг. XIX в. средняя ввозная пошлина составляла 10% от цены товара, то в 90-х гг. она повысилась до 33%.

Развитие российской общественной мысли XVIII–XIX вв. происходило в атмосфере абсолютизма, причем авторитарные меры преподносились как благодеяние. История страны выглядела не как биография нации, но как автобиография царствующего дома. Свободомыслие, навеянное Французской революцией, а затем события декабря 1825 г. и даже крестьянские бунты не повлияли на жизненный уклад и сознание большинства населения. «Рабское поклонение авторитетам», как называл это состояние умов А.П. Чехов, преследовало Россию как тень*.

* Конечно же не только Россию. Вдумаемся в слова английского писателя О. Хаксли: «Когда бы ни приходилось делать выбор между разумом и безумием, человечество всегда, без колебаний, шло за безумцем. Ибо безумец обращается к самой сути человека – его страстям и инстинктам. Философы же обращаются к внешнему и второстепенному – к разуму».

Страна наша практически не переживала более или менее длительного периода «laissez-faire» ни в экономике, ни в общественной жизни.

В конце XIX в. экономическое присутствие российского государства подверглось изменениям. Скачкообразное, взрывное развитие экономики, сопровождавшееся структурными кризисами, порождало потребности в координации процессов, в антикризисных мерах. В то же время отечественное предпринимательство нуждалось в «свободном выборе».

Россия, как век назад, так и сегодня, демонстрирует приверженность к «первичной связи» экономики и политики. Экономические процессы, протекающие чаще всего стихийно, принимают неожиданные для правителей формы. Метаморфозы в политических действиях начинаются постфактум, как реакция, порой вынужденная, на наступившие перемены, новые указы и законы носят зачастую половинчатый, бессистемный характер.

Происходящие на этом общем фоне прогрессивные и комплексные преобразования выглядят классическими, остаются в памяти.

«Россия является государством с величайшей и абсолютной централизацией всех элементов государственной власти», – писал в 1899 г. издатель и экономист К.В. Трубников. Хозяйственная жизнь находилась под постоянной опекой государства. И тем не менее прогрессивные преобразования происходили. Остановимся на тех, которые были связаны с именем министра финансов **С.Ю. Витте** (1849–1915), получившего за свою деятельность титул графа*. Вот как описывает эти реформы К.В. Трубников:

создание квалифицированной системы таможенного покровительства, обеспечившей приток золота;
достижение равновесия в государственной росписи доходов и расходов, доставлявшего кассовые денежные остатки;

широкая конверсия государственных займов и использование этих средств для поддержания частных предпринимателей;

развитие кредитных операций государства с целью превращения стоячих капиталов в деятельные;
коренное преобразование питейно-акцизной системы в благих видах ослабления народного пьянства как главной причины бедности;

упорядочение и регулирование железнодорожных тарифов;
переход к монометаллизму с обеспечением размена рубля (рубли бумажный на рубль золотом).

* Что не помешало царскому правительству отправить Витте в отставку за его выступления против русско-японской войны.

Результатом явились: развертывание частной, производительной предприимчивости, успешное железнодорожное строительство (создание Транссибирской магистрали) и стремительный рост производительности труда.

На переломе XIX–XX вв. в России были заложены основы профессиональной экономической политики.

Как крупное, быстро развивавшееся государство, Россия имела ряд сходных с США особенностей государственного стимулирования. В первую очередь это касается развития инфраструктуры, железнодорожного строительства, поддержки первых крупных корпораций. Государство не просто администрировало, но участвовало в создании или обеспечении условий для функционирования национальной экономики. В США времен Франклина Рузвельта экономическая политика оформилась в доктрину национальной экономической безопасности.

В отличие от Соединенных Штатов Россию, пережившую ночь Иванова царствования и всемерное укрепление самодержавия, можно отнести к числу старых политически централизованных государств, имевших монархические традиции*. Подражание Западу и сохранявшиеся признаки восточного деспотизма родили в конце XVIII в. специфически русский вариант «просвещенного абсолютизма» и ксенофобии, традиции которых живы и поныне.

* После смерти Грозного народ горевал так, как будто его покинул сам Бог (В.О. Ключевский).

Национальная экономика предполагает целостность рыночного пространства, равенство всех экономических субъектов, однозначность «правил игры». Они предполагают наличие законов о принуждении к выполнению контрактов, о банкротстве, о материальной ответственности и о праве собственности.

Проблемной для России, как в дооктябрьские времена, так и в последующем, явилась региональная разобщенность. Политическая централизация и связанное с ней возникновение центров добывающей, а позднее оборонной промышленности слабо содействовали подъему и выравниванию уровней благосостояния. По сей день имеются так называемые устойчиво богатые регионы (по среднедушевому доходу населения). В их числе – Магадан и Камчатка, Сахалинская, Тюменская, Мурманская области, Коми и Якутия и конечно же Москва. К числу устойчиво бедных регионов относятся Ивановская, Пензенская, Псковская, Читинская области, Чувашия, Мордовия, Алтай, Северный Кавказ. Разделение это требует дифференцированного регулирования, сочетающего методы рыночной свободы и администрирования.

Некоторые эксперты склоняются к либеральной модели регионального управления*. Его характерными чертами являются ослабление государственного вмешательства в хозяйственную жизнь при сохранении контроля за монопольной деятельностью. Либеральная экономическая политика благоприятствует частному инвестированию и, соответственно, занятости, росту доходов населения. Между тем попытки сохранить старую систему управления, т.е. жесткую регламентацию предпринимательской деятельности, административный контроль за ценами и препятствование развитию конкуренции, ухудшают инвестиционный климат и, в конечном счете, ослабляют доходную базу местного бюджета. Между этими крайними полюсами региональной экономической политики располагаются специфические варианты, сочетающие, применительно к местным условиям и менталитету, элементы либерального и административного, ограничительного регулирования. Преимущественно административные методы управления характерны для областей Центрального Черноземья, Поволжья, национальных автономий.

* Улюкаев А.. Государственные финансы и региональное развитие // Вопросы экономики. 1998. № 3.

О неблагополучии хозяйственного управления на региональном уровне, его слабой эффективности свидетельствует тенденция к сокращению круга регионов-доноров. В 1997 г. их количество снизилось до 9, а численность регионов-реципиентов возросло до 80 (в 1993 г. их было 54). Крайне неравномерно распределяются иностранные инвестиции, 70% которых сосредоточено в Москве и Подмосковье, Санкт-Петербурге и Тюмени. Среди специфических обстоятельств, тормозящих экономическое оживление регионов, можно назвать следующие:

1. Ценовое регулирование. Упраздненное на федеральном уровне, оно переместилось в регионы.

Применяются методы как прямого, так и косвенного воздействия на цены (посредством торговых наценок или дотаций, ограничений норм рентабельности и т.п.).

2. Вновь возрождается тенденция к замкнутости региональных товарных рынков. В ряде мест практикуется тарифное регулирование ввоза и вывоза. Естественно, что подобная политика не способствует «свободной игре» рыночных сил.

3. Некорректным остается способ распределения налогов и других поступлений между федеральным и региональными бюджетами. В регионах сохраняется «ловушка недореформированности», усугубляющая неплатежи, проблемы с занятостью и социальными выплатами, стимулирующие социально-политическую нестабильность.

В теории региональной политики исследован «эффект обратной волны», сутью которого является неблагоприятное воздействие растущего региона на соседние; перетоки капитала и рабочей силы. Превосходящий темп роста одного региона усиливает его преимущества и увеличивает разрывы в уровнях межрегионального развития.

2. Государство и рынок

Экономическая свобода, считает М. Фридмен, необходима, но недостаточна для политической свободы. Последняя, в свою очередь, нужна для обеспечения свободы экономического выбора. Что же касается чилийского опыта, породившего миф о том, что авторитарный режим может осуществлять политику свободного рынка, то это не более чем исключение, подтверждающее правило*.

* *Friedman M. The Essence of Friedman. Stanford, 1987. P. 130–154.*

Диктатура противоречит рыночной системе, поскольку первая основана на принуждении, а вторая базируется на добровольности. Сделав шаг, человек попадает порой в сеть, лишаящую его свободы. Вальтер Ойкен, основатель социальной рыночной экономики, приводит на этот счет слова из гётевского «Фауста»: «Первое – это наш выбор, рабы мы – во втором». Эту древнюю мудрость вновь и вновь подтверждает практика.

Фридрих фон Хайек (1899–1992), либеральный экономист и социолог, считал рыночную экономику и свободное общество синонимами.

К проблеме свободного выбора возвращается и теоретик государственного регулирования Джон М. Кейнс. **Потеря возможности личного выбора** «является величайшей из всех потерь в гомогенном или тоталитарном государстве». Ведь кроме всего прочего, свобода выбора сохраняет традиции, которые концентрируют полезный опыт предшествующих поколений. Свобода исключает равенство. Люди, предпочитающие последнее, обычно более терпимы к автократии (самодержавию).

В свете вышесказанного можно предложить следующее начальное **определение рыночной экономики**: удовлетворение потребностей посредством обмена, спроса и предложения; принятие решений является прерогативой самостоятельных хозяйств.

Если мы попытаемся приблизить эти конституирующие признаки к реальной практике, то обнаружим, что **модели рыночной экономики многолики**. Каждая конкретная система обусловлена историческими особенностями и национальной спецификой. Мудрость государственного регулирования состоит, по-видимому, в том, чтобы в наиболее корректной форме использовать, учитывать накопленный национальный опыт, институты, психологию и традиции. Не всем странам удалось найти оптимальное сочетание этих компонентов, создать систему, ориентированную на развитие. Достаточно часто политическая жизнь, обремененная соперничеством кланов, бюрократических структур, военных или религиозных каст с их деструктивными интересами, находится в состоянии застоя.

Государственное регулирование предполагает **принуждение**, при котором свобода индивидуального выбора заменена волей, выражающей якобы интересы большинства. При повышенном загрязнении воздуха, например, правительство может установить пониженные нормы выброса выхлопных газов, обязательные для фирм, производящих автомобили. В лучшем случае государственное регулирование может эффективно перераспределять блага и услуги, непосредственно не приумножая их. К тому же история, к сожалению, свидетельствует о том, что длительное ограничение права экономического выбора порождает пассивность граждан, неспособность к самостоятельным действиям, надежды на всемогущество власти.

Означает ли вышесказанное, что активного государственного вмешательства в экономику следует

избегать? Конечно же нет. Оно необходимо, по крайней мере, в отношении услуг и товаров, **потребляемых совместно**.

По общему мнению, сферы подобных услуг (здравоохранение, образование и пр.) расширяются. Если рынок в этих областях действительно бессилён, то следствием становится возрастание социально-экономического присутствия государства. Но утверждение о бессилии рынка в этих сферах сомнительно, реформы систем образования и здравоохранения, основанные на сочетании рыночных и бюджетных стимуляторов, зачастую оправдывают себя. Важным фактором эффективного регулирования является наличие законодательства, ограничивающего произвол бюрократии.

Но отношения между рынком и государством противоречивы. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии **Дж. Стиглер** (1911–1991) выступил с теорией «захвата», касающейся некоторых сомнительных сторон государственного регулирования. Отрасль, находящаяся под крышей государственного регулирования, может получить преимущества, связанные с переплетением интересов корпораций и государственных органов, может посадить своих людей в административный аппарат, вторгнуться в разработку регулирующих мер, «захватить» государственный орган. Чиновники, в свою очередь, могут выгодно «трудоустроиваться» в корпорациях. Подобная практика часто возникает там, где отрасль пользуется политическим влиянием или продвинута в технологии, стала своего рода монополистом.

Государственное регулирование **обязательно** в условиях переходной экономики. В России распространился феномен теневой экономики. Оценки ее неточны, колеблются между 30 и 45% валового продукта. Различия начинаются с исследовательских подходов. Понятно, что речь идет об экономической деятельности, скрываемой или уводимой от статистического учета. Уголовно наказуемым бизнесом являются такие запрещенные виды деятельности, как изготовление оружия, его приобретение и хранение; перевозка и сбыт наркотиков; содержание притонов и т.п. В том же кругу находится финансовое мошенничество. Это «черный», незаконный бизнес. Что же касается теневой, или «серой», экономики, то ее масштабы и формы определить труднее. Она по своей природе является как бы легальной, но скрываемой. Это нарушения валютного, таможенного, налогового законодательств, правил торговли, пожарной безопасности, санитарных норм. Контроль и инспекция за теневой деятельностью требуют значительных усилий и финансовых средств.

Теневая экономика сопряжена не с уголовными действиями, а является, скорее, реакцией на неразвитость рыночных отношений или на слишком тяжелый налоговый пресс. Поэтому мерами пресечения здесь становятся прежде всего экономические и моральные воздействия.

Значителен вес теневой экономики в торговле, сфере услуг, в ряде отраслей потребительского назначения. Теневой сектор сопровождает процесс преобразований планово-централизованной экономики в рыночную, становление рыночных форм и институтов. Теневой бизнес наличествует и во вполне цивилизованных, традиционно-рыночных системах, но там его вес невелик.

Характерно, что социально-экономические преобразования развенчивают старые нравственные ценности. Ранний капитализм произрастал на почве насилия и грабежей, а «первоначальное накопление капитала» практически везде имело полупреступный характер. В тех постсоциалистических странах, где государство оказалось в состоянии помочь зарождению легального рыночного бизнеса, защитить его, отработать приемлемое законодательство, теневой сектор пошел на убыль.

Некоторые авторы утверждают, что упадок власти прямо пропорционален росту государственных расходов на управление. В работе «Пределы свободы: между анархией и Левиафаном» лауреат Нобелевской премии **Дж. М. Бьюкенен** определяет контуры необходимого государственного регулирования в виде гражданского договора по поводу управления благами и услугами совместного потребления. Поскольку, однако, штамм Левиафана сохраняется, необходим свод законов, позволяющий ограничить произвольные действия бюрократии*.

* *Buchanan I.M. The Limits to Liberty: Between Anarchy and Leviathan. Chicago, 1975.* Сравнение государства с Левиафаном впервые использовал Томас Гоббс, английский философ XVII в.

По мере совершенствования системы государственного регулирования вырисовываются два противоположных начала:

давление фискальной, директивной политики, творимой чиновниками, претендующими на монополию в области принуждения и его реализации;

меры индикативного воздействия, осуществляемого в основном посредством кредитно-денежной политики, направленной на создание условий, при которых экономический субъект сам выбирает путь,

соответствующий государственным интересам.

Особенно большое социальное возбуждение вызывает рост численности чиновников. Повсеместный рост бюрократии позволяет некоторым исследователям не без сарказма использовать аналогию с «размножением кроликов».

В управляемой (командной) экономике администрация обладает максимальной властью, создает программы для тех, кто находится от нее в зависимости, но она неспособна к рациональному согласованию спроса и предложения со стороны многомиллионных товаропроизводителей и покупателей, к учету ограниченности ресурсов (В. Ойкен). Эта система лишает людей свободы экономического выбора, а также **освобождает от ответственности**, что рано или поздно порождает **бедность***.

* См. также: *Мизес Л.* Социализм. М., 1994. Ч. II.

Рассматривая экономические системы, тяготеющие к свободному рыночному хозяйству, ученые приходят к парадоксальному, на первый взгляд, выводу: самой эффективной является система с максимальной свободой и минимальной экономической властью.

Веру в то, что правовая и административная экономическая политика может достичь желаемого, Ойкен считает наивной. Но скептицизм оказывается менее оправданным, если предположить, что экономическая политика становится аппаратом **взаимозависимых** действий, в то же время **оставаясь конформной по отношению к рынку**. И денежная, и кредитная, и валютная, и антимонопольная сферы не только взаимозависимы, но и обязательно имеют социальную подоплеку.

Общий вывод Ойкена: целесообразным является **сужение** сферы государственного регулирования. С ним солидаризировался создатель послевоенного «германского чуда» **Л. Эрхард**, практически воплотивший в жизнь заветы своего учителя. Регулирование, в отличие от конкуренции, должно быть дозированным.

И еще на один аспект государственного регулирования, сформулированный более поздними исследователями и носящий загадочное название **теоремы эффективности государственной политики**, следует обратить внимание. Смысл ее таков: в условиях рыночной экономики, гибких цен и зарплат заранее известные правительственные действия не могут решительно воздействовать на объемы производства и занятости. Если политика предсказуема, то она, как правило, малоэффективна – более результативны неожиданности.

Представители разных теоретических направлений в разной степени используют инструментарий, который преподаватели, как правило, подразделяют на три группы:

Директивные методы, в числе которых находятся налоги и другие фискальные средства распределения государственных расходов.

Монетарная политика, включающая операции на открытом рынке (с ценными бумагами), манипулирование процентными ставками и банковскими резервами, прямое воздействие на денежную массу.

Воздействие **«со стороны предложения»** посредством налоговых доходов, дерегулирования экономики, умелой переподготовки рабочей силы и других способов влияния на рынок труда, контроль за взаимозависимостью цен и заработной платой, свободой торговли.

Эти рычаги экономической политики используются не только в разной степени, например, монетаристами и государственниками, но и само «нажатие кнопки» предполагает осторожность и дискреционность, т.е. дозированное и гибкое вмешательство.

«Не цели являются предметом решения, но средства, к ней ведущие», – говорил еще Аристотель.

3. Теория общественного выбора

Возрождение институционализма

Пионерами этого американского направления в экономике считают мятежного и загадочного **Торстена Веблена** (1857–1929), выходца из старинного рода и «склонного к буйству и ереси», **Джона Коммонса** (1862–1945) и известного своим дерзким отношением к оппонентам, ученика Веблена **Уэсли Митчелла** (1874–1948). Эти и многие другие приватные особенности «духовных отцов несогласия» можно найти в монографии **Б. Селигмена** «Основные течения современной экономической мысли», переведенной на русский язык еще в 1968 г.

Обратимся, однако, к новаторским идеям институционалистов начала XX в. Веблен получил международную известность своей «теорией праздного класса», созданием естественно-классификационных систем в человеческом обществе. Джон Коммонс известен анализом коллективных институтов, а также межгрупповых связей, сделок и противодействий. У. Митчелл, эмпирик по натуре, увлекался психологией и антропологией, позволявших вскрыть поведенческие рефлексy человека. Крайний эмпиризм Митчелла проявился в создании Национального бюро экономических исследований, разработке конкретных методик прогнозирования (базовых точек). Из крупных исследований У. Митчелла известны «Золото, цены и заработная плата» и «Лекции о типах экономических теорий».

Смена вех в приверженности к тому или иному направлению во второй половине XX в. происходит стремительно. Институциональная мысль уходит на время в сторону, уступая дорогу неокейнсианству и монетаризму. Но в 80-е гг. обнаруживается возрождение институционализма, меняются его терминологические обозначения: на передний план выходит «новый институционализм», «конституционализм». Институциональное направление стало прародителем теории **общественного выбора**.

Институционализм сочетает множество направлений и фрагментов. Предметом анализа являются группы или организации, самые разные по своему содержанию, интересам, поведению. Все эти институты являются элементами общественных связей. Перед исследователями стоят две задачи: во-первых, найти регуляции зависимостей между общественными связями – с одной стороны, и драматическими эпизодами в истории, структурными кризисами, войнами, столкновениями классов или групп – с другой. Причем каждой институциональной группе приходится впоследствии оправдываться в экономической целесообразности поступков. Второй задачей институционального анализа остается выбор экономически оптимального, эффективного политического решения.

Сегодняшняя российская экономическая наука находится под заметным влиянием институциональных идей. Профессор Ю. Ольсевич озаглавил свою статью «Институционализм – новая панацея для России?». (В конце фразы автор ставит знак вопроса.) На наш взгляд, панацеей вообще следовало бы заменить надеждой или «рациональным ожиданием»*.

* Вопросы экономики. 1999. № 6.

Среди смелых и порой весьма неожиданных для России рекомендаций можно задуматься над следующими:

– Какова польза вступления на путь независимости от МВФ и отстраненности от экономических подсказок Запада?

– Прежний политический режим не соответствовал проведению радикальных реформ, но для них, как свидетельствует опыт, нужна сильная власть, которая была бы в состоянии проводить в жизнь ею же принятые законы.

– Очевидным становится несоответствие между отходом от либерализма и восстановлением регулируемой экономики, с одной стороны, и ослаблением демократического начала в экономике – с другой. Но не следует ли задуматься над тем, что в известных условиях именно жесткое экономическое регулирование необходимо для защиты демократии?

Выбор свободный и рациональный

Один из современных физиков заметил, что «невысокая стена привычек отделяет нас от открытия, но из миллионов, проходящих мимо этой стены, редко кто догадывается, что через нее можно перешагнуть». Экономическим открытием, перешагнувшим через стену традиций, стало выдвижение теории общественного выбора, основоположниками которой явились американские экономисты **Дж. Бьюкенен** (род. в 1919 г.) и **К. Эрроу** (род. в 1921 г.), ставшие лауреатами Нобелевской премии*.

* Книга К. Эрроу «Общественный выбор и социальные ценности» опубликована в 1951 г., а первая книга Дж. Бьюкенена и Г. Таллока «Расчет согласия» увидела свет в 1962 г. К. Эрроу получил Нобелевскую премию по экономике в 1972 г., Дж. Бьюкенен - в 1986 г.

Основателей социального выбора упрекают в экономическом империализме, вторжении в области социологии, права, этики и других отраслей общественного знания. Но в данном подходе просматривается простая логика: ведь речь идет о выборе **рациональных форм общения**. В любом поведенческом акте – от покупки товара, изменения прически, завода домашних животных, подписки

на СМИ до принятия жизненно важных решений – мы совершаем **выбор**. Отсутствие альтернатив возникает лишь в тюрьме.

Теория, сформировавшаяся в виде экономической, вырвалась на простор, получила междисциплинарный характер, стала новым свидетельством условности наших классификаций. Ключевой в теории выбора является идея **универсальности процесса обмена – товарами, услугами, информацией, знаниями, возможностями и т. д.**

Непривычным являются подходы и методы анализа. В речи, произнесенной Бьюкененом при вручении ему премии и озаглавленной «**Основной закон экономической политики**», наш лауреат вспомнил о вечном вопросе социального порядка: «Как мы можем жить вместе в мире процветания, гармонии и сохранить нашу свободу автономных экономических субъектов, которые могут и должны иметь свою собственную систему ценностей».

Для человека XX в. характерно шизофреническое отношение к государству. Двойственность является наследием противостояния двух культурных пластов: идей просвещения, уходящих корнями в глубь веков, и практики социализма. Человек-просветитель чувствует себя, с одной стороны, независимым от государственной власти, но с другой – рабом, заключившим всего-навсего контракт со своим сюзереном.

Но однажды получившего свободу трудно лишить памяти. Сегодня вполне уместной стала концепция «контролируемого Левиафана». Эффективный контроль за действием правительства может быть установлен при истинном единодушии индивидов, и он не тождествен распространенному правилу принятия решений на основе голосующего большинства. «Если индивидуального согласия каждого не требуется для принятия решений, которые затем будут навязываться силой, то отдельный человек оказывается незащищенным от чуждой ему власти, не имеет возможности предъявлять претензии, а его право выбора будет эксплуатироваться другими».

Свобода выбора – это путеводитель экономического человека: покупатель выбирает товар, инвестор – объект для капиталовложений, работающий по найму – интересную и хорошо оплачиваемую работу, род занятий и место работы. Свобода выбора – это и ключевая тема демократии, превращающей экономического человека в избирателя. Для законодателей свобода выбора состоит в предпочтении одного решения другому, для чиновника – это выбор методик и инструментов для реализации принятых решений.

Выбор, в том числе и общественный, основан на **индивидуальных предпочтениях**, общественное сознание – это сознание совокупности индивидов. Коллективные решения происходят из расчетов индивидов, для которых действовать сообща представляется более рациональным. В то же время, находясь в группе, человек ограничен решениями, которые он принимал как член коллектива. В узком, нацеленном на суть понимании теория общественного выбора занята процессами **принятия политических решений**, демонстрируя тем самым тесную связь между экономическим, политическим и психологическим мотивами поведения.

Задача политики, считает Бьюкенен, состоит в определении правил поведения и рамок дозволенного, т.е. мандата, получаемого субъектом. Политика – это сфера отношений субъектов и государства.

Какое место в системе политических отношений занимают экономисты? Обычный ответ: экономисты дают советы своим «деспотам-благотворителям» – по мнению Бьюкенена, ушел в прошлое. Коллеги-экономисты обязаны прежде всего изучать структуру **принятия решений вообще и в области государственных финансов в особенности**.

Предпосылками анализа в теории выбора являются методологический индивидуализм (1), экономический человек (2) и понимание политики **как процесса обмена** (3).

Исходным и конечным пунктами общественного развития выступает индивид. Поведением **экономического человека** (термин был введен еще А. Смитом) движет эгоизм, «самоинтерес». Человек раньше становится покупателем, чем избирателем. Действиями экономического индивида управляет стремление к **предельной полезности**. Реализовать эту цель он может лишь в ограниченных рамках своего дохода. Экономическому человеку свойствен **рационализм** и стремление к **максимизации возможного**.

4. Принятие решений

Экономическая мотивация поведения, как правило, кажется простой и даже вульгарной. Тем не менее она присутствует, в прямой или косвенной формах, и на уровне государственной политики.

Обратимся к банальному треугольнику **принятия государственных решений.**



Рис. 10

В социальном смысле государственное регулирование – это воздействие политических структур на субъектов национального хозяйства. Но здесь в дело вступает социально-психологический фактор, включающий национальный менталитет и традиции, степень рациональности ожиданий у публики, доверия к действиям правительства и т.д.

На схеме показан поток регулирующего импульса.

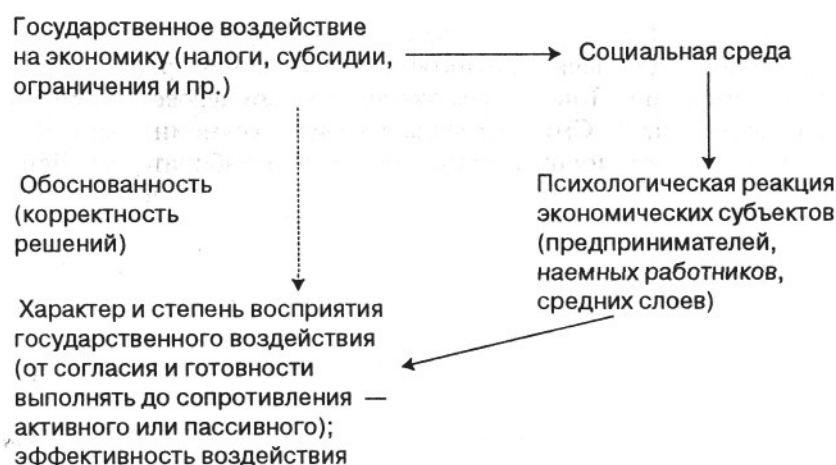


Рис. 11.

Избиратели знакомятся с программами кандидатов и выражают свои предпочтения путем голосования. В России до сих пор распространена так называемая «личностная ориентация», нам нравится сам человек-кандидат, а его программа менее существенна. Это лишний раз свидетельствует, что до свободы мы пока не доросли. Иногда выборы демонстрируют разгул «коллективного бессознательного», превращаются в балаган. «Бачили очи, що куповалы» – так высказался однажды один из журналистов по поводу жалоб белорусских коллег. Итак, избиратель реализовал свое право.

Законодательная власть определяет диапазон действий для исполнительной власти, и чиновники осуществляют те или иные акции в рамках своего мандата. Они управляют сбором налогов и расходами государства. Избиратель отстранен от конкретных управленческих процессов, но может оказывать влияние через лоббирующие группы, СМИ и т.п.

Бюрократия – это государственная служба, существующая за счет налогов.

В политической жизни понятие власти связано с организациями и учреждениями (**бюрократическими структурами**). У них существует разделение труда или ролей, складывающееся на основе освященных временем правил и обычаев. Оно определяет место каждого в иерархии власти, порядок соподчиненности. В бюрократической системе преобладают формальные методы работы, распространено выражение преданности данному учреждению со стороны его сотрудников.

Каждый сотрудник выполняет определенный круг обязанностей. Возможности завоевать влияние

определяются доступом к **информации**. Ведущие сотрудники авторитетны потому, что они осуществляют контроль за доступом к информации.

Общим недостатком бюрократии является неопределенность целей ее деятельности и, соответственно, средств достижения. В организации складывается собственная жизнь, при которой особое внимание уделяется строгому и даже мелочному соблюдению правил.

Бюрократия обезличивает отношения между людьми, слепо подчиняется власти. Сотрудники практически отчуждены от результатов своего труда, как бы нейтральны, что укрепляет их приверженность к иерархии должностных лиц.

Конфликты, возникающие внутри бюрократической организации или между ними, порождаются конкуренцией, распределением вознаграждений, иррациональной несовместимостью работников.

«Несмотря на все недостатки бюрократии, – пишет Н. Смелзер, – мы стали настолько от нее зависимы, что, вероятно, невозможно с этим покончить. Поэтому в будущем нас, скорее всего, ждет расширение бюрократического пространства»*.

* Смелзер Н. Социология. Пер. с англ. М., 1994. С. 196.

При этом аппарат государственного управления не лишен, как и все люди, стремления к обеспечению собственного благосостояния. В психологии чиновника происходит сближение между общественно полезными и личными интересами, зачастую последние как бы принимают вид общественных (в том числе и цель собственного переизбрания или продвижения по служебной лестнице). «Хорошо оформленная общественная система, – пишут авторы американского учебника по экономике, – это та, в которой люди, управляющие государством, ориентированы на достижение интересов общества при реализации своих собственных целей; система, в которой действует та же невидимая рука, как и на конкурентном рынке»*.

* Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. М., 1993. С. 68.

Джеймс Бьюкенен предложил распространить рыночные категории на анализ политических процессов, выступил с понятием **политического рынка**. Бюрократические структуры стремятся к максимизации бюджетов своих учреждений. Причины, ими движущие, не нуждаются в объяснении. Между объемом оказываемых услуг и бюджетом учреждения прямой связи нет, бюрократия обменивает свои услуги на весь бюджет, цены на единичную услугу не существует, бюрократию не заботят также и «издержки производства» той или иной услуги. Поэтому точка равновесия спроса на услуги государственного учреждения и их предложения находится на пределе максимизации бюджета, покрывающего издержки в целом. В этих условиях оценка эффективности затруднительна. Сторонники социального выбора предлагают в целях повышения эффективности использования общественных средств, идущих на содержание бюрократии, ввести, условно говоря, сдельную оплату труда в госучреждениях.

Общая схема: избиратели – законодатели – исполнители достаточно условна, но она, по крайней мере, выражает тот факт, что между политическими решениями и их реализацией, между политикой и экономикой находится связующее звено в виде социально-психологического фактора, что зависимость между политикой и экономикой не является прямой и непосредственной. Отставание с получением эффекта от политических действий понятно и неизбежно, но общественное сознание может вообще отвергнуть решения, в особенности если люди не верят правительству. К тому же в смутные времена возникают своеобразные социально-психологические кризисы. Вызванные переменами и психологической неустойчивостью, они могут сломать механизм политического воздействия.

Всматриваясь в схему, мы приходим к заключению о неизбежности лагов, т.е. промежутков времени, необходимых для адаптации; периодов более или менее длительных, выражающих непростые связи между экономикой и политикой.

Проблема политических лагов многомерна. Она включает так называемый «лаг обнаружения», время между возникновением симптомов опасности (кризиса, перегрева конъюнктуры и др.) и их установлением политическими органами; промежутков между обнаружением и принятием решения; между решением и действием. Затем начинается второй акт – адаптация к ним социальной среды, степень общественного согласия.

Порой лаг настолько длителен, что конечный результат оказывается противоположным искомому. Подобные ситуации возникали не только в России; лаги снизили, например, эффективность антиинфляционной политики правительства Кеннеди в США.

Лаги относятся к тем «бродячим сюжетам», которые встречаются повсеместно, по большей части имеют общую социально-психологическую природу. Словарь Макмиллана классифицирует следующие виды лагов: адаптационный, административный, внешний и внутренний, рациональный, промежуточный, распределительный, сельскохозяйственный, лаг обнаружения, геометрического размещения, кубического уравнения.

При проведении административных реформ первостепенным становится **минимизация политических рисков**. Эта проблема заботит и правительство России. В числе необходимых предпосылок называют создание и использование так называемых **согласительных механизмов** на уровне трехсторонней комиссии или рабочей группы, состоящей из представителей правительства, Думы и Совета Федерации. Отрицательным обстоятельством здесь является возникший в конце 90-х гг. подрыв доверия между этими тремя уровнями власти. Политические риски инспирируются существованием региональных элит, сложными отношениями между 12-15 экономически более развитыми регионами-донорами и другими членами Федерации, центральной властью.

Минимизации политических рисков в России могут способствовать активное публичное обсуждение проектов реформирования верховной власти, поддержка созданного в 2000 г. Фонда развития региональных финансов (в особенности путей компенсации потерь для регионов-доноров), упорядочение общего бюджетного устройства страны, а также бюджетозамещающий займ Мирового банка (МБРР), направленный на оздоровление в 2000-2004 гг. региональных финансов.

Завершая разговор о противоречивом единстве государства и рынка, задумаемся над терминологией. Читатель, по-видимому, уже заметил, что для описания этого взаимодействия мы употребляли такие словосочетания, как государственное присутствие в экономике, экономическая роль государства и государственное вмешательство в экономику. Некоторые исследователи полагают, что использование последнего термина возможно лишь там, где государство подменяет рынок, ограничивает конкуренцию*. Но если государство выступает гарантом рыночной экономики, то оно органично вписывается в правила рыночного поведения.

* Пороховский А. Экономически эффективное государство: американский опыт. // Вопросы экономики. 1998. № 3.

И еще одно терминологическое уточнение нам представляется полезным. Что значит сильное, **всемогущее государство?**

Если оно просто объявляет себя таковым, то это напоминает разговор из Зазеркалья. «Я духов вызывать могу из бездны, – провозгласил один; и я могу, и каждый это может. Вопрос лишь в том, откликнутся ль они на зов, – заметил скептик».

Если иметь в виду экономическую сторону, то речь, по-видимому, должна идти о гарантиях национальной экономической безопасности, не нарушающих свободную игру рыночных сил. Сильным может быть только экономически эффективное государство, в котором действует принцип затраты-выпуск и каждый доллар налоговых поступлений используется с предельным результатом, т.е. сильное государство заботится о социальном благополучии налогоплательщиков. Позднее мы встретимся с имеющимся в западной практике расчетом эффективности государственной политики.

Вопросы для обсуждения

1. Какое определение экономической политики вы предпочитаете?
2. Как можно систематизировать исторические особенности государственного присутствия в экономике России?
3. Какие формы экономической политики вы знаете?
4. Каков механизм «проникновения» политики в экономику?
5. Чем отличается процесс приватизации в странах переходной экономики?
6. Социальное учение и социальное регулирование.

Джеймс Макджилл БЬЮКЕНЕН – создатель теории общественного выбора

Дж. М. Бьюкенен родился в 1919 г. в маленьком провинциальном городке штата Теннесси. На формирование его характера, общественных взглядов, профессиональной ориентации влияли как традиции, так и текущие общественные проблемы США. Детство и юность, проведенные в типичном южном городке, заложили особые черты характера, отличные от психологии людей американского

Северо-Запада. Разорение в 30-х гг. семьи рано заставило самостоятельно зарабатывать деньги на оплату учебы в местном учительском колледже, который дал специализацию в области математики, общественных наук и английской литературы. Интерес к языкам сохранился на всю жизнь, немало работ было переведено Бьюкененом с немецкого и итальянского. Как лучший ученик, Бьюкенен воспользовался правом на стипендию для продолжения образования на экономическом факультете Университета штата Теннесси, закончив его в 1941 г. со степенью магистра.

Вторая мировая война прервала научную карьеру: он был призван в армию, прошел в Нью-Йорке курс подготовки на звание военно-морского офицера, а затем частичное обучение в военно-морском колледже. Во время войны служил на Тихоокеанском флоте.

После войны начался новый этап его академической деятельности. Джеймс поступает в Чикагский университет, один из престижных учебно-научных центров страны. По признанию Бьюкенена, посещение курса по теории цен известного профессора Ф. Найта «превратило социалиста либерального толка» в «ревностного адвоката рыночной экономики». Именно в этой цитадели американского консерватизма он получил ученую степень доктора экономических наук за работу по теории и практике государственных финансов. Важнейшее влияние на формирование общественно-научных взглядов Дж.М. Бьюкенена оказало знакомство с диссертацией К.Викселля о налогообложении (1896), которую он случайно обнаружил на библиотечной полке, а затем перевел с немецкого языка. Его воображение поразило представление **о политике как процессе сложного взаимовыгодного обмена** между гражданами и различными структурами, которые создаются для организации общества.

Другим важным событием в жизни Бьюкенена этого времени была научная командировка в 1955–1956 гг. в Италию и знакомство с экономической теорией и практикой военной и послевоенной Европы. Именно в этот период в центре внимания молодого ученого оказались проблемы экономической демократии, а также анархии и тоталитаризма в крайней форме фашистского государства. Идея о плодотворности применения методов экономического анализа для исследования государственного сектора, в частности экономической роли государства, наметила выход на общий с кейнсианством предмет исследования.

В 1955–1968 гг. Дж.М. Бьюкенен был профессором экономической теории и директором политико-экономического центра Т. Джефферсона в Университете штата Вирджиния. Одной из характерных черт научной деятельности Бьюкенена является способность оценить новые идеи, перспективность научных направлений, умение работать в группе, не растворяясь в ней. Все это способствовало превращению университета и политехнического института штата Вирджиния в один из центров современной научной жизни США.

Еще во второй половине 40-х и в 50-х гг. большая группа исследователей стала активно использовать в оценке неэкономической деятельности людей такой чисто экономический метод анализа, как закон максимизации полезности. Дискуссии шли о природе национального хозяйства и его системе ценностей, о границах экономической демократии. Бьюкенен принимал активное участие в этих спорах, твердо придерживаясь убеждения в том, что основу общества составляет индивидуальный (частный) субъект, способный принимать ради своей выгоды рациональные решения, которые в конечном счете оказываются выгодны всему обществу. В этой концепции национальная экономика предстает как сумма частных хозяйств, добровольно отдающих выполнение отдельных своих функций государственным органам.

Этой позиции противостояло мнение другой группы молодых исследователей, среди которых был будущий Нобелевский лауреат К. Эрроу. В работе 1949 г. «Общественный выбор и индивидуальные ценности» последний выдвинул идею о развитии в ходе исторического процесса национального хозяйства как единого социального организма, в котором отдельные частные хозяйства становятся частью целого, имеющего свою систему ценностей. Традиционному понятию национального хозяйства как суммы частных хозяйств было противопоставлено понятие совокупности этих хозяйств.

В 1962 г. в соавторстве с известным политологом Г. Таллоком Дж.М. Бьюкенен опубликовал монографию «Расчет согласия: логические основания конституциональной демократии». В единую логическую структуру были интегрированы применение модели «максимизации полезности» к исследованию политического выбора и подход к политике как к процессу рыночной торговли.

В отличие от традиционных исследований экономики в теории общественного выбора исследуется **рынок политический**, на котором взаимодействуют политики, избиратели и государственные бюрократы. По аналогии с традиционным рынком товаров и услуг в качестве продавца здесь выступает политик, в качестве покупателя – избиратель, а государственный служащий выполняет посреднические

функции. Политики предлагают пакеты различных программ действия, избиратели расплачиваются, в случае покупки, своими голосами. По мнению авторов, купля-продажа предвыборных программ составляет суть современной представительной демократии.

Главным стимулом, определяющим поведение политиков, является погоня за голосами избирателей. Самый легкий путь завоевания голосов – это обещание политика дать людям то, что они хотят. Политик, игнорирующий желания избирателей, является такой же редкостью, как продавец бикини в Арктике.

Так как в экономике и политике действуют люди, то в своих решениях на любом месте действия они руководствуются личной выгодой, самоинтересом. Отсюда вероятность политического выбора будет обратно пропорциональна личным затратам политика, избирателя, бюрократа и прямо пропорциональна предполагаемым личным выгодам.

За кого из политиков предпочтет голосовать избиратель? Конечно, на его выбор повлияют телевизионный имидж, внешняя простота и честность, искусство общения и т.д. Однако принцип самоинтереса заставляет каждого избирателя производить расчет, сравнивая то, что политик обещает сделать для него, с тем, сколько избирателю лично будет это стоить. При прочих равных условиях избиратели предпочитают поддерживать на выборах тех кандидатов, которые склонны обеспечивать гражданам больше услуг и социальных платежей по сравнению с чистыми личными расходами каждого из граждан на реализацию предвыборных программ. И наоборот, чем больше для избирателя вероятные чистые расходы, связанные с реализацией конкретной программы, тем менее склонен избиратель поддерживать данного политика.

Авторы рассматривают процесс демократического принятия общественного решения, варианты процедур общественного выбора. В частности, исследуются возможности различных систем голосования при принятии решения: единогласие, квалифицированное и простое большинство голосов.

В 1975 г. выходит вторая крупная работа Дж.М. Бьюкенена, имевшая большой общественный резонанс: «Границы свободы: между анархией и Левиафаном». В ней он вновь возвращается к проблеме демократического выбора в связи с драматическими событиями истекшего десятилетия. В частности, анализируется классический парадокс индивидуальной свободы: защита требует ограничения права действовать с ущербом для остальных граждан. Без решения этой проблемы общество начинает скользить или к тоталитарному государству, или к экономической анархии и хаосу. Если общество отрицает выбор между тоталитаризмом и анархией, то для него остается возможность использования государства. Во-первых, для поддержания условий безопасности и порядка, а также комплекса правил, в рамках которых люди могут действовать, не нанося ущерба друг другу, и, во-вторых, для поддержки процветания путем производства так называемых общественных товаров. Так была поставлена проблема выбора обществом пропорции между государственным и частным секторами производства, между индивидуальным, групповым и общественным использованием товарами и услугами. Обществу приходится решать, какие товары и услуги не могут быть созданы вообще или не могут быть созданы хорошо индивидуальными усилиями.

Большой интерес представляет постановка вопроса об уровне компетентности, необходимом для выполнения государством указанных функций и для выбора модели реформирования экономики. Некомпетентность государственных органов раскрывается на примере автобуса, идущего маршрутом к экономическим реформам. Автобус может и не доставить пассажиров к объявленному конечному пункту, если водитель не знает, как туда попасть, или не хочет этого делать из-за отсутствия необходимого стимула. Последнее особенно приходится учитывать при выборе модели экономической реформы.

В итоговой крупной работе 1989 г. «Исследование конституционной демократии» Дж.М. Бьюкенен делает акцент на природе товаров общественного производства и пользования, выгоды которых разделяются равно и одновременно всеми людьми (чистый воздух, вода, парки и т.д.), а также на необходимости установить оптимальное отношение между частным и общественным секторами экономики в конкретных обстоятельствах места и времени. Решения о развитии производства общественных товаров должны приниматься коллективно, как в отношении расходов на их производство, так и в отношении налоговых источников покрытия этих расходов.

Среди других публикаций Дж.М. Бьюкенена можно отметить цикл исследований государственных финансов, в который, в частности, входят: «Политическое наследие лорда Кейнса» (1977), «Власть налогов: теоретическое обоснование финансовой конституции» (1980), подготовленную совместно с Х. Джерри Бренненом. Оказывается, обществу приходится делать выбор в процессе принятия

государственных финансовых решений. При этом отмечается склонность граждан одобрять рост государственных расходов по социальным программам, но противиться росту налогов, пополняющих доходную часть бюджета. В итоге экономический эгоизм каждого из граждан превращается в причину растущего дефицита государственных бюджетов, кризиса современных систем государственных финансов, необходимости реформирования государственных финансов. Бьюкенен предлагает свою программу уменьшения бюджетного дефицита: погашение государственного долга и ограничение роста денежной массы. В последнем его программа сближается с современным монетаризмом.

В работах Бьюкенена находит признание растущее значение различных неэкономических институтов в процессе принятия общественных решений. В этом смысле его работы повлияли на распространение в общественном сознании метафоры «невидимая нога», которая используется для обозначения политических и правовых сил, действующих в пользу определенных общественных групп в унисон или против сил экономических.

Дж.М. Бьюкенен получил международное признание в качестве ведущего специалиста в области применения экономических методов анализа к сферам, традиционно относящимся к политологии. По мнению Шведской королевской академии, «основное достижение Бьюкенена состоит в том, что он постоянно и настойчиво подчеркивал значение фундаментальных правил и создал концепцию политической системы как процесса обмена с целью достижения взаимной выгоды». В решении Нобелевского комитета 1986 г. сказано также, что премия ему присуждается за «исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений».

ГЛАВА IV. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

«Этот век неудач» – так коротко и, пожалуй, провидчески был назван цикл лекции В. Ойкена. Вторая половина столетия вновь демонстрирует непоследовательность и политические ошибки, которые Талейран сравнивал с худшими преступлениями. Можно ли освободить экономическую политику от повторяющихся неудач?

Энциклопедический словарь расскажет нам, что политика (от греч. politike) – это искусство управления государством; общественная деятельность, направленная на защиту тех или иных социальных интересов. Но политика – это и наука о задачах государства и средствах их достижения. Меняются социальные силы, олицетворяющие власть. На место монархов и дворянства пришла буржуазия, в XX в. властные позиции переходят к новым правящим силам и элитам (бюрократии, менеджерам).

Согласно кейнсианской теории экономическая политика, выражающая общую волю, – это государственное регулирование, которое воздействует на такие независимые переменные, как склонность к потреблению, предельная эффективность капитала и норма процента, а через их посредство – на занятость и национальный доход. Кейнс отдает предпочтение денежно-кредитной и налоговой политике, а к огосударствлению относится скептически. Экономическая политика кейнсианского толка долгое время (с 30-х и до начала 70-х гг.) была ведущей в государствах Запада, в обществах «двух третей», т.е. в странах, где большая часть населения была удовлетворена жизнью.

Вальтер Ойкен понимает под экономической политикой совокупность государственных мер воздействия на экономические процессы. Решающая задача экономической политики состоит в создании условий, которые не приводят к возникновению опасных, роковых тенденций.

Для того чтобы обозначить направление, по которому движется экономическая мысль, приведем еще одно определение политики, данное основателем теории общественного выбора **Джеймсом Бьюкененом**. Политика представляет собой процесс обмена между субъектом и государством, при котором каждый добровольно соглашается обменивать свою долю затрат по содержанию государственных служб на услуги, потребляемые совместно. И естественно, политический рынок не свободен от торговли.

Антони Б. Аткинсон и **Джозеф Э. Стиглиц** склоняются к отождествлению экономической политики с экономической деятельностью правительства и его взаимосвязями с социальными объектами. Экономическая политика – это принятие решений по поводу государственных расходов, определение логики и критериев правительственных действий*.

* Имея в виду деятельность выдающихся государственных руководителей, О. Бисмарк называл политику «искусством возможного».

Словарь Макмиллана (Лондонской экономической школы) предлагает свое, краткое, но достаточно емкое определение: «Экономическая политика – это поведение государства в отношении экономики. В качестве доминантной цели выступает оптимум благосостояния, выраженный в количественных макропоказателях, достижимый в данных конкретных условиях».

Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они «правят миром». Это касается и безумцев, которые порой стоят у власти. Между тем сила корыстных интересов часто преувеличивается по сравнению с влиянием идей.

К сожалению, подверженность новациям, впитывание новых идей с возрастом, как правило, ослабевают. «Идеи, которые государственные служащие, политические деятели, даже агитаторы используют в текущих событиях, по большей части не являются новейшими. Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы становятся опасными для добра и зла» – на такой элегической ноте заканчивает свой труд «Общая теория занятости, процента и денег» великий маэстро экономики Джон Мейнард Кейнс.

Аксиоматичным является общее положение о том, что экономическая политика призвана выражать интересы и повышать благосостояние населения. Государственная деятельность оправдывается лишь общественной пользой, записал еще Фома Аквинский (XIII в.). Но даже при поверхностном подходе обнаруживается несовпадение предпочтений избирателей и политических партий, правящей элиты. Избиратели заинтересованы в максимизации полезности, политики – в максимизации числа голосов, в получении и сохранении официальных постов. Понятно, что, действуя в экономической сфере, политики руководствуются программой благосостояния, но они ориентируются при этом на так называемого «среднего избирателя» и на производителя – организатора производства, менеджера, чиновника. Ведь, следуя формальной логике, именно они в концентрированном виде выражают интересы и возможности экономического роста, между тем как предпочтения разных слоев потребителей дифференцированы и распылены. Эти противоречивые социально-политические задачи отражаются в моделировании экономической политики.

Попытки стимулировать или стабилизировать экономический рост издавна находились в центре внимания теоретиков. Вкладом неоклассиков в эту область исследований явились работы американского экономиста **Роберта Солоу** (род. в 1924 г.), его «золотое правило накопления». Продолжением теории Солоу стали расчеты **Э. С. Фелпса** относительно траектории экономического роста, обеспечивающей максимальный и устойчивый уровень индивидуального потребления. Свою книгу Фелпс назвал «Басня для тех, кто занимается ростом» (1961).

Регулярную экономическую политику можно представить в виде цепочки взаимосвязанных эпизодов: появление объективных трудностей – политические действия, включающие оценку трудностей, принятие решений, их законодательное утверждение, – экономический эффект, т.е. ответная реакция рынка, экономических агентов. Само собой разумеется, что временные разрывы здесь неизбежны. Многие зависят от скорости распространения информации, от развития сети коммуникаций, деловой активности людей и т.д.

1. Теория экономических порядков

В науке распространено мнение, что сама «laissez-faire», со свойственной ей анархией и кризисами вызывает тенденцию к государственному регулированию. Формы и содержание государственного вмешательства с течением времени усложняются, но жизненно важным условием оно останется и на будущие времена.

Экономический космос, согласно **В. Ойкену**, можно представить в виде следующей схемы:

Совокупность экономических процессов. Различные виды экономических порядков. Экономическая политика.
--

Историческим опытом доказано, что между развитием производства, достижениями естественных и прикладных наук, с одной стороны, и состоянием экономических порядков – с другой, существует неравновесие, а отставание порядков является почти правилом.

Под экономическим порядком Ойкен понимал рамочные условия рыночного хозяйства, т.е. совокупность институций, представляющих **свод данных**, необходимых для того, чтобы хозяйствующие субъекты могли принимать решения и совершать те или иные действия*.

* Ойкен различает шесть составляющих свода данных: потребности людей, природные условия, состояние рабочей силы, товарные запасы, уровень технологии и технических знаний, правовой и социальный порядки. Под шестым фактором имеются в виду законы и уложения, нравы и обычаи, духовный настрой, «определяющий правила игры». Этот комплекс условий хозяйствования не всегда является целесообразным или успешным.

Хозяйственный порядок показывает, в какой мере государство регулирует экономическое развитие, способствует ему и как, при ограниченных ресурсах, государственные органы выступают своего рода «нехваткомером» (Mangelmaß) или вычислительной машиной, встроенной в хозяйственный порядок.

В состав институтов экономического порядка входят также предпринимательские союзы и профсоюзы, которые вырабатывают правила и предписания.

Систематизируя историческую практику, В. Ойкен предлагает следующую типологию экономических политик: «laissez-fair» (свобода действий); политика централизованного, полностью или частично, управления экономикой; политика среднего пути; политика конкурентного порядка и точечная политика.

Что касается **планово-централизованного управления** экономикой (в Германии – с сохранением частной собственности, в России – с ее упразднением и введением коллективной ответственности), то неизбежность его распада сомнений не вызывала*. Интерес представляют сами **формы отмирания** подобного порядка. Автор, размышлявший над этими проблемами еще в 30-х гг., сравнивал остающиеся после развала централизованного порядка оборонные предприятия с валунами, омытыми потоками ледниковой лавины. Проблемным, по его мнению, явится вопрос о власти. Ведь в централизованном хозяйстве слой руководителей состоит из неконтролируемой группировки, которая решительно проводит свой собственный интерес, свою волю. Общественный интерес, состоящий из множества индивидуальных, просто не может быть реализован в командной экономике.

* Планово-централизованная система – это экономическое выражение тоталитаризма. Что касается последнего, то идейное авторство здесь принадлежит маркизу де Саду, выступившему с утопическим проектом «Республики».

Политика **среднего пути** предполагает ту или иную степень государственного вмешательства в рыночную экономику, нахождение компромисса между рынком и плановым хозяйством. Сюда относятся государственное вмешательство с распределительными целями, политика «полной занятости», конъюнктурное регулирование.

При **конкурентном порядке** рамочные условия, создаваемые государством, способствуют максимальному развитию конкуренции. Задачей текущей экономической политики является ограничение или недопущение тенденций к концентрации экономической власти (процессов монополизации) и тех форм рынка, которые ведут к нанесению экологического ущерба.

Точечная (или пунктирная) экономическая политика включает политико-правовые действия, ориентированные на решение отдельных проблем, на защиту интересов конкретных сфер. Обратной стороной здесь может стать нарушение комплексности, целостности экономического подхода. В этом смысле политика доходов, направленная на поддержку отдельных сфер или слоев, может вызвать перекосы в совокупном платежеспособном спросе и денежные расстройства.

Опыт второй половины века обнаруживает появление ряда других направлений или оттенков экономической политики (структурной и конъюнктурной, воздействующей на экономические процессы со стороны спроса и со стороны предложения, дискреционной) (см. словарь терминов).

Экономике внутренне присуще равновесие. Оно восстанавливается стихийно, как зеркало водной глади после брошенного камня. Опасные и длительные расстройства являются чаще всего делом рук незадачливых политиков. Нужна не столько «тонкая настройка» экономической системы, так как она сама стремится к стабильности, но и забота о том, чтобы политические действия не наносили прямого вреда. Функция экономической политики не должна выходить за рамки «приспособления».

Этим взглядам противостоит «активистская» доктрина, согласно которой политические деятели самостоятельно определяют экономический курс, придерживаются его, оперативно реагируя на изменение условий.

Иными словами, вопрос о том, какой должна быть экономическая политика – «приспособительской» или «активистской», – не так уж прост. Ведь правительства принимают на себя ответственность за состояние экономики.

2. Концепция Тинбергена

Базовой теорией экономической политики принято считать концепцию, предложенную еще в 50-е гг. голландским экономистом, первым лауреатом Нобелевской премии по экономике (1969) **Яном Тинбергеном** (род. в 1903 г.). Его работы «Теория экономической политики» (1952) и «Экономическая политика: принципы и цель» (1956) были настольными для экономистов 60–70-х гг. XX в. Согласно теории Тинбергена составляющими экономической политики являются: **ключевые цели** благосостояния (набор макроэкономических показателей); **инструменты**, которыми располагает правительство; **модель**, связывающая цели и инструментарий и позволяющая определить оптимальный масштаб политических действий. К инструментам относят меры, разделенные на четыре группы: фискальные (бюджетно-налоговые), монетарные (денежно-кредитные), внешние (манипуляции с валютным курсом) и регулирующие доходы. При этом число используемых инструментов должно совпадать с количеством поставленных целей.

Тинберген разработал методiku планирования и прогнозирования для Нидерландов, предложил модели, применимые для экономического планирования в развивающихся странах.

Последователи Тинбергена внесли дополнения в его концепцию. **Генри Тейлор** разработал оптимальную функцию благосостояния и функцию минимизации потерь; включил в модель издержки, связанные с переходами к использованию одних инструментов вместо других.

В целом концепцию Тинбергена следует отнести к разряду нормативных.

Вкладом в дальнейшую разработку экономической политики явились работы **Роберта Манделла**. Как правило, считает автор, политические инструменты диверсифицированы и находятся под контролем различных государственных органов (министерств экономики, финансов, центрального банка и др.). Эти обстоятельства требуют **эффективной рыночной классификации**. В каждом случае выстраивается ряд: целевой показатель – инструменты – орган, к которому данная цель «приписана». Орган приписки располагает как бы преимущественным воздействием. В качестве примера можно привести повсеместную ответственность центральных банков за стабильность денежного обращения.

Самым труднопреодолимым при разработке политической программы является **неопределенность**, преследующая экономическую динамику и влекущая за собой порой весьма значительные социальные потери. В условиях неопределенности правительства не могут знать точно, какое воздействие окажут их меры на целевые показатели.

Неопределенности многообразны. В их числе временные лаги между возникновением той или иной опасности, принятием решений и их экономическим эффектом; неожиданные шоковые ситуации, в том числе экзогенного характера. Особое значение в этой связи приобретает рациональный выбор различных инструментов политического воздействия, обращение к взвешенным денежно-кредитным средствам.

3. Критика Лукаса

Большая эконометрическая модель Тинбергена являлась схемой экономической политики более двадцати лет. Однако в середине 70-х гг. экономисты все чаще стали писать о недостатках теории Тинбергена, придавая особое значение неопределенности. Нашего внимания заслуживает в этой связи **критика Лукаса**, одного из первых представителей теории рационального выбора. Американский экономист Роберт Лукас, профессор Чикагского университета, выступил в 1976 г. с монографией «Эволюция экономической политики».

В модели экономической политики Тинбергена выведены коэффициенты, связывающие экономические переменные и политические действия. Между тем изменения в экономике и политике делают эти коэффициенты ненадежными. Сами исходные экономические параметры чаще всего некорректны, поскольку уже являются результатом политического маневрирования, и поэтому дальнейший анализ может привести к неожиданным результатам.

В центре внимания Лукаса оказалась **оценка ожиданий**. Как правило, ее производят приблизительно, на основании накопленного опыта. Такая механическая экстраполяция, считает Лукас, порочна. Реакции на политические перемены невозможно предвидеть, исходя из прошлого. Например, между предложением денег и выпуском продукции существует, как мы позже увидим, линейная зависимость, но неожиданные изменения количества денег могут нарушить ритм, предсказанный

ожидавшимся приростом денежной массы. Или другой пример: почему взаимосвязь между безработицей и инфляцией, традиционно базировавшаяся на доктрине Т. Филлипса, оказалась в 60-е гг. несостоятельной? (См. Терминологический словарь.) В другом месте Лукас ссылается на оценку эффекта, проистекающего из изменений в налоговой политике. Он зависит от того, являются ли налоговые изменения временными или постоянными и как их, соответственно, оценивают налогоплательщики.

Политика, основывающаяся на среднестатистических показателях прошлого и недооценивающая фактор переменчивых ожиданий, обречена на ошибки и неудачи. Следствием критики Лукаса стало создание более совершенных макроэкономических моделей, включающих оценку фактора ожиданий.

4. Политика как процесс обмена

Начнем с названия. Общественный выбор, так же как и общественный договор, предполагает свободу, но не безбрежную и безграничную. Абсолютная свобода безнравственна по самой своей сути, у нас же речь идет о свободе выбора, путеводителе экономического поведения людей (покупатель выбирает товар, инвестор – объект для капиталовложений, работающий по найму – род занятий и место работы).

Принцип рыночных отношений можно обнаружить и на **политической сцене**. Каждый индивид рассматривает политическую систему как коллективную защиту своих частных целей, которые не могут быть эффективно обеспечены индивидуальными рыночными действиями. «Если на экономическом рынке лица обмениваются апельсинами или яблоками, то в политике они **добровольно** обменивают свою долю участия в затратах на услуги, необходимые всем: от помощи местных пожарных команд до судебных услуг» (Дж. Бьюкенен).

В политике государства содержится элемент принуждения, насилия, **внутренне присущий коллективному действию**. Как примирить его с добровольностью политического обмена между государством и личностью? Ответ очевиден: индивид соглашается терпеть коллективное насилие лишь в том случае, если оно помогает ему достичь своей частной цели.

В этих рассуждениях мы обычно имеем перед глазами экономического человека, но ведь существуют и «неэкономические люди», которые не ищут «сущности бытия» в кошельке, действуют «наперекор золотому тельцу». Их, по мнению Бьюкенена, много, они живут рядом с людьми экономическими, оказывают смягчающее влияние на жесткость рыночных отношений, хотя именно последние прямо или косвенно иницируют достижение общественного интереса.

Обменивая участие в коллективных расходах на обеспечение своих частных целей, мы тем не менее неприязненно относимся к подобным же действиям бюрократов. Ведь в конечном счете государственный чиновник может достичь своих частных целей лишь за наш счет.

Проблема сочетания личных и общественных интересов у государственных чиновников деликатна и несколько двусмысленна. Можно допустить, что чиновник, рационально и с минимальными издержками разрешающий вопрос, должен получить поощрение. Но где находится предел, за которым начинается коррупция?

Бьюкенен специально уточняет позиции, по которым его подход не согласуется с другими, возможно, общепринятыми.

Среди них:

- несогласие с рассмотрением государства как единого, органически целого;
- положение о том, что государство всегда принимает решение, исходя из общественных интересов;
- государство не следует приравнивать к механизму, который автоматически корректирует недостатки рыночного хозяйства.

Между тем это последнее положение разделяет, например, **Н. Г. Менкью** (его учебник «Макроэкономика» переведен и опубликован в 1994 г.). Автор пишет, что «важнейшей задачей экономической политики должно быть совершенствование способностей экономики к автоматической стабилизации» (с.488). В качестве «новейшего» (?) способа Менкью предлагает использовать систему участия в управлении и прибылях, распространившуюся в Западной Европе еще в 20-е гг.

«Дисконтирование будущего», в котором часто упрекают людей бизнеса, портящих экологию, не чуждо правительствам. Они заботятся о функционировании экономики в период их правления, причем делают это порой в ущерб будущему (увеличение задолженности с переложением ее на последующие поколения, неумеренный и субсидируемый экспорт невозобновляемых ресурсов).

Итак, нормативная экономическая теория изучает, как правительственные органы должны действовать, позитивная – вносит в общую копилку продукт своих исследований и наработок.

Предметом особого внимания является затрудняющая оптимальный политический выбор неопределенность. Математики предлагают модель «эквивалентной определенности», в которой неопределенные экономические переменные приравниваются к количественно оцениваемым ожиданиям. Положительно влияют на стандартную экономическую политику атаки, предпринимаемые исследователями-позитивистами (Р. Лукас, Р. Манделл, М. Фридмен и др.).

Некоторые ученые полагают, что трудности, переживаемые Россией в конце столетия, объясняются прежде всего «энергичным уходом» государства из экономики. Под этим понимается нормативное дерегулирование. Следует вернуться к гарантированному государственному финансированию, восстановить административный контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов на рынках. Пока что мы можем лишь задуматься над этим.

Представляется полезным обратить внимание на психологию управляющих. В большинстве своем они выросли в государственном секторе, на планах-законах, штатных расписаниях. Руководителей подобного ранга не следует считать бездарными людьми, они напористы и надежны, это люди коллектива. Но подчас им чуждо творческое начало. Руководитель, противящийся творчеству, совсем не редкость в среде российского менеджмента. Нужны новые силы.

5. Об эффективности экономической политики (общая часть)

Попробуем систематизировать выводы, к которым приходят представители неоклассического направления (Р. Лукас, Дж. Бьюкенен, К. Эрроу, У. Нордхаус).

Ключевую цель экономической политики – минимизацию социальных потерь – можно реализовать лишь при последовательности действий, многократно повторяемых, ставших как бы само собой разумеющимися. Понятно стремление политических органов достичь оптимального сочетания поставленной задачи с выбором эффективного инструмента воздействия. Но главное состоит в том, чтобы не поддаваться искушению отступить от правил, даже если это представляется вполне оправданным. Например, в денежной политике, когда так просто выйти из обруча неплатежей путем «подпечатывания денег». Экономисты называют подобное политическое поведение затруднительным. В США долгие годы обсуждался вопрос об ограничении свободы действий для государственных органов «по обстоятельствам». В конечном счете был принят закон, согласно которому Конгресс и президент должны следовать по пути сокращения бюджетного дефицита (1985), а в 1996 г. Конгресс утвердил закон о бездефицитности бюджета.

Важным при выборе и проведении рациональной политики является степень **доверия** к ней со стороны электората. Отклонения от объявленного курса подрывают веру в дееспособность власти, они опасны не только в годы выборов, но и потому, что недоверие к политическим акциям порождает пассивность, сопротивление попыткам правительств минимизировать социальные потери; тормозит проведение разумной экономической политики. Плохо, например, когда люди не верят банкам, а предпочитают хранить деньги дома и в валюте.

Общим замечанием применительно к неоклассической политике является взаимодействие позитивной и нормативной сторон. Позитивная теория изучает политические институты, возможные варианты воздействия, а также законодательные нормы, облегчающие или ограничивающие свободу политической конкуренции, пути повышения экономической грамотности избирателей.

Нормативное политическое вторжение является достаточно распространенным; экспансионистскими выглядят фискальные меры, нередок инфляционный уклон в политике. Все это может быть вызвано стремлением повлиять на грядущие выборы. Политическая сдержанность обычно наступает после выборов*.

* *Nordhaus William*. The Political Business Cycle // Review of Economic Studies, April 1975.

Вопросы для обсуждения

1. Объясните своими словами, что такое экономическая политика?
2. В какой мере применима к современным условиям теория порядков В. Ойкена?
3. Политическая концепция Тинбергена – Манделла.
4. Почему все критикуют Лукаса?

5. Расскажите о политике как процессе обмена.
6. Перечислите характерные черты неоклассической концепции.

Политическая экономия Вальтера ОЙКЕНА

Вальтер Ойкен принадлежит к числу тех выдающихся умов, которые при жизни были обойдены заслуженной славой. Нацистские времена не располагали к дискуссиям о рациональном устройстве общества. Мировая экономическая наука познакомилась с трудами немецкого профессора лишь в 50–60-е гг.

Сегодня книги Ойкена выходят многотысячными тиражами и превратились в учебники для студентов во многих странах, в пособия по теме: «Как делать политику». «Второе пришествие» В. Ойкена в мировую науку завоевало широкую аудиторию. Экономисты – теоретики и практики – постигли справедливость жестких слов о первородном грехе эмпирической науки. «Зачастую словом мы подменяли факты, анализом понятий – анализ сути дела», – писал В. Ойкен.

Вальтер Ойкен родился в 1891 г. в Йене, в семье философа и лауреата Нобелевской премии по литературе Рудольфа Ойкена. Вальтер изучал экономику, историю и философию в университетах Германии, в 1913 г. получил магистерскую степень, а в 1921 г. стал доктором наук.

Во время Первой мировой войны он был призван на военную службу и провел 1914–1918 гг. на фронте. В тяжкие годы послевоенной разрухи и гиперинфляции молодого ученого занимали проблемы денежного обращения. В свет вышли «Критические заметки по проблеме денег в Германии» (1923) и «Международная валютная проблема» (1925). В начале 30-х гг. публикуется «Исследование по теории капитала». В дальнейшем главной заботой Ойкена становится создание новой методологии экономического анализа. В 1939 г. вышла в свет монография «Основы национальной экономии». Второй крупный труд «Основные принципы экономической политики» был издан в 1954 г., уже после смерти автора. Перу ученого принадлежат статьи, в которых он резко критиковал правительство Аденауэра – Эрхарда за ошибки и непоследовательность, хотя последний признавал Ойкена своим духовным отцом и наставником. Первую профессорскую кафедру Вальтер Ойкен получил в университете Тюбингена (1925–1927), а затем был приглашен во Фрайбург, откуда практически не выезжал. Смерть настигла ученого в Лондоне, где он читал цикл лекций, озаглавленный кратко, но провидчески: «Этот век неудач».

Вальтер Ойкен был женат на Ирэн Борзик, которая родилась и провела детство в Смоленске; у супругов было трое детей. В посмертном издании трудов, в частности русских переводов, принимали участие дочь – Эдит Ойкен-Освальт и внук – Вальтер Освальт.

В. Ойкен был одним из основателей и идеологом известной Фрайбургской школы (начало 30-х гг.). Ее называют ордо-либеральной*, призванной, как гласила ее заповедь, служить целям создания экономического и социального порядков, достойных свободного человека. Близкие духовные связи были у Ойкена с Фридрихом Хайеком и Йозефом Шумпетером – выдающимися экономистами либерального толка, с философом Карлом Поппером, некоторыми учеными-физиками и естествоиспытателями. В условиях нацистского режима в доме Ойкенов собирались друзья, приходили студенты, велись дискуссии, не предназначенные для уха приверженцев национал-социализма. Однако после покушения на Гитлера в июле 1944 г. круг друзей поредел, некоторые из них были арестованы, начались допросы и расследования.

* Ordo (лат.) – ряд, порядок.

В послевоенные годы В. Ойкен создал вместе с Францем Бёмом ежегодник «ОРДО»; фрайбургские соратники участвовали в подготовке германского «экономического чуда». Традиции Фрайбургской школы сохраняются сегодня в университетах Марбурга и Йены. Ойкен впитал лучшие качества немецкой исторической школы в экономике (основательность исследований, междисциплинарный подход), но в отличие от своих коллег-историков внимательно изучал труды маржиналистов, в основном австрийцев, с которыми историческая школа находилась в жестком противостоянии. Теория полезности и предельной производительности помогла Ойкену осуществить сравнительный анализ экономических систем.

Ключевым звеном общей концепции Ойкена является положение об **экономическом порядке**. Мыслители XIX в. жили в принципиально ином мире. Тогда же сложились понятия, которые и сегодня разделяются значительной частью людей. Это – социализм и капитализм. Предлагая уйти от этих

умозрительных абстракций, приглашая задуматься над экономическим опытом и в особенности над экономической политикой, автор сосредоточивается на анализе реально существующих экономических порядков. Они разнообразны, но несущими конструкциями остаются такие посылки, как та или иная полнота конкуренции, степень развития монополий, различия в интенсивности и формах централизованного государственного вмешательства в экономику.

Экономический порядок в стране исторически предопределен прежде всего тем, насколько рациональными и реализованными явились предшествовавшие реформы, в лоне которых протекают конкретные процессы. Зачастую установленный экономический порядок оказывается нецелесообразным. Идея порядка (*ordo*) превращена у Вальтера Ойкена в движущую силу прогресса. Периоды неравновесия, поиска оптимального порядка наполнены бедствиями.

Наиболее рационален, с точки зрения автора, конкурентный порядок. Здесь на первый план выдвигается анализ эволюции экономической власти. Конкурентный рынок – это альтернатива централизованному государственному регулированию. Что касается власти экономической, то она усиливается по мере того, как конкуренция угасает под гнетом монополий, на смену последним может прийти централизованное управление экономикой – как с сохранением частной собственности, так и достигающая своего максимума экономическая власть при централизованном управлении и коллективной ответственности. При распаде централизованных структур и возвращении к конкурентному рынку экономическая власть сжимается, угасает.

Власть и порядок взаимосвязаны: власть оправдана до тех пор, пока она служит целям создания и сохранения конкурентного рынка.

Как воздействует экономический порядок на хозяйственные процессы? Ответ на этот вопрос раскрывает суть самого экономического порядка.

Отдельные предприятия, так же как и домашние хозяйства, принимают решения, строят планы, действуют на основе некоей совокупности факторов, или **данных**. К ним относятся разнообразные потребности в оборудовании, сырье и квалификации работников, повседневные запросы домашних хозяйств. В числе самых необходимых данных находятся цены. Таким образом, формируются исходные сведения для индивидуальных хозяйств. Координация частных планов в рамках единого рыночного процесса осуществляется через **механизм цен**.

Индивидуальные данные изменчивы, но они складываются в совокупность. В ней наличествует, по крайней мере, шесть групп (величин), которые **постоянно присущи** общехозяйственной совокупности. Это – потребности людей, дары природы и природные условия, рабочая сила, переходящие товарные запасы, технические знания, а также правовой и социальный порядок. Особое внимание уделено шестому фактору – здесь имеются в виду не только законы и указы, но и нравы, обычаи, духовный настрой, определяющий «правила игры».

Общехозяйственные данные ограничивают, заключает наш автор, пределы экономического космоса.

Общехозяйственные данные не всегда оказываются востребованными теми лицами, которые определяют экономическую политику. Скорее они рассматриваются политиками лишь как отправные сведения. Вместе с тем меры экономической политики изменяют **данные**. Вмешательство человека может изменить даже климат. Самым обычным полем деятельности для экономической политики остается та группа данных, 'которые можно обозначить как правовой и социальный порядок.

Искусство экономической политики состоит в умении разработать и соединить данные по шестой группе. Главное правило этого искусства – подготовить и формализовать общехозяйственные условия с акцентом на взаимосвязь вышеуказанных величин. (Сегодня подобная экспертная деятельность называется макроэкономическим анализом.) Ойкен предупреждает, что любое точечное вмешательство в сеть взаимосвязанностей может стать губительным.

Со страниц книг Ойкена звучит призыв к деидеологизации экономической политики, обретению нового стиля, при котором принятие общих решений становится функцией выбора доминирующих и порядковых форм. Решения требуют не умозрительного, а реалистического подхода.

Подводя итог короткому анализу концепции Вальтера Ойкена, можно, пожалуй, заметить некоторую идейную связь, преимущество суждений между ордо-либералами немецкой, или лучше сказать, европейской кагорты и американским конституционализмом, представленным в нашей галерее имен Джеймсом М. Бьюкененом.

Несмотря на академизм и старомодность изложения (ведь эти труды создавались более полувека назад), автор объясняет сегодняшнюю экономическую жизнь порой глубже и шире, чем современные экономисты. Его размышления служат путеводителем при составлении прогнозов, поиске путей

реформирования. Книги эти как будто написаны для стран Восточной Европы и СНГ, стремящихся обрести свои «хозяйственные порядки».

На русском языке опубликованы «Основные принципы экономической политики» (1995) и «Основы национальной экономики» (1996). Переводчики сохранили колорит и стиль, свойственные автору, логику, структурную четкость. Это – немецкие книги. Но для русского читателя их польза несомненна. Россию и Германию объединяет трагедия исторических судеб, культурная общность. Именно нашим народам пришлось вынести на своих плечах основную тяжесть «неблагополучного» XX в. Может быть, рассуждения Вальтера Ойкена о национальном хозяйственном порядке и хозяйственной конституции нужны нам, людям трансформирующейся экономики, даже больше, чем странам с относительно здоровой рыночной средой?

ГЛАВА V. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МОДЕЛИ

*Сложить центнеры хлеба, метры полотна... можно
в виде стоимостей или цен, выражающих соотношения
между предельными полезностями.*

*Л. Столерю**

* В качестве эпиграфа мы взяли фразу из труда французского экономиста-математика Леона Столерю «Равновесие и экономический рост». Книга переведена на русский язык и опубликована в 1974 г. Была бестселлером у экономистов нашей страны.

1. Потоки и запасы

Создать законченное макроэкономическое учение, пригодное для всех стран, конечно же невозможно. Но существует общий фундамент и инструментарий – набор ключевых понятий и средств, позволяющих познать макроэкономические взаимозависимости, тенденции развития, составлять прогнозы.

В макроэкономике перед нами предстают агрегированные, т.е. объединенные, совокупные экономические показатели. Они разделяются на две большие группы – **потоков и запасов**. Первая группа представляет собой совокупность полезностей, которая была произведена или использована **в течение** определенного периода времени (года, квартала и т.д.). Запас (англ. stock) – это количество товаров, труда, денег **на данный момент времени**. К потокам относится, например, произведенная в данном году промышленная или сельскохозяйственная продукция, а к запасам – количество безработных на данный момент времени.

Попытки доказать возможность равновесия между сферами экономики предпринимались еще экономистами XVIII в., а также сторонниками трудовой теории стоимости. Можно вспомнить о схемах воспроизводства общественного капитала, предложенных К. Марксом. Заслуга **Вальраса** (1834–1910), одного из первооткрывателей теории предельной полезности, состоит прежде всего в том, что он извлек факторы производства из прокрустово ложа трудозатратных показателей.

Критикуя трудовую теорию стоимости, Вальрас подчеркивает невозможность сведения различных факторов к какому-то одному (например, к капиталу, к овеществленному труду). Каждый из факторов имеет свою ценность, определяемую полезностью или редкостью. При равновесии совокупный продукт (совокупное предложение) соответствует совокупному спросу. Несовпадения, ведущие к нарушениям равновесия, вероятны, хотя преодолимы.

Применение математики к исследованию экономической системы есть условие «sine qua pop» (необходимое). Согласно Вальрасу, предельная полезность – это убывающая функция потребляемого количества и она пропорциональна оплачиваемой цене. Точки равновесия по каждому товару соответствуют максимизации полезности. Последние выражаются через произведение от совокупной полезности и удовлетворяют определенной системе уравнений, полученной Вальрасом (уравнения Вальраса). Вальрас пытался рассчитать условия равновесия экономической системы, решая эту систему уравнений.

Конечные потребители продуктов продают свои услуги (труд, капитал, землю) и покупают продукцию фирм. Кроме факторных услуг владельцы фирм покупают сырье, необходимое для производства. Разумеется, Вальрас рисует идеальное и замкнутое хозяйство. Обменные операции осуществляются при помощи расчетных единиц (номеров).

Как и многие другие творцы новых научных направлений, Леон Вальрас не был понят

современниками, стоял в науке как бы особняком. Слава пришла к нему лишь в конце его жизненного пути. Многие считают Л. Вальраса величайшим экономистом XIX в.

Ключевые макропоказатели

Предлагаем в качестве исходного справочного материала по России оценки Госкомстата. По ходу дела мы будем возвращаться к этой таблице.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели развития России в 1992–1998 гг.*

* Данные в стоимостном выражении приведены в фактически действовавших ценах, за 1998 г. – в масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	2	3	4	5	6	7	8
Валовой внутренний продукт: всего, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	19	172	611	1540	2146	2522	2685
на душу населения, тыс. руб. (1998 г. — руб.)	128	1155	4117	10399	14523	17421	18275
Расходы на конечное потребление, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	9,1	106,8	422,1	1095,9	1544,7	1888,8	2048,3
Валовое накопление, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	6,6	46,3	156,0	391,6	528,7	582,1	438,0
Основные фонды в экономике по балансовой стои- мости (на начало года), трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	2,1	43,2	1189,6	5182,0	13072,4	13286,2	14133,6
Численность постоян- ного населения (на конец года), млн. человек	148,3	148,0	147,9	147,6	147,1	146,7	146,3
В том числе в возрасте: моложе трудоспо- собного — всего	35,2	34,5	33,9	33,2	32,3	31,3	30,3
мужчины	17,9	17,6	17,3	16,9	16,5	16,0	15,5
женщины	17,3	16,9	16,6	16,3	15,8	15,3	14,8
трудоспособном — всего	83,7	83,8	84,1	84,2	84,3	84,8	85,6
мужчины	43,5	43,7	44,0	44,1	44,0	44,0	44,0
женщины	40,2	40,1	40,1	40,1	40,3	40,8	41,6
старше трудоспо- собного — всего	29,4	29,7	29,9	30,2	30,5	30,6	30,4
мужчины	8,2	8,2	8,2	8,3	8,5	8,8	9,1
женщины	21,2	21,5	21,7	21,9	22,0	21,8	21,3
Естественный при- рост, убыль (-) насе- ления, тыс. человек	-219,8	-750,4	-893,2	-840,0	-777,6	-755,9	-705,1
на 1000 населения	-1,5	-5,1	-6,1	-5,7	-5,3	-5,2	-4,8
Среднегодовая чис- ленность занятых в экономике, млн. человек	72071	70852	68484	66441	65950	64639	63642
В том числе в ор- ганизациях негосу- дарственных форм собственности (без муниципальной) и в индивидуальном секторе	22411	33327	37877	38470	38224	38744	39267

Общая численность безработных, тыс. человек	3937	4511	5689	6539	7280	8133	8930
Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. человек	578	835	1637	2327	2506	1999	1929
Денежные доходы населения, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	7,1	79,9	364,8	910,7	1339,5	1643,2	1700,5
Денежные расходы населения, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	6,1	72,5	348,4	877,6	1320,7	1615,7	1672,7
Среднемесячная начисленная заработная плата работающих в экономике, тыс. руб. (1998 г. — руб.)	6,0	58,7	220,4	472,4	790,2	950,0	1100,7
Продукция промышленности ¹ , трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	18,5	129	384	1108	1443	1601	1681
Продукция сельского хозяйства, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	2,7	22,4	73,7	203,9	286,9	309,3	302,4
Розничный товарооборот, млрд. руб. (1998 г. — млн. руб.)	5600	58762	213430	553633	756357	884656	1065200
Платные услуги населению, млрд. руб. (1998 г. — млн. руб.)	515	6166	34107	113043	200051	274385	318605
Доходы консолидированного бюджета, млрд. руб. (1998 г. — млн. руб.)	5328	49730	172380	437007 ²	558532 ²	711620 ²	657083
% к валовому внутреннему продукту	28,0	29,0	28,2	28,4	26,0	28,2	24,5
Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб. (1998 г. — млн. руб.)	5970	57674	230385	486112	652720	839489	753009
% к валовому внутреннему продукту	31,4	33,6	37,7	31,6	30,4	33,3	28,1
Дефицит консолидированного бюджета, млрд. руб. (1998 г. — млн. руб.)	642	7944	65494 ¹	49105	94188	127869	95926
% к валовому внутреннему продукту	3,4	4,6	10,7	3,2	4,4	5,1	3,6
Денежная масса на конец года, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	...	33,2	97,8	220,8 ²	295,22 ²	384,5 ²	452,5 ³
В том числе:							
наличные деньги внебанковской системы	...	13,3	36,5	80,8	103,8	130,4	187,8
безналичные денежные средства	...	19,9	61,3	140,0	191,4	254,1	264,7
Кредитные вложения в экономику (на конец года), млрд. руб. (1998 г. — млн. руб.)	5101,6	30019	83561,2	<u>186972⁴</u> 134508	202308 ⁵	276310 ⁵	320326 ⁶
В том числе:							
краткосрочные	4835,3	28982	79284,6	<u>160713⁴</u> 116751	196202,4 ⁵	265935 ⁵	
долгосрочные	266,3	1037	4276,6	<u>26259⁴</u> 17757	6105,2 ⁵	103751 ⁵	

Инвестиции в основной капитал, трлн. руб. (1998 г. — млрд. руб.)	2,7	27,1	108,8	267,0	376,0	408,8	402,4
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года, в разах)	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,1	1,8
Индекс цен производителей промышленной продукции (декабрь к декабрю предыдущего года, в разах)	33,8	10,0	3,3	2,7	1,3	1,1	1,2
Индекс цен реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями (в разах к предыдущему году)	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1,1	1,1
Внешнеторговый оборот со странами вне СНГ, млрд. долл. США	79,4	71,1	90,0	109,7	120,1	125,9	104,8
В том числе:							
экспорт	42,4	44,3	53,0	65,6	71,0	70,0	59,0
импорт (включая официально не регистрируемый импорт)	37,0	32,8	37,0	44,1	49,1	55,9	45,8
Внешнеторговый оборот со странами СНГ (включая официально не регистрируемый экспорт и импорт), млрд. долл. США	17,2	26,8	28,1	32,3	37,3	36,1	28,6
В том числе:							
экспорт	11,2	15,3	14,5	15,5	17,6	18,4	14,9
импорт	6,0	11,5	13,6	16,8	19,7	17,7	13,7

* Данные приведены в структуре и методологии соответствующих лет с учетом поправки на неформальную деятельность.

** С учетом отчислений в целевые бюджетные фонды.

*** С учетом средств, поступивших в Центральный банк Российской Федерации, но не перечисленных на корреспондентские счета Минфина России, а также сальдо по кредитным и валютным операциям.

**** По методологии расчета, принятой Центральным банком Российской Федерации в 1996 г.

***** По методологии расчета, принятой Центральным банком Российской Федерации в 1998 г., без учета данных по кредитным организациям с отозванной лицензией.

***** В числителе – по методологии расчета, принятой Центральным банком Российской Федерации в 1996–1997 гг., в рублях и иностранной валюте, без Внешэкономбанка, в знаменателе – по методологии расчета, действовавшей в 1995 г.

***** По методологии расчета, принятой Центральным банком Российской Федерации в 1997 г., без Внешэкономбанка, без долгосрочных кредитов на финансирование инвестиций в основной капитал.

***** По методологии расчета, принятой Центральным банком Российской Федерации в 1998 г.; приведены данные по кредитам, предоставленным предприятиям, организациям и физическим лицам.

Т а б л и ц а 2

Индексы основных социально-экономических показателей
(в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Валовой внутренний продукт	85,5	91,3	87,3	95,9	96,6	100,9	95,4
Расходы на конечное потребление	94,8	99,0	96,9	97,3	96,9	103,0	97,2
Основные фонды в экономике	101,9	100,5	99,7	100,2	99,6	98,7	99,8
Численность населения	99,98	99,8	99,96	99,8	99,7	99,7	99,7
Среднегодовая численность занятых в экономике	97,6	98,3	96,7	97,0	99,3	98,0	98,0
Общая численность безработных (на конец года)		115	126	115	111	112	110
Денежные доходы населения ¹	в 8,5 р.	в 11,3 р.	в 4,6 р.	в 2,5 р.	в 1,5 р.	122,7	103,5
Денежные расходы населения ¹	в 8,2 р.	в 11,8 р.	в 4,8 р.	в 2,5 р.	в 1,5 р.	122,3	103,5
Среднемесячная начисленная заработная плата (с учетом индекса потребительских цен)	67	100,4	92	72	106	105	87
Продукция промышленности ²	82	86	79	97	96	102	95
Продукция сельского хозяйства	91	96	88	92	95	101,5	87,7
Розничный товарооборот	97	102	100,1	93	96	105	95
Платные услуги населению	82	70	62	82	94	106	99,5
Прибыль в экономике ¹	в 15,5 р.	в 6,7 р.	в 1,9 р.	в 3,1 р.	49,9	102,4	
Кредитные вложения в экономику (на конец года) ³	в 11,6 р.	в 5,9 р.	в 2,8 р.	в 1,6 р.	в 1,1 р.	в 1,4 р.	в 1,4 р.
Инвестиции в основной капитал	60	88	76	90	82	95	93
Внешнеторговый оборот со странами вне СНГ ¹	83	97	117	122	110	105	83
Внешнеторговый оборот со странами СНГ ¹		156	105	115	116	97	79

* В фактически действовавших ценах.

** Данные приведены с учетом поправки на неформальную деятельность.

*** С 1996 г. – по методологии расчета, принятой Центральным банком Российской Федерации в 1996–1997 гг., в рублях и иностранной валюте, без Внешэкономбанка. С 1997 г. из долгосрочных кредитов исключено финансирование капитальных вложений. 1998 г. – по методологии расчета, принятой в 1998 г.; по кредитам, предоставленным предприятиям, организациям и физическим лицам.

**** В фактически действовавших ценах, включая официально не регистрируемый экспорт и импорт.

Установившимися в современной науке обозначениями для макропоказателей являются буквы латинского алфавита, причем чаще всего заглавными буквами обозначают абсолютные величины (например, G – государственные расходы), а малыми – относительные (t – налоговая ставка, r – банковский процент).

Условные обозначения

B	баланс
C	потребительские расходы общества, домашних хозяйств; выплаты
CF	денежные выплаты
D	спрос; депозиты банков
E	валютный курс; эффективность труда
F	денежный поток
f	функция
G	государственные расходы, закупки

<i>g</i>	приросты
<i>I</i>	инвестиции
<i>i_r</i>	гарантированный процент
<i>K</i>	капитал
<i>k</i>	коэффициенты (монетизации и других переменных)
<i>L</i>	зарплата, трудовые затраты; спрос на деньги
<i>M</i>	денежная масса
<i>MPC</i>	предельная склонность к потреблению
<i>MPS</i>	предельная склонность к сбережению
<i>MU</i>	предельная полезность
<i>m</i>	мультипликаторы
<i>n</i>	норма, число периодов
<i>N_x</i>	превышение экспорта над импортом, чистый экспорт
<i>P</i>	цены
<i>p</i>	ценовой индекс
<i>Q</i>	валовой продукт, выпуск продукции
<i>R</i>	рента; резервы (банков)
<i>r</i>	процентная ставка
<i>S</i>	предложение; сбережения, накопление
<i>T</i>	налоги, тарифы, пошлины
<i>MTR</i>	предельная налоговая ставка
<i>t</i>	временной период
<i>Y</i>	чистый продукт, национальный доход, доход семьи
<i>W</i>	заработная плата (номинальная), а также иногда ценность (стоимость)

Валовой продукт

Валовый внутренний продукт (ВВП) – это произведенный на территории данной страны в течение года **поток** товаров и услуг.

По стоимости ВВП равен потреблению плюс инвестициям, плюс государственным закупкам, плюс чистому экспорту товаров и услуг. Обычно ВВП обозначают формулой:

$$Q = C + I + G + TB,$$

где Q = ВВП;

C (Consumption) – потребительские расходы домашних хозяйств;

I (Investment) – накопления и инвестиции, которые в конечном счете представлены амортизационными (восстановительными) отчислениями и чистыми (дополнительными) инвестициями;

G (Government) – государственные закупки;

TB (Trade balance) – экспорт минус импорт.

Можно условно принять, что по стоимости ВВП России на 55% состоит из C , на 16% из I , на 20% из G и на 8% из чистого экспорта (1998 г.)

По материально-вещественному содержанию ВВП включает: (1) блага и услуги, потребляемые домашними хозяйствами, исключая строительство жилья, относимое к инвестициям; (2) блага, не потребляемые в течение года, необходимые для продолжения производства (здания, оборудование) и запасы товарной продукции*; (3) закупаемые государством вновь созданные товары (от пушек до учебников) и услуги (здравоохранение, образование и др.)**.

* Покупка акций, иных ценных бумаг и валюты в строго научном смысле инвестицией не является, так как здесь происходит лишь обмен уже существующими активами.

** Пенсии и другие пособия, называемые трансфертными платежами, сюда не входят, поскольку они возникают из перераспределения, а не в результате первичного размещения валового продукта.

В ВВП не учитывается продукт, произведенный на предприятиях данного государства вне его пределов.

Национальный доход

Вычтя из валового продукта амортизацию, мы получим чистый, или нетто, национальный продукт

(ННП). В США амортизационные отчисления составляют около 12% валового продукта. Если же мы изыдем из ННП суммы косвенных налогов (т.е. налогов с продаж), то приблизимся к понятию национального дохода: $НД = ННП - Т$. Буквой Т (Tax) здесь обозначена сумма косвенных налогов.

Национальный доход можно представить в виде суммы всех первичных доходов ($L + P + R$) до их прямого налогообложения. В результате перераспределения этих величин (через цены, государственное регулирование и пр.) возникают доходы служащих госучреждений, трансфертные выплаты, расходы на содержание армии.

Характерные изменения произошли в структуре доходов населения России за 1992–1998 гг. (в % к общей сумме доходов):

Таблица 3

	1992 г.	1998 г.
Оплата труда	67	40,3
Трансферты	15	13,3
Прочие доходы (от собственности и предпринимательства)	18	42,4

Данные эти весьма условны, содержат погрешности, неизбежные при выборочных исследованиях и оценках.

Под загадочной графой «прочие» скрываются доходы в виде прибыли, в том числе и от безналоговых видов деятельности.

Казалось бы, что по своему натурально-вещественному содержанию национальный доход (обозначаемый в дальнейшем через Y) должен состоять из предметов и услуг потребительского характера. Подобный вариант возможен в обществе, где накопления не превращаются в инвестиции (I) и $Y = C$ (случай А).

Случай Б. Часть прибыли используется на расширение производства, что предполагает чистый прирост инвестиционных средств – зданий, оборудования. Здесь $Y - C = I$ или $Y = C + I$. Расширенное воспроизводство типично для динамичной макроэкономической модели.

Случай В. Представляет кризисную экономическую ситуацию, когда имеет место прямое проедание не только ННП, но и части ранее существовавших ценностей (капитала). Например, зерна, предназначавшегося для посева, запасов сырья. Идет прямое расхищение средств фонда возмещения изношенного производственного оборудования. Здесь $Y < C$, воспроизводство осуществляется на суженной базе.

О методике исчисления

При подсчетах валового продукта суммируются стоимости лишь конечных продуктов, поступающих в потребление. Например, принимая в расчет стоимость печеного хлеба, мы предполагаем, что все составляющие учтены в стоимости конечного продукта. Конечный продукт – автомобиль, выставленный на продажу, – также содержит стоимости металла, мотора, синтетических материалов, красок, которые использовались при его производстве, плюс амортизация оборудования автозавода.

Итак, промежуточные продукты не входят в валовой продукт. Приведем конкретный пример расчета.

Фермер поставляет молоко на молокозавод по 4 руб. за литр, там из каждого литра молока получают 100 г сыра и продают его за 7 руб. Если подсчитать все издержки, то получится 11 руб. Между тем конечный продукт не превышает 7 руб.

Нетто – национальный продукт (ННП) можно представить в виде суммы добавленных стоимостей (ДС) – по методу исчисления, наиболее распространенному в макроэкономической статистике. ДС – это ценность, добавленная обработкой в данном производственном процессе. В нашем случае:

ДС фермера = 4 руб.

ДС молокозавода = 3 руб.

Чистый продукт = 7 руб.

Методика расчета по добавленной стоимости строится вертикально, снизу вверх. В отчетах фирм показаны их обороты и источники доходов. Ежегодную ДС фирмы составляет разница между общей суммой продаж и суммой платежей «на сторону» – поставщикам сырья, энергии, полуфабрикатов, оборудования и др.

Таким образом, из общей суммы оборота исключаются расходы на покупку необходимых для

производства материальных благ и услуг у других фирм.

Эти ценности будут учтены в добавленной стоимости соответствующих фирм-изготовителей. Остается, таким образом, подлинная величина стоимости, добавленной на конкретном предприятии. Для исчисления ННП эти добавленные стоимости фирм суммируются, причем здесь включены и производители промежуточных товаров.

Общая сумма добавленных стоимостей должна равняться факторным доходам – зарплате, прибыли и ренте (до уплаты прямых и косвенных налогов).

При исчислении ННП по добавленной стоимости не фигурируют государственные закупки и экспортно-импортные операции (ведь расчет идет от производителя и охватывает всю сумму вновь созданных благ и услуг).

Главное преимущество этой методики состоит в возможности освобождения от двойного счета. Этот метод исчисления ННП и, соответственно, НДС получает право гражданства и в нашей стране.

Важными для оценки экономического состояния страны и его перспектив являются такие агрегированные показатели, как промышленное производство, занятость, личные доходы, розничный товарооборот, количество денег в обращении.

В национальных статистических публикациях, материалах ООН и ОЭСР* обычно приводятся сведения по промышленному производству как в текущих, так и в сопоставимых ценах, а также темпы его возрастания. В 1990 г., например, промышленное производство США возросло по сравнению с 1985 г. на 16%, Германии (в пределах ФРГ) – на 18,2%, Японии – на 25,5%.

* Организация экономического сотрудничества и развития.

Исчисление чистых продуктов по ДС содержит элемент условности, в особенности при оценках некоторых видов услуг (в том числе коммунальных). В России подсчеты осложняются значительным весом теневой, незарегистрированной экономической деятельности, оценки которой колеблются от 25 до 50% ВВП.

Для анализа динамики ВВП и НДС важно использовать не только текущие, но и постоянные цены. Последние позволяют проследить изменения реальных величин.

Ведь валовой продукт и другие показатели могут возрасти как за счет увеличения массы товаров и услуг, так и просто за счет повышения их цен. Для получения реальных результатов производится пересчет всего произведенного за год продукта по ценам базисного года. Например, если за базу взять 1991 г., то реальный валовой продукт России сократился к 1994 г. на 50%, хотя в текущих ценах он увеличился.

При исчислении реального ВВП произведенный продукт данного года (товары и услуги) переводится в цены базового (предшествующего) года и соотносится с уровнем ВВП последнего. Например: если перевести ВВП 1996 г. в цены 1995 г., то он будет равняться всего 1550 трлн. руб., или 95% (1550/1631) от уровня 1995 г. ВВП в реальном выражении сократился на 5%. В 1997 г. реальный ВВП возрос до 100,9%; в 1998 г. снова упал до 95% по сравнению с 1997 г. Насколько это будет соответствовать годовому показателю, но за 10 месяцев 1999 г. ВВП поднялся на 7% по сравнению с аналогичным периодом 1998 г.

Из истории национального счетоводства

Проблема измерения уровня экономического развития, совокупных доходов стояла еще перед экономистами XVII–XVIII вв. Создание начал национального счетоводства обусловлено прежде всего введением наиболее эффективного налогообложения доходов, собственности, сбережений. Этими вопросами занимались еще В. Петти в Англии, П. Буагильбер во Франции. Подсчет государственных доходов в России был впервые осуществлен в конце XVIII в. (И.Ф. Герман «Статистическое изображение России в отношении населения, свойств земли, естественных продуктов, сельского хозяйства, горного дела, мануфактур и торговли»). В качестве суммы государственных доходов России называлась цифра 40 млн. руб., а расходы исчислялись 35 млн. руб.

Но систематическим и рациональным стало национальное счетоводство лишь с формированием методологических предпосылок макроэкономики, т.е. в XX в. В качестве основоположников современного национального счетоводства обычно называют американцев Дж.М. Кларка, М. Джилберта, С. Кузнеця. Последнего можно считать создателем современной системы национальных счетов. В 1972 г. он стал лауреатом Нобелевской премии по экономике. Под влиянием идей С. Кузнеця

были разработаны способы подсчета GNP и NNP* по добавленной стоимости, личного располагаемого дохода и других макроэкономических показателей.

* В международной статистике:

ВВП - Gross National Product (GNP);

ВВП – Gross Domestic Product (GDP);

ННП - Net National Product (NNP);

НД – National Income (NI).

2. Доходы и потребление

В конечном счете доходы домашних хозяйств служат целям потребления. Домашние хозяйства формируют спрос на товары и услуги в зависимости от уровня личных доходов: зарплаты, пособий и иных денежных поступлений. Эти, казалось бы, очевидные вещи требуют, однако, дополнительного внимания. Дело в том, что предельная склонность к потреблению повышается по мере роста доходов, но более медленно, чем сам доход. Дж.М. Кейнс называет эту связь между ростом Y и C **основным психологическим законом**. Доля потребления в Y определяется, помимо величины самого дохода, привычками, традициями, психологическими склонностями. Но по мере роста дохода возникает и увеличивается его сберегаемая часть (S).

Присмотримся к графику (см. рис. 12). Исходные данные:

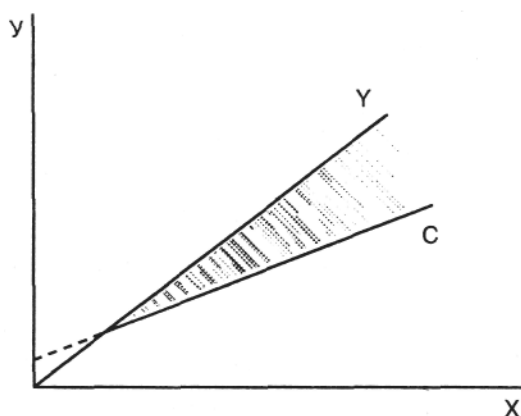


Рис. 12

Таблица 4

Y – реальный доход	C – потребление	$Y - C = S$ – сбережения
100	100	–
200	160	40
300	210	90
400	250	150
...

При малой величине дохода (семьи или фирмы) он целиком или почти целиком уходит на потребление. С ростом дохода нарастает сберегаемая часть. Позднее ученые пришли к заключению, что слабая реакция потребительского бюджета на изменение дохода обусловлена наличием относительно устойчивого жизненного стандарта.

Продолжим тему, обозначенную Кейнсом, в аспекте, предложенном сторонниками теории рациональных ожиданий. **Милтон Фридмен** в работе о функции потребления (1957) исходит из следующих предпосылок:

1. Потребительская корзина индивида или семьи зависит **не от текущего, а от среднегодового** дохода, люди предпочитают равномерную траекторию потребления.

2. Экономическое поведение потребителя ориентировано не на сегодняшние выплаты, а **на постоянный ожидаемый доход**.

3. Разницу между Y (доход) и C (потребление) составляют S (сбережения). Индивиды (семьи) используют рынок капитала для страхования от колебаний дохода.

Потребление соответствует доходу, принятому в качестве постоянного (перманентного), среднего от текущих и ожидаемых выплат. В случае, когда текущий доход превышает постоянный, домашние хозяйства стремятся превратить излишки в сбережения.

В расчетах используется обычно понятие **располагаемого**, т.е. оставшегося после налоговых выплат дохода. Уровень налогов может оказывать на доходы и косвенное воздействие, связанное с повышением или понижением самооценок трудовой деятельности, отношением индивида к свободному времени. Стимулирование бережливости можно осуществлять посредством повышения процентных ставок по депозитам.

В качестве иллюстрации к теории постоянного дохода американцы приводят ситуацию 1968 г., когда администрация президента Джонсона попыталась повысить налоги, с тем чтобы несколько сократить потребление. Но введенная надбавка к налогам не снизила спрос, потребление домашних хозяйств уменьшилось на незначительную сумму, близкую к нулю.

Согласно концепции постоянного дохода М. Фридмена, размер потребления растет с повышением дохода, однако не текущего, а постоянного, среднегодового, т.е. с ориентацией на срок, когда эти изменения станут привычными.

Продолжением исследований в этой области явилась теория **жизненного цикла Франко Модильяни**. Она также исходила из того, что **прямая** связь между доходом и потреблением отсутствует. Но в отличие от первой концепции, Модильяни вводит понятие **трех фаз** жизненного цикла. Автор исходит из неизбежных изменений в динамике дохода.

У молодых людей, студентов доходы невелики, но они ожидают их увеличения в будущем и могут брать деньги в долг, с тем чтобы обеспечить свое потребление ($Y < C$). В зрелом возрасте доходы возрастают, достигают оптимальных величин, что позволяет расплатиться с долгами и задуматься о предстоящем выходе на пенсию. В этот период заметно возрастает доля сбережений ($Y = C + S$). Молодость и старость называют периодами отрицательных сбережений.

В социальной экономике используется график возраст-доход, выражающий зависимость между возрастом (после завершения образования или в соответствии со степенями образования) и размерами годового дохода. Согласно американской статистике, после окончания образования кривая доходов взмывает вверх, потом начинается медленное, но постепенно ускоряющееся падение доходов. Кривая приобретает параболическую форму. Некоторые исследователи связывают эту динамику с инвестированием в человеческий капитал: молодой или средних лет специалист продолжает повышать квалификацию, затем этот процесс затухает.

Началом, сближающим теории жизненного цикла и постоянного дохода, стала идея относительного постоянства традиционного уровня потребления на протяжении жизни.

Пока что речь шла об отдельных индивидах или домашних хозяйствах, но, взятые в совокупности, они представляют агрегированные показатели. По нормам, принятым в американских исследованиях, национальный доход $Y = 0,75 C + 0,25 S$.

Теории дохода и потребления широко используются в национальном прогнозировании. В расчеты принимаются структура доходов, соотношения возрастных групп, вероятная динамика налогов, процентных ставок.

К анализу потребления и сбережений примыкает показатель **инвестиций** (I). Теоретически $S = I$, предельные величины сбережений и инвестиций равны. На практике, разумеется, темпы возрастания инвестиций могут отставать от предложения средств на рынке капиталов. Между тем сбережения (депозиты) являются главным источником банковского кредитования, фактором, стимулирующим, при прочих подходящих условиях, экономическое оживление.

Но условия, определяющие S , не совпадают с обстоятельствами, от которых зависит I . Лучше всего это показать на конкретных цифрах. В 1991 г. объем инвестиций в США и национальные сбережения совпадали, составляя 14% ВВП, причем доля частных сбережений находилась на уровне 12,7% ВВП. Заметный разрыв между I и S наблюдался в 1975 г., когда объем инвестиций равнялся 15,5%, а уровень сбережений превысил 20% ВВП; в 1984 г. эти показатели составляли 16,2 и 19% соответственно. В Японии и Германии складывались иные условия: в 1991 г. в Японии соотношение между удельными весами I и S в ВВП составляло 34,5% (в том числе 26% – частных) и 32,5% – по инвестициям. Пик в динамике этих показателей приходился в Японии на 1973 г. (38,32 и 36,3% соответственно). В Германии в 1991 г. общие сбережения составляли 26% ВВП, частные – 24,2%, а инвестиции – 23,4% ВВП. В России в 1998 г. доля накоплений составила 16,1% ВВП, а инвестиций – 14,2%.

Продолжим разговор о доходе и его составляющих. Теоретически распределение национального дохода можно представить в виде уравнения:

$$Y = C + I + G,$$

где G – госзакупки, осуществляемые через перераспределение Y , т.е. посредством сбора налогов (T).

Если национальный доход сокращается, то сокращаются и его первичные составляющие, т.е. C и I . Но, как правило, первыми симптомами кризисного состояния экономики является сокращение инвестиций. Темп свертывания I превышает сокращение конечного потребления (C). Потребление более стабильно, происходит, согласно концепции Модильяни, переток сбережений в сферу потребления, относительное падение доли $S(I)$.

Обратимся к российской экономике. За 1992–1995 гг. ВВП сократился на 45%. Однако темп снижения I превысил темп сокращения C , иначе говоря, экономика приблизилась к состоянию $Y = C$. Сокращение товарного рынка произошло за счет оборонного производства (G) и строительства, пользуясь терминологией Кейнса, пирамид – водохозяйственных строек и ритуальных сооружений (памятников и дворцов) – с нулевым экономическим эффектом.

Вместе с тем падение инвестиций, превышающее темп сокращения C , таит в себе опасность резкого сокращения в последующем всего воспроизводственного потенциала.

Здесь мы впервые ввели в оборот весьма важное в экономике понятие **сбережений** (Saving). В последующем обнаружится, что позиция по поводу зависимости между Y и S играет ключевую роль в макроэкономике.

Отраслевая структура ВВП

Общей тенденцией, отмеченной на Западе еще в середине XX в., является выдвигание по темпам роста сферы услуг. Ее удельный вес превышает сегодня сектор материального производства в валовых продуктах. Подобный процесс характерен и для России последних десятилетий.

Таблица 5

Структура валового внутреннего продукта (в % к итогу)

	1990	1998
I. Производственная сфера	60,6	50,5
В том числе:		
промышленность	44,1	42,6
сельское хозяйство	15,3	7,8
прочие отрасли	1,2	0,4
II. Услуги	39,4	49,5

В 1996 г. доля услуг в номинальном ВВП достигла 49,5%, а в 1995 г. она составляла 44%. В известной степени этот скачок был обусловлен опережающим ростом тарифов и цен на транспортные перевозки, коммунальные и бытовые услуги по сравнению с повышением цен на потребительские товары.

Таблица 6

Отраслевая структура промышленности в 90-х гг. (в %)

Пищевая промышленность	11	Черная металлургия	10
Легкая промышленность	2	Химия и нефтехимия	9
Производство строительных материалов	3	Цветная металлургия	7
Машиностроение	17	Лес и лесопереработка	6
Топливная промышленность	8	Прочие отрасли	13
Электроэнергетика	14		

Глядя на табл.6, мы обнаруживаем, что приоритетным остается первое подразделение, или отрасли группы А, производящие средства производства. Долгое время соотношение между группами А и Б составляло 75:25, т.е. было просто ущербным для производства предметов потребления. В 90-е гг. пропорция начала меняться, хотя вес первого подразделения остается чрезмерным (ТЭК и оборонная промышленность). Причем если удельный вес последней имеет тенденцию к сокращению, то доля ТЭК продолжает возрастать. Удельный вес машиностроения в недавнем прошлом достигал 28–30%

промышленного производства. К середине 90-х гг. он понизился до 17%.

Пищевая и легкая промышленность, даже взятые вместе, составляют не более 15% от общего объема промышленной продукции.

Реформирование отношений собственности, а также ориентация на развитие современных отраслей и производств, не требующих масштабного строительства, находят отражение в балансе экономических сил между крупными, средними и малыми предприятиями. Если в 1995–1996 гг. по промышленности в целом падение производства составляло 5–6%, то по группе крупных предприятий оно достигало 10–11%.

* * *

В части макропоказателей мы познакомились с основополагающими показателями макроэкономического анализа. Но перечень экономических ориентиров этим не исчерпывается. В их числе – эффективность производства и занятость, уровень цен и денежная масса, процентная ставка и валютный курс. Особого внимания, как мы увидим ниже, заслуживает связь сбережений и инвестиций, денежной массы и кредитной политики.

3. Модели экономического роста

«Сумрачный германский гений», философ Шопенгауэр писал:

«Прогресс – это сновидение XIX века, подобно тому как воскресение из мертвых было сновидением X века: у каждого времени свои сны».

Экономическая наука предполагает, что обществу свойственно поступательное развитие, выражающееся в росте масштабов производства товаров и услуг, прогрессивных изменениях отраслевой структуры экономики, многообразии потребительских благ. Американский социолог Олвин Тоффлер различает три волны в истории цивилизации: аграрную, индустриальную и информационную. Но кривая экономического роста носит весьма неравномерный характер, ей свойственны застои и даже откаты назад. Стремительный экономический рост умножает трудности адаптации к нему, может создавать шоковые ситуации как для индивидов, так и для общества в целом. Перед нами стоит относительно скромная цель – выяснить факторы, которые управляют экономическим ростом, увеличением ВП и НД в целом и на душу населения в долгосрочной перспективе. Напомним состав условных обозначений:

Q – валовой продукт (ВНП или ВВП);

Y – чистый продукт, или национальный доход;

I – инвестиции;

S – сбережения;

L – трудовые затраты;

K – капитал.

Различают экстенсивный и интенсивный рост. В первом случае средняя производительность труда (выработка на одного занятого) не меняется, увеличение происходит за счет нарастания L и K. При интенсивном пути увеличение Y опережает рост L (количество занятых).

Общей теоретической предпосылкой макроэкономического моделирования является понятие равновесной экономики. Стремление к равновесию имманентно биологическим, естественным и общественным системам. Что касается схем экономического равновесия, то представляется полезным назвать два переведенных на русский язык и адаптированных издания «Математическая экономика» К. Ланкастера и «Равновесие и экономический рост» Л. Столерю. Эти работы содержат развернутый анализ «общего равновесия» Л. Вальраса, моделей В.В. Леонтьева и Р. Солоу, К. Эрроу-Дебре, Р. Маккензи и Дж.Ф. Неймана.

Основным регулирующим фактором экономического роста являются инвестиции. В момент осуществления они повышают совокупный спрос, а в последующем увеличивают совокупное предложение. Л. Столерю писал в работе «Равновесие и экономический рост»: «Осознание той истины, что недостаточно желать, чтобы иметь; что невозможно работать в два раза больше и зарабатывать в два раза выше, или, вернее, невозможно для всех сразу. Но как бы ни были ограничены экономические ресурсы, всегда есть возможность использования их наилучшим образом. Ключевое понятие в

экономике – оптимум»).

Приглядимся к состоянию инвестиций в России. Общая сумма инвестиций в основной капитал составляла в 1998 г. 40,2 млрд. руб. (14,5% ВВП). Но картина останется некорректной, если мы не учтем следующие обстоятельства:

- амортизационные фонды предприятий были использованы на 40-45%;
- из прибыли на капиталовложения пошло менее половины;
- небольшим был объем инвестиций за счет банковских депозитов (сбережений населения);
- согласно оценкам, общий инвестиционный резерв находился в 1996–1997 гг. на уровне 40%.

Мультипликатор Кейнса

Темп падения Y , как правило, превышает темп сокращения инвестиций (как, впрочем, и темп их роста в случае, когда инвестиции увеличиваются). Коэффициент, характеризующий это превышение, называется мультипликатором Кейнса и равен

$$m = \frac{1}{1-c},$$

где буква c (малая) обозначает отношение прироста потребления (C) к приросту национального дохода (Y) ($c = C/\Delta Y$) и называется склонностью (предельной склонностью, если выразаться строго) к потреблению. Таким образом, падение национального дохода (или его прирост: все зависит от знака ΔI – изменения инвестиций) равно $\Delta Y = m \cdot \Delta I$.

И так как мультипликатор всегда больше единицы, то падение ΔY усиливается по сравнению с падением ΔI . Отсюда и название «мультипликатор», т.е. усилитель.

Вдумываясь в формулу мультипликатора, в знаменателе которой стоит разность $(1 - c)$, можно прийти в замешательство: чем большая часть национального дохода потребляется (растет склонность к потреблению), тем меньше разность $(1 - c)$ и тем больше величина мультипликатора, а значит, сильнее растет национальный доход (при положительной величине ΔI – росте инвестиций). Этот парадокс разрешает правило накопления.

Модель роста Солоу

Роберт Солоу, считающий Василия Леонтьева своим «учителем, наставником и другом», получил в 1987 г. Нобелевскую премию за исследование факторов экономического роста. Он предложил формулу, известную в современной науке как «золотое правило накопления»*.

* Само название было введено в оборот Эдмундом Фелпсом, написавшим в 1961 г. статью «Золотое правило накопления: сказка для взрослых».

Прибавим к уже известным нам обозначениям показатель g – темп прироста трудовых затрат.

Предпосылками анализа являются:

- равенство между S и I ; или s и i ;
- на рынке факторов производства (L и K) наличествует совершенная конкуренция;
- рост выработки является следствием повышения капиталовооруженности, при сохранении той же пропорции между K и Q (принимается равным $10 : 3$, т.е. $3\frac{1}{3}$);
- g – естественный темп роста трудовых затрат (повторим, что большими буквами латинского алфавита в экономике обозначаются абсолютные величины, объемы, а малыми – удельные веса, нормы, т.е. величины относительные).

Солоу предлагает следующий расчет.

Допустим:

что $s = 3\frac{1}{3}$, т.е. общий запас капитала в три с третью раза больше, чем Q ;

что прирост $g = 3\%$ (1% – за счет привлечения дополнительной рабочей силы и 2% – за счет производительности труда).

Норму сбережений (s) можно определить и в виде

$$s = g \times \frac{K}{Q}, \text{ т.е. } 3\% \times 3 \frac{1}{3} = 10\%.$$

Формула показывает, что при стабильном приросте трудовых затрат существует прямая зависимость между нормой накопления (s) и запасом капитала (K), отнесенного к годовому продукту (Q). Согласно «золотому правилу» Р. Солоу, **выбытие капитала** не может быть (не должно быть) больше, чем предельный продукт, созданный функционирующим капиталом*.

* Вывод уравнения Р. Солоу приведен нами в изложении: *Samuelson P. A. Nordhaus W.D. Macroeconomics. N.Y., 1989. P. 442.*

Первая посылка анализа может быть продолжена: $S = I =$ норме амортизации. Согласно «золотому правилу», выбытие капитала не может быть (не должно быть) больше, чем предельная склонность к инвестициям.

«Золотое правило» указывает уровень капиталовооруженности, оптимальный (при данных условиях) для потребления $\max_{\frac{C}{L}} \frac{C}{L}$. «Золотое правило» определяет запас капитала, необходимый для устойчивого состояния экономики с наивысшим уровнем потребления. В отличие от традиционных подходов здесь наивысшее потребление определяется не величиной (как можно большей) капитала, но его оптимальным размером. В стационарном состоянии I равно покрытию износа.

Практические выводы:

1. Определена прямая зависимость между $S \rightarrow I \rightarrow K \rightarrow Q$ в долгосрочном плане.
2. Оптимум S есть функция, но для достижения оптимума необходимы инвестиции, т.е. ограничение S и государственное стимулирование I .
3. Равновесие $S = I$, предпосланное анализу, на практике нарушается. Дело в том, что факторы, определяющие S , не совпадают с факторами, от которых зависит I .
4. Формулу $S = g \times \frac{K}{Q}$ можно преобразовать в $g = \frac{S}{K/Q}$. Прирост трудовых затрат не должен превышать пределов, поставленных S и Q . Чем выше, при прочих неизменных условиях, прирост населения (предложение труда), тем ниже объем Q , приходящегося на одного занятого.
5. Если потребление осуществляется за счет инвестиций, то это грозит свертыванием Q . Происходит «дисконтирование будущего», т.е. ущемление будущего в пользу настоящего. Оправдание ищут обычно в перспективах технического прогресса, неостребованном потенциале ресурсов.

Технический прогресс и экономический рост*

* Символом эпохи можно считать часы: солнечные – у древних, безминутные – безмятежное Средневековье, электронные – в XX в.

Модель Солоу может служить отправным пунктом для изучения экономического роста. Мы полагали соотношение между K и L постоянным, хотя в отраслевом разрезе его значения заметно отличаются друг от друга, поскольку есть отрасли трудоемкие, а есть капиталоемкие. Но в общем и целом объем производства являлся функцией капитала и труда.

Изменим исходные условия анализа. Пусть пропорции между K и L будут подвижными, а Q станет функцией $f(K, L \times \varepsilon)$, где через ε обозначена эффективность труда, ее прирост обусловлен технологическим прогрессом. Совокупная же эффективность труда ($L \times \varepsilon$) – это выработка на одного занятого ε , умноженная на количество работников L (единиц труда).

Именно технологический прогресс обеспечивает последовательное, систематическое приращение выработки (ε). Экономическую форму технологического роста называют трудосберегающей. Темп роста L ниже, чем темп возрастания ε . Как правило, эластичность продукта по занятости такова: 1% роста ВВП соответствует 0,6% роста занятости. Следствия благоприятны:

- повышение уровня жизни как работающих, так и населения в целом (N). Именно технологические сдвиги являются ключевым фактором, противодействующим закону убывающей доходности производства;
- введение в анализ подвижного соотношения между K и L взрывает равновесие, установленное

«золотым правилом». Там мы исходили из прямой связи нормы накопления (s) и капиталоемкости $\frac{K}{Q}$ и $\frac{C}{Q}$

, т.е. из того, что величина Q прямо коррелирует с s , а выбытие K не должно превышать прироста чистого продукта. Так обстоит дело в равновесной экономике, взятой нами за исходную. В реальной жизни прогресс технологии неизбежно вызывает неустойчивости и диспропорции, связанные с появлением недостатка или избытка факторов производства, а также с непостоянством ϵ ;

• «человеческий капитал» приобретает особое значение, как в смысле накопления знаний, важности образования и т.п., так и в связи с заметным ростом стоимости труда.

В России пока что интенсивность производства остается низкой. За 1990–1995 гг. этот показатель упал по промышленности в целом на 52%. Темп падения производственного продукта превышал темп сокращения занятости. На 1% сокращения ВВП приходилось 0,03% снижения занятости. Парадокс вполне объясним социально-политическими причинами.

Крайне низкой остается эффективность труда в сельском хозяйстве России. Она составляет не более 7–8% от американской (сопоставляются выработки на 1 занятого). Каждый работник сельского хозяйства России кормит 15 человек, тогда как в США – 80, в Германии – 50, в Италии – 25. Между тем по душевому размеру пашни Россия находится впереди этих стран.

Внешние эффекты: «теорема Коуза»

Затраты со стороны факторов производства выражаются, как известно, в издержках. Сегодня особенное значение приобрели внешние издержки, или эффекты, называемые еще экстерналиями. Они связаны с экологическими затратами, т.е. воздействием производства и потребления на леса, воздух, водные бассейны, на наше здоровье и самочувствие. Чаще всего экстерналии носят социальный характер.

Отечественная промышленность формировалась без учета экологически допустимых норм загрязнения среды. 28 тыс. предприятий, согласно оценке, оказывают неблагоприятное воздействие на природу и здоровье людей. Это прежде всего предприятия металлургии, химии и нефтехимии, машиностроения. Результатом строительства ГЭС и создания водохранилищ стало затопление 4,5 млн. га пригодной для обработки земли.

Анализируя возможные экономические решения, следует вспомнить англо-американского экономиста, лауреата Нобелевской премии 1991 г. **Рональда Коуза**, основателя нового направления в экономике*.

* В своем творчестве Р. Коуз шел, по его собственному признанию, от практики, от реальной жизни, а не оставался в рамках «экономики на классной доске».

Повторим, что под внешними эффектами понимаются не внутренние издержки предприятия, а социальные затраты, ложащиеся на другие фирмы, на домашние хозяйства, на физических лиц и обусловленные производственной деятельностью данного экономического субъекта. Дым из труб и шум аэродрома, сброс отходов в реку или порча лесов, убытки, потеря здоровья – все они грозят лицам посторонним, не принимающим участия в производстве. Иногда эти внешние эффекты могут быть полезными или прибыльными для других: пчелы, которых кто-то разводит для получения меда, опыляют окрестные сады; радуют глаз соседей ухоженные зеленые участки или вовремя покрашенные домики и т.д.

Ключевую роль в деле минимизации отрицательных внешних издержек сохраняют меры прямого государственного воздействия. Даже М. Фридмен соглашается с тем, что возможный ущерб от действия рыночных сил (внешние эффекты) делает вмешательство государства принципиально необходимым. Это прежде всего бюджетное финансирование с обоснованными расчетами объемов, разработка допустимых норм загрязнения, средств контроля, налогообложение, штрафные санкции.

В России финансирование экологической защиты на 90% осуществляется за счет бюджетных средств, на 7% – из местных ресурсов, остаток покрывают коммерческие банки*.

* Около 20% расходов имеют источником иностранные средства (международные, государственные и общественные фонды).

Проблема компенсации внешних издержек путем их включения в общие издержки предприятия чрезвычайно сложна. В особенности это относится к ситуациям, когда трудно установить, кто является

лицом ответственным. Кто, например, несет ответственность за кислотные дожди, озоновые дыры или парниковый эффект? Попробуем сначала разобраться в механизме компенсации экологических издержек там, где виновник очевиден. В ряде случаев продажа продукции на нерегулируемых рынках в условиях свободной конкуренции не позволяет достичь необходимой эффективности. Покажем это с помощью стандартной модели «спрос – предложение».

Известно, что отрицательные внешние эффекты выражаются в перекладывании определенной доли общих издержек производства на «третьих лиц», а по существу – на общество в целом. Происходит это следующим образом (см. рис. 13 и 14).

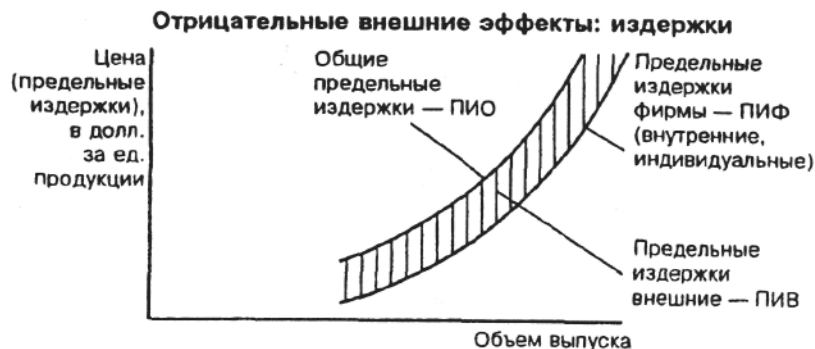


Рис. 13



Рис. 14

Совместим теперь оба графика – пересечение кривых даст две равновесные цены: более низкая не учитывает внешних издержек, и ей соответствует более низкий уровень потребления. Первую пару величин принято называть эффективными, вторую – рыночными (см. рис. 15).

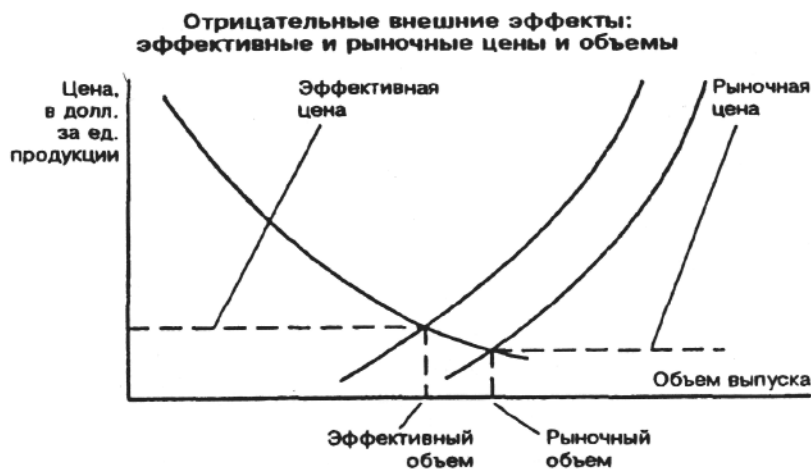


Рис. 15

В случае положительных внешних эффектов (пчелы!) кривая издержек не подвергается сдвигу – издержки производителя совпадают с общими, тогда как кривая полезностей сдвигается вверх (см. рис.

16).

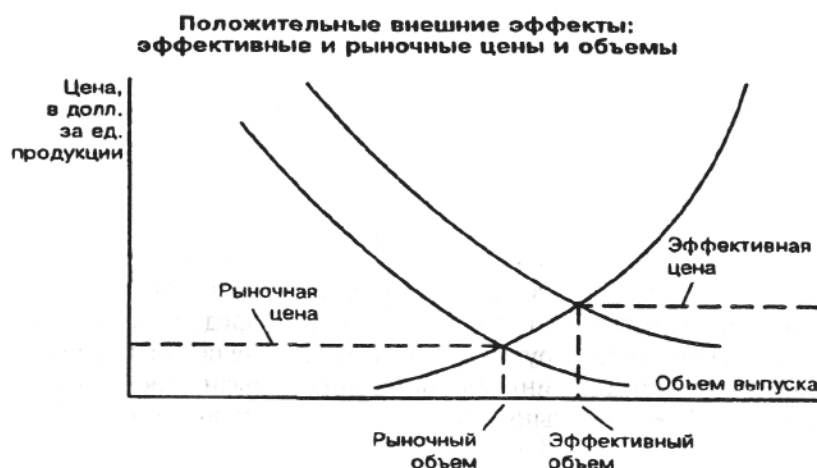


Рис. 16

Этот анализ позволяет сформулировать следующее общее правило: эффективный объем меньше рыночного при отрицательном внешнем эффекте и больше – при положительном; эффективная цена всегда выше рыночной, т.е. при любом знаке внешнего эффекта. Чтобы достичь большей эффективности, необходимо в одном случае возложить часть внешних издержек на производителя, в другом – компенсировать ему часть производимой им внешней полезности. Подобная трансформация внешних эффектов называется их интернализацией – включением во внутренние издержки.

Внешние эффекты: методы коррекции

Мы рассмотрели экстерналии, или внешние, побочные эффекты, влияющие на окружающую среду. Р. Коуз предлагает свою методику воздействия на экстерналии. Включение отрицательного внешнего эффекта увеличивает издержки. Практически это достигается введением корректирующих налогов на выпуск «вредного» товара. Для компенсации положительного внешнего эффекта можно увеличить стоимость товара до уровня общезначимой полезности, что достигается выплатой производителям «полезного» товара корректирующих субсидий. Однако осуществить на практике указанную корректировку, повышающую экономическую эффективность, оказывается зачастую невозможно, прежде всего по причине трудности идентификации и измерения внешнего эффекта.

В случае отрицательных внешних эффектов можно попытаться свести к минимуму величину общих внешних издержек при фиксированном объеме производства. В качестве примера рассмотрим вредные выбросы. Загрязнение окружающей среды может характеризоваться концентрацией вредного вещества, например циана в воздухе, либо интенсивностью излучения, например звука (шум) или электромагнитных волн (рентген). Наконец, это может быть концентрация пыли в воздухе или механические, биологические, химические и т.п. примеси в воде. Для каждого из этих загрязнений существует предельный уровень, при достижении которого начинается вредное воздействие на человека и/или окружающую среду. Это медицинская норма, не зависящая от причины или источника загрязнения. Она называется ПДК – предельно допустимой концентрацией или ПДИ – предельно допустимой интенсивностью. Если эта норма превышена, общество начинает нести издержки, внешние по отношению к источнику их возникновения, в качестве которого выступает некий экономический агент. Назовем его фирмой. Покажем, как при согласии сторон (фирмы и общества) суммарные затраты на внешние факторы могут быть сведены к минимуму. Разобраться в этом вопросе нам помогут графики.

На горизонтальной оси будем откладывать уровень загрязнений, выраженный в единицах ПДИ (или ПДК) (см. рис. 17):

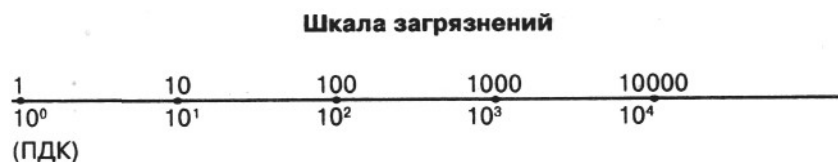


Рис. 17

Каждому уровню загрязнений соответствует определенная величина внешних издержек (в рублях, долларах и т.д.), которые несет общество (см. рис.18).

С ростом величины загрязнения издержки стремительно нарастают – кривая идет круто вверх. Общество несет эти издержки, сокращая рабочий день, платя за лекарства, выплачивая компенсации жителям вблизи аэропортов и т.д. Оно соглашается на эти издержки, чтобы сохранить данный уровень производства благ (например, число авиарейсов в сутки).

Обратимся теперь к фирме. Чтобы снизить уровень своих выбросов до предельно допустимого, она должна произвести затраты, величина которых отложена на вертикальной оси (стоимость и эксплуатация очистных сооружений, или шумопоглощающих устройств, или радиационной защиты и т.д.). При постоянном уровне производства затраты снижаются с увеличением допустимых выбросов – кривая идет вниз. Рост производства сдвигает всю кривую вверх, как это показано на рис.19.



Рис. 18



Рис. 19

Совместим теперь обе кривые на одном рисунке и построим их сумму – кривую суммарных (общих) издержек на борьбу с загрязнениями (см. рис.20). Она имеет минимум. Существование такого минимума при согласии сторон составляет содержание «теоремы Коуза», о которой подробнее будет сказано ниже. Если построить точки минимума для ряда уровней производства, получится кривая минимальных общих издержек (изображена пунктиром). Подчеркнем еще раз, что наличие минимума –

это предмет согласия и что общество в целом вовсе не обязано нести возрастающее при увеличении производства бремя издержек и может защитить себя либо с помощью институциональных ограничений (национальные и международные стандарты), либо сделав норму загрязнений предметом торга.

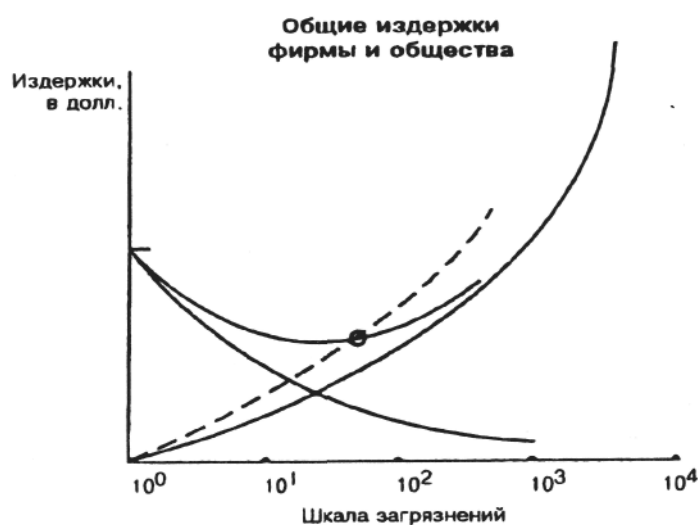


Рис. 20

Поиск согласия

Анализ спорных ситуаций неизбежно связан с нахождением хозяйственных субъектов, ответственных за социальные убытки. Стандартным является путь вне рыночного государственного воздействия посредством налогов и штрафов. За варварское загрязнение московской реки Яузы выходящие на набережные предприятия наказываются штрафами, выплаты которых, так же как и применение более радикальных санкций, сплошь и рядом остаются декларативными. Согласно Коузу, и в подобных случаях возможно использовать рыночные связи.

Автор исходит из того, что внешние издержки имеют взаимозависимую социальную природу. Ключевым становится поиск согласия между заинтересованными сторонами. Нужно найти оптимальное решение, которое обеспечит наименьшие потери для общества. Этот подход, с легкой руки Дж. Стиглера, был назван «теоремой Коуза»*. Своего рода классикой стал пример со строительством Музея современного искусства в центре Манхэттена (США). На этом оживленном месте стоял небольшой, но хорошо посещаемый ресторан, хозяин которого не соглашался продать свое заведение. В конце концов согласие было найдено: архитектурный ансамбль нового музея имеет купол, под которым расположен ресторан. «Теорема Коуза» требует четкого определения обязательств (ответственности) сторон при заключении контрактов.

* Статья Р. Коуза «Проблема социальных издержек» (1960) считается одним из наиболее часто цитируемых экономических произведений.

Возьмем такой случай. Химический завод, принадлежащий мистеру Смит, губит деревья в парке, находящемся в собственности миссис Мюллер. Очистные сооружения стоят дорого. Каков выход из положения? Многое зависит от того, как оформлена у Смита лицензия на строительство завода. Если в ней нет указаний на сохранение окружающей среды, то, по-видимому, госпожа Мюллер должна будет оплатить очистные сооружения, чтобы сберечь деревья, или попытаться купить завод, чтобы потом его закрыть, или оставить эту затею вообще. Если же в документах содержится норма об ответственности за загрязнение, издержки несет Смит.

Мы не случайно привели этот пример. Достижение согласия в части социальных издержек нередко затрудняется неразработанностью законов, неясностями с правом на чистый воздух, на тишину в ситуациях, когда корректное определение виновников затруднено. Таким образом, было открыто новое направление в науке: экономика – экология – право. Задача состоит в разумном сочетании стимулов рынка и государственных ограничений. Правовое обеспечение этой сферы отношений стало составной частью подготовки экономистов и предпринимателей.

Факты экологических злоупотреблений и катастроф в России хорошо известны, так же как и безнаказанность ответственных лиц или иллюзорность штрафных санкций. Помимо причин глобального характера, у нас существуют еще дополнительные, связанные с чрезмерной энерго- и ресурсоемкостью производства, износом оборудования, отсутствием экологической культуры и заинтересованности. Вот, например, сталелитейный завод, работающий на старом оборудовании, спускает отходы в реку и ответствен за уменьшение улова рыбы, ухудшение ее качества. Что следует предпринять?

Можно, полагаясь на рыночные силы, «оставить все как есть»: избыток некачественной стали заставит сократить ее выпуск, а недостаток рыбы приведет к повышению цен на нее, и рыбаки будут изыскивать пути достижения согласия со сталелитейщиками.

Можно закрыть завод или модернизировать его за счет бюджета. Здесь мы будем вынуждены значительно увеличить государственные расходы на пособия по безработице, на модернизацию, на контроль за расходованием средств. Можно поискать богатого покупателя, согласного взвалить на себя расходы по модернизации завода, и подписать соответствующий контракт. Получив самостоятельность, хозяева в целях повышения эффективности должны будут, с одной стороны, сократить занятость, с другой – поднять в целях покрытия экстерналий цены на свою продукцию. Ведь, как правило, старые заводы держатся на плаву за счет того, что не оплачивают социальные издержки.

Общий вывод о снижении эффективности сталелитейного производства в результате его отрицательного внешнего воздействия не подлежит сомнению.

А как обстоит дело с производством электроэнергии, при котором взаимодействуют минусовый и плюсовой внешние эффекты?

Если негативные социальные эффекты, связанные с производством электроэнергии, повышаются, а в издержках и ценах на нее это не учитывается, то неизбежными будут рост выпуска электроэнергии и сохранение энергоемкости экономики, что крайне неблагоприятно скажется на зеленых насаждениях и, например, на тюльпанах.

Если же цены на электроэнергию будут выше, чем общие издержки (включая социальные), то производство энергии сократится (из-за снижения спроса), а ландшафт в округе примет красочный вид и тюльпаны подешевеют.

Рыночная экономика – это своего рода поиск относительного равновесия между добром и злом. Нельзя сказать, что в России царит полное безразличие на экологической ниве. Разрабатываются проекты утилизации отходов. На Урале, например, в промышленную продукцию стали перерабатывать дым от ТЭЦ, в качестве очистителей воды и почвы начали применять «магнитные бактерии», используют переплавку мусора в доменных печах, термическую переработку бытовых отходов. Дополнительным источником экологических трудностей в России является слабая правовая защита, связанная, пожалуй, в первую очередь с неопределенностью прав частной собственности. Уже упоминавшийся нами Р. Коуз был ярким сторонником «рационализации» права собственности, расширительного его толкования, выступал за создание радиовещательного рынка и установление права собственности на радиоволны. Не будем заходить столь далеко. Но надеемся, что российская Фемида начнет исполнять свои традиционные функции, и прежде всего защищать частную собственность от посягательств, порчи и т.д. И здесь неизбежны сложности, с которыми уже столкнулись западные эксперты: не просто определить ответственных за ущерб (например, от кислотных дождей), отработать систему экологической защиты, законодательную базу*.

* Юристы считают, что затруднения связаны еще и с тем, что в прежние времена правовая система России была построена на канонах романо-германского (континентального) правопорядка. Между тем хозяйственное право мы стали изучать по американским учебникам, формировать правовую систему, ориентируясь на США.

Исходя из практического опыта, взаимосвязей экономических и политико-правовых действий, можно наметить следующие средства борьбы с загрязнением среды обитания:

прямое государственное воздействие посредством запретов и ограничений, налогов и штрафов;
использование рыночных процессов, объективного стремления экономики к равновесию и выгодного предпринимателю достижения согласия, поскольку оно уменьшает транзакционные издержки, т.е. потери времени и средств на ведение переговоров, сбор информации о конкуренте, составление судебных исков и пр.;

разработка корректного национального законодательства и наведение порядка в его исполнении.

Темпы экономического роста в современном мире

За последнюю четверть века наблюдалось некоторое замедленное и резкая неравномерность темпов экономического роста на душу населения. Разумеется, речь идет об усредненных данных, так как имеются регионы и периоды, где подобная тенденция не наблюдается.

За 1972–1992 гг. среднегодовые темпы роста производства на душу населения в Японии снизились с 8,8 до 3,2%, с 5,7 до 2,2% – в Германии, с 2,4 до 2,1% – в Великобритании, с 2,2 до 1,7% – в США.

Как объяснить появление подобной тенденции?

В предшествующее двадцатилетие (50–70-е гг.) существенную роль играли обстоятельства, обусловленные послевоенным, так называемым «отложенным» спросом, особенно в странах, подвергшихся разрушению (Германия, Япония).

Замедление может быть связано с переориентацией капитальных затрат на сферу услуг, составляющую сегодня 50–60% ВВП. Спрос на материально-вещественные производственные факторы, являвшиеся ранее движущей силой, упал.

Свою лепту в замедление совокупного промышленного роста внесли, по-видимому, повышение цен на энергоресурсы и моральное старение энергоемкого оборудования. Следует учитывать также рост государственного регулирования, наложение запретов и ограничений на использование эффективного производства по экологическим причинам.

Тенденция к замедлению не исключает, естественно, подъемов. За последнее десятилетие XX в. имел место весьма продуктивный взлет деловой активности, причем локомотивами выступили США и страны Восточной Европы. Тренд в сторону падения темпов роста в России наблюдался с конца 50-х гг.. С течением времени все более заметным становилось «дисконтирование будущего», связанное в первую очередь с прямым расхищением невозобновляемых природных ресурсов. Эксперты называли нашу экономику «ресурсопоглощающей». При этом часть производственного аппарата гражданской промышленности была создана еще в XIX в.

Мы так и не достигли по **душевому производству** зерна урожая 1913 г. и перешли с 1963 г. к его систематическому импорту.

В 90-е гг. нарушение «золотого правила накопления» принимает в России своеобразную форму: инвестиции падали быстрее, чем реальный ВП. В условиях инфляции и общей нестабильности «предпочтение ликвидности» вело к тому, что денежные средства вкладывались в доллары, а не шли на инвестиции.

Большинство ученых сходятся на том, что начало 2000 г. должно стать временем стабилизации и постепенного оздоровления экономики.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы можете определить, что представляют собой конечные продукты и добавленные стоимости?
2. Как избежать повторного счета при оценке ВВП?
3. Как проводится индексация макроэкономических величин?
4. Подсчитайте на основе имеющихся в учебнике данных реальный ВВП России за 1995 или 1994 гг. и душевые продукты (население России составляет 147,5 млн. человек).
5. Как изменится, на ваш взгляд, структура ВВП России в 2000 г.?
6. Как можно определить основной психологический закон Кейнса?
7. Как вы предполагаете, в каких направлениях будет меняться отраслевая структура промышленности России?
8. Объясните сущность мультипликатора Кейнса.
9. Попытайтесь применить формулу Солоу (зависимость между s , K , g и Q) к анализу экономической динамики в России.
10. Что представляет собой эффективность труда, какова ее зависимость от K и L ?
11. Какие методы управления внешними эффектами вы знаете?
12. Как формализовать математически, на основе формулы Солоу, падение темпов экономического роста?
13. Как можно использовать «теорему Коуза» в экологической политике?

Экономические модели Василия ЛЕОНТЬЕВА

Приезжая в Россию, Василий Васильевич Леонтьев обязательно навещает Санкт-Петербург, город, в котором он родился в 1906 г. и провел первые 19 лет жизни. В беседах профессор Леонтьев часто вспоминает февраль и октябрь 1917 г., митинг у Зимнего дворца, на котором выступал Ленин. В предисловии к изданной на русском языке книге В.В. Леонтьев пишет: «Возможность поделиться своими мыслями на языке, на котором я слушал лекции и сдавал экзамены в свои студенческие годы семьдесят лет тому назад в здании старой Коммерц-коллегии Петра Великого, дает мне глубокое личное удовлетворение» (Экономические эссе: теории, исследования, факты и политика. М., 1990).

В университете Петрограда Леонтьев изучал философию, социологию и экономические науки (1921–1925), затем продолжил образование в Берлине, куда вынужден был поехать на лечение. Василий Васильевич рано начал свою трудовую и преподавательскую деятельность: нужно было добывать средства для жизни за границей. В 1927 г. ему повезло: он стал младшим научным сотрудником известного в научном мире Кильского института мировой экономики. В 1929 г. он уезжает в Китай, приглашенный на должность экономического советника при министерстве железных дорог, в 1931 г. эмигрирует в США.

С этой страной связана вся последующая творческая биография и личная жизнь В.В. Леонтьева. Он стал гражданином США, женился на американской поэтессе Эстелл Маркс. Их дочь Светлана – профессор истории искусств в Калифорнийском университете. С 1931 г. Леонтьев преподает экономику в Гарвардском университете, становится профессором, а с 1946 г. организует Центр экономического анализа, прославивший впоследствии Гарвардскую экономическую школу. В 1975 г. Василий Леонтьев получает пост директора Института экономического анализа в Нью-Йорке. В год своего 80-летия (1986) В.В. Леонтьев оставил пост директора института, но продолжал активно трудиться как исследователь, выполняя заказы многих реформирующихся стран.

Василий Васильевич Леонтьев – лауреат Нобелевской премии (1973), экс-президент Американской экономической ассоциации, член Академии наук США, Британской Королевской академии, кавалер ордена Почетного легиона Франции, ордена «Восходящего солнца» Японии, ему присвоены почетные докторские степени университетов Лозанны и Брюсселя, Парижа и Рима. В 1988 г. В.В. Леонтьев был избран иностранным членом Академии наук СССР.

Высказываясь о месте экономической науки в общественной и деловой жизни, Леонтьев подчеркивает эмпирический характер экономики, ее непререкаемую практическую полезность. Теоретизирование требует вдохновения и навыка, а сбор фактов стоит пота и слез. Мы сталкиваемся поэтому, по мнению Леонтьева, с избытком теоретических моделей и недостаточностью базы данных. Он упрекает экономистов кембриджской школы, к которой принадлежат Дж.М. Кейнс и Дж. Хикс, в излишнем увлечении далеким от практики теоретизированием. В.В. Леонтьев опубликовал получившую широкую известность работу «Слепое теоретизирование. Методологическая критика неокембриджской школы». Имеет значение, по словам Леонтьева, прежде всего умение эффективно использовать имеющиеся факты, составлять прогнозы, определять перспективные направления научно-практического поиска. Этот подход к науке обнаружился в творчестве профессора Леонтьева с первых шагов. Будучи аспирантом Берлинского университета, Василий Леонтьев публикует свою первую научную статью, посвященную критическому анализу доклада начальника ЦСУ СССР П. Попова о балансе народного хозяйства СССР за 1923/24 г.

Делом жизни нашего соотечественника явилось создание и постоянное совершенствование метода «затраты-выпуск» (Input-Output), макроэкономической взаимозависимости, позволяющей определить и повысить эффективность народного хозяйства в целом и его отдельных составляющих. Работу отличает научная строгость, высококвалифицированное использование математики. Первая крупная монография «Структура американской экономики 1919–1929 гг.», опубликованная в 1944 г., где излагаются начала нового метода экономического анализа, принесла В.В. Леонтьеву лавры подлинного новатора.

Надо сказать, что 30-е гг. были периодом взлета в истории мировой экономической мысли. Научная общественность, да и вообще читающая публика, находилась под влиянием идей великого англичанина Джона Мейнарда Кейнса. И вот на экономическом небосклоне по другую сторону Атлантики засияла новая звезда первой величины, появился ученый, который поставил американскую экономическую науку на высший пьедестал. В послевоенные годы модель «затраты-выпуск» стала для корпораций и государственных служб США инструментом, позволившим рационально прогнозировать экономический рост, структурные изменения и занятость. В 50–60-е гг. аналитический метод «затраты-

выпуск» применяется уже в большинстве стран мира, в международных расчетах и сопоставлениях, проводимых учреждениями ООН.

В чем же состоит суть этого метода?

Исходной посылкой и движущей силой послужила предложенная еще в XIX в. французским экономистом Леоном Вальрасом теория общего равновесия. «Теория общего равновесия, – пишет В.В. Леонтьев, – т.е. анализ взаимной зависимости всех производящих и потребляющих единиц, которые составляют национальную (или мировую) экономику, является стержнем современной экономической науки». Взаимозависимость отраслей, сфер хозяйства, стран можно представить в виде системы уравнений.

Ключевая модель «затраты-выпуск» предполагает существование перекрестной зависимости. Если мы вслед за В.В. Леонтьевым условно разделим экономику на 44 сектора, то обнаружится связь между факторами производства (капитал, труд, услуги, природные ресурсы), с одной стороны, и стадиями производственного процесса, изготовлением промежуточных продуктов, вплоть до конечных товаров, поступающих в потребление, – с другой. Взаимосвязь секторов можно представить в виде таблицы или баланса, получившего название шахматного (в нашей экономической науке более употребителен термин «межотраслевой баланс»). Вторую ступень модели составляют так называемые «технические коэффициенты» (их около 200). Они выводятся из первой секторальной ступени и представляют количественные и качественные параметры взаимосвязей. Объясняя вторую ступень, В.В. Леонтьев вспоминает расписание поездов, где указывается, откуда и куда следует состав, время прибытия, встречные станции. Третья, результирующая ступень – это система уравнений, известная в экономической науке как «инверсия Леонтьева». Система уравнений достаточно сложна и громоздка, но она позволяет ответить на вопрос: сколько требуется затрат каждого сектора, чтобы обеспечить общее приращение валового продукта на один доллар. Вопрос можно сформулировать и иначе: чего и сколько должен затратить каждый из секторов, чтобы увеличить выпуск тех или иных конкретных изделий. Издержки подсчитываются как в материальном, так и в денежном выражениях.

«Инверсия Леонтьева» раскрывает внутренний механизм экономики, позволяет выявлять размеры спроса на различные товары и, главное, его перспективы, отрабатывать квалифицированную экономическую политику. В процессе совершенствования и усложнения модели «затраты-выпуск» был создан динамический вариант системы, учитывавший технический прогресс, перестройку промышленности, изменения ценовых пропорций. Модель была переведена на гибкие коэффициенты. Эта работа оказалась весьма успешной еще и потому, что параллельно с научным поиском совершенствовалось компьютерное обеспечение.

Фундаментальными трудами по экономическому моделированию явились публикации Леонтьева: «Экономика затрат-выпуска» (1966); «Новый взгляд на экономику» (1967); «Экономическая система в эпоху перелома» (1976); «Экономические эссе: теории, исследования, факты и политика» (1977). Последняя из вышеперечисленных работ была в 1990 г. опубликована на русском языке.

Шахматные балансы В. Леонтьева доказали свою жизнеспособность и применительно к регионам, американским штатам и даже отдельным городам. Вместе с тем они были приняты в качестве аналитического метода Всемирным банком при подготовке планов его кредитной деятельности и предложений по бюджетной политике для стран – членов организации.

Логика исследовательского поиска вывела В.В. Леонтьева на мировой уровень экономики. И снова творческий гений позволяет сделать открытие. Применяя новую методику, В.В. Леонтьев доказывает, что если принять во внимание весь комплекс прямых и косвенных затрат, то экспорт из США оказывается более трудоемким и менее капиталоемким, чем импорт, хотя в США квота инвестиций достаточно высока, да и уровень зарплаты достаточно высок. Получается, что для США выгоднее экспортировать труд и импортировать капитал. Внешнеторговые преимущества, известные еще со времен Рикардо, обнаруживают свой условный, относительный характер. «Парадокс Леонтьева» стал источником новых размышлений и более глубокого анализа мировой торговли. В.В. Леонтьев возглавил группу экспертов, подготовивших по заказу ООН доклад-прогноз «Будущее мировой экономики». Он был переведен на русский язык и опубликован у нас еще в 1979 г. Исходными для анализа явились данные за 1970 г., а в прогнозе давались оценки на 1980, 1990 и 2000 гг. Доклад должен был стать основой «стратегии развития» и создания нового экономического порядка, разрабатывавшихся под эгидой ООН.

Профессор Леонтьев принадлежит к первому ряду ученых-экономистов, выразивших озабоченность состоянием окружающей среды. Используя опыт моделирования, он показывает взаимосвязь,

существующую между хозяйственной активностью и состоянием среды обитания. Еще в своей Нобелевской лекции, посвященной проблемам мировой экономики в свете шахматных балансов, Леонтьев выделяет загрязнение окружающей среды в самостоятельный сектор шахматного баланса. Задача состояла в доказательстве того, что введение строгих мировых стандартов необходимо и неизбежно, а с точки зрения экономической эффективности даст возможность развивающимся странам заметно повысить занятость, хотя и потребует некоторых жертв со стороны потребления. Особым вниманием к экологическому фактору проникнута и книга «Будущее мировой экономики». В работе содержится группировка стран и регионов, находящихся, судя по основным экономическим показателям, на разных ступенях развития, и предлагаются два альтернативных сценария их развития к 2000 г. Предполагалось, например, что разрыв между индустриально развитыми и развивающимися странами в доходе на душу населения сократится с 12 : 1 до 7 : 1.

Экспертные оценки свидетельствовали о том, что расходы на борьбу с загрязнением окружающей среды напрямую зависят от размера душевого дохода. В странах Африки, страдающих от засухи и эрозии почвы, доход на душу населения не превышал в 1970 г. 167 долл. в год против 2000–4000 долл. в мире индустриально развитых государств. Согласно прогнозу, душевой доход в странах засушливой Африки должен повыситься до 436 долл. Но темпы выброса твердых отходов будут в странах с низким доходом все же возрастать на 6% в год, содержание вредных примесей в воде – на 7% в год, между тем как темпы загрязнения воздуха и воды в Северной Америке и Европе останутся до конца века примерно на том же уровне (2–3%), со слегка понижательной тенденцией. Что касается капитальных затрат в очистном секторе, то их доля по отношению к совокупному капиталу повысится в Западной Европе до 3,9%, почти до 4% – в Японии, до 2,6% – в Советском Союзе (в 1970 г. последний показатель, поданный ООН, составлял 1,3%).

Разумеется, прогнозы содержали приблизительные оценки и основывались на том видении мира, которое господствовало среди ученых в середине 70-х гг. Предвосхитить глобальные социально-политические сдвиги, которыми характеризовалось последнее десятилетие, было весьма затруднительно.

В общем и целом прогноз относительно более быстрого экономического роста развивающихся стран оправдывается, хотя в этом регионе произошла значительная дифференциация, выделилась группа государств, которые называются «новыми индустриальными». Это – Юго-Восточная Азия, Аргентина, Бразилия, ряд стран Ближнего Востока. По душевому продукту они соперничают со странами Европы и Северной Америки. Дифференциация привела также к тому, что терминология 70-х гг. – «третий мир», «развивающийся мир» – вряд ли подходит к сегодняшней структуре мира.

Не оправдался, по понятным причинам, и прогноз развития стран «централизованно планируемой экономики». Составлявшая в 1970 г. их доля в мировом материальном производстве – 21% – должна была увеличиться до 27% к 1990 г. и до 29% к 2000 г.

Василия Васильевича мы часто встречали на международных конференциях, посвященных экономике разоружения, проблемам конверсии военного производства. Он видел свою задачу в том, чтобы, используя шахматные балансы, методику «затраты-выпуск», рассчитать издержки производства оружия, его воздействие на смежные отрасли, а также определить наиболее рациональный подход к конверсии, удешевить ее и сберечь рабочие места. В соавторстве с Ф. Дахиным были опубликованы работы: «Военные расходы» (1983) и «Перспективы автоматизации труда» (1986). В конце 80-х гг. В.В. Леонтьев участвовал в первых проектах широкомасштабной конверсии военного производства и экономических преобразований России.

Важной сферой деятельности Василия Васильевича на всех этапах была подготовка научных кадров. Он сделал много доброго для молодых ученых России, проходивших стажировку в Гарварде и Нью-Йорке.

Научные достижения нашего выдающегося соотечественника стали классикой при его жизни. Сознать это приятно, хотя творческий ресурс В.В. Леонтьева применительно к российской экономике далеко не исчерпан.

Завершая этот короткий очерк, хочется привести некоторые высказывания профессора Леонтьева, имеющие прямое отношение к нашей экономической практике.

«Я увлекаюсь парусным спортом, и когда объясняю студентам, как функционирует экономика, то сравниваю ее с яхтой в море. Чтобы дела шли хорошо, нужен ветер – это заинтересованность, руль – это государственное регулирование. У Советского Союза ветер не наполнял паруса, а тогда и руль не помогал. Самое трудное состоит в том, чтобы найти правильное соотношение между ответственными

действиями предприятий и государства».

В.В. Леонтьев сравнивает руководителей наших государственных предприятий, которые привыкли к плановым поставкам и не способны самостоятельно находить поставщиков и потребителей, с пингвинами, которых очень трудно научить летать.

И еще слова, оброненные Василием Васильевичем невзначай, как что-то само собой разумеющееся: «Попытка запрета использовать доллар во внутреннем обороте России так же бессмысленна, как и введение запрета на самогоноварение». Совсем недавно наравне с национальными деньгами доллары ходили в Южной Корее, Израиле; понятно, что и доверие к американской валюте было там несравненно выше, чем к национальной. Сейчас эта двойственность денежного обращения в прошлом, и произошло это не по приказу, но просто потому, что внутреннее товарное предложение уравнило денежную массу, а экспорт товаров и услуг придал стабильность курсу национальной валюты.

Василий Васильевич Леонтьев скончался 5 февраля 1999 г. в Нью-Йорке. Статья памяти нашего соотечественника «Экономический гений XX в.» академика РАН А. Гринберга опубликована в журнале «Вопросы экономики» (1999. № 3).

ГЛАВА VI. ЦИКЛЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

*Эволюция – по своей сути процесс,
который движется циклами...
Реален только цикл сам по себе.
Й. Шумпетер*

Задача настоящей главы состоит в изучении динамики макроэкономических процессов, т.е. формы движения рыночной экономики – как национальной, так и мировой. Развитие происходит неравномерно, через спады и подъемы. Что представляют собой периодические кризисы, начавшиеся с той поры, когда капитализм стал «взрослым», – патологию или естественный ход событий?

Публицисты дают весьма красочное описание скачкообразности, порой даже лихорадочности подъемов и спадов, волнуяще повествуют, например, о вошедшем в историю «черном понедельник» (28 октября 1929 г.), когда биржи Уолл-стрита возвестили о катастрофическом падении курса ценных бумаг и начале Великой депрессии 1929–1933 гг. Национальный доход США упал с 96 млрд. долл. в 1929 г. до 49 млрд. в 1933 г. (почти наполовину); безработными стали более четверти лиц наемного труда; по стране прокатилась волна банкротств и самоубийств.

США стали центром Великой депрессии, распространившейся по континентам и вызвавшей лавину неожиданных последствий. В их числе поворот к макрорегулированию и всеобщее увлечение кейнсианством в экономике, массовый интерес к фашистской идеологии, выступавшей в разных «цветах народа».

Циклы и кризисы можно систематизировать.

Различают кризисы национальные, региональные, мировые; они могут быть отраслевыми (энергетическими, аграрными, финансовыми) и общеэкономическими. Циклические перемены обусловлены прежде всего экономическими факторами, но по мере уплотнения связей между экономикой, социальной жизнью и политикой, – причинами, казалось бы, далекими от объективных экономических процессов.

В этой связи мы обратимся прежде всего к анализу циклов, получивших название классических, длинноволновых.

1. Классический деловой цикл

Колебательная экономическая динамика наблюдается уже в течение 170 лет. Первые экономические кризисы датируются 1821 г. в Англии и 1840 г. в Германии. С тех пор они повторялись каждые 7–12 лет. Кризис 1873 г. явился первым в истории циклов мировым экономическим кризисом.

Как выглядит деловой цикл графически? В классическом цикле можно обнаружить следующие четыре фазы (см. рис. 21).

• Кризис (рецессия, спад), т.е. резкое сокращение деловой активности: падение цен, затоваривание, порой прямое уничтожение части полезной продукции, сокращение капиталовложений, производства, занятости. Безработица растет, однако, с некоторым опозданием по сравнению с падением ВВП.

Подобного же рода запаздывание с рассасыванием безработицы можно наблюдать затем при выходе из кризиса. Обрисованная последовательность процессов, свойственная кризисам XIX – начала XX вв., в дальнейшем становится размытой. В 70–80-х гг. нашего века имел место рост безработицы перед кризисом.



Рис. 21

В условиях спада наблюдается всеобщая погоня за деньгами и, естественно, процентные ставки по кредитам (при стихийной динамике) взлетают вверх. Финансовые обязательства нарушаются, якорная цепь кредита рвется.

Собственно спад продолжается обычно недолго, более длительным кризис выглядит тогда, когда его объединяют с последующей депрессией.

- Депрессия (стагнация) представляет собой фазу (более или менее продолжительную – от полугода до трех лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия.

На уровне микроэкономики депрессия представляется картиной неуверенности, беспорядочных действий. Особенно страдают торговые посредники, биржевые агенты, которым общая обстановка кажется хуже, чем она есть на самом деле. Итак, спад прекратился, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной базе, но началось рассасывание товарных запасов. Доверие предпринимателя к конъюнктуре восстанавливается с трудом, он осматривается, не рискуя еще вкладывать значительные средства в бизнес, хотя цены и условия хозяйствования стабилизируются. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого, в пределах данного цикла, уровня.

- Оживление, фаза восстановления, когда деловой мир отваживается на первые шаги вперед и обнаруживает, что они вполне оправданны. Начинаются капиталовложения, растут цены, производство, занятость, процентные ставки. Оживление охватывает прежде всего отрасли, поставляющие средства производства. Здесь наиболее очевидным становится тот факт, что $I = S$. Поощряемые успехом других, создаются новые предприятия. Условно говоря, оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается чистый рост.

- Подъем (бум) – фаза, при которой «рысь переходит в галоп», ускорение экономического развития обнаруживается в волнах нововведений, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, в стремительном росте капиталовложений, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и зарплат. Все производят и торгуют с прибылью.

Вместе с тем нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается «новой бездной краха».

Мы описали фазы делового цикла. Порой экономисты говорят о двухфазном развитии, имея в виду основные составляющие цикла – подъем и депрессию. А спады и оживления рассматриваются при этом как переходные моменты, поворотные точки*.

* Schumpeter A. Business Cycles. N.Y and London, 1989. P.207.

Циклы никогда не были близнецами, каждый имеет свои специфические особенности, переплетения. При этом кризис обрушивается внезапно, и представляется, что он вызван какими-то совершенно исключительными обстоятельствами.

Неправильным было бы также полагать, что между потрясениями, т.е. в фазах оживления и подъема,

деловой мир напоминает море в ясную погоду. Нет, на нем довольно часты волнения, «барашки» в виде частичных, малых, промежуточных спадов. У немецких исследователей укоренился термин «предкризис» (Vorkrise) – явление кратковременное, но часто возвещающее о приближении катастрофы.

Во второй половине XX в. обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний.

Вместе с ослаблением кризисов мы наблюдаем их учащение и явное нарушение классического цикла, выпадение некоторых фаз. Современные кризисы, происходящие на фоне инфляции, не сопровождаются, как это было раньше, падением цен.

1995–1997 гг. явились для США годами стабильного подъема, не сопровождавшегося ростом цен, отчасти потому, что высокий валютный курс доллара стимулировал импорт, а общий рост товарного предложения подавлял тенденцию к повышению цен.

Т а б л и ц а 7

Экономические кризисы в США 1970–1991 гг.

Годы	Глубина падения	
	ВВП, %	Промышленного производства, %
1973-1975	4,3	13,2
1981-1982	3,2	8,1
1990-1991	1,2	4,3

Причины цикличности

Трудно в экономической науке найти проблему, при объяснении которой так часто ломались бы копы, так яростно соперничали бы различные школы и направления.

Традиционными можно признать следующие направления в исследовании циклов и кризисов.

Во-первых, объяснение кризисов недопотреблением населения (ограниченностью платежеспособного спроса), вызывающим перепроизводство. Эту позицию разделяли утописты, к ней примыкали марксисты, отголоски этой концепции можно обнаружить и у Кейнса. Последовательной представительницей теории недопотребления была **Джоан Робинсон** (1903–1983), лидер левых кейнсианцев*. Лекарством от кризисов они считали стимулирование потребления. Практика между тем убеждает нас в том, что возникающий недостаток потребления (платежеспособности) является скорее следствием, чем причиной кризисов.

* В учебнике С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи «Экономика» сделана попытка соединить позиции кейнсианцев и сторонников теории предложения: «Новая экономическая история иллюстрирует применимость аппарата совокупного спроса и предложения в качестве инструментария для анализа поведения экономики в целом». (Пер. с англ. М., 1993. С.582).

Во-вторых, группа теорий, объединяемых понятием «диспропорциональность», или «неравновесие». Согласно им, кризисы обусловлены отсутствием правильных пропорций между отраслями, стихийными действиями предпринимателей. От этого тезиса дороги ведут как в сторону усиления государственного регулирования, так и – если предположить, что механизм рынка способен к «самолечению», – к ослаблению государственного вмешательства, признаваемого малоэффективным. Составной частью этой весьма многоликой группы можно считать концепцию, объясняющую кризисы ошибками в государственной фискальной политике, сбоями в денежном хозяйстве или банковской сфере.

Эти нарушения равновесия, вызванные внерыночными факторами, следует лечить косвенными методами, полагаясь прежде всего на внутренний ресурс рыночной экономики.

Теория неравновесия сочетается с другим распространенным взглядом на кризисы как на порождение внешних условий – политических, демографических, природных.

Фридрих Хайек – певец рыночной свободы и яростный противник государственного вмешательства – считает, что кризисы перепроизводства возникают из-за избыточного финансирования со стороны государства (дешевых кредитов, накачивания спроса)*.

* Фридрих фон Хайек (1899–1992), австриец по рождению, англичанин по гражданству, жил долгое время в США, но последние 13 лет – в основном в Германии. В советских учебниках он значился как «заклятый враг социализма», что соответствовало действительности. Хайек не видел различия между советским социализмом и национал-социализмом. В последние годы на русском языке вышел ряд его работ, в том числе «Дорога к рабству» и «Пагубная самонадеянность». Хайек – противник государственного вмешательства в экономику, поскольку оно подавляет свободу во всех ее проявлениях, интеллект, развитие культуры. Но звание лауреата Нобелевской премии (1974) он получил не за антисоциалистические идеи,

В числе внешних обстоятельств, вызывающих спады и подъемы, находится экзотичная теория **У.С. Джевонса** (1835–1882), занимавшегося в юности метеорологией, о связи деловых циклов с изменениями в конфигурации солнечных пятен, происходящими каждые 10 лет. Джевонс пытался использовать эти наблюдения и для объяснения смены урожайных и неурожайных лет, и для переходов общества от состояния депрессии к деловой активности, оптимизму*.

* Уильям С. Джевонс – английский экономист, пионер маржинализма, который не был понят своими современниками. Джевонс происходил из бедной семьи, хотя за вклад в разработку экономической политики был принят в члены Королевского общества (второй экономист после В. Петти, удостоившийся этого почетного титула). Но это не уменьшило дистанцию между ним и кембриджской научной элитой. Утонул в Темзе в возрасте 47 лет.

В том же направлении работала и мысль **А.Л. Чижевского** (1897–1964). Он выступил с идеей солнечно-земных и космо-земных связей, доказывал, что ход человеческой истории подчиняется изменениям солнечной активности. На таблицах Чижевский демонстрировал синхронность и периодичность взлетов и падений этих процессов. Посредствующим звеном выступают перемены в содержании электронных частиц в воздухе, воздействующих на физическое состояние людей и вызывающих те или иные социально-экономические реакции*.

* Жизнь Чижевского полна контрастов между успехами и поражениями. Суждения о его учении до сих пор противоположны.

Следует остановиться на **психологической теории кризисов**. Здесь пальма первенства принадлежит, естественно, австрийской школе. Подобные взгляды не были чужды и австроамериканцу И. Шумпетеру. Эта теория считает, что каждой фазе свойственна своя психологическая картина, формирующая отношение к инвестициям. Паника и разброд кризисного состояния ведут к застою капиталовложений, повышенное настроение в условиях подъема стимулирует грюндерскую горячку. «Меняющиеся ситуации» формируют неравномерность инвестиционного цикла.

Институты, наблюдающие за хозяйственной динамикой России, обращают внимание на психологический фон протекающих процессов. Разработан индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), рассчитываемый на основе опросов и анализа текущих показателей. На рис. 22 представлен ИПУ для базовых отраслей промышленности в 1996 г.*

* Финансовые известия. 1997. № 32.

Кризисы характерны для рыночной экономики с тесной взаимозависимостью отраслей, сфер хозяйства, регионов. Следует, по-видимому, различать непосредственные поводы и причины кризисов (циклов). Первыми могут действительно служить самые различные обстоятельства (политические события, слишком крутые меры банков, международная нестабильность и пр.). Возникновение кризиса без побудительного влияния случайных, внешних сил вряд ли возможно. Но механизм цикла скрыт внутри самой системы, и в этом смысле последний неизбежен: за высоким гребнем подъема следует провал.



Рис. 22

Вернемся к показателю ВВП, состоящему из предметов потребления, инвестиционных товаров и государственных закупок ($C + I + G$)*.

* Уже неоднократно упоминавшийся нами Й. Шумпетер называет заимствованный многими экономистами метод использования упрощенных моделей «грехом рикардианства».

Теперь попытаемся еще раз взглянуть в фазы цикла и найти ту путеводную нить, которая их объединяет.

Некоторые авторы, может быть, несколько упрощая процесс, пишут о том, что единственной причиной спада является «подъем»*. Кризису предшествует мощный прибой, и спад – это реакция хозяйства на подъем, преодоление трудностей, инспирированных подъемом.

* Эта мысль, принадлежащая Шумпетеру, развита в учебнике: *Makkenzie R., Tullock G. Modern Political Economy. Tokyo, 1978. P.5.*

Двигателем, передающим импульсы во многие взаимосвязанные отрасли, выступает производство капитальных благ. Оно же представляет собой наиболее очевидный параметр цикличности. Стоимостным выражением состояния этой сферы являются уровень и приросты инвестиций (I) в отраслях, изготавливающих товары длительного, а не кратковременного пользования. Потребление и производство автомашин, холодильников или стиральных машин в условиях кризиса резко падают, между тем как табачная промышленность может не испытывать перебоев. Сфера потребления (C) выступает здесь не только в качестве пассивного резервуара. Потребительский спрос на товары длительного пользования может играть провоцирующую роль в общей динамике, выступать индикатором ускорения вверх или вниз. Об этом свидетельствует введенный Кейнсом мультипликатор национального дохода. Если предположить, что из каждого дополнительного доллара (Y) в потребление (C) направляется 0,6 и на $S + G$ используется 0,4, то $m = 2,5$. При возрастании платежеспособного спроса до 0,7 m будет равняться 3,3, при уменьшении до 0,5 – опустится до 2.

Задумаемся теперь над совпадением в прежние времена средней продолжительности жизни оборудования (8–10 лет) и известной уже нам длины цикла, когда начинается замена изношенного или почти изношенного оборудования.

При переходе к оживлению выдержавшие испытание предприниматели идут на новые инвестиции, перерастающие затем в бум капиталовложений. Процесс этот всегда был наполнен случайностями, отклонениями.

Важными факторами, стимулирующими кумулятивный эффект капиталовложений, являются состояние научно-технического потенциала, инновационная готовность производства, возможности скопировать нововведения, появившиеся в одних отраслях, другими.

Росту инвестиций сопутствует рост доходов, потребления. Иначе капиталовложения теряют ресурсную базу, да и смысл.

Ускорение в производстве продолжается. Инвестиционный бум выходит из берегов, накапливается скрытое перенасыщение рынка инвестиционными товарами. К тому же в потребительской сфере при достаточно высоком уровне потребления обнаруживается тенденция к его стабилизации. В этих условиях текущая прибыль начинает падать. Банки, как правило, лучше осведомленные о конъюнктуре, пытаются ограничить выдачу кредитов. Сигналы, идущие из затронутых трудностями отраслей, не всегда слышны. Волны торможения охватывают систему в целом. Им сопутствует паника, обостряющая трудности.

Заслуживают внимания соображения о предпринимательских ошибках. Дело в том, что в условиях процветания число индивидов, пускающихся в предпринимательство, поднимается до максимума. Но склонность к бизнесу отнюдь не гарантирует наличия профессиональных качеств и талантов. В условиях спада выявляется множество «попутчиков», привлеченных ростом цен и сосредоточившихся на посредничестве и спекуляции. Все это так, но надо видеть и другое. Новые предприятия обычно менее защищены от кризисных бурь. У старых, заслуженных фирм есть амортизаторы в виде накопленных резервов, традиционных связей с банками или государственными учреждениями, т.е. поддержка и защита со стороны последних. Банкротства новых предприятий наблюдаются в условиях кризиса и депрессии чаще, что, естественно, не исключает и возможного исчезновения и более старых, – идет своего рода «естественный отбор» в среде предпринимательства.

Присмотримся теперь к третьей составляющей формулы ВВП – государственным закупкам. Используя бюджетные средства, государство может поддерживать экономический рост, продлевать

фазы оживления и подъема.

Существуют и иные формы государственного регулирования текущих инвестиций. В их числе – дифференцированные обложения налогами разных отраслей и сфер экономики, манипулирование субсидиями и процентными ставками. Довольно успешной можно считать практику повышения ставок процента по кредитам во время бума, с тем чтобы избежать «перегрева» конъюнктуры. Но у этой практики имеются и некоторые негативные последствия: высокая норма процента тормозит инвестиции в социальную сферу, угнетает «склонность к потреблению». Кейнс призывал использовать это лекарство с осторожностью, чтобы не навредить еще больше. Но вместе с тем он считал крайне опасным оставлять инвестиционное регулирование в частных руках.

Возражая Кейнсу, Шумпетер полагал задачей первостепенной важности сохранение свободы частного предпринимательства и конкуренции, от которых нельзя избавиться, не парализовав сам механизм развития.

Подводя итог разнообразию мнений и рецептов, предложенных экономистами, следует еще раз подчеркнуть те особенности, которые в XX в. характеризуют основные тенденции классического делового цикла. В их числе:

- государственное регулирование экономики;
- превращение инфляции и безработицы в явления хронические;
- принципиальные изменения в ходе научно-технического прогресса.

Девяностые годы явились временем нарастающего подъема не только в США.

Т а б л и ц а 8

Годовые приросты объемов производства по годам, %

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Ведущие промышленно развитые страны	2,0	2,2	2,6	2,6
США	2,0	2,4	3,0	2,2
Япония	1,4	3,6	2,2	2,9
Германия	1,9	1,4	2,3	3,0
Франция	2,2	1,3	2,4	3,0
Италия	3,0	0,7	1,0	2,4
Великобритания	2,5	2,1	3,3	2,8
Канада	2,3	1,5	3,5	3,4
Развивающиеся страны	6,0	6,5	6,6	6,5
Экономики переходного периода	-0,8	0,1	3,0	4,8

Источник: МВФ.

Показательна тенденция к глобализации экономического цикла: подъем приобрел практически всеохватывающий характер, кроме промышленно развитых стран в него оказались вовлеченными и развивающиеся государства, и страны переходной экономики. Последние показали в 1997 г. прирост в производстве на 3 % и в 1998 г. – на 4,8%.

Анализируя причины подъема в странах Запада, можно, по-видимому, отметить, что кроме традиционных циклических стимуляторов немалую роль сыграли здесь некоторые последствия крушения советской командной системы: Запад освободился от напряженного страха перед будущим, угрозы дальнейшего «победного шествия коммунизма», началось нормальное деловое сотрудничество, открылся широкий рынок сбыта.

Длинные волны

Их еще называют большими циклами Кондратьева, по имени русского экономиста, впервые описавшего в 1922 г. этот феномен*.

* **Николай Дмитриевич Кондратьев** (1892–1938) занимался проблемами экономической динамики, а также вопросами землеустройства, кооперации; до 1928 г. руководил Научно-исследовательским институтом конъюнктуры. Погиб в лагере. Научные труды Н.Д. Кондратьева были изданы в 1989–1992 гг.

Научно-технический и связанный с ним социальный процессы развиваются непоследовательно.

Можно выявить дискретность отдельных больших периодов (ступеней) развития, каждый из которых вызывается своим специфическим импульсом. Об этом свидетельствуют статистические данные: темпы роста промышленного производства, изменения отраслевых структур, занятости, для более поздних периодов – ВВП и национального дохода. Большой цикл продолжается 40–60 лет, имеет свой спад и подъем, волнообразную форму.

В докладе о «волнах» Кондратьев упоминал в числе факторов, формирующих большой цикл, вовлечение новых стран (регионов) в общий кругооборот и приводил в качестве примера Соединенные Штаты Америки. Сегодня мы со значительной долей уверенности можем утверждать, что одним из ключевых факторов, ответственных за цикл последней трети XX столетия, стало новое «открытие» России и других стран Восточной Европы и СНГ, широкое вовлечение их в общий кругооборот товаров, капитала, информатики, рабочей силы.

Длинную волну называют еще полувековой. Сохранится ли подобный хронологический ритм в будущем? Некоторые исследователи считают, что возможны колебания с периодом чуть ли не в 100 лет. Однако больше оснований предположить вероятность сокращения периодов больших циклов. Об этом, кстати сказать, свидетельствует практика. По мнению голландца Я. Ван Дейна, периодизация длинных волн выглядит следующим образом*:

Первая волна	Вторая волна	Третья волна	Четвертая волна	Пятая волна
1790-1815	1845-1872	1892-1929	1945-1973	1982-...

* Длинные волны. Новосибирск, 1991. С.19.

Двигателями и в то же время проявлениями больших циклов являются:

- Научно-технические перевороты базисного характера, вызывающие подъем инновационной активности. В механизме больших циклов заложен в качестве камертона период воспроизводства основного капитала длительного срока службы. Н. Кондратьев выделял «инвестиционный цикл» в качестве первоосновы длинных волн. Кибернетика, геновая инженерия, новая химия, синтетическое топливо, революция в самолетостроении, нововведения в сельском хозяйстве – вот исходные позиции для большого цикла, начавшегося с середины 80-х гг.

По некоторым прогнозам, к концу столетия будет освоено около 100 новых отраслей.

- Преобразование структуры экономики и ценовых пропорций. У американского исследователя У. Ростоу изменения цен на сырье и продовольствие выступают в качестве центрального звена в механизме длинных волн.

- Периодическое самосовершенствование, обновление всей системы рыночной экономики, условий производства и обмена, переходы от экономики стихийно развивающейся к регулируемой, социальной.

- Радикальное изменение социально-политических и социально-психологических макропоказателей (прогрессивные реформы, большие войны, этапные изменения рождаемости и смертности, миграционные процессы).

П. Самуэльсон относится к длинным волнам с определенной долей скепсиса. Он видит лишь изменения в ценах, обусловленные открытием золотых месторождений или политическими событиями: «С конца наполеоновских войн в 1815 г. до середины XIX в. отмечалась тенденция к понижению цен, и в целом времена были более тяжелые, чем обычно. После открытия в 1850 г. золотых месторождений в Калифорнии и Австралии и частично после Гражданской войны в Америке и Крымской войны цены начали расти. Новая длительная волна понижения цен, последовавшая за депрессией 1873 г., продолжалась вплоть до 90-х годов, когда в результате открытия золота в Америке и на Аляске его производство резко возросло».

Между обычными деловыми циклами и длинными волнами существует несомненная взаимозависимость. Длинные волны «вмещают» несколько деловых циклов, оказывают существенное влияние на их ход, формируют структурную специфику. Внимательное отношение к переплетению этих процессов позволяет с большей долей вероятности прогнозировать движение конъюнктуры.

Что касается теоретического опыта, то он значителен в области исследования обычных циклов, непосредственно вторгающихся в деловую практику, между тем как анализ длинных волн в силу ряда причин находится пока в начале пути.

Нарисованную картину кризисов и циклов нельзя считать полной. Кроме изученных нами форм существуют глобальные длительные кризисные явления, вызванные факторами самого разного

происхождения. Это – проблема слаборазвитости, экологический, демографический, энергетический кризисы.

Особо следует отметить весьма болезненные и порой длительные потрясения, обусловленные несовершенством, ущербностью самой социально-экономической и политической системы. Примеров подобного рода можно найти немало. Тяжелым как для страны, так и для мира в целом явился глубокий кризис, в котором оказалось, подчиняясь неизбежному ходу событий, наше государство. Выход из него предполагает необходимость «созидательного разрушения» (Й. Шумпетер) основ и механизмов прежней экономической системы.

Позволим себе определить кризис экономики России 90-х гг. как состояние устойчивого и длительного падения деловой активности, ключевым показателем которого являются минусовые значения по чистым инвестициям, или **инвестиции, не покрывающие амортизационные отчисления** (см. табл.9).

Т а б л и ц а 9

Динамика реального ВВП России

Годы	Процент падения прироста
1990	-4,0
1991	-13,0
1992	-14,5
1993	-8,7
1994	-12,6
1995	-4,0
1996	-5,0
1997	+ 0,9
1998	+ 0,2
1999	+ 1,2

Итак, кризисы в своем общем виде есть нарушение равновесия. Вместе с тем их объективными следствиями могут выступать не только бедствия, но и, в конечном счете, появление новой технологии, новых продуктов, изменения потребительных предпочтений, структурные перестановки в хозяйстве, в ценах, совершенствование фискальной и денежной политики.

2. Политический деловой цикл

От Кейнса экономисты восприняли два основных правила: макроэкономические колебания происходят в основном из-за нестабильности рынка, а манипулирование совокупным спросом вкупе с торгом между предпринимателями и профсоюзами по поводу заработной платы являются главными инструментами преодоления указанных колебаний. Однако давно уже было замечено, что механизм взаимодействия рыночных сил с политической волей правительства (государства), иначе говоря, экономической и политической систем, достаточно сложен. Впервые подобные мысли были высказаны еще в период расцвета кейнсианской эры английским ученым М. Калецким (1943), который писал, что лидеров делового мира совсем не волнует достижение полной занятости и главная их забота – отбить охоту у профсоюзов совать нос в политику бизнеса. А то, что цены танцуют в стиле свинг, должно заботить лишь рантье, но отнюдь не капитанов большого бизнеса. М. Калецкий отмечал, что лидеры делового мира захватили слишком большую власть в политике и в значительной мере задают тон в экономической политике.

Классической работой, в которой была предпринята попытка сконструировать модель политического делового цикла, увязывающего колебания экономических переменных с «электоральным циклом» в демократической системе, явилась статья американского экономиста Уильяма Нордхауса «Политический деловой цикл» (1975)*.

* Nordhaus W. The Political Business Cycle // Review of Economic Studies. 1975. № 42. P.169-190.

В качестве экономических переменных Нордхаус принял уровень инфляции π и безработицы u . Согласно концепции кривой Филлипса между ними существует обратная связь, которую можно изобразить в виде кривой, напоминающей обычную кривую спроса (рис.23а): чем выше инфляция, тем ниже безработица (выше занятость), и наоборот. Подобная связь может существовать лишь в

краткосрочном периоде, так как в долгосрочном периоде состояние экономики определяется «естественным» уровнем безработицы, соответствующим при данных значениях запаса капитала K и трудовых ресурсов L вполне определенной величине выпуска Y (совокупного дохода) (рис.23б). В среднесрочном периоде связь между инфляцией и безработицей может быть изображена в виде некоторой промежуточной кривой с наклоном, приближающимся к вертикали (рис.23в).

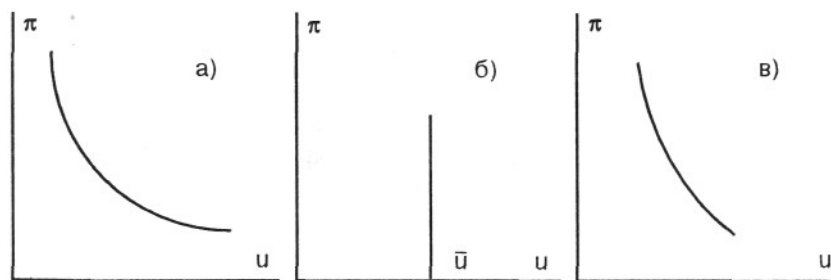


Рис. 23

Относительно краткосрочной кривой Филлипса можно заметить, что многочисленные попытки получить подобную связь эмпирически не дали ожидаемого результата, что, на наш взгляд, вполне естественно. Дело в том, что обычно на диаграмму с координатами (π, u) наносятся данные о безработице и инфляции в разные годы для определенной страны или даже для различных стран. Пример такой диаграммы приведен на рис.24, где собраны данные для США за период 1954–1984 гг. При этом в стороне остаются все другие условия, сопровождавшие эти два параметра. Получается ситуация, в какой-то мере сходная с той, когда мы пытаемся восстановить кривую спроса на некоторый товар, существовавшую на рынке в определенный момент времени, от которой реально остается всего одна точка – цена и объем продаж. Вся остальная кривая является, по существу, виртуальной, существующей лишь в нашем воображении, которое позволяет нам создать модель спроса и предложения. Искомая кривая должна быть построена, как любят выражаться экономисты, «при прочих равных условиях», что практически неосуществимо. В случае кривой Филлипса роль цены играет инфляция, роль количества товара – безработица.

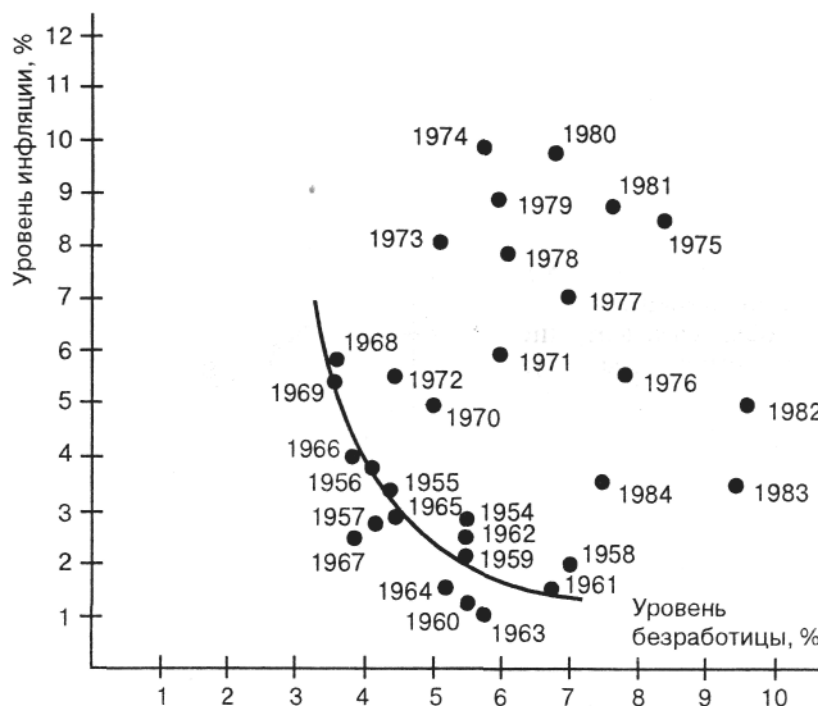


Рис. 24

Индивидуальные предпочтения и коллективное поведение

Будем исходить из экономической ситуации, характеризуемой только двумя параметрами –

инфляцией и безработицей, причем во внимание принимается различие связи между ними в краткосрочном и долгосрочном периодах, как показано на рис.25.

Краткосрочная кривая S_4S_4 , соответствующая приблизительно 4%-ному уровню безработицы, имеет малый наклон к горизонтали (напомним аналогию – в краткосрочном периоде цены постоянны, кривая спроса горизонтальна; в долгосрочном периоде выпуск продукции и совокупный спрос на нее не зависят от цен и кривая спроса изображается вертикальной линией).

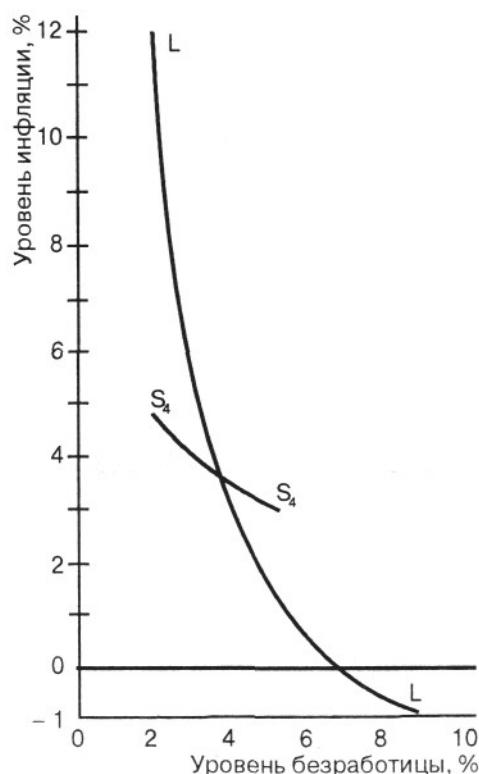


Рис. 25

Чтобы связать эту чисто экономическую ситуацию с политикой, У. Нордхаус изобретает следующую конструкцию. Представим себе общество, состоящее из отдельных индивидов, каждый из которых по тем или иным причинам, не разбираясь особо в тонкостях поведения экономической системы, имеет тем не менее свою шкалу предпочтений относительно предлагаемого ему выбора уровней безработицы и инфляции. Иначе говоря, если выбрать определенную пару значений (π, u) и предложить высказаться «за» или «против» предложенной пары, которая, как мы знаем, соответствует некоторому макроэкономическому состоянию, то найдется вполне определенное число респондентов, которые выскажутся «за», и тех, которые будут «против». На диаграмме (π, u) выбранной точке можно тогда приписать процент респондентов, высказавшихся «за». Подобную операцию можно проделать относительно каждой точки на диаграмме, и таким способом можно построить ФВГ – **функцию всеобщего голосования** (aggregate voting function):

$$V_t = g(u_t, \pi_t).$$

Она имеет вид, показанный на рис.26. Линии равных предпочтений (ср. с кривыми безразличия в теории предельной полезности) имеют вид выпуклых кривых, каждой из которых можно приписать свой процент голосующих «за» (напомним, что кривые безразличия, отвечающие одинаковой полезности двух товаров, являются вогнутыми). Вдоль каждой линии вполне определенная часть электората будет голосовать за данную политику (т.е. за указанные на этой кривой уровни инфляции и безработицы, так что точки A и B в этом смысле эквивалентны и отвечают требованиям 51% электората. В то же время они более предпочтительны, чем точка C , соответствующая более высокой инфляции, но и более низкой безработице. Условия, представляемые этой точкой, удовлетворяют лишь 49% процентов электората. Жирная 50%-ная кривая разделяет область «победы» от области «поражения» и стрелка указывает направление роста предпочтений большинства голосующего населения.

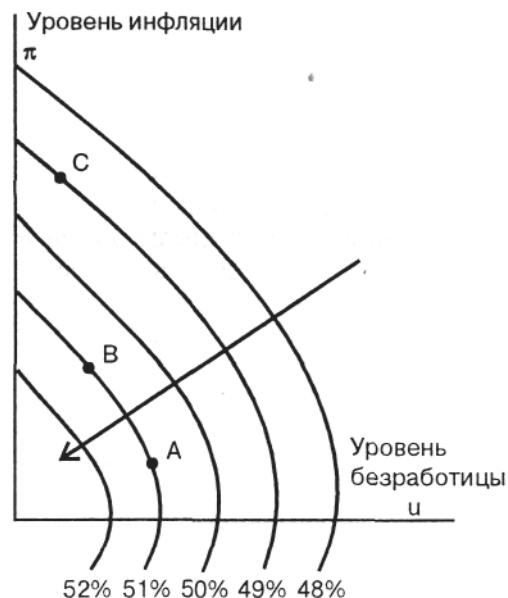


Рис. 26

Это построение предполагает существование двухпартийной демократической системы голосования, которая каждому избирателю предоставляет возможность сравнить экономическую эффективность правящей партии за последний период ее правления с существующим в голове избирателя некоторым стандартом. И стандарт $(\hat{u}_t, \hat{\pi}_t)$, и реальность (u_t, π_t) в этой простой модели представляются парой экономических параметров, причем и то и другое может со временем меняться, на что и указывает индекс t . Если проводимая партией политика приводит к лучшему против ожидаемого положению (улучшение соответствует направлению стрелки на диаграмме), то избиратель будет на следующих выборах голосовать за правящую партию. В противном случае он проголосует «против».

Как выбрать оптимальное состояние?

Независимо от политических ограничений, одна из основных проблем в представленной упрощенной модели состоит в том, как определить оптимальное состояние системы. Иначе говоря, какими должны быть оптимальные сочетания инфляции и безработицы?

Чтобы ответить на этот вопрос, У. Нордхаус вводит в рассмотрение ФОБ – **функцию общественного благосостояния** (social welfare function), а затем остроумно полагает (видимо, вспомнив, что «глас народа – глас Божий»), что она должна быть равна ФВГ – функции всеобщего голосования:

$$V_t = g(u_t, \pi_t).$$

Таким образом, предлагается использовать итоги общественного голосования в качестве мерила обоснованности проводимой политики. Основанием для этого служит предположение, что каждый избиратель делает свой выбор рационально. Разумеется, возможны и другие подходы к выбору функции благосостояния, однако, по сути, любой из них должен будет включать изрядную долю произвола.

Индекс t указывает на сиюминутный выбор функции общественного благосостояния. В представленной форме она не учитывает волю (выбор) будущих избирателей, или, более широко, будущих поколений. Представленная на рис.26 сетка кривых представляет собой как бы мгновенный (в момент t) снимок представлений данного голосующего поколения о своем благополучии. У. Нордхаус предлагает учитывать мнения будущих поколений, вводя в модель дисконтирующий множитель в виде экспоненты $\exp(-\rho t)$ – чем дальше от настоящего времени отстоит поколение избирателей, тем с меньшим весом входит его вклад (мнение) в функцию общественного благосостояния. Таким образом, суммируя мнения всех последующих поколений, можно записать функцию общественного благосостояния в виде интеграла:

$$W = \int_0^{\infty} g(u_t, \pi_t) \cdot \exp(-\rho t) dt.$$

Таким образом, функцию общественного благосостояния (ФОБ) У. Нордхаус предлагает понимать как сумму дисконтированных вкладов всех голосующих, начиная с данного момента $t = 0$ и до бесконечности, т.е. как интеграл от функции всеобщего голосования (ФВГ) $g(u_t, \pi_t)$. ФОБ характеризует отношение общества к экономике в долгосрочном периоде. При этом определяющую роль играет показатель дисконтирования ρ , входящий в «обрезающую» экспоненту $\exp(-\rho t)$, который в каком-то смысле задает распределение ресурсов между настоящим и будущими поколениями.

Случай $\rho = 0$ означает полное равноправие всех поколений, и соответствующее ему решение может быть названо «золотым правилом политики» (golden-rule policy). На долгосрочной кривой Филлипса LL (рис.27) ему соответствует точка $G(u^G, \pi^G)$, в которой кривая LL касается одной из кривых ФВГ (в данном случае 55%-ной кривой ФВГ).

Другой предельный случай соответствует полному дисконтированию будущих поколений ($\rho \rightarrow \infty$) и отвечает политике чистого эгоизма (purely myopic policy). На долгосрочной кривой Филлипса LL ей отвечает точка M , в которой краткосрочная кривая Филлипса $S_M S_M$ касается ФВГ (в данном случае 42%-ной кривой). По сравнению с политикой «золотого правила», точка M характеризуется более высокой инфляцией и более низким уровнем безработицы.

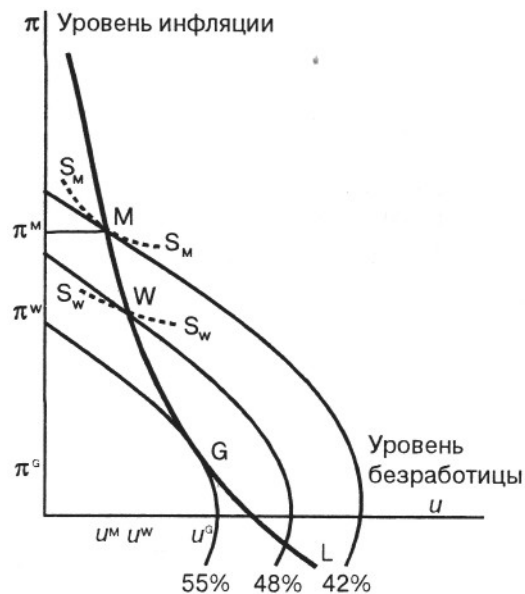


Рис. 27

Точка W , отвечающая политике общественного благосостояния (general welfare policy), должна находиться где-то между точками G и M , причем наклон в этой точке кривой ФВГ (на рис.27 это 48%-ная кривая) является средним между наклонами краткосрочной $S_M S_M$ и долгосрочной LL кривых Филлипса.

Выбор долгосрочной политики в демократической системе

В демократической двухпартийной системе периодически происходит переизбрание правящей партии, причем критерием победы на выборах в нашей простой модели служит диаграмма, представленная на рис.26. Стоящая у власти партия вынуждена проводить политику, определяемую краткосрочной кривой Филлипса, и в то же время учитывать то обстоятельство, что наиболее предпочтительные состояния экономики, по которым избиратель судит об эффективности правительства, находятся в левом углу диаграммы (на «юго-западе»), где уровни инфляции и безработицы минимальны. Управление экономикой в период между выборами должно обеспечить получение большинства голосов на следующих выборах, причем как правительство, так и электорат вполне осознают, что это значит. Такое знание им обеспечивает диаграмма на рис. 26.

Стремление согласовать политические и экономические цели можно выразить с помощью

диаграммы, представленной на рис.28. Допустим, что стоящая в данный момент у власти партия вынуждена следовать политике, которая задается краткосрочной кривой S_1S_1 . Чтобы добиться максимального числа голосов на выборах, ее политика должна соответствовать точке касания E_1 этой кривой с одной из кривых ФВГ. В данном случае это будет 53%-ная кривая ФВГ, т.е., следуя данной экономической политике, партия может рассчитывать на победу. Эта ситуация вполне аналогична той, которая возникает при анализе кривых безразличия в обычной теории предельной полезности, когда максимальное удовлетворение при заданном бюджетном ограничении достигается в случае касания кривой безразличия бюджетной прямой. Роль бюджетного ограничения в данном случае играют кривые ФВГ.



Рис. 28

Повторяя это рассуждение, можно получить набор точек E_1, E_2, \dots, E_5 на диаграмме, каждая из которых соответствует максимально достижимому эффекту на выборах. Если их соединить, получим непрерывную кривую OO , которую можно назвать кривой ЭПС – **эффективной предвыборной стратегией** (electron outcome line).

Посмотрим теперь, что произойдет, если в качестве целевой стратегии выбрана точка E_1 . Она лежит на краткосрочной кривой S_1S_1 левее долгосрочной кривой LL , что, как известно, должно приводить к непрерывному переходу (перескоку) на все более высоколежащие краткосрочные кривые и – при оптимальной стратегии – к движению вверх по кривой ЭПС. При этом политика правящей партии, по необходимости, становится все менее популярной, ведя экономику в сторону увеличения безработицы и инфляции. Легко видеть, что если бы в качестве исходной была выбрана точка E_5 , то движение по кривой OO происходило бы в обратном направлении, вниз. В обоих случаях устойчивое положение лежит в точке E_3 где кривая OO (ЭПС) пересекает долгосрочную кривую Филлипса.

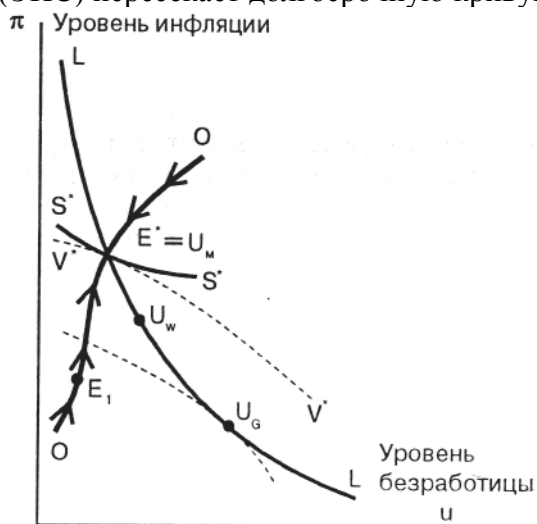


Рис. 29

Более подробно возникшую ситуацию можно рассмотреть на рис. 29. Положение равновесия E^* служит точкой пересечения четырех кривых: долгосрочной кривой Филлипса LL , кривой OO (ЭПС), краткосрочной кривой Филлипса S^*S^* и кривой V^*V^* (ФВГ). Последние две кривые в этой точке соприкасаются, а это, как известно (см. рис.27), является признаком чисто эгоистичной (туорис) политики, не учитывающей предпочтений будущих поколений. Иначе говоря, в демократической системе, где социальная политика определяется путем всеобщих выборов, целевая программа правящей партии оказывается эгоистической, при которой уровень инфляции выше, а уровень безработицы ниже оптимальных значений этих показателей, соответствующих точке U_W на рис.29.

Поведение в краткосрочном периоде: политический деловой цикл

Итак, экономическая система приходит в состояние равновесия в точке $E^* = U_M$. При этом, однако, не учитывался конечный период нахождения у власти правящей партии. Возможность смены правления путем демократических выборов вносит существенные коррективы в эту долгосрочную схему. Напомним, что сама эта система в данной модели описывается функцией всеобщего голосования (ФВГ) $g(u_t, \pi_t)$, представленной на рис.26 контурами эквипроцентных кривых, указывающих процент одобряющих данные сочетания уровней инфляции π_t и безработицы u_t . Кроме того, система известным образом отражает отношение общества и выражающей это отношение правящей власти к богатству, накопленному обществом, к его ресурсам, для чего вводится функция W – общественного благосостояния (ФОВ) в виде интеграла от ФВГ с дисконтирующим множителем, отражающим отношение настоящего поколения (ныне живущих) к последующим поколениям. Проведенное в предыдущем разделе исследование показало, что правительство, не ограниченное временными рамками, всегда будет проводить эгоистическую политику, совершенно не учитывающую будущие поколения.

Как можно учесть конечность правления одной партии и возможность ее замены другой в рамках модели Нордхауса? Он полагает, что, рассматривая развитие экономической системы в краткосрочном периоде, следует, прежде всего, принять во внимание наличие у людей памяти о прошедших событиях, по крайней мере в пределах электорального периода θ . К моменту наступления выборов эта память должна обостряться, усиливая негативные нюансы, вызванные текущим правлением. Иначе говоря, статическая функция голосования $g(u, \pi)$ должна быть заменена динамической функцией голосования, которую, в силу приведенных соображений, можно представить в виде интеграла:

$$V_\theta = \int_0^\theta g(u_t, \pi_t) \cdot \exp(\mu t) dt.$$

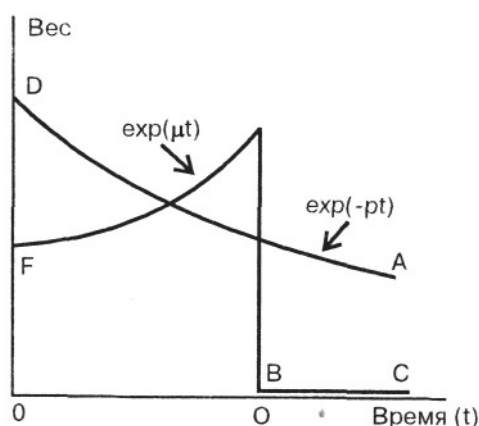


Рис. 30

«Обостряющая» память экспонента действует, однако, все в том же эгоистическом ключе, охватывая лишь электоральный период длиной θ . Влияние этого «мемориально-обостряющего» фактора μ (ранее

работал «долгоиграющий», долгосрочный дисконтирующий фактор ρ) на экономическую политику оказывается существенно иным, чем фактора ρ . Это различие наглядно продемонстрировано на рис. 30. В то время как дисконтирующий фактор $\exp(-\rho t)$ действовал от начала периода со все убывающей силой (кривая OF), «обостряющий» фактор $\exp(\mu t)$ действует с нарастающей силой, но лишь в течение электорального периода θ , причем его максимум приходится на момент следующих выборов, после чего память «обнуляется» (кривая $FABC$), и по прошествии выборов все повторяется вновь.

Формально политика правящей партии состоит в оптимизации введенной выше функции V_0 , которая представляет собой интеграл от функции голосования $g(u_t, \pi_t)$, зависящей, в свою очередь, от инфляции π_t и безработицы u_t . Последние, как мы знаем, связаны зависимостью, которую принято называть кривой Филлипса, причем теория этой зависимости налагает макроэкономические ограничения, выражаемые следующей парой функциональных уравнений:

$$\pi_t = f(u_t) + \lambda v_t; \quad \frac{dv_t}{dt} = \gamma (\pi_t - v_t).$$

Здесь в дополнение к уже известным нам уровням безработицы u_t и реальной инфляции π_t фигурирует еще ожидаемая инфляция v_t , и второе уравнение (дифференциальное) просто утверждает, что скорость нарастания ожидаемой инфляции пропорциональна разности, существующей в данный момент между реальностью и нашими ожиданиями. Кроме того, в уравнениях присутствуют коэффициенты пропорциональности λ и γ , которые можно варьировать, исследуя поведение зависящей от времени кривой Филлипса. Повторяем, что оба уравнения составляют основу стандартной теории этой кривой, основной вклад в развитие которой внес Эдмунд Фелпс*.

* *Phelps Edmund S., Phillips Curves. Expectation and Optimal Unemployment Over Time, 1967. P.254-281.*

Таким образом, задача, которую поставил и решил У. Нордхаус, формально сводится к определению максимальных значений интеграла V_0 , представляющего функцию голосования на краткосрочных (электоральных) периодах при ограничениях, наложенных на подынтегральное выражение уравнениями Фелпса. Метод решения подобных задач достаточно хорошо разработан, хотя сама процедура содержит ряд аналитических тонкостей и требует изрядной математической подготовки. Тем более отраднo, что в результате всех этих сложных выкладок У. Нордхаусу удалось получить вполне осязаемый конечный результат, графически представленный на рис. 31.

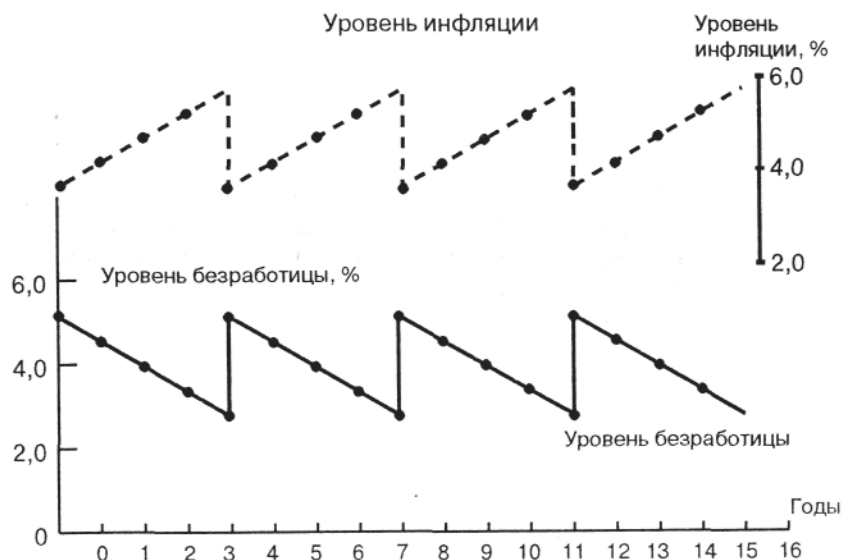


Рис. 31

Этот результат можно интерпретировать следующим образом. Внутри электорального цикла правящая партия, победившая на выборах, в первую половину срока своего правления проводит жесткую политику «кнута», всеми силами подавляя инфляцию, что сопровождается ростом безработицы. Вторая половина правления проходит в духе одарения «пряниками»: усилия тратятся на снижение уровня безработицы без оглядки на рост инфляции. Далее, независимо от того, какая партия

победит на следующих выборах, она повторит тот же двухстадийный цикл «кнута и пряника». При этом политика всегда остается эгоистической (туоріс) в том смысле, что учитываются интересы общества лишь в пределах одного электорального периода.

У. Нордхаус попытался проверить этот вывод на основе имеющихся статистических данных для 9 индустриально развитых стран (Австралия, Канада, Франция, Германия, Япония, Новая Зеландия, Швеция, Великобритания и США) за период 1947–1972 гг. Более или менее удовлетворительные результаты получились лишь в случае Франции и Швеции. Гипотеза цикличности данного типа должна быть отвергнута, выражаясь языком статистики, для Австралии, Канады, Японии и Великобритании. Три страны – Германия, Новая Зеландия и США – обнаружили, по мнению У. Нордхауса, заметное сходство политического и делового циклов.

Как видим, результат сравнения теории и практики оказался более чем скромным. Тем не менее работа У. Нордхауса явилась пионерской и положила начало целому направлению исследований, в которых цикличность развития экономики пытались связать с электоральным циклом. Одним из них является популярный в последние годы «политический бюджетный цикл».

В заключение хотелось бы обратить внимание на следующее обстоятельство, касающееся всех без исключения экономических моделей: упрощенная до крайности, с точки зрения практического экономиста, ситуация требует применения весьма солидного математического аппарата. Однако таков удел всех теоретических моделей. Мы сталкиваемся с трудностями при каждой попытке формально-математически описать даже элементарную задачу. И эти трудности имеют, по-видимому, лингвистическое происхождение. Известный философ Людвиг Виттгенштейн определил его двумя тезисами: во-первых, естественный, т.е. наш обычный разговорный язык полиморфен, высказываемые понятия не имеют четко очерченных граней, в разных контекстах они могут приобретать различный смысл. Иначе говоря, «понятия не есть имена сущности» – между понятиями и сущностями нет однозначной связи. Во-вторых, «естественный язык совершенен» и нет нужды изобретать какой-то специальный, лучший язык. Однако содержание работы, богатой новыми идеями, трудно передать с помощью обозначений с четкими смысловыми гранями, их недостаточно для выражения новых идей. Между тем естественный язык с его нечетко очерченными понятиями гораздо лучше передает мысль автора. В известном смысле, слово естественного языка есть некая «ложка», единая для всех, но ее наполнение проходит через сознание человека и оказывается разным у разных людей. И тогда получается, что поскольку любой человек пользуется магазином, рынком и сберкассой, то он может считать себя знатоком экономики. Как выразился один из депутатов Государственной Думы: «Нечего нам тут макроэкономику разводить, мы ее знаем, ты нам про бюджет говори!»

Математический язык кажется неуклюжим, неудобным, требует усилий для усвоения. Лишь одно преимущество есть у этого языка – он точен, и каждое слово, каждый значок имеет один, только ему приписанный смысл. Поэтому достаточно громоздкие построения могут зачастую приводить к результату, «понятному и ежу». Тем не менее математические модели стали уже естественным инструментом экономической науки. Случается, что формулы иногда «видят» дальше того, что в них поначалу закладывалось. В этом – одна из причин увлечения математическими моделями.

Вопросы для обсуждения

1. Почему экономика развивается неравномерно, циклически?
2. Классический деловой цикл и причины его деформации в XX в.
3. Влияние потрясений российской экономики и других стран СНГ на мировую конъюнктуру.
4. Что вы знаете о подъеме экономики во второй половине 90-х гг. в США и других странах?
5. Что представляют собой «длинные волны»?
6. Начертите график движения российского ВВП в течение 90-х гг.
7. Можно ли избавиться от циклов и кризисов?
8. Какие политические факторы влияют на деловой цикл?
9. Как вы поняли модель У. Нордхауса?
10. Демократические выборы, смена политических ориентиров – как это влияет на деловую активность?

ГЛАВА VII. ЗАНЯТОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

На Земле проживает в настоящее время 5,7 млрд. человек. Доля России – 2,6% (147 млн. жителей).

Надо сказать, что Европейский континент в целом заметно отстает по темпам естественного прироста населения от стран Азии, Африки, Латинской Америки. Согласно прогнозам, к 2015 г. произойдет прямое сокращение европейского населения.

Как правило, прирост населения ниже в странах с высоким удельным весом городского населения. По этому показателю Россия находится в числе индустриально развитых государств (74%). Заметную роль среди традиционных факторов, определяющих темпы увеличения населения, играет религия – в странах с преобладанием мусульман рождаемость выше, чем в христианском мире. Сам по себе низкий демографический прирост не так уж опасен для экономики. Чаще всего он компенсируется качеством рабочей силы, профессиональным мастерством, высоким образовательным уровнем. Плохо, если сокращение численности населения вызвано социально-политическими или экологическими потрясениями. Свидетельством болезни общества становится заметное снижение коэффициента рождаемости и падение ожидаемой продолжительности жизни. В России она снизилась для мужчин до 60 лет и для женщин до 72 лет.

1. Кого считать безработным?

Обратимся к рынку труда. Размеры предложения зависят здесь от общей численности населения, доли его самодельной, т.е. экономически активной части, продолжительности рабочей недели, уровня квалификации работников.

Безработица определяется обычно в виде удельного веса незанятых в общей численности желающих работать.

Вот перед нами расчет занятости в США (1993):

Общая численность населения	– 258 млн. чел.
в том числе нетрудоспособных	– 63 млн. чел.
Трудоспособная часть населения	– 195 млн. чел.
в том числе нежелающих работать	– 65,5 млн. чел.
Итого желающих работать	– 129,5 млн. чел.
Численность занятых	– 120,8 млн. чел.
Зарегистрированных безработных	– 8,7 млн. чел.,
или 6,8% от числа желающих работать.	

Наиболее тяжелыми для стран Запада были 30-е гг. XX столетия. В США уровень безработицы достиг 25%. Своеобразен график (см. рис. 32), свидетельствующий о динамике уровня безработицы в США за 100 лет (1890-1990)*.

* Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. М., 1993. С.598.

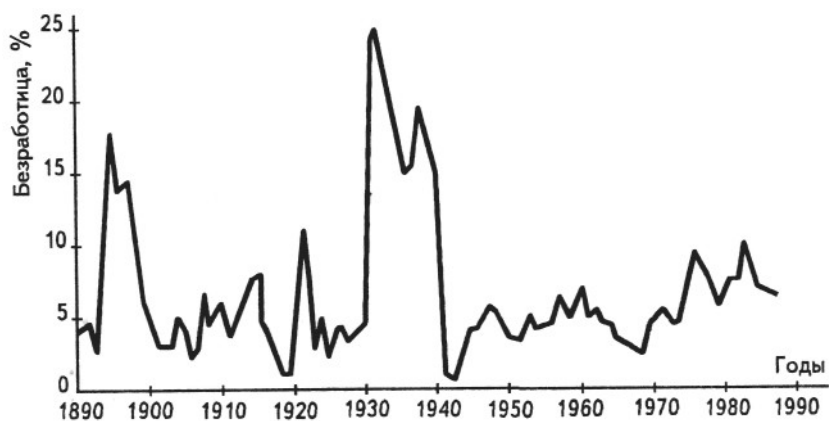


Рис. 32

Как мы видим, резко выраженными пиковыми взлетами отличалась безработица в первой половине века. С 40-х гг. в США наблюдается ослабление неравномерности, при некоторой слабо выраженной тенденции к росту доли ищущих работу. Если доля безработных составляет 1–3% от общей армии труда, то незанятость принято считать незначительной.

Особенно опасной в социальном смысле является продолжительная, хроническая незанятость (отсутствие работы в течение 40 недель и более). В США эта группа составляет 0,3–0,4%, но есть страны, где доля находящихся без работы более года достигает 4–5%.

Причины безработицы

Традиционное (классическое) объяснение безработицы можно сегодня назвать примитивным: оно исходит из обычной взаимности между ценой труда и спросом на труд. Снижение зарплаты стимулирует спрос на труд и, стало быть, занятость; рост зарплаты увеличивает предложение труда, но задерживает рост спроса. Один из выдающихся англичан – **Артур Пигу** (1877–1959), автор «Теории безработицы» (1903), оставивший свое имя в истории экономической мысли, в частности, благодаря известному «эффекту Пигу», так трактовал стихийное регулирование занятости. Во время депрессии снижаются занятость, зарплата, цены. Но реальная зарплата, выраженная в корзине товаров, которые можно купить, падает медленнее, чем цены, или даже сохраняется на прежнем уровне. В условиях современного, повсеместного роста цен это рассуждение звучит архаично, однако мы можем приблизить анализ к сегодняшнему дню, если вспомним, что цены растут неравномерно и порой действительно номинальная зарплата может повышаться несколько заметнее, чем рост товарных цен. Но вернемся к «эффекту Пигу». Если реальные доходы не снижаются или даже слегка возрастают, то это значит, что потребительский спрос, несмотря на депрессию, сохраняется. Если же есть спрос на предметы потребления, то значит, он имеется и на средства производства. Добавим к этому относительно низкий ссудный процент, характерный для периода депрессии. Итак, мы получаем ситуацию, предопределяющую переход к оживлению и росту занятости. Иначе говоря, исходным, согласно Пигу, является факт относительного роста реальной зарплаты по сравнению с инвестициями. Он, так сказать, «вытягивает весь состав». Если же зарплата увеличивается за пределы «чистого продукта труда», т.е. замещает и часть вознаграждения за капитал, то это вызывает сокращение производства и спроса на рабочую силу.

Оппонентом А. Пигу выступил другой представитель Кембриджа – Дж.М. Кейнс.

Достижение полной занятости* у Кейнса не связано с уровнем зарплаты, он отвергает и ее урезывание в качестве лекарства от безработицы: «Теоретики похожи на приверженцев Евклидовой геометрии в неевклидовом мире. Убеждаясь на опыте в том, что по всем данным параллельные прямые часто пересекаются, они не видят другой возможности предотвратить злосчастные столкновения, как бранить эти линии за то, что они не держатся прямо. В действительности нет другого выхода, как отбросить вовсе аксиому о параллельных и создать неевклидову геометрию»**.

* Это понятие, по Кейнсу, совсем не предполагает абсолютную занятость всего трудоспособного населения. Речь идет о трудоустройстве всех желающих получить работу.

** Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с англ. М., 1978. С. 70.

По Кейнсу, уровень занятости – функция эффективного спроса, включающего ожидаемые расходы на потребление плюс инвестиции и определяющего, соответственно, экономическое поведение предпринимателей.

Эти рассуждения можно выразить в виде

$$\Sigma N = f[\Sigma D(W)],$$

где занятость (N) зависит от совокупного спроса (ΣD), **выраженного в единицах зарплаты (W)**.

Для выявления динамики занятости предлагаем вспомнить, что $m = \frac{C}{Y}$, где уменьшение доли C, приходящейся на единицу Y, ведет к замедлению роста, к очевидному сокращению занятости.

Рост спроса на потребительские товары и инвестиционные блага увеличивает эффективный спрос общества и тем самым форсирует занятость. Кейнс выдвигает задачу организации государством общественных работ (строительства дорог, другой инфраструктуры), продуктивно показавших себя во времена Великой депрессии 30-х гг. Во имя достижения полной занятости он предлагал даже «строить

пирамиды».

В развернутом виде функция занятости включает:

общие данные об уровне квалификации и количестве труда, степени его тяжести, количестве и качестве оборудования, технологии, состоянии социального контроля;

независимые переменные: склонность к потреблению, эффективность капиталовложений, норма процента, количество денег в обращении;

результатирующие переменные: уровень занятости и национальный доход на душу населения.

Уравнивание спроса на труд и его предложения, согласно кейнсианской модели, происходит и при сохранении избытка на рынке труда. В отличие от классиков Кейнс полагал, что рассасывание трудового резерва путем снижения зарплаты ограничено рамками эффективного спроса.

Кривая Филлипса

Последователи Кейнса рассуждали о безработице, отталкиваясь от кривой Филлипса. В статье, обобщавшей связь между нормой безработицы и ставками зарплаты в Великобритании за 100 лет (до 60-х гг. XX в.), А. Филлипс обнаружил обратно пропорциональную зависимость между этими переменными и сделал вывод, нарушающий концепции классиков.

Приглядимся к графику, приведенному на рис. 33.

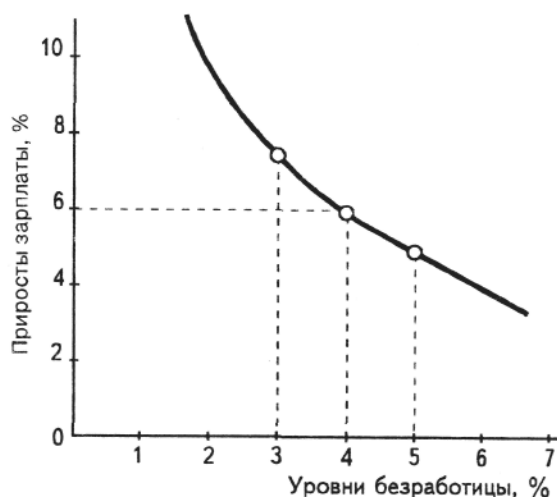


Рис. 33

Показатели безработицы высоки при низких темпах роста номинальной зарплаты и понижаются по мере возрастания зарплаты. Характерно, что у Филлипса на оси ординат откладывались ставки зарплаты, а у его последователей они были заменены показателями прироста цен. Следует отметить, что автор этой кривой приглашал относиться к выведенной закономерности с осторожностью. Ведь здесь не принимаются в расчет факторы неравномерности инфляционного процесса или роста производительности труда.

В условиях незначительной инфляции, когда рост зарплаты покрывает издержки от роста цен, кривая Филлипса как будто отражает действительность. Задача состоит в нахождении оптимальной точки пересечения между линиями, идущими от оси зарплаты и от оси безработицы. Предположим, что это — точка, где безработица составляет 4%, а прирост зарплаты (инфляция) — 6% в год. Если инфляция будет раскручиваться дальше, безработица понизится до 3 и менее процентов.

В те годы можно было также сослаться на ход делового цикла: кризис и депрессию отличали рост безработицы при снижении цен, оживление и подъем взвинчивали цены, но зато сокращали безработицу.

Кейнсианская схема зависимости между инфляцией и безработицей была положена в основу политики «быстрого реагирования», предполагавшей, что меры по стимулированию занятости должны осуществляться за счет дефицитного финансирования, налоговой либерализации и т.д., а преодоление инфляционных взлетов не получится без сокращения занятости. В 60-х гг. подобная модель была на вооружении правительства Кеннеди — Джонсона в США.

И все же взаимосвязь цен и безработицы стала ахиллесовой пятой кейнсианского учения.

Заслуживает внимания критика кейнсианской модели монетаристами.

Во-первых, они отвергли толкование инфляции как «платы» за занятость. У кейнсианцев предприниматели и лица наемного труда (экономические агенты) ориентируются на денежные (номинальные) доходы, довольствуются их сегодняшним состоянием. Но по мере вrastания инфляции в практику люди все чаще начинают соотносить доходы и цены, т.е. учитывать изменение реальных доходов. И при надлежащем предвидении роста цен роль инфляции как фактора повышения занятости сводится к нулю.

«Стоит ли при инфляционных прогнозах расширять производство?» – задумывается предприниматель. «Следует ли соглашаться на работу при номинальной оплате, которая скорее всего будет отставать от роста цен?» – спрашивает себя рабочий.

По мере исчезновения у хозяйственных агентов денежных иллюзий эффект инфляционного стимулирования исчезает. В таком случае кривая Филлипса **постепенно принимает вид вертикали**.

Во-вторых, создание рабочих мест посредством инфляции является фактором кратковременного воздействия. Эффект дефицитного финансирования вообще быстротечен, правительство вынуждается к повторным инфляционным шокам, более значительным «накачиванием спроса», при ослабляющемся тонизирующем результате. Монетаристы считают подобную практику бессмысленной. Но главный удар по кейнсианской политике занятости нанесла сама жизнь.

Контраргумент: стагфляция

В 70-х гг. в США и других странах Запада обнаружилось явление стагфляции, сочетавшей безработицу с инфляцией. Рост происходил в обоих направлениях. Цены продолжали ползти вверх даже в условиях заметного спада производства. К 1975 г. инфляция в США поднялась до 10% в год, а безработица составила 9% от общей численности трудоспособных.

Вообще, непредвиденным подобное развитие событий считать было трудно. В развивающихся странах, где безработицу стимулировал демографический взрыв, а государственное управление финансами оставляло желать лучшего, параллельное нарастание инфляции и безработицы обнаружилось значительно раньше.

В большинстве стран Запада дефицитное финансирование было прекращено, прошла волна приватизации госпредприятий – вплоть до авиакомпаний, железных дорог, короче, всей инфраструктуры, где государство еще сохраняло свои позиции. Наметился рост эффективности производства. Но возврат к классической рыночной модели все же не состоялся.

Социальная жизнь оказалась сложнее схем, предлагавшихся учеными традиционных направлений.

Следует, по-видимому, учитывать здесь национально-психологические особенности, «фактор предпочтения», т.е. реакцию населения страны на инфляцию и на безработицу, а также степень социальной защищенности безработных. Международные сопоставления на этот счет весьма любопытны. Среднегодовой темп колебаний по этим показателям (1983–1987) приведен в табл.10.

Т а б л и ц а 10

Страны	Уровень безработицы	Уровень инфляции
США	7,5	3,3
Канада	10,4	4,6
Япония	2,8	1,3
Франция	10,1	5,7
Германия	7,2	1,6
Италия	6,6	8,9
Швеция	2,8	6,6
Великобритания	11,3	4,7

Присматриваясь к цифрам, мы обнаруживаем, что для Швеции или Италии ориентиром выступает занятость отчасти, возможно, в ущерб антиинфляционной коррекции. Для Германии же последняя является ключевой. Эта страна, наряду с Японией, Голландией, Швейцарией, прочно держит в своих руках знамя «самой сильной валюты мира». Англосаксонский регион также обнаруживает склонность к сдерживанию инфляционного процесса.

Практика показывает, что во времена, нам близкие, темп обратной корреляции между инфляцией и безработицей становится все труднее определить и использовать в качестве исходного пункта социальной политики.

На рис.34 представлен график движения цен и безработицы, составленный на основе данных ежегодных посланий президента США о положении страны. Вместо регулярной и гладкой кривой, как это было представлено на графике Филлипса, получается ломаная линия, скорее напоминающая движение броуновской частицы (взяты 1961 – 1990 гг.)*.

* Money and Banking. Cincinnati, Ohio, 1991. P.448.

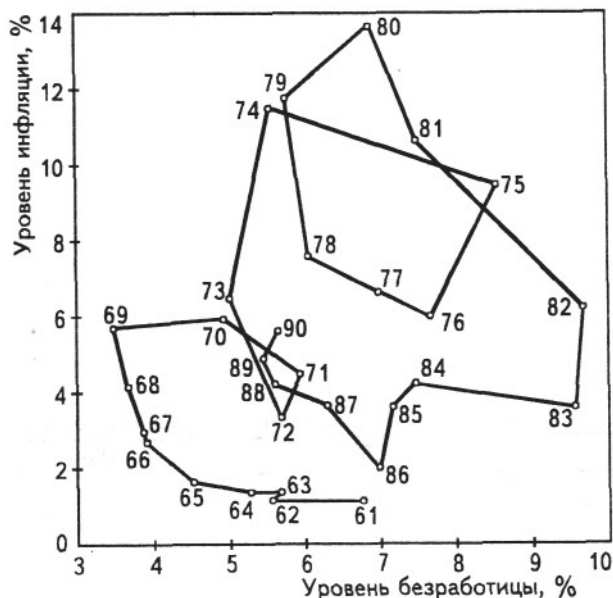


Рис. 34

Опыт государственного регулирования безработицы различен во времени и пространстве, эффективность социальной политики часто довольно низка. Универсальных рецептов в этой области не существует. Да это и понятно, поскольку социальная жизнь напрямую связана с историческими традициями, склонностями населения, его привычками, политической активностью и т.д.

Специалисты заняты нахождением так называемого «инфляционно нейтрального» уровня занятости. Считается, что в начале 90-х гг. для Евросоюза он составлял 8–9%, а для стран Восточной Европы – около 10%.

2. Понятие естественной безработицы

Представители современной неоклассики не отрицают наличия связи между инфляцией и безработицей, но они ставят вопрос: возможна ли вообще полная занятость трудоспособного населения. Неправомерным этот вопрос не назовешь. При самой благоприятной конъюнктуре возникает (в результате структурных изменений в экономике) потребность в переквалификации части работников, поскольку отдельные профессии попросту отмирают. Люди вынуждены по тем или иным причинам менять место жительства. Известные сложности, связанные с временным выбыванием из производственного процесса и последующей адаптации к изменившимся условиям труда, испытывают женщины при рождении ребенка, молодые люди, вернувшиеся из армии, и т.д.

Вместе с тем резерв на рынке труда создает возможность сравнительно быстро увеличить занятость в условиях подъема, полнее использовать производственные мощности, оперативно увеличить товарное предложение. Эксперты полагают, что безработицу в пределах 4–5% можно считать экономически приемлемой, «естественной» и ее социальное обеспечение не составляет проблемы. Некоторые авторы называют «естественной» норму безработицы, соответствующую целесообразному в данных условиях уровню занятости*. Это значит, что естественная безработица жестко определена спросом на рабочую силу. Если же политики пытаются повысить занятость выше ее естественных в данных конкретных условиях пределов, то первым ответом становится рост цен.

* Фишер С. и др. Указ. соч. С. 602.

Возможно, неоклассики забывают при этом о гуманистическом аспекте проблемы безработицы. Даже при наличии неплохих пособий люди чувствуют себя выброшенными из привычного жизненного ритма, среди безработных растут заболеваемость и смертность, наркомания и алкоголизм. Все это подтверждает статистика даже самых благополучных стран.

Специфическое отношение неоклассиков к невзгодам, связанным безработицей, можно отчасти объяснить двумя позициями.

Во-первых, они отрицают вынужденный характер безработицы, обусловленной, по кейнсианской модели, недостаточностью платежеспособного спроса. Безработица, по их мнению, носит чаще всего добровольный характер. Она возникает как результат «свободного выбора»: уволенные люди не хотят менять профессию, место жительства, не соглашаются на пониженную оплату труда. Во-вторых, они не приемлют программ борьбы с бедностью. Смысл критики состоит здесь в том, что финансирование государством жилищного строительства и продовольственной помощи для бедных не достигает цели. Рациональнее гарантировать малообеспеченным дополнительный доход, с тем чтобы они самостоятельно решали свои проблемы. Предлагается в этой связи ввести «отрицательные» налоги, поднять ту планку, выше которой начинается прогресс в налогообложении. В то же время предлагается понизить гарантированный государством минимум зарплаты, поскольку тем самым увеличится занятость. Порой неоклассики выступают за сокращение пособий по безработице.

Монетаристам свойственно подозрительное отношение к профсоюзам. Их приравнивают к монополиям на рынке труда, которые повинны в повышении уровня безработицы. Требуя постоянного повышения зарплаты, профсоюзы выступают инициаторами новых инфляционных волн.

Мы уже заметили, что обратной стороной высокой занятости довольно часто является бюджетный дефицит и инфляция, что почти каждая из рассмотренных нами концепций имеет слабости, что международные сопоставления свидетельствуют о различиях в численности, формах и последствиях безработицы. Между тем, по мнению Лондонской школы экономики, в мире существуют некие универсальные связи, которые следует иметь в виду при выработке государственной социальной политики. Итак, уровень безработицы ниже там, где:

- ниже пособия по безработице;
- больше программ и иных форм помощи для переквалификации;
- слабее профсоюзы;
- выше степень координации действий между предпринимателями в области зарплаты.

В качестве комментария можно привести следующие сведения: высоким уровень пособий по безработице считается обычно в Швеции, Германии, Бельгии, Франции; средним – в Италии, Канаде; низким – в Англии, Испании, Японии и США.

Доля государственных расходов, направляемых непосредственно на переквалификацию, составляет в Швеции 0,5% ВВП (1988), в Германии – 0,32%, в Канаде – 0,2%, во Франции – 0,28%. В Италии и Японии эти расходы не превышали одной десятой доли процента ВВП.

Что касается профсоюзов, то наивысший процент членства в них лиц наемного труда имеет Швеция (79%), средний – Германия (45%) и невысокий – США (15%).

Формы безработицы

В динамике занятости имеются спады и подъемы, связанные с фазами цикла, техническими переворотами и структурными ломками. О состоянии рынка труда в 1990 г. свидетельствуют следующие данные: доля безработных в США составляла 5,5%, во Франции – 9%, в Великобритании – 6%, а средняя норма в Европейском Союзе доходила до 12%.

Перечисляя формы безработицы, исследователи обычно выделяют так называемую добровольную безработицу, связанную с нежеланием работать в условиях пониженной зарплаты; фрикционную, или текучую, временную; вынужденную, характерную для такого состояния рынка, когда совокупное предложение труда в стране или регионе со стороны работников, согласных на данную или даже пониженную зарплату, устойчиво превышает спрос на него. Естественно, что именно эта последняя форма наиболее болезненна, особенно если незанятость становится хронической.

Характерным статистическим наблюдением является падение в странах ОЭСР процента безработицы по мере того, как возрастает уровень образования лиц наемного труда. Если в США общий индекс безработицы находится в пределах 6–7%, то среди лиц с высшим образованием он не превышает 1,8%.

В Швеции соответствующие показатели составляют 2,8 и 0,6%, в Германии – 6,8 и 3,0%. Относительно высокой является доля безработных среди лиц с высшим образованием в Испании и Голландии. Мы ограничились анализом взаимосвязей между образованием и занятостью, тогда как социально-экономическая функция «человеческого капитала» более многообразна и значительна*.

* Можно сослаться на фундаментальный труд Гэри Беккера «Человеческий капитал», открывший чикагскому профессору двери в храм нобелевских лауреатов (*Becker Gary S. Human Capital, Chicago – London, 1975*).

Безработица в России

Распространена неполная, частичная занятость, когда работник трудится не 40, а, скажем, 18 часов в неделю. Безработица в отраслевом и региональном разрезе выглядит весьма разнообразно. Очагами незанятости в России становятся Центральный район, Мурманская, Кировская, Свердловская области, Челябинск и Пермь, Омск и Кемерово, Хабаровск и Иркутск. Безработица относительно выше среди женщин и молодежи.

Т а б л и ц а 11

Распределение экономически активного населения России в 1998 г.

Общая численность экономически активного населения	72,5 млн. чел.
В том числе численность занятых	63,6 млн. чел.
Численность безработных (по методике МВФ)	8,9 млн. чел.
Доля в экономически активном населении	12,3%
Доля зарегистрированных в общей численности безработных	21,7%

Фактором, стимулирующим безработицу, является такой (сам по себе вполне естественный) процесс, как миграция рабочей силы. В Россию прибывают рабочие из стран СНГ, из Турции, других соседних государств. В весенне-летний период в России работают около 500 тыс. иностранцев. Их доля особенно значительна в строительной индустрии и в сфере услуг.

Г. Коль, бывший канцлер ФРГ, заметил, что «рабочие места не создаются на митингах». Возьмем, к примеру, ситуацию в угольной промышленности России. Закрытие нерентабельных шахт приводит к высвобождению значительной части шахтеров, сосредоточенных в районах, где угледобыча формирует профиль занятости. Преодоление бедствий, связанных с масштабной структурной безработицей, стоит многомиллиардных затрат на пособия, переквалификацию и, вероятно, потребует активности и изобретательности со стороны предпринимателей. Но трудности подобного рода переживали и угольные районы на Западе. Двадцать лет назад проезд по шоссейным дорогам Рура выглядел как путешествие по планете, оставленной жителями.

Спасает, хотя и в незначительной степени, так называемая «безналоговая занятость» – ремесленничество, бытовые услуги, мелкая розница, т.е. виды труда, еще раз свидетельствующие об умении россиянина приспособляться к часто повторяющимся экономическим потрясениям.

Обратим внимание на парадокс, связанный с падением интенсивности (эффективности) труда в России. За шесть лет (1990–1995) этот показатель снизился в промышленности на 51,4% (в легкой промышленности – на 85%, машиностроении – на 66%, пищевой – на 59%, а в цветной металлургии – на 16%, ТЭК – на 34%, черной металлургии – на 42%). Если в России уровень занятости будет сохраняться при той же отраслевой и товарной структуре, производству неминуемо грозит технологический застой.

Расчет зависимости безработицы от динамики производства был предложен **Артуром Окуном** (1929–1980), известным американским специалистом по прикладной макроэкономике, бывшим в 60-х гг. председателем группы советников президента. В соответствии с полученными им результатами для поддержки стабильной занятости необходим ежегодный прирост реального ВВП на 2,7%. Каждые дополнительные 2% прироста ВВП уменьшают норму безработных на 1%, а понижение объема реального ВВП на 2% увеличивают безработицу соответственно на 1%. Эта зависимость получила наименование «закон Окуна», хотя применительно к России она нуждается в уточнении.

Нетрадиционные формы занятости

Для последней четверти XX в. характерна возросшая гибкость рынка труда (появился новый термин – «флексбилизация» труда). Повсеместное распространение получает паломничество. Иным

становится его экономическое содержание. Теперь это не просто частично безработные или женщины, обремененные семьей, как это было раньше, но сплошь и рядом квалифицированные работники, располагающие персональными компьютерами, терминалами, современными средствами связи. Распространение «электронного паломничества» создает гибкие рабочие места, снижает для предпринимателей расходы на помещения, отопление, освещение. В США нетрадиционными формами занятости охвачено 15% трудящихся. Вместе с тем подобные сдвиги в структуре занятости создают новый стиль жизни: труд обогащается, возрастают самостоятельность и ответственность работника наряду с возможными тяготами самоизоляции и более низкой профсоюзной организованностью.

Тенденции к гибкости затронули и рабочее время. Предприниматели стремятся закрепить в коллективных договорах схему гибкости трудового года, т.е. право изменять продолжительность труда на предприятиях в зависимости от колебаний спроса.

Восьмидесятые годы обнаруживают в экономической политике стран Запада отход от социального реформирования, основанного на кейнсианских идеях, к неоклассическому направлению. Опираясь на факты возросшей гибкости рынка труда, консерваторы требуют уменьшения государственных дотаций, «дерегулирования» рынка труда.

Две противоположные позиции: безработица – вынужденное явление, причиной которого является недостаток совокупного спроса (Кейнс); зависимость предложения труда от уровня зарплаты, неповышение которой снижает инфляцию и благотворно влияет на условия производства и занятость (demand-side versus supply-side), – продолжают сосуществовать в теории занятости. В сложных условиях переходной экономики проблема безработицы выглядит неразрешимой. С одной стороны, никак не хотелось бы допускать развития массовой безработицы, но с другой – не следует препятствовать высвобождению работников, связанному со структурной перестройкой. Развязать узел политическими средствами вряд ли возможно даже мастерам компромисса.

Мы заметили уже, что доля зарплаты в доходах упала, что правительство стремится повысить долю трудовых доходов во вновь созданной стоимости, по старинке считая доходы предпринимателей нетрудовыми. Повышение зарплаты будет стимулировать производство и занятость. Порой мы соглашаемся на финансирование нерентабельных производств с целью сохранения рабочих мест. Идя по тонкому льду, вспоминаем о том, что Кейнс предлагал даже «строить пирамиды» для поддержки занятости. При этом часто упускается из виду, что слова эти были сказаны в период Великой депрессии 30-х гг., когда безработица нарастала, составляя 1/3 наемных работников, а цены падали. Бюджетное финансирование промышленных монстров в наши дни будет раскручивать инфляционную спираль, и результатом окажется снижение производства и занятости. А если попробовать, действуя по рецептам неоклассиков, упредить массовую безработицу путем сдерживания зарплаты? Какое-то время будет скучно, упадут спрос на предметы потребления и доходы от предпринимательства. Но подобное состояние экономики может развить инициативу в части снижения издержек производства и вывести последнее на новый виток оживления.

Древние греки говорили, что все дело в мере. Можно подумать, что эти слова сказаны для врачевания экономики. Следует использовать при этом разные средства, может быть, комбинируя их, находя оптимальные сочетания. Но об экономической политике мы поговорим особо.

3. «Бог леса не ровнял»

Неравенство в социальном смысле можно определить в виде условий, при которых люди имеют неодинаковый доступ к общественным благам, деньгам, престижу и власти*.

* Смелзер Н. Социология. Пер. с англ. М., 1994. С. 274.

Неравенство существовало всегда и повсюду, даже в первобытных сообществах или при общинном строе. Оно обнаруживается, как показали наблюдения, в виде различия в статусе, определяемого, например, тем, сколько гостей может принять хозяин (Новая Гвинея); более высокое положение имеют воины, охотники и колдуны; ниже среднего считался статус слепых, больных и других неполноценных членов общины. В «дописьменных» обществах социальное положение фиксировалось иногда посредством знаков на теле, а в более развитых обществах их место заняли различия в одежде и украшениях, языке и поведении.

Ученые до сих пор не могут решить вопрос о том, что является главным критерием неравенства: богатство, власть или престиж? Что касается самого происхождения данного явления, то многие

считают неравенство естественным результатом биологической эволюции, общественного развития, другие – результатом корыстолюбия влиятельных групп*. Повышенный статус традиционно связан с видом деятельности, которую не может выполнять любой член сообщества, хотя она совершенно необходима, так как обеспечивает каждому члену коллектива уверенность в том, что управление или защита выполняются квалифицированными лицами.

* Из современных исследований можно обратиться к трудам институционалистов, в частности к переведенной на русский язык книге Дугласа Норта, лауреата Нобелевской премии (1993).

Социопсихологи классифицируют неравенство по полу и возрасту, когда невостребованными остаются женщины и старики; по расовым и национальным признакам; по происхождению и образованию*.

* Эти грани подвижны: негры были черными в Африке, стали коричневыми на плантациях Америки и превратились в сегодняшней повседневности в бежевых.

Неравенство разделяет общество на социальные слои (страты), группы, классы. К основополагающим трем факторам неравенства (деньги, власть, престиж) прибавляются еще такие, как репутация; привилегии, связанные с контролем над теми или иными ресурсами; во всех обществах высоко ценятся профессии, обеспечивающие власть и привилегии.

Неравенство принадлежит к явлениям, которые «сопротивляются» переменам, оно консервативно по своей природе. По утверждениям американских исследователей, за 200 лет распределение доходов и богатства в США существенно не изменилось, что, естественно, не исключает подвижки внутри структур. Существует так называемая индивидуальная мобильность – изменение социального положения индивида в результате активности последнего.

Радикальные социальные изменения могут быть обусловлены реорганизацией структуры общества и созданием новых видов занятости или введением нового социального порядка (путем революционных преобразований). Здесь мы имеем дело с **коллективной мобильностью**. Если индивидуальная мобильность преобладает в обществах, где выше ценятся индивидуальные достижения, то коллективная – в обществах, где ключевую роль играет статус, предписанный от рождения.

Неравенство может стать политически опасным. Римские цезари не зря подкармливали плебс. Распространение благотворительных акций и фондов произошло не только по религиозным или нравственным причинам. Ведь на чаяниях обездоленных людей зарабатывают политический капитал склонные к террору партии и группировки. А последствия нам всем хорошо известны.

О стремлении к равенству путем подтягивания уровня жизни бедных, но без уничтожения богатых, т.е. при сохранении неизбежной дифференциации, писали эгалитаристы (от фр. *egalite* – равенство) XIX в. Различались два вида эгалитаристских представлений: равенство возможностей и равенство результатов. Консерваторы не без основания полагали, что равенство результатов противоречит эффективному функционированию экономики, ведет к ослаблению материальной заинтересованности, порождает иждивенчество. Следует назвать знаменитого шведского экономиста **Карла Гуннара Мюрдаля** (1898–1987) и его книгу «Политический элемент в развитии экономической теории» (1929). Логическим выводом из теории полезности он считал неизбежный возврат к эгалитаризму. Автор стремился найти причинные связи между экономическими процессами и социальными явлениями, особенно такими, как порочный круг бедности, дискриминация и недостаток образования. Начиная с 60-х гг. Мюрдаль устремляется к анализу состояния развивающихся стран. Известность получила его работа «Азиатская драма». В 1974 г. Мюрдаль стал лауреатом Нобелевской премии за стремление, как было сказано в постановлении Комитета, расширить сферу экономических исследований.

О теории благосостояния Артура Пигу

Уже знакомый нам автор теории безработицы **А. Пигу** сосредоточивается на социальных проблемах. В числе предпосылок его анализа можно назвать следующие:

1. Природо-экономические факторы не влияют прямо и непосредственно на благосостояние общества, их воздействие происходит опосредовано, обусловлено размером «национального дивиденда», по сути своей – национального дохода.

2. **Экономическое** благосостояние – результат потребления благ и услуг, та часть благосостояния, которая может быть выражена в денежной форме.

3. На экономическое благосостояние влияет соотношение государственной и частной долей национального дивиденда.

4. Более **равномерное** распределение национального дивиденда между членами общества **способствует** росту общего благосостояния.

Остановимся на психобиологической основе экономического поведения, являющейся отправной точкой исследования причин, тормозящих рост благосостояния.

Пигу рассматривает развитие экономической жизни как эволюционное, подобное биологическому процессу; их объединяют общие генетические корни. Этим подходом проникнуто изложение темы «Желания и удовлетворение потребностей»*. Порядок предпочтения материальных благ выстраивается согласно биологической заданности продолжения жизни. Этот подход определяет и отношение экономического человека к распределению ресурсов между настоящим, близким и отдаленным будущим. Пигу считает личные стимуляторы распределения иррациональными. Человек далеко не всегда разумен в своих пристрастиях, не часто выбирает то, что сулит ему большее удовлетворение в будущем. Люди склонны получать меньшее удовлетворение, но именно сегодня. Предпочтение «текущих благ перед будущими» – это устойчивое психобиологическое наследие, являющееся законом человеческого поведения.

* Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Пер. с англ. М., 1985. Т.1. Гл.Ш.

Заслуживает внимания либеральный принцип **Пигу–Дальтона**, позволяющий найти и измерить ту степень выравнивания доходов при распределении национального дивиденда, которая, возможно, увеличивает уровень совокупного удовлетворения, при условии, однако, что сближение раствора ножиц в неравенстве не повлечет за собой прямого перераспределения уже произведенного, а создает условия для соответствующей ориентации людей в будущем.

В «новой теории благосостояния» (В. Парето) наметился отход от традиций Пигу на том основании, что и полезности, и благосостояние не могут быть измерены на межличностном уровне, так же как трудно ранжировать по признаку благосостояния разные фазы общественной динамики. Верх берет тенденция к техницизму. Выход В. Парето видел в переходе к косвенным оценочным «критериям компенсации», которые позволяют сказать, что положение общества А лучше, чем общества Б.

После Второй мировой войны на политическом небосклоне засияли новые звезды – возникали «государства благосостояния». Вся деятельность правительства и властей рассматривалась в смысле того, как она способствует росту общественного благосостояния. Конкретно, речь шла о бесплатности образования и медицинского обслуживания, субсидировании жилищного строительства, социальном обеспечении стариков, инвалидов, материальном вспомоществовании бедным.

Констатируя некоторый прогресс в устранении чрезвычайного неравенства, начавшийся ранее, Кейнс заключает, что «есть извечные социальные и психологические оправдания значительного неравенства доходов и богатства, однако не для столь большого разрыва, какой сохраняется в настоящее время». Вместе с тем дальнейшие шаги в этом направлении становились рискованными: увеличение налогов стимулировало соблазн уклонения от их уплаты, у предпринимателей ослабевал стимул к новаторству.

О социальной стратификации

Продолжим тему неравенства и благосостояния. Проблему социальной дифференциации исследует теория стратификации. Ее основателем можно считать **Макса Вебера** (1864–1920), австрийского экономиста и социолога. Общество многомерно, состоит из множества слоев (страт), которые различаются не только по отношению к собственности, но и по своему социальному статусу, отношению к власти. Стратификация соответствует объективной потребности развитого общества, и неравенство с большой долей вероятности передается от одного поколения к другому. Стратификация является основой социального взаимодействия, интеграции общества. Социологи часто используют семиклассную модель стратификации: 1) высший класс профессионалов и администраторов; 2) технические специалисты среднего уровня; 3) коммерческий класс; 4) мелкое предпринимательство (буржуазия); 5) техники и рабочие, осуществляющие функции руководства; 6) квалифицированные рабочие; 7) неквалифицированные рабочие. Существует и так называемая геометрическая модель: общество условно представляется в виде взаимосвязанных осей, разделяемых по неким признакам (профессиям, доходам, образованию, условиям жизни), которые можно изменять. Индивид

перемещается вдоль своей оси. Недостатком этого подхода является его описательный характер.

Главными критериями, разделяющими общество на страты и порождающими конкуренцию, выступают **три фактора: власть, престиж и материальные ценности.**

В эмпирической социологии используются следующие методы выяснения принадлежности индивида к той или иной страте: самооценка, когда в процессе опроса индивид сам определяет свою «классовую принадлежность»; метод «оценки репутации», когда участникам опроса предлагается выступить в качестве экспертов относительно друг друга или иных социальных групп и так называемый «объективный подход», при котором исследователи оперируют объективными критериями социальной информации.

Итак, теория стратификации рассматривает социологию неравенства, понимает его как явление внутренне присущее обществу и каждое новое, поколение людей воспроизводит социальное неравенство.

Заслуживают внимания суждения о неравенстве и его психосоциологических корнях **Вильфредо Парето** (1848–1923), экономиста и социолога, автора, получившего широкую известность «Трактата о всеобщей социологии». Экономистам Парето знаком как создатель, совместно с Дж. Хиксом, продолжившим его гипотезу, «кривых безразличия», при помощи которых можно определить количественную сторону полезности.

Парето писал, что люди неравны и различны по своей природе. Ключевым в социальной стратификации Парето считал **психическое начало**. Психологические «остатки», полученные от рождения, лежат в основе деления общества на элиту – «лучшую» часть – и неэлиту. Дифференциация имеет биологическое происхождение. Элита переживает **круговорот**: восхождение, стабилизацию и деградацию, оставаясь движущей силой общества. Согласно этой концепции одни индивиды наделены от рождения способностями манипулировать массами при помощи хитрости и обмана («лисы»), другие – способны применять насилие («львы»), что создает два различных типа правителей. Исчерпание «остатков» ведет к упадку и замещению элиты выходцами из «низших» слоев, обладающих необходимыми качествами.

Подобная галерея психологических типов просматривается в деловом мире, и там есть свои «львы» и «лисы».

Основанная на богатом историческом материале концепция «круговорота элит» (Парето) рисует связь между процессом деградации, экономическим упадком и политическими событиями.

Остановимся на взаимосвязи понятий справедливости и эффективности, вытекающей из теории, предложенной Вильфредо Парето. Из равновесия, возникающего в атмосфере совершенной конкуренции, следует, что никто не может умножать свое благосостояние, не ограничивая возможности других. Справедливость поддерживается путем государственного перераспределения, которое в идеале не должно подрывать «эффективную собственность». На практике правительства вынуждены использовать подоходные и имущественные налоги.

Проблемным становится процесс старения общества. Мы еще далеки от той степени актуальности, которую это явление приобрело в США. В XXI в., по мнению некоторых журналистов, на каждого работающего американца будет приходиться по два пенсионера. Но задуматься над подобным и неминуемым развитием событий необходимо и нам. Возможно, что не следует пренебрегать сложившейся уже в мире практикой частичного пенсионного обеспечения со стороны предприятий – бывших работодателей, а также «сбережений на старость» в пользующихся особыми гарантиями фондах.

Само по себе старение общества, являющееся свидетельством благосостояния, успехов медицины, становится постепенно главной заботой государства. Поиск равновесия между социальными выплатами и налоговыми пределами будет, по-видимому, занимать будущих исследователей и политиков нашей страны.

При абсолютной рыночной свободе совершенная конкуренция неизбежно приводит к монополизации, ограничению производства и росту цен. Для преодоления подобных тенденций используются антитрестовские законы. Контроль над этими действиями со стороны правительства служит идеям справедливости и общего благосостояния. В дальнейшем проблемой, требующей государственного вмешательства, становится достижение минимального уровня безработицы, являющейся симптомом несбалансированности или его неспособности быть «достаточно справедливым», эффективным. О том же свидетельствуют загрязнение воздуха, прибыльность производства «плохих» благ (алкоголь, табак, наркотики) и рыночная нерентабельность «хороших»

благ и услуг (образование, здравоохранение), требующих государственного регулирования. Здесь частные оценки эффективности и справедливости расходятся с общественными.

Базисная теорема эффективности конкурентной экономики не исключает необходимости ратифицированного государственного вмешательства в распределительный процесс*. Но представленные здесь суждения о корректирующей роли государства разделяются отнюдь не всеми.

* *Аткинсон Э. Б., Стиглиц Дж.* Лекции по экономической теории государственного сектора. Пер. с англ. М, 1995.

Заметный вклад в теорию социального регулирования был внесен немцами и скандинавами. Мы уже упоминали в данной главе Вальтера Ойкена. С практической точки зрения его заслуга состояла в том, что он выдвинул концепцию **социально обоснованной экономической политики**. Для большей части членов общества первостепенную важность имеет **достижение справедливого распределения, осуществляемого согласно предельной производительности факторов производства**.

Существенным в процессе реформирования трудовых отношений является курс на повышение заработной платы, ее веса в национальном доходе. Теоретически границы роста зарплаты поставлены, как мы уже говорили, предельной полезностью труда и измеряются его эффективностью, различиями в качестве рабочей силы – здоровьем, уровнем образования, квалификацией и практическим опытом продавца трудовых услуг.

Обычно эффективность труда измеряют выработкой на одного занятого. Главным трудосберегающим и повышающим выработку фактором является технический прогресс.

В России средняя реальная зарплата, имевшая в 1992–1995 гг. отрицательные приросты, в 1996–1997 гг. начала прирастать. По расчетам Госкомстата она повысилась в 1996 г. на 6%, а в 1997 г. – на 0,5%. В 1998 г. вновь имело место ее заметное понижение (–13%), реальная в 1999 г. зарплата поползла вверх. Существует значительная дифференциация оплаты по регионам; путем оценок, чаще всего заниженных, учитываются заработки лиц, которые трудятся в «теневом» секторе экономики; между тем эксперты считают, что он выпускает не менее 40% товаров и услуг.

Интерес представляют сведения о средней зарплате в долларовом выражении. Они показывают следующую динамику:

Таблица 12

1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
27,1	63,9	99,0	159,0	156,9	166,0	110

Эти данные конечно же не свидетельствуют о повышении за 6 лет уровня средней зарплаты в несколько раз. Здесь надо принять во внимание тенденцию к удешевлению доллара в нашей стране. В 1998 г. курс доллара к рублю резко повысился. Занимателен и такой факт: за шесть лет ВВП России упал почти наполовину, но количество автомашин, счетно-решающих устройств, теле- и видеоаппаратуры в индивидуальном пользовании намного увеличилось. Дело в том, что своим сокращением ВВП прежде всего обязан оборонному сектору и сопряженным с ним отраслям. К тому же увеличился платежеспособный спрос на импортные товары. Трудно себе представить, что все эти блага потребляет небольшая группа богатых людей.

По стране прокатываются забастовки. Они являются формой социального протеста против низкой оплаты труда, закрытия предприятий, несогласия с положениями нового коллективного договора. Отказ от работы может носить официальный характер, проводиться с согласия профсоюза или быть неофициальным. На Западе разработаны показатели, свидетельствующие о широте и серьезности забастовочного движения: количество участников, численность самих забастовок, число потерянных рабочих дней. Забастовки – это индикатор социальной активности рабочих.

В американской практике законом установлена возможность отсрочки начала забастовок, с тем чтобы снять эмоциональный накал и разумно подойти к оценке требований и разногласий. Этот срок для отраслей, где остановка работ связана с серьезным ущербом, может достигать 80 дней. Кроме того, требуется за 2 месяца сделать предварительное уведомление о предполагаемой забастовке. Отсрочки получили название периодов «охлаждения страстей».

Некоторые полагают, что временный успех может принести бюджетное финансирование нерентабельных в условиях рынка предприятий, с тем чтобы сохранить рабочие места; порою приводится известная цитата из Кейнса о пользе «строительства пирамид». Но в нынешних условиях придется тогда принять как неизбежное зло инфляцию и, соответственно, некоторое понижение уровня

жизни.

Поддержка малого и среднего предпринимательства (путем некоторого понижения налогов, других льгот) позволит развязать инициативу, стимулировать расширение и эффективность новых производств. Но здесь предвидятся повторные структурные кризисы в реальном секторе, трудности социальной адаптации для широкого круга занятых в традиционных отраслях.

4. Проблема бедности

Неимущие есть практически повсеместно, хотя причины человеческих трагедий могут быть самыми разными. Это – болезни, наркотики, потеря кормильца и одиночество, материальные и житейские катастрофы, вынужденные переселения и т.д. В периоды нестабильности количество обездоленных возрастает. Но при сравнительно одинаковом уровне душевого дохода численность бедных выше там, где больше богатых и очень богатых людей.

Обострение проблемы бедности стало, пожалуй, самым болезненным явлением переходной экономики.

Приведенная ниже таблица свидетельствует о дифференциации уровня доходов в России и странах, находящихся на сходном уровне среднедушевого ВВП.

Таблица 13

Соотношение доходов 20% наиболее обеспеченных к 20% наименее обеспеченных слоев населения (коэффициент превышения)

Россия	7,3	Словения	4,0
Польша	3,9	Венесуэла	16,2
Чехия	3,6	Бразилия	32,1
Венгрия	3,9	Чили	17,4
Мексика	13,5		

Если же использовать соотношение 10 : 10, то для России разрыв между обеспеченными и бедными составит 12,5 раза (1996).

Каковы количественные параметры бедности? В США бедными считают тех, кто вынужден тратить на питание более трети своего дохода. К этой группе относятся в США около 10–12% населения. В Германии бедными считают тех людей, заработок которых составляет менее половины средней зарплаты.

Расходы на питание в зарплате среднего россиянина (при самой скромной оценке потребительской корзины) не опускаются ниже 53%. Исходным в нашей практике преодоления бедности остается прожиточный минимум. Доля людей, материальное положение которых находилось за чертой этого минимума, составляла в 1992 г. 33,5% от общей численности населения, и после периода колебаний она вышла на уровень 20–23%. К бедным следует отнести, таким образом, около 31,9 млн. человек. Это те наши граждане, доход которых (зарплата) ниже прожиточного минимума.

Весьма поучительны расчеты, произведенные на основе обследования домашних хозяйств, сгруппированных по возрастающей шкале объявленных доходов.

Таблица 14

Минимальное, среднее и максимальное отношения заявленного дохода домохозяйства к его прожиточному минимуму (раз)*

* Здесь и далее подсчитано по данным 7-го раунда Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения и Госкомстата России для децилей по доходу на душу населения. (Вопросы экономики. 1999. №3. С. 88).

Децили	Отношение дохода домохозяйства к его прожиточному минимуму		
	минимальное	среднее	максимальное
1	0,00	0,08	0,32
2	0,13	0,37	0,78
3	0,31	0,62	1,17
4	0,43	0,87	1,66
5	0,48	1,18	2,04
6	0,67	1,39	2,36
7	0,79	1,70	3,06

8	0,97	2,03	3,92
9	1,30	2,76	6,56
10	2,03	6,52	61,51
Всего	0,00	1,75	61,51

Стоимостная оценка потребления продуктов питания, рассчитанная по 10 группам домохозяйств (семей), показывает, что ежемесячно они расходовали в 1996 г. от 12 518 до 369 289 руб. на одного члена семьи. Весьма значительную роль в питании играют личные подсобные хозяйства. По всей обследованной совокупности семей средний вес подсобных хозяйств в питании находится на уровне 40%. У жителей села доля продуктов питания, произведенных в личном хозяйстве, достигала 75%, а у горожан в среднем – 23,4%. Учет всех этих обстоятельств позволяет сделать вывод, что в части питания численность семей, находящихся за чертой бедности, у оседлых жителей города и села невысока. Уровень бедности выше у переселенцев. При выяснении феномена бедности внимание обращают обычно на географию ее распространения, на особую остроту положения одиноких пенсионеров, а также на степень отставания реальных доходов от прожиточного минимума.

Поддержка неимущих и обездоленных стала **первостепенной** задачей общества. В первую очередь оно заботится о детях, стариках, инвалидах, многодетных семьях и безработных. В государственных бюджетах эти расходы относятся к трансфертным. Социальную поддержку оказывают также различные фонды – национальные и международные.

Т а б л и ц а 15

Государственные социальные расходы на 1999г.*

* Вопросы экономики. 1999. №2. С.57.

Виды расходов	1997 г., в % к ВВП	1998 г., в % к ВВП	Прогноз на 1999 г.	
			в % к ВВП	в реальном выражении в % к уровню первого полугодия 1998 г. в пересчете на год
Социальное обеспечение	1,7	1,8	1,5	79
В том числе:				
из федерального бюджета	0,5	0,7	0,7	95
из территориальных бюджетов	1,2	1,1	0,8	67
Пенсионное обеспечение	6,5	6,3	6,2	94
В том числе:				
из федерального бюджета	0,7	0,5	1,5	285
из средств Пенсионного фонда	5,8	5,8	4,7	77
Фонд социального страхования	1,1	1,1	0,9	76
Фонд занятости населения	0,3	0,3	0,2	76
Здравоохранение	3,5	3,1	2,4	71
В том числе:				
из федерального бюджета	0,3	0,2	0,2	95
из территориальных бюджетов	2,5	2,1	1,5	67
из фондов обязательного медицинского страхования	0,7	0,8	0,6	76
Образование	4,2	3,7	2,7	70
В том числе:				
из федерального бюджета	0,6	0,4	0,4	95
из территориальных бюджетов	3,6	3,3	2,3	67
Всего социальных расходов	17,3	16,3	13,9	81

Снижение доли социальных расходов из государственных источников очевидно.

В США на социальные программы тратится около **11% ВВП и более трети федерального бюджета**.

В теоретическом да и в социально-политическом контекстах, нас интересует противоречие между стремлением к выравниванию доходов и эффективностью производства. Значительная часть населения как в России, так и на Западе предпочитает равенство в доходах тому, что могут предложить свобода и рынок. В то же время есть некоторая часть людей, которые считают бедняков ленивыми и не заслуживающими поддержки. Что касается специалистов, то большинство соглашаются с необходимостью помощи неимущим по соображениям гуманности, но отмечают в то же время, что с экономической точки зрения распределение не может и не должно быть уравнивающим. В конечном

счете попытки решительных действий по выравниванию доходов завершаются, как показала практика, «уравнением в бедности». Потолок в доходе ослабляет материальную заинтересованность в труде, гасит инициативу и новаторство, снижает выпуск продукции. К подобным следствиям приводит как прямой государственный контроль за уровнем зарплаты, так и увеличение налогов на обеспеченные слои населения. К тому же, как писал А. Окун, «перенос денег от богатых к бедным осуществляется в дырявом ведре». Но тот, кто высоко ценит равенство, продолжает автор, согласен на его экономические издержки, хотя лучшим выходом из положения является компромисс.

Существует такой специфический термин, как «ловушка бедности», смысл которого состоит в том, что по мере роста дохода у низкооплачиваемого работника, пособия по бедности снимаются, но в то же время повышается подоходный налог. Ловушка бедности не стимулирует поиски дополнительных заработков.

Если государство делает выбор в пользу **терпимого неравенства**, то обычно наряду с некоторым уменьшением налогов на доходы оно корректирует доступ к социальной поддержке. Возможно, что известное ослабление налогового бремени, стимулируя экономический рост и снижение издержек производства, станет более реальной помощью для бедных, чем дорогостоящие социальные программы.

Возвратимся к теории благосостояния – науке о том, как экономическое и политическое устройство страны влияет на положение своих граждан. Вряд ли можно назвать деятельность нашего государства в этом направлении успешной.

Не хотелось бы вновь упоминать о коммунизме, но избавиться от этого в данном контексте трудно: это унаследованное, соединившееся с элементами национал-шовинизма, может сохраняться долго и даже готовить себе смену из психически неуравновешенных и не очень грамотных молодых людей, насаждать среди них идеологию осведомителя, умеющего обращаться с оружием.

Вопросы для обсуждения

1. Как рассчитываются показатели безработицы?
2. Кейнсианская позиция по проблеме безработицы.
3. Критический взгляд на кривую Филлипса в свете современных данных.
4. Расскажите о естественной безработице.
5. Каковы факторы, провоцирующие безработицу в России?
6. Как можно определить, что такое социальная политика?
7. Как вы относитесь к теориям благосостояния А. Пигу и стратификации Вебера – Парето?
8. Почему в России, как и в ряде отсталых стран, особенно велик разрыв между минимальными и максимальными доходами граждан?
9. Каковы причины и критерии бедности?
10. Какими средствами, на ваш взгляд, можно снять остроту проблемы бедности в нашей стране?

ГЛАВА VIII. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

*...От худой монеты не можно надеяться на приращение мануфактур, фабрик и других промыслов...
М.Д. Чулков, российский экономист XVIII в.*

Денежное обращение – кровеносная система экономики. От его успешного функционирования зависят хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества.

По поводу сущности денег, их функций, кредитно-денежной политики государств написаны горы книг. Тем не менее финансовая практика часто выходит из-под контроля, преподносит сюрпризы. Денежные кризисы различной степени тяжести обрушиваются как бы неожиданно. Поистине денежное хозяйство относится не только к наиболее сложным, но, пожалуй, и к трудно предсказуемым слагаемым экономики. Недаром с давних пор некоторые авторы писали о мистической сущности денег.

Все, как говорится, случается. И это касается инфляции в первую очередь. Существуют разные рецепты «лечения» денег. В чрезвычайных обстоятельствах применяются радикальные способы – денежные реформы. Но в основном используются методы косвенного воздействия на денежную массу и цены. Распространено также мнение, что стабилизация денежного обращения является верным

средством оздоровления экономики в целом. Эти методы, получившие название монетаристских, требуют терпения и политической воли, но они принесли успех в ряде стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Восточной Европы.

* * *

Данная глава содержит три ступени анализа:

- денежное обращение;
- механизм инфляции;
- денежные реформы.

1. История денег

В примитивных обществах, когда рыночные отношения носили еще неутвердившийся характер, преобладал натуральный обмен, или «взаимство», если следовать старой российской терминологии, т.е. один товар обменивался на другой без посредства денег (Т – Т).

Акт купли был одновременно и актом продажи. Пропорции устанавливались в зависимости от случайных обстоятельств, например, от того, насколько выражена была потребность в предлагаемом продукте у одного племени или общины, а также насколько дорожили своим излишком другие. Как известно, к такому натуральному обмену люди возвращаются и поныне, особенно во времена войн или иных потрясений. История повторяется. В некоторых районах США и сегодня существуют «бартерные клубы», занятые организацией товарообменных сделок при помощи новейшей компьютерной техники. Применяется бартер и у нас в стране, поскольку реальный товар оказывается более привлекательным, чем обесценивающиеся деньги. Да и в международной торговле по сей день заключаются бартерные сделки, где деньги выступают лишь как счетные единицы. При системе взаимных зачетов (клиринг) разница погашается обычно дополнительными товарными поставками.

Но все же деньги появились не случайно. Ведь только в хозяйстве знаменитого Робинзона на его необитаемом острове не было необходимости в обмене. В действительной истории происходила и происходит все большая специализация производства и все активнее развивается обмен одних продуктов на другие. Натуральный обмен становится громоздким, неудобным и с развитием товарооборота в масштабе страны, а затем и между странами просто невозможным.

Многие тысячелетия назад из массы товаров выделилась группа товаров или даже один товар, который стал играть роль посредника в обменных операциях. История преподносит нам немало образцов таких посредников. У некоторых народов богатство измерялось численностью голов скота, и стада пригонялись на рынок для оплаты предполагаемых покупок. Любопытно, что латинский корень слова «капитал» происходит от «capital» – скот. В виноградных областях Средиземноморья средством платежа была соль. В России обменные эквиваленты назывались «кунами» – от меха куницы. В древности на части нашей территории имели хождение «меховые» деньги. А деньги в виде кож обращались в отдаленных районах страны чуть ли не до петровских времен. Вообще, древние эквиваленты поражают воображение. Среди них – табак и кожи, бусы из раковин и сушеная рыба, вино и рабы. Как это часто бывает, в тяжелые времена генетическая память просыпается. В Анголе до последнего времени всеобщим эквивалентом выступало баночное пиво, в Германии первых послевоенных лет – американские сигареты.

Развитие ремесел, и особенно плавка металлов, несколько упростило дело. Роль посредников в обмене прочно закрепляется за слитками металлов. Первоначально ими были медь, бронза, железо. Эти обменные эквиваленты расширяют сферу действия и стабилизируются, превращаясь тем самым в подлинные деньги в их современном смысле. Обмен осуществляется уже по формуле Т – Д – Т.

Разумеется, факт появления и распространения денег не ведет непосредственно к росту потребления товаров и услуг в обществе. Потребляют лишь то, что производится, а производство есть результат взаимодействия труда, земли и капитала. «Деньги бесплодны» (Аристотель), если не считать «скотные» деньги, которые размножаются в прямом смысле. Однако опосредованное положительное влияние денег на производство несомненно. Их использование сокращает общие издержки, время, необходимое для нахождения партнера, способствует дальнейшей специализации труда, развитию творчества. Торговля обособляется в качестве самостоятельного сектора экономики.

По мере увеличения общественного богатства роль всеобщего эквивалента закрепляется за драгоценными металлами (серебром, золотом), которые в силу своей редкости, высокой ценности при

малом объеме, однородности, делимости и прочих полезных качеств были, можно сказать, обречены выполнять роль денежного материала в течение длительного периода человеческой истории.

Золото и серебро на долгое время стали основой денежного обращения*. Однако в Европе XVIII–XIX вв. золотые и серебряные монеты участвовали в обороте, платежах и прочих операциях наряду с бумажными деньгами.

* Пропорция между ценностью золота и серебра сохранялась на уровне 1:15 или 1:10.

Изобретение бумажных денег приписывают, конечно с большой долей условности, древним китайским купцам. Первоначально в виде дополнительных средств обмена выступали расписки о принятии товара на хранение, об уплате налогов, выдаче кредита. Их обращение расширяло торговые возможности, но вместе с тем нередко затрудняло обмен этих бумажных дубликатов на металлические монеты.

В России эмиссия бумажных денег – ассигнаций – впервые началась в 1769 г. Предполагалось, как и в других странах, рискнувших ввести бумажные деньги, что их можно будет при желании обменять на серебро или золото. Но сбой в этом механизме не заставил себя ждать. Уже к концу XVIII в. излишек ассигнаций вынудил приостановить обмен, курс ассигнационного рубля, естественно, начал падать, а товарные цены расти.

Деньги «плохие» и «хорошие»

Еще на заре индустриальной цивилизации деньги делились на «плохие» и «хорошие». В копилку экономической мысли заложен «закон Томаса Грехэма» (английский банкир XVI в.), согласно которому «плохие» деньги вытесняют «хорошие». Суть его состоит в том, что из обращения исчезают деньги, стоимость которых по отношению к «плохим» деньгам и официальному курсу повышается. Они просто припрятываются – дома, в банковских сейфах.

Отмечая этот факт, **М.Д. Чулков**, русский экономист XVIII в., писал, что если повышается цена на золото, то серебро «приливает», золото уходит из обращения, и наоборот. Впечатляющие подтверждения этому мы находим в истории денежного хозяйства России. Выпуск князьями неполноценных монет, порча серебряных гривен путем их обрезания, появление фальшивых («воровских») денег вели к повсеместному исчезновению полновесных монет, волнениям среди населения. Вспомним «медный бунт» при царе Алексее Михайловиче в середине XVII в. Пытаясь найти выход из трудностей, порожденных войной и хозяйственным расстройством, правительство начало чеканить медные деньги, придав им принудительный курс. Естественным следствием стал рост рыночной цены серебряного рубля по сравнению с номиналом, исчезновение серебра из обращения и его сосредоточение у ростовщиков и менял, общее повышение товарных цен. В конце концов медные деньги были изъяты из обращения.

Характерно, что когда в конце XIX в. граф С.Ю. Витте, тогдашний министр финансов, готовил денежную реформу, он выступил принципиальным противником биметаллизма на том основании, что двухъярусность неизбежно приводит к различию в движении курсов, что серебро будет дешеветь и вероятны денежные расстройства*.

* **Сергей Юльевич Витте** (1849–1915) родился в Тифлисе. Отец – обрусевший голландец, мать находилась в дальнем родстве с князьями Долгорукими. С.Ю. Витте трудился первоначально в частной железнодорожной компании, затем разработал систему таможенных тарифов, которая принесла ему благосклонность двора. Стал министром финансов, премьер-министром, но выступил против войны с Японией и был отправлен в отставку (1906).

Биметаллизм, т.е. параллельное обращение золотых и серебряных монет, начал исчезать еще в XIX в., прежде всего в Англии, затем во Франции и Германии. В России переход к монометаллизму был осуществлен после реформы 1897 г., между тем как в США параллельное обращение двух металлов формально сохранялось до 1933 г.*.

* Любопытна в этой связи история Латинского монетного союза. Он возник между Францией, Италией, Бельгией, Швейцарией и Грецией в конце 60-х гг. XIX в. Участники подтвердили биметаллическую основу денежного обращения. В странах союза разрешалась свободная чеканка золотых и серебряных монет при ценностной пропорции 1:15,5. Вес и проба денежных единиц соответствовали французскому франку (4,5 г серебра или 0,29 г золота). Был провозглашен свободный переток монет из одной страны-участницы в другую. Однако в конце 70-х гг. в связи с обесценением серебра и переходом большинства европейских стран, находившихся вне Латинского союза, к монометаллизму, обнаружился значительный приток серебра в сферу обращения союзных стран и признаки изъятия золота. Снова дал о себе знать закон Грехэма. В 1878 г. чеканка серебряных монет была прекращена. Официально деятельность Латинского монетного союза была закончена в

В XX в. исполнителями роли «плохих» денег выступали банкноты, вытеснявшие из обращения золото, а затем «закон Грехэма» проявил себя в отношениях между так называемыми твердыми валютами и валютами слабыми, подорванными инфляцией и переполнявшими каналы национального денежного обращения.

2. Функции и виды денег

Хотя Р. Эмерсон писал, что вся ценность монеты состоит в том, что каждый знает, что с ней делать, попытаемся все же классифицировать денежные функции.

Начальной является роль денег как посредника в обращении и средства обращения. Здесь деньги олицетворяют всеобщую покупательную способность. Деньги как средство обращения обслуживают акт продажи и купли товаров и услуг. К этой посреднической функции непосредственно примыкает и переплетается с ней функция денег как средства платежа – оплата налогов, получение и возврат кредита, выплата зарплаты, пособий, оплата коммунальных услуг. Использование денег в качестве средства платежа распространяется на сферу торговли; товары продаются в кредит, крупные покупки, как правило, осуществляются без посредства наличных денег. Деньги в виде платежного средства все чаще замещают средства обращения. Прямая связь Д–Т и Т–Д нарушается, движения денег и товаров не совпадают во времени или обслуживаются на уровне межбанковских расчетов.

Рассматривая функции, с которыми деньги появляются на свет, задумаемся о счетных единицах. Ведь обслуживание товарообмена, проведение платежей осуществляются в виде неких денежных сумм, состоящих из денежных единиц, выполняющих функцию счетных денег. Здесь деньги как бы измеряют цены. Денежные единицы имеют национальные именованья и символы (рубль, франк, марка и т. д.), обусловленные историей и традициями. Эта функция денег называется масштабом цены.

Важной функцией денег является функция средства накопления, предполагающая образование некоего актива или запаса, оставшихся после продажи товаров и потребления доходов. Деньги выступают здесь в роли отложенного на будущее платежеспособного спроса, покупательной способности. Деньги могут выполнять эту функцию, поскольку наделены «совершенной ликвидностью», т. е. в любое время готовы исполнить роль платежного средства.

Конечно, в странах с нарастающей инфляцией деньги нет смысла накапливать, они быстро обесцениваются. При подобных обстоятельствах возникает любопытная картина: национальные денежные знаки выполняют функции обращения и масштаба цен, но средством накопления становится более устойчивая иностранная валюта, которую покупают держатели денежных активов. Так было в Южной Корее в 50-е гг. В Израиле в 70-е гг., подобную ситуацию мы наблюдаем сегодня в России, других странах СНГ.

Вообще, бумажные деньги сами по себе полезной ценности не имеют. После Первой мировой войны, когда Германия была повержена и в стране бушевала инфляция, немцы, правда, нашли применение для рулонов обесценивавшихся купюр – их использовали в качестве обоев. В этой связи вспоминается, что еще Адам Смит рассматривал бумажные деньги в качестве более дешевого орудия обращения. Действительно, в обороте монеты стираются, часть благородного металла пропадает. К тому же возрастают потребности в золоте у промышленности, медицины, потребительской сферы. Но главное – товарооборот в масштабах, исчисляемых триллионами долларов, марок, франков и других денежных единиц, золоту просто не под силу обслужить. Переход к бумажно-денежному обращению резко расширил рамки товарного обмена. Золото потеряло значение всеобщего платежного средства.

Выпуск банкнот первоначально сосредоточивался в крупных банковских конторах, способных обеспечить их золотом и всем своим солидным достоянием. Постепенно право выпуска банкнот закрепляется за государственным (центральным) банком страны. В настоящее время у нас банкноты выпускаются Центральным банком Российской Федерации. В этом нетрудно убедиться, взглянув на надпись на любой денежной купюре. В России нет теперь казначейских билетов – бумажных денег в первоначальном смысле.

Сегодня буквально на глазах множатся виды денег. Вслед за чеками (кредитными карточками) появляются «электронные деньги» – компьютерные операции и дебетные пластинки, которые можно использовать для переводов с одного счета на другой (см. табл. 16).

Структура платежей в США* (в %)

* Поданным: *Schiller B.R. The Macroeconomy Today. 1991.*

	Наличные	Чеки	Кредитные карточки	Прочие
1–50 долл.	70	24	5	1
51–100 долл.	35	42	21	2
101–250 долл.	22	43	32	2
Более 250 долл.	18	42	34	3

В России доля наличных денег составляет в общем обороте 35–37%. Альтернативные формы расчетов, находящиеся за пределами безналичных межбанковских операций, существуют в виде суррогатных, бартерных инструментов. При совокупной денежной массе на январь 1999 г. 450 млрд. руб. эти формы обмена достигли 810 млн. руб.*

* Вопросы экономики. 1999. № 4. С. 120.

Многие экономисты склоняются к тому, что в будущем бумажные деньги – банкноты и чеки – вообще исчезнут и их заменят электронные межбанковские трансакции. Деньги останутся, но станут «невидимыми».

3. Механизм инфляции

«Инфляция означает отказ от долговых обязательств, аннулированных государственных банковских билетов», – заметил еще в начале века американский президент К. Куллидж. С переходом к бумажно-денежному обращению эта болезнь становится хронической.

Инфляция – это переполнение каналов денежного обращения бумажными знаками, покупательная способность которых падает. Естественным проявлением инфляции становится рост цен. «Погоня денег за товаром» – так характеризовал инфляцию американский социолог Дж. Гэлбрейт.

Первопричина инфляции состоит в нарушении равновесия между денежной массой и товарным покрытием. Эта ситуация может возникнуть как из-за резкого сокращения производства, так и в связи с попыткой государства расплатиться со своими долгами посредством запуска печатного станка. Чаще всего обстоятельства, лежащие на стороне товаров и на стороне денег, взаимодействуют, раскручивая все дальше инфляционный процесс.

Различают инфляцию «ползущую», когда годовой прирост цен составляет 5–10%, инфляцию скачкообразную и гиперинфляцию, являющуюся, как правило, следствием экстраординарных обстоятельств.

Обычно гиперинфляцией считают состояние, когда годовой прирост цен измеряется четырехзначными величинами. Некоторые полагают, что она начинается там, где рост цен за месяц превышает 50%. Гиперинфляция практически не может быть компенсирована индексацией доходов, она выходит из-под контроля регулирующих органов.

При инфляционном галопе деньги перестают выполнять свои обычные функции. Предприятия отказываются принимать «дензаки» в качестве платежного средства, поскольку за время между их получением и использованием происходит дальнейшее обесценение денег. Экономика сползает к малоэффективному бартеру. Люди не желают использовать «плохие» деньги в качестве средства сбережения. Инфляционная горячка обескураживает продавцов и покупателей. Первые не знают, какие цены назначать, вторые – следует ли покупать товар. Инфляционные ожидания препятствуют инвестициям, восстановлению производства.

Может ли инфляция быть выгодной? Задумаемся над фактом неравномерности инфляционного роста цен. Каждый из нас может назвать товары, цены на которые выросли в сотни или даже тысячи раз, в то же время есть продукция и услуги, где цены поднялись всего лишь в десятки раз.

Мы наблюдаем также, что повышение зарплаток у основной части трудящихся не поспевает за ростом потребительских цен. Как правило, наиболее уязвимыми оказываются получатели низких доходов, поскольку галопирующий рост цен охватывает прежде всего товары первой необходимости.

У малоимущих слоев населения продукты первой необходимости поглощают практически 100% реального дохода, остающегося после оплаты коммунальных услуг. А цены на эти продукты растут ускоренным темпом. Социальные меры по поддержке необеспеченных слоев, несомненно, нужны, хотя

в условиях форсированной инфляции они не решают проблемы.

От инфляции страдают предприниматели и работники, занятые в отраслях с медленной оборачиваемостью капитала, сезонным характером производства, специализированной продукцией со слабой эластичностью предложения.

От инфляции страдают государственные служащие, зарплата которых фиксирована (учителя, медики, работники связи и т.п.). Убытки терпят также кредиторы, предоставившие долго- и среднесрочные ссуды под фиксированные или слабовозрастающие проценты. Терпящей бедствия стороной становятся получатели пенсий, страховок, арендных или коммунальных платежей, а также, конечно, лица, пытающиеся сохранить свою денежную наличность.

В условиях гиперинфляции происходит демонтаж социальных стандартов, обязательств государства и предприятий. Страны втягиваются в социально-политический кризис, грозящий мерами чрезвычайного порядка.

Кому же может «повезти» в условиях инфляции? Это:

- посредникам, занятым перепродажей товаров, ценных бумаг, валюты;
- экономическим агентам и физическим лицам, сумевшим получить кредиты;
- лицам, вложившим деньги в недвижимость, картины и прочие ценности;
- специфической для России (стран СНГ) группе, олицетворяющей госмонополистические структуры.

«К обесценению денег, как своеобразному налоговому источнику, государство стало прибегать с тех пор, как этот источник был открыт Римом. Печатание законных платежных средств являлось и является последним резервом, крайней мерой всякого правительства», – замечает Дж.М. Кейнс*.

* Кейнс Дж.М. Избранные произведения. М, 1993. С.91–92.

В целом, однако, инфляция не создает благоприятной атмосферы для проявления предпринимательских талантов. Здесь, скорее, работают случайные обстоятельства, далекие от профессионального мастерства и трудолюбия. Обычными следствиями быстрого роста цен становятся своеобразные инфляционные психозы, потеря доверия к сберегательным учреждениям и банкам, социально-политические кризисы.

4. Измерение инфляции

Инфляция измеряется дефлятором ВВП и индексом потребительских цен (ИПЦ), который одновременно свидетельствует об изменении жизненного уровня населения.

Дефлятор ВВП – это индекс, выражающий отношение объема ВВП в текущих ценах к объему того же ВВП в базовых ценах, чаще всего в ценах предшествующего года.

Применительно к ВВП 1998 г. дефлятор ровнялся: $2685/2396 = 120,6$.

Исходным для вычисления индекса потребительских цен (ИПЦ) является «потребительская корзина» – набор товаров и услуг, покупаемых среднестатистическим городским жителем в течение того или иного промежутка времени (квартала, месяца)*. Стоимость корзины за прошлый год, месяц берется за базу, отправную точку при измерении инфляции.

* В России используется корзина из 25 наименований потребительских товаров, в США – из 300 потребительских товаров и услуг – транспортных, медицинских, ремонтных и пр. Доля каждого товара в корзине взвешена, т.е. определены его количество и стоимостная доля в потреблении.

Сопоставляя стоимость корзины, исчисленной в ценах данного года или месяца, с предшествующим периодом, мы находим индекс потребительских цен. Например, сопоставление данных декабря 1998 г. к декабрю 1997 г. показывает, что ИПЦ возрос в 1,8 раза. В 1992–1995 гг. ИПЦ, рассчитанный «в размах» (декабрь к декабрю), составлял соответственно 26,9, 3,2 и 2, 4. Между тем в 1996–1998 гг. эти показатели значительно ниже (см. табл. 1).

Подобный подход к измерению инфляции имеет свои недостатки. Сохранение твердого набора товаров и услуг в потребительской корзине (изменения в наборе происходят обычно через 8–10 лет) не учитывает порой весьма стремительных перемен в реальной структуре потребления. В него входят новые товары, а некоторые традиционные отступают на задний план.

Инфляция оказывает влияние на размеры государственной задолженности.

Первые послания инфляции в адрес государственных финансов представляются как благоприятные:

погашение займов может происходить в подешевевших деньгах. Реальная задолженность домохозяйств, если в договоре статья об индексации долга отсутствует, также обесценивается.

Согласно оценке ОЭСР, государственный долг США в обязательствах 1981 г. подешевел к 1989 г. на 41%, долг Великобритании – соответственно на 45%. Потери кредиторов могут отчасти компенсироваться повышением процентных ставок. В Великобритании казначейство выпускает облигации со стабильным доходом 3% годовых, но цены облигаций индексируются в соответствии с ИПЦ.

Инфляционные процессы по-разному воздействуют на внутренний и внешний долги государства. В 1988 г. нерезиденты держали в своих руках 20% долговых обязательств США, но поскольку и внутренний и внешний долги США были открыты в долларах, специальных трудностей для правительства США иностранные держатели не создавали*.

* Если же иностранные заимодавцы склонялись бы к переводу процентов и платежей в иностранную валюту, то у американских банков могли возникнуть трудности (открытые позиции, дисконт). См. гл. IX.

Между тем во Франции закупки ценных бумаг казначейства иностранцами, позволявшие покрыть дефицит текущего платежного баланса, привели по мере увеличения расходов по обслуживанию долга, к затруднениям с приобретением подорожавшей иностранной валюты. В конце 80-х гг. французский франк инфляционировал сильнее, чем американский доллар или немецкая марка.

Инфляционные потоки

Мы уже упоминали о неравномерности инфляционного процесса. Но иначе этот экономический процесс, как и многие другие, развиваться не может. Если мы чисто абстрактно примем, что цены, зарплата, все прочие платежи вдруг возросли, причем все одинаково, то будем вынуждены признать, что огонь, оживляющий и питающий этот сумасшедший костер, просто не возгорится.

Инфляция – это следствие неравновесия между денежной массой и товарным предложением. Но каков же передаточный механизм воздействия этой общей причины на цены?

Различают два потока инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция спроса – это появление дополнительной, избыточной по сравнению с имевшейся ранее, платежеспособности. Пример тому, подтвержденный мировой практикой, – рост государственных, в том числе военных, расходов. Вливание дополнительных денег, как правило, стимулирует рост цен. Однако в фазах замедленного развития или депрессии, когда часть производственных мощностей простаивает и одновременно растет безработица, некоторое повышение спроса и цен может сыграть роль стимулятора деловой активности.

Но инфляционный рост цен может происходить и без появления дополнительного спроса, порой в условиях его сокращения. В рыночной экономике это, скорее всего, свидетельство нарастания инфляции, **обусловленной увеличением издержек** производства. Примером здесь могут служить последствия мирового нефтяного кризиса 70-х гг. Участники Организации стран – экспортеров нефти ограничили общее предложение нефтепродуктов и резко повысили цены. Процесс этот охватил, как водится, и другие энергоносители, а затем, поскольку энергия – важный компонент практически любого производства, результатом явилась широкая волна инфляции со стороны издержек, инспирировавшая падение экономической активности. Повышение цен на энергоносители в нашей стране, оправданное с точки зрения приближения цен к реальным затратам в топливно-энергетическом комплексе и к уровню мировых цен, тем не менее неизбежно ведет к росту стоимости единицы продукта, соответственно, цен во всех отраслях. Это – выраженный фактор инфляции издержек. Опасность состоит здесь в тенденции к сокращению товарного предложения. Инфляция издержек **порождает спад**, провоцирует сокращение рабочих мест.

Инфляцию со стороны издержек, или предложения, стимулируют косвенные налоги, акцизы. В России в 1897 г. питейный, табачный, сахарный, соляной, нефтяной и спичечный акцизы приносили казне 401 млн. руб., что составляло 60% всей налоговой массы. В отличие от прямого налогообложения доходов (физических лиц и корпораций) косвенные налоги непосредственно плюсятся к цене товара, являются выраженным проинфляционным фактором. Между тем в России косвенные налоги в виде НДС и акцизов до сих пор остаются преобладающей формой налогообложения.

Составным элементом издержек производства являются расходы на зарплату. Рост зарплаты в условиях инфляции вполне естествен и закономерен. Однако опыт Запада свидетельствует о том, что

порой мощные профсоюзы добиваются значительного увеличения оплаты труда, предвосхищая дальнейшее развитие инфляции. Возникает новый жизненный стандарт, распространяющийся и на занятых в других сферах экономики.

Конечно, если при росте зарплаты происходят крупные изменения в производительности труда, его технической вооруженности и организации, то вес расходов на зарплату в издержках на единицу продукции может не возрасти. Рост выработки перекрывает повышение зарплаты. Если же производительность труда растет медленно или остается прежней, то рост расходов на зарплату в издержках на единицу продукции неизбежен. Это ведет к неминусовому сокращению производства и новому росту цен.

В России долгое время инфляция находилась в скрытом, как бы подавленном состоянии. На поверхности имел мест вариант «ползучей» инфляции с тенденцией к повышению. При этом существовал и даже нарастал товарный дефицит. С января 1992 г. цены были «освобождены», т.е. предприятия получили возможность самостоятельно устанавливать их. На потребительском рынке цены резко пошли вверх.

По мере того как цены набирали высоту, наполнялись прилавки продовольственных магазинов. Но происходило это, конечно, не потому, что увеличивалось производство товаров. Некоторый рост предложения и особенно диверсификация ассортимента у потребительских товаров были связаны с притоком импортной продукции. Чаще всего доходы населения и его платежеспособность оставались позади поднявшихся цен, т.е. видимое товарное наполнение в действительности означало сокращение реального потребления.

Разумеется, в стране происходил рост денежной зарплаты и других доходов населения. Следствием повышения зарплаты являлись новые инфляционные волны, поскольку общее сокращение производства продолжалось. Согласно оценке, оно упало к 1996 г. на 59% по сравнению с 1991 г.

Рассматривая действие инфляционных механизмов в России, можно обнаружить «взаимное подкармливание» двух форм инфляции. Традиционным фактором инфляции спроса выступает государственное (бюджетное) финансирование и льготное кредитование. Но из-за отсутствия конкурентного рынка и сохранения монополистических структур, кейнсианского эффекта у нас не наблюдалось. Рост цен на оборудование, сырье, топливо и повышение зарплаты при сокращении производства переносили центр тяжести на злокачественную форму инфляции – инфляцию издержек производства.

5. Методы лечения денег

Спад, сопряженный с инфляцией, лечат разными средствами. Самым простым, хотя, по общему признанию, недостаточно эффективным, является лечение «подобного подобным» – дозированными денежными вливаниями, позволяющими целенаправленно стимулировать спрос и производство. В экономической лексике это называется политикой «дешевых» денег. Но конечно же от этого вегетарианского лечения оздоровление может при этом наступить, когда болезнь еще не запущена.

Существует и другой, консервативный метод борьбы с инфляцией. Это – денежный «зажим», вслед за которым возникает временное угнетение производственной активности, новый спад. Но вместе с этим негативом здесь можно добиться ослабления роста цен. Рыночная экономика вынуждена приспособливаться к торможению ценовой динамики. Изыскиваются возможности повышения производительности труда, сокращения издержек, использования более дешевых материалов. Теперь можно несколько ослабить обруч, стягивающий денежную массу, запустить машину избирательного кредитования. Этот метод лечения (политика дефляции) был применен во многих странах, находившихся в условиях гиперинфляции и экономической разрухи*. Правда, некоторые западные эксперты называют политику дефляции пирровой победой, считают, что выигрыш от торможения инфляции не компенсирует потери, связанные с неизбежным, хотя, может быть, и временным, падением производства и безработицей.

* В сборнике статей Г. Касселя «Инфляция и валютный курс» (М., 1995) показаны все «за» и «против» той дефляционной политики, которую проводили после Первой мировой войны.

Весьма осторожным и продуманным должно быть само «снятие зажимов». М. Фридмен проводит аналогию с постепенно сползающей вниз каменной улыбкой. Чтобы остановить ее, вы ставите преграды. А теперь вообразите, что эти преграды решили снять. Результатом будет немедленное лавинообразное

падение.

Рассмотрим теперь некоторые радикальные антиинфляционные меры. «Нам не известны, – пророчески писал Дж. Кейнс в 1923 г., – ни одна сколько-нибудь продолжительная война, ни один значительный социальный переворот, которые бы не сопровождались сменой законных платежных средств»*.

* Кейнс Дж.М Трактаг о денежной реформе // Избр. произведения. М., 1993. С.9

Денежные реформы

Для обозначения денежных реформ разной степени радикальности существуют следующие исходные понятия.

- **Деноминация**, при которой старые денежные знаки обмениваются в определенной пропорции на новые, происходит как бы утяжеление денежной единицы. Деньги, не предъявленные к обмену, теряют силу. Соответственно пересчитываются цены, доходы и пр. В чистом виде деноминация проводится, как это обычно говорят, для упорядочения денежного обращения и облегчения расчетов. Достаточно часто, однако, потяжелевшая денежная единица снова начинает инфляционный бег и обесценивается. Это мероприятие было проведено в нашей стране в январе 1961 г. В обращение были введены новые купюры, обмен которых на старые производился в соотношении 1:10, в той же или почти в той же пропорции уменьшились доходы, вклады и цены. Реформа 1961 г. стала трамплином для дальнейшего раскручивания инфляции, сначала медленной, постепенной, скрытой. Она была неизбежна, так как товарный дефицит нарастал.
- **Нуллификация** предполагает прямое аннулирование, т.е. признание недействительными, запрещенными к приему обесценившихся дензнаков.

Примером нуллификации является советская денежная реформа 1922–1924 гг. До этого в стране обращались триллионы совзнаков. В несколько этапов они были «обменены» на казначейские билеты в пропорции 50 млрд. совзнаков на один новый казначейский билет рублевого достоинства, т.е. практически аннулированы.

За 1944–1950 гг. в большинстве воевавших стран, в том числе и в СССР, были проведены конфискационные денежные реформы, сочетавшие в себе элементы деноминации и нуллификации.

Во время денежных реформ, являющихся следствием чрезвычайных обстоятельств, обмен старых денег на новые происходит в пропорциях, которые дифференцированы в зависимости от количества предъявляемых к обмену купюр, величины вкладов в депозитных учреждениях, происхождения оборотных средств и амортизационных отчислений предприятий.

Практика показывает, что конфискационный компонент может «работать» и без формальностей. Конфискацию сбережений населения и разного рода фондов осуществляет сам галопирующий инфляционный процесс. Бремя невзгод правители исправно взваливают на плечи населения. Оно отвечает и за некомпетентность, и за ошибки политических лидеров. Подобное мы наблюдаем повсеместно, где пытаются привести экономическую систему в относительное равновесие. Российский народ отличается терпением, он, как говорится, хорошо держит удары судьбы. Но конфискационные эффекты не могут все же превращаться в явления постоянно действующие. Они разрушают экономику, да и долготерпению народа может прийти конец. Прав был все-таки старец Авраамий (XVII в.), призывавший держателей финансов российских «самим разорителями страны не быть».

* * *

Двигаясь к рынку, наша экономика, к сожалению, в первую очередь усваивает его отрицательные стороны. Понятно, что трудности освобождения от хозяйственного тоталитаризма и отсутствие опыта государственного регулирования в условиях рынка часто чреваты неудачами. Вряд ли удастся быстро стряхнуть с себя тяжесть инфляции, тем более при помощи административных мер. Задача состоит, скорее, в сдерживании процесса и приспособлении к нему.

Опыт нэпа

Денежные кризисы – явление для России далеко не новое. Боролись с инфляцией главным образом при помощи «высочайших указов» и реформ. «Украшением царствования Николая II» называли

реформу 1897 г. Свободный, без помех, размен банкнот на золото продолжался до сентября 1914 г. После этого металлическое обращение в России уже не восстанавливалось.

Сегодня мы часто вспоминаем опыт нэпа, иногда переоценивая его. Интерес к нэпу понятен. Ведь 20-е и первая половина 30-х годов были периодом перехода от рынка, несмотря на так называемое «допущение» частного сектора, к командной, централизованной экономике. 90-е годы знаменуют путь в обратном направлении – восстановление рыночной экономики. И тот и другой переходы, несмотря на возможные отступления и разные политические следствия, ложились тяжким бременем на хозяйственную и социальную жизнь страны. В первую очередь страдала такая трудно восстанавливаемая, но ключевая сфера экономики, как сельское хозяйство. Теперь мы можем вывозить лишь невозобновляемые ресурсы.

И годы разрушения рынка, и тяготы его восстановления не обходились без денежных кризисов и реформ. Некоторые наши экономисты полагают, что в новой экономической политике имелось «рациональное зерно», которое следует использовать сегодня. Приглядимся к новой экономической политике в сфере денежно-кредитного обращения.

После национализации и подавления рыночных отношений доход государственного бюджета (1919–1920) сократился чуть ли не до 1/20, а по некоторым оценкам – даже до 1/40 поступлений в бюджет 1914–1915 гг. В стране ходили триллионы обесценившихся совзнаков. Многие области России оставались в сфере влияния иностранных валют, на Дальнем Востоке преобладала японская иена, принимались также и китайские серебряные монеты; в Средней Азии обращались местные бумажные деньги, разменные на золото и серебро царской и бухарской чеканки; в Закавказье и на юге России ходили деньги, привязанные к турецкой лире и старому российскому золотому червонцу. Естественным средством сбережения в Москве и Петрограде также были инвалюта, старые золотые деньги, они начали вновь входить в сферу обращения.

Итак, на значительной части территории России совзнаки отторглись, советская власть находилась в сужающемся «валютном кольце». Возникла, как считали большевики, опасность повторения опыта Французской революции, задушенной экономически, в частности тем, что она лишилась своей валюты, которую легко и просто вытеснила старая королевская золотая монета. Особенно беспокоило Советское правительство то, что на руках у населения сохранялись царские деньги. Только им доверяли жители города и деревни. Эти обстоятельства сыграли, по мнению Г.Я. Сокольникова, с которым трудно не согласиться, решающую роль в подготовке денежной реформы.

Переход к новой экономической политике (1921) предполагал восстановление товарно-денежных связей, «допущение» мелких «неорганизованных» хозяйств при сохранении командных высот в руках государства. В монетарной области реформа проводилась поэтапно. В июле 1922 г. Государственный банк приступил к выпуску банкнот, «выписанных в золоте» и обеспеченных на 25% золотым запасом и иностранной валютой. Банкнота была названа червонцем, ее декларированная стоимость (так называемое золотое содержание) составляла 78,2 доли, т.е. 7,74234 г золота. Был установлен паритет червонца к доллару и франку. Госбанк обязался обменивать червонцы на иностранную валюту. Была организована фондовая биржа, осуществлявшая торговлю иностранной валютой, облигациями, акциями паевых товариществ. Но из биржевого оборота были исключены старые золотые монеты, их следовало «сдавать».

Воссозданный в 1921 г. Государственный банк превратился в монобанк – биржа и иные кредитно-денежные учреждения входили в систему Госбанка.

На передний план выдвинулась задача накопления золотого и валютного резерва. Все государственные и кооперативные предприятия, а также частные лица обязаны были держать валюту на счете в Госбанке, последний имел право преимущественной покупки валюты на бирже. До 1924 г. действовала система параллельного обращения банкнот – червонцев и совзнаков, причем курс рыночного обмена совзнаков на червонец падал изо дня в день. Выпуск червонца регламентировался потребностями внутреннего и внешнего товарооборота, предположительно в соответствии с золотодевизным обеспечением. Мелкий товарооборот (розницу) обслуживали совзнаки.

Завершающим этапом реформы явилось проведение в 1924 г. нуллификации совзнаков. Вместо них были выпущены казначейские билеты достоинством 1, 3 и 5 руб. Ограниченный обмен происходил в пропорции: 1 казначейский рубль = 50 млн. старых рублей.

Червонцы стали свободно размениваться на казначейские билеты, хотя последние не имели золотого обеспечения и выпускались для бюджетных нужд. Двухъярусность обеспечения, обозначавшаяся на купюрах до начала 90-х гг., вскоре оказалась фикцией. Размен червонцев на инвалюту постепенно

прекратился, они были «уравнены в правах» с казначейскими билетами.

Созданное еще в 1923 г. «Особое валютное совещание» в составе руководителей наркоматов финансов и торговли, а также председателя Госбанка регулировало валютные операции, давало разрешение на биржевую покупку валюты, толковало законы, боролось с использованием инвалюты в качестве средства платежа.

Скрытой формой дополнительной эмиссии денег стали государственные займы, первым из которых был так называемый хлебный заем, выпущенный летом 1922 г.

Чтобы уберечь рубль от открытой инфляции, устанавливались твердые цены*. Но стабилизация покупательной силы рубля требовала, несмотря на все фискально-денежные ухищрения, соответствующего товарного предложения. А с этим у нас было плохо всегда. Производство предметов потребления было обречено на стагнацию, упадок предопределялся самим контролем над ценами. Связь между денежной массой (М) и товарным покрытием (ВВП) обнаружилась достаточно очевидно после 1924 г. Оказалось, что отношение М/ВВП (коэффициент монетаризации ВВП) стало более низким, чем оно было в царское время. Эксперты Госплана сочли возможным открыть шлюзы для денежной эмиссии. Товарные прилавки опустели довольно быстро.

* Вот слова одного из экономических экспертов того времени, в последующем академика, С. Г. Струмилина (1877–1974): «Зафиксированный уровень цен вот, по-видимому, все, что требуется для устойчивости нашей валюты» (Финансовое оздоровление экономики: опыт нэпа. М., 1990. С.78).

Что же касается внешнего рынка, то курс рубля можно было, как записано в документах того времени, устанавливать «по произволу», при посредстве монополии внешней торговли. С рыночной конвертируемостью рубля было покончено на долгие годы. Предполагалось, что инвалюта будет добываться, как это было и раньше, при помощи хлебного экспорта. Но этот канал валютных поступлений быстро иссяк, и в конечном счете пришлось перейти на вывоз природных ресурсов.

В послевоенные годы фиксированный курс рубля был резко завышен, не отвечал паритету платежеспособности валют. Еще в 60-х гг. валютный рубль стоил 1,66 долл. Валютный рубль был искусственной единицей, применявшейся во внешнеэкономических расчетах. Обмен обычных советских банкнот на иностранную валюту не производился. Внешняя торговля и международные платежи балансировались за счет дополнительных товарных поставок или продажи золота. Несущей опорой этой конструкции являлась государственная валютная монополия, предполагавшая, что держателем иностранной валюты может быть лишь государство, оно же имело исключительное право распоряжения ею. Валютные спекуляции жестко преследовались, в Уголовном кодексе СССР эта статья считалась подрасстрельной.

Но, может быть, теперь, когда в стране восстанавливаются основы рыночной экономики, идеи Юровского и Сокольников – творцов денежно-кредитного регулирования 20-х гг. – найдут применение? В статьях нашего известного экономиста Н.П. Шмелева содержится предложение о введении новой денежной единицы – червонца, который будет функционировать по схеме золотого червонца периода нэпа, но, естественно, с ориентацией не на золото, а на паритет покупательной способности. Червонец будет более твердой валютой, придаст стабильность денежному обращению. Вспоминается в этой связи, что, когда в России ровно 100 лет назад С.Ю. Витте со товарищи готовили денежную реформу, речь также шла об изменении масштаба цен. Мотивировано это тем, что денежные единицы партнеров (франка, марки) дешевле рубля в 2–3 раза и тем самым обеспечивают более дешевую жизнь населению. Придумали название для денег – «русь», изготовили образцы. В своих воспоминаниях Витте пишет, что он испытывал отрицательные чувства по отношению к этой затее, так как предполагал социальное недовольство из-за нарушения инерции жизни, пертурбации в ценах, всяческие недоразумения.

* * *

В странах, находящихся на стадиях структурных реформ, преобразований, постсоциалистической неустроенности, распространена так называемая **популистская инфекция**. Популистская экономическая политика имеет, как правило, своими следствиями тяжелый денежный кризис, бегство от национальных денег в инвалюту, усиление социальной дифференциации, резкий спад производства. «Макроэкономика популизма» описана в литературе. Болезнь эта опасна своей продолжительностью. Практика свидетельствует о том, что чистый рост ВВП начинается после того, как правительству удалось подавить инфляцию и притушить индекс роста цен.

Вопросы для обсуждения

1. Объясните термины: деньги «хорошие» и «плохие».
2. Какие виды денег вы знаете?
3. Почему возникает инфляция?
4. Как рассчитать ИПЦ? Приведите примеры.
5. Что представляют собой инфляция спроса и инфляция предложения, как они связаны между собой?
6. Какие консервативные и радикальные методы «лечения» инфляции вам знакомы?
7. Чему учит нас опыт нэпа и можно ли его использовать в современных условиях?

ГЛАВА IX. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

«Учреждение банков выгодно для коммерции, которая обогащает всякое государство несказанно» (И. Третьяков. XVIII в.). Возражая против монополии в банковском деле, вызывающей «худые следствия», Третьяков советовал «ободрять» частное банковское дело.

Что представляет собой банк?

В ряде учебников его определяют как институт, аккумулирующий временно свободные средства, сбережения и предоставляющий их в качестве кредита своим клиентам. Это – описательное, констатирующее определение. Другие авторы выдвигают на первый план активную самостоятельную деятельность банка и называют его предприятием, покупающим и продающим деньги, т.е. средства платежа. Дальнейшее положение покажет, что эта разносторонность в подходах полезна для ориентации в финансовых джунглях.

Привлекая средства (вклады или депозиты), банк выступает в качестве должника и платит процент (цену за «воздержание» заимодавца). Продажа денег осуществляется в виде предоставления ссуд и предполагает более высокую ставку за пользование деньгами. Разница (маржа) между процентными ставками является источником банковской прибыли.

Депозиты делятся на текущие, возвращаемые по первому требованию вкладчика, и срочные. Как правило, клиент дает распоряжение банку к оплате своих расходов с текущего счета.

Помещенные в банк денежные суммы обычно не расходуются вкладчиками сразу и полностью, к тому же изъятие средств компенсируется притоком в банк новых вкладов. Это означает, что для удовлетворения требований о возврате вкладов необходимо держать наготове лишь часть банковских депозитов. Практика показала, что в нормальных условиях в виде ликвидных средств достаточно иметь около 10% от общей суммы вкладов, хотя законодательное регулирование обычно устанавливает более высокие нормы банковской наличности. Разумеется, нормы эти дифференцированы в зависимости от срочности вкладов. Движение притекаемых средств обнаруживает, таким образом, что депозитный банк имеет возможность проводить активные операции, т.е. ссужать деньги в мерах, значительно превышающих его собственные капиталы.

Кредиты предоставляются под гарантии. В качестве таковых выкупают векселя и другие ценные бумаги должника (облигации, казначейские обязательства, пакеты акций, варранты, т.е. документы о нахождении товара на складе, и т.п.*). Чтобы избежать риска от обесценивания этих документов, банк выдает в качестве кредита сумму, составляющую лишь часть стоимости ценной бумаги (например, одну треть или половину).

* Издавна выдача ссуд была обусловлена «учетом векселя» должника. Операция породила термин «учетная ставка», т.е. процент, выплачиваемый должником кредитору (банку).

Существует и так называемый открытый кредит, предоставляемый без залога, но предполагающий, что клиенту можно доверять. Технически предоставление ссуд оформляется в виде открытия вторичных депозитных счетов, снятие денег с которых происходит посредством выписки клиентом платежных распоряжений (чеков).

При выяснении сущности денег, их функций, инфляции и ее последствий мы принимали денежное обращение как данность, доставшуюся нам из далекого прошлого. Деньги могут быть «хорошими» или «плохими», но они есть, и расширение товарооборота требует дополнительных денежных масс, новых

видов денег. Как же деньги вливаются в экономический организм?

Речь пойдет не о технической стороне дела. Последняя понятна: купюры печатают монетные дворы (фабрики Гознака), находящиеся в подчинении финансовых министерств или казначейств. Но пока купюры в опломбированных тюках лежат на складе – это еще не деньги. Превращением отпечатанных купюр в деньги занимаются банки. Первое и, конечно, недостаточное их определение: предприятия, торгующие деньгами*.

* Роль банков состоит в удовлетворении потребностей в платежных средствах, а эмиссия последних ограничивается «естественным порядком», законом спроса, считали представители банковской школы. Банки-эмитенты поддерживали доверие к себе посредством гарантированного размена долговых обязательств на металлические деньги. В историю экономической науки вошел длившийся 35 лет спор между Туком и Фуллартоном, с одной стороны, и Д. Рикардо с его последователями – с другой. Этот один из самых длительных научных диспутов закончился уступками приверженцам Д. Рикардо (умер в 1823 г.), выступавшим за необходимость ограничения общего объема выпускаемых банкнот. Монопольное право эмиссии банковских билетов было закреплено за Банком Англии (1844). Позже эта схема стала правилом и в других странах.

1. Банковская система: общая характеристика

Двухъярусность банковской системы

Общим правилом является двухъярусная композиция банковской системы: государственный центральный банк, а также муниципальные банки и сеть частных коммерческих банков различного профиля и организации. В их числе обычно находятся сберегательные, страховые, отраслевые – инвестиционные, ипотечные и прочие, имеющие лицензию на совершение операций финансовые учреждения. Возрастающую роль начинают играть банки муниципальные, где в число учредителей входят местные власти; финансовая поддержка может исходить от местных бюджетов, а кредиты используются для местных нужд или предприятий данного региона.

Национальная банковская система может быть представлена схематически (см. рис. 35).

Центральный банк – контрагент коммерческих банков

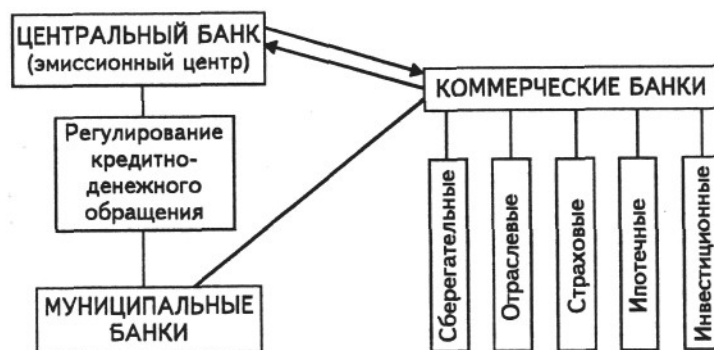


Рис. 35

Если взглянуть на формирование банковских систем, то историческим примером здесь выступает конечно же Английский банк, возникший еще в 1694 г. Билеты Английского банка стали обязательными к приему по всем платежам. Однако уже с 1797 г. количество выпускаемых банкнот стало строго ограничиваться. А с 1833 г. Английский банк получил монопольное право на денежную эмиссию. В основу денежной политики Великобритании были положены работы Д. Рикардо (великого предшественника современных монетаристов), считавшего, что установление пределов для эмиссии банкнот, а также металлических денег обеспечивает стабильность и конвертируемость валюты. Представители рикардистской школы полагали, что при возникновении недостатка в денежном материале усиливается стихийный приток золота из-за границы. Но нехватка денег приводила к снижению внутренних цен и, следовательно, форсировала экспорт. Таким образом, равновесие на денежном рынке будет восстановлено. Избыток денег действует в противоположном направлении и приводит к увеличению импорта, т.е. вывозу золотых монет за границу. Но здесь в какой-то момент возникает опасность сохранения свободного размена банкнот государственного банка на золото.

Эту зависимость можно выразить простым равенством:

$$M = D + R,$$

где M – денежная масса; D – внутреннее денежное (банкнотное) обращение, обусловленное, как мы увидим ниже, размером банковских депозитов, R – золотовалютные резервы страны. Экспорт товаров или услуг ведет к переводу дополнительных R в D , а импорт – соответственно движению от D к R .

В Английском банке были образованы два отдела: эмиссионный (выпуск банкнот) и банковский (обычные операции). По традиции до сих пор Английский банк находится в ведении министерства финансов. Банковскую систему Великобритании считают жесткой, хотя во времена кризисов, когда требовалось больше ликвидных средств, ограничения на эмиссию банкнот ослабевали.

Американская банковская система сложилась значительно позже, после принятия Акта о федеральном резерве (декабрь 1913г.). Сегодня **Федеральная резервная система (ФРС)** США является своего рода образцом, на который ориентируются многие страны, совершенствующие свое банковское дело. Деятельность ФРС США изучают европейские финансовые круги, намеревающиеся создать центральный европейский банк.

Федеральная резервная система состоит из 12 региональных государственных банков, имеющих около 40 отделений.

Во главе ФРС стоит совет управляющих, каждый из семи членов которого назначается президентом страны сроком на 14 лет. В связи с различиями во времени назначения глава Белого дома за время своего президентства может назначить не более двух членов совета управляющих ФРС. Совет вырабатывает национальную монетарную политику, выясняет предположительные потребности в деньгах, уровни инфляции и безработицы.

Важнейшим органом ФРС является Федеральный комитет открытого рынка (ФКОР). Он отвечает за организацию торговли государственными ценными бумагами, состоит из 7 управляющих ФРС и 5 (из 12) президентов региональных государственных банков.

Деятельность ФРС находится вне контроля исполнительной власти. Заседания совета происходят за закрытыми дверями, и лишь постфактум отчет о деятельности ФРС предлагается на утверждение Конгресса США. Независим от государства и Бундес-банк Германии. Его отношения с коммерческими банками были определены знаменитой реформой 1948 г.

Но достичь подлинной независимости центральному банку совсем не просто. Даже ее юридическое признание, особенно в странах развивающихся, не дает реальных гарантий. Центральный банк продолжает испытывать давление различных официально-политических сил, сохраняется стремление правительств вовлечь ЦБ в орбиту своего влияния, превратить в исправного кредитора национальных программ.

В США каждый «первоклассный» коммерческий банк входит в Федеральную резервную систему. Она охватывает около 6000 частных банков, сосредоточивших у себя 80% депозитов. Часть коммерческих банков США остается вне этой системы. Правда, теперь различия между первыми и вторыми практически незначительны. Коммерческий банк, входящий в ФРС, получает чартер – лицензию на свое существование и кредитную поддержку, но представляет в отделение Госбанка полную отчетность о движении средств. Право на получение кредитов ФРС имеют и не входящие в систему банки. Их насчитывается около 8000. Это в основном небольшие банковские конторы. Все коммерческие банки (их, таким образом, около 14 000) обязаны хранить свои резервы на счетах ФРС.

Итак, коммерческие банки принимают вклады и кредитуют промышленные, торговые и другие хозяйственные предприятия. Банки заняты, кроме того, торговлей ценными бумагами – облигациями, акциями и другими сертификатами. Различают первичный и вторичный рынки ценных бумаг. В первом случае речь идет об эмиссии и первичном размещении ценных бумаг. Госбанк, например, продает облигации государственных займов. Во втором случае происходит обращение этих ценных бумаг, т.е. их купля-продажа по складывающимся на рынке ценам (курсам). Порой разница между номинальной и рыночной ценами бывает весьма значительной. «Вестник коммерческой информации» сообщал в свое время о том, что государственные облигации Перу продавались на вторичном рынке за 5% номинала. Подобные казусы обычны в отношении так называемых рискованных ценных бумаг – как государственных, так и частных.

Виды коммерческих банков

Коммерческий банк в собственном смысле слова призван привлекать депозиты и размещать кредиты. По мере индустриального развития более актуальной становилась потребность в крупном и долгосрочном инвестиционном кредитовании. Проблема эта решалась по-разному.

На Европейском континенте (Германия, Италия, малые страны) появляются банки (их принято называть смешанными, или немецкими), которые мобилизуют средства из самых различных источников (сбережения, временно свободные средства предприятий, госкредиты) и предоставляют ссуды как для увеличения оборотного капитала (кратко- и среднесрочные), так и под инвестиции в основной капитал (долгосрочные). Этот путь развития банковского дела стимулировал, естественно, его тесное переплетение с промышленностью.

Постепенно возникают, а затем становятся модными финансовыми институтами инвестиционные кредитные банки, отличающиеся отраслевой специализацией.

В Великобритании экономический вес приобрели инвестиционные тресты, занимавшиеся вложением средств в железнодорожное строительство, кредитованием экспорта инвестиционного капитала (например, в Америку) и предоставлением долгосрочных иностранных займов.

Уже в конце XIX в. возникли специализированные сберегательные банки, собиравшие сбережения населения, а также банки земельного (ипотечного), строительного, морского кредита. Широко распространились страховые институты. Черты возникшей в Великобритании раньше, чем в других странах, специализации банков мы обнаруживаем практически повсеместно. В США прототипом кредитных учреждений явились крупные частные банкирские дома, приступившие после Первой мировой войны к созданию инвестиционных холдингов (институтов кредитования и финансового контроля).

2. Банковское дело в России

Первые шаги Государственного банка

Государственный банк России был учрежден в 1860 г., но вплоть до конца века (1897) не обладал правом самостоятельной эмиссии банкнот. Она осуществлялась лишь «по высочайшим указам», во благо казны и правительства. Самостоятельно Госбанк мог лишь заменять ветхие купюры новыми, имел право принимать вклады и выдавать ссуды, осуществлять куплю-продажу золота, серебра, иностранной валюты и ценных бумаг. С самого начала Госбанк России находился в подчинении министерства финансов.

Подлинным эмиссионным центром Государственный банк России стал после реформы 1897 г. Перед Первой мировой войной он имел уже 10 контор и 124 отделения, расширилась кредитная деятельность Госбанка, он превратился в реальный «банк банков» (см. табл.17).

Таблица 17

Кредиты Госбанка России частным коммерческим учреждениям

Годы	% госкредитов к собственным капиталам банков-заемщиков	% госкредитов к суммам депозитов
1909	57,8	18,5
1913	61,3	22,3
1915	72,8	25,1

В России долгое время широкое распространение имел такой архаический предшественник банковского кредита, как ростовщичество. Ссуды были дорогими, что противоречило интересам купечества и промышленников, нуждавшихся в оборотных средствах.

Альтернативную форму кредитования представляло собой земское «вспомоществование». Еще в XVII в. проект местных коммерческих банков был предложен А.Л. Ордин-Нащокиным, задумавшим использовать средства земств для кредитования «маломощных» купцов и повышения их конкурентоспособности в отношении с иностранцами. Эти идеи были частично воплощены в жизнь через 100 лет, когда появились местные казенные банки (уездные казначейства), хотя отдача денег «в рост» оставалась весьма распространенной. Сохранялась и высокая «лихва», т.е. процентная ставка, – естественное следствие недостатка денежного предложения и неразвитости кредита. Правда, при Елизавете Петровне правительством был определен «указной» максимальный процент – 6% годовых, но, как говаривал А.Н. Радищев, чем строже запрещения, тем выше плата за риск при нарушении

закона.

Мы обнаруживаем, таким образом, что банковский коммерческий кредит начал формироваться в России при воздействии казенных институтов и на местном региональном уровне. После реформы 1861 г. на Государственный банк была возложена задача ликвидации казенных кредитных учреждений, прежде всего двух – заемного и коммерческого банков, имевших местные отделения. Интересно отметить, что накопившиеся убытки от их деятельности поглотили в первые годы существования Государственного банка значительную часть ресурсов.

Вспомним о проекте организации Трудопоощрительного банка (начало XIX в.). Будучи председателем Государственного Совета, Н.С. Мордвинов полагал, что он станет государственным, функционирующим за счет правительственных ассигнований с целью поощрения предпринимательства – насаждения новых производств и технологий, совершенствования земледелия. Но проект не имел практических результатов.

В последующем, однако, Госбанк России был вынужден сочетать свою роль «банка банков» с прямым коммерческим кредитованием предприятий. Он поощрял грюндерство*, осуществлял прямое кредитование такой экспортной отрасли, как заготовка хлеба. На эти цели расходовалось около 10% размещаемых средств. Сохранялись государственные и ипотечные банки. Один из них – Государственный крестьянский земельный банк, проводник столыпинской аграрной реформы, кредитовал переход земель в руки зарождавшегося фермерства.

* Грюндерство (от нем. Grindertum) – основание, учреждение предприятий, банков, акционерных обществ.

Рассмотрение деятельности Госбанка в дооктябрьский период позволяет систематизировать ее «отклонения» от западноевропейской и американской моделей: Госбанк России был более зависимым от правительства (казначейства); он продолжал непосредственное кредитование предприятий; через второй государственный ипотечный банк – Дворянский земельный – оказывал поддержку помещичьему землевладению, частично за счет перекачки средств из Крестьянского земельного банка, выдававшего кредиты под высокие проценты.

Отдельного рассмотрения заслуживает и деятельность государственных сберегательных касс, обеспечивавших некоторый приток средств для промышленного накопления.

Статистические данные на этот счет приведены в табл. 18.

Таблица 18

Государственные сберкассы в 1885–1913 гг.

Годы	Число сберкасс	Суммы вкладов	
		в целом (в тыс. руб.)	на душу населения (в руб.)
1885	161	18309	0,16
1913	8005	1913187	11,35

Думается, что читатель найдет немало аналогий между давними традициями российского Госбанка и его сегодняшней деятельностью.

Формирование коммерческого кредита

Развитие денежного рынка в России XIX в. связано с именем адмирала Мордвинова, предложившего учреждать губернские частные (паевые) коммерческие банки, которые привлекали бы вклады населения и предоставляли кредиты на производительные цели посредством операций по учету векселей, выдачи подтоварных ссуд, кредитов под залог недвижимости. Кроме того, предлагалось предоставить губернским банкам право эмиссии под залог векселей своих банкнот, разменных на серебро. Проект (1818) остался на бумаге.

Частные (акционерные) коммерческие банки начали успешно произрастать на российской почве лишь в последней трети XIX в.

Первый частный коммерческий банк (Санкт-Петербургский) открылся 1 ноября 1864 г., затем в столице возник еще ряд коммерческих банковских контор; в 1870 г. был образован Волжско-Камский банк, затем Азовско-Донской и др. Стимулятором форсированного банковского грюндерства в России явились экономический подъем 90-х гг. и денежная реформа 1897 г. С 1865 по 1918 г. число коммерческих банков увеличилось с 1 до 31, количество их отделений возросло до 493, а сумма

капиталов – с 2 до 237 млн. руб. Оборот по ссудным операциям достиг в 1910 г. 1440 млн. руб. Долгосрочные кредитные операции составляли к концу прошлого века около 30% активов коммерческих банков.

Происходила концентрация банковского дела: к 1914 г. семь крупнейших коммерческих банков (с капиталом 20 млн. руб. и более) сосредоточили 51,1% уставного капитала всех подобных учреждений России. Но многие провинциальные банки (Харьковский торговый, Екатеринославский коммерческий. Костромской, Петербургско-Московский и др.) не выдержали ударов кризиса, разразившегося в первые годы XX в.

Сфера частного коммерческого кредита оставалась связанной многочисленными предписаниями и правилами, исходившими от министерства финансов. Государственные службы вмешивались в составление банковской отчетности; Госбанк стал организатором банковского синдиката, созданного для поддержки курсов ценных бумаг. Однако в кризисные годы (1900–1902) Госбанк предоставил коммерческим банкам дополнительные кредиты в размере 160 млн. руб. в год.

Переход к частному коммерческому кредиту (в виде банкирских домов или акционерных банков) осуществился с запозданием, хотя строительство системы частного коммерческого кредитования происходило в последние предоктябрьские десятилетия бурным темпом (см. табл.19).

Т а б л и ц е 19

Из сводного баланса петербургских банков на 1 января 1914г. (в млн. руб.)

Актив		Пассив и счета движения средств	
Наличные (касса)	130,2	Акционерный капитал	346,
Учет векселей	787,5	Прочие капиталы	160,
Подтоварные ссуды	14,7	Текущие счета	136,
Ссуды под ценные бумаги	26,5	Лоро под ценные бумаги, товары, векселя	1001
Онколь под векселя, товары, ценные бумаги	985,4	В том числе под негарантированные ценные бумаги	589
В том числе под негарантированные ценные бумаги	534,5	Собственные ценные бумаги	208
Ностро	91,5		

Примечания к таблице

1. В пассиве находятся привлеченные средства или собственные обязательства банка (акции, облигации, векселя), в активе – размещаются средства или обязательства банку.

2. Онколь (loan/money on call – англ.) – кредит до востребования, погашаемый по первому требованию, обычно предоставляется валютным маклерам или биржевым маклерам; считается наиболее ликвидной статья актива (после кассовой наличности).

3. Лоро (loro conto – итал.) – счета банков-корреспондентов, открытых в данном банке (вы у нас); на них вносятся суммы за выполнение поручений, комиссионные, начисляются проценты.

4. Ностро (nostro conto – итал.) – корреспондентский счет данного банка в другом кредитном учреждении (мы у вас); на счете ностро отражаются взаимные расчеты. Специальные условия оговариваются при установлении корреспондентских отношений.

В свободном балансе петербургских банков обращают на себя внимание крупные суммы счетов под негарантированные ценные бумаги (онкольные кредиты и лоро-счета).

Дискуссия вокруг «национального» или «дочернего» характера российского финансового капитала

В работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» (1916) В.И. Ленин, ссылаясь на исследования Е. Агада, делает вывод о том, что крупнейшие банки России представляли собой «в сущности, общества – дочери заграничных банков, в первую голову парижских (знаменитое банковское трио: Парижский союз, Парижский и Нидерландский; Генеральное общество) и берлинских (особенно Немецкий и Учетное общество)».

В экономической литературе утвердилась концепция зависимого, «дочернего» характера российского финансового капитала.

Обратимся, однако, к историческим фактам.

1. Начавшееся с 70-х гг. XIX столетия формирование системы коммерческих банков осуществлялось на фундаменте российских капиталов, на базе временно свободных средств российской промышленности и торговли. Удельный вес иностранного участия составлял до конца XIX в. не более 6–10% капиталов коммерческих банков.

В дальнейшем конкурировавшие между собой германские и французские банки сосредоточились на крупных банковских учреждениях России. Германские банки владели портфельными пакетами акций в Санкт-Петербургском частном коммерческом, Международном коммерческом и Российском внешнеторговом банках. Французские банкирские дома имели акции Азовско-Донского, Российского торгово-промышленного банков. В 1895 г. при содействии французов возник Русско-китайский банк, имевший целью упрочить российское влияние на китайском рынке (например, продажу керосина). Позднее в эти и некоторые другие коммерческие банки приливает и английский капитал. Но даже в вышеуказанных банках, являвшихся как бы форпостами иностранных партнеров, последние не обладали контрольными пакетами.

Итак, частная банковская система имела российское происхождение. Иностранцы, получавшие свои дивиденды, помогали наладить банковскую деятельность, изучить западный опыт и технологию банковских операций.

2. Приверженцы «дочернего» характера банковского капитала России берут за основу анализа относительно короткий период 1907–1910 гг., когда обнаружилась нехватка «туземного» (по их изящной терминологии) накопления и в эту инвестиционную щель потек иностранный капитал. Роль российских банковских учреждений была якобы сведена к простому посредничеству между иностранным капиталом и российской промышленностью. Действительно, в 1907–1910 гг. проворные французские банкиры скупили почти 39% акций 9 коммерческих банков, уставный капитал которых составлял 254 млн. руб., германская группа имела 21% участия в 10 банках (их капитал равнялся 219 млн. руб.), англичане владели почти 30% акций двух банкирских контор (капитал – 15 млн. руб.).

В 1909 г. 14 российских коммерческих банков получили от кредитных учреждений Франции 66,5 млн. руб.; Германии – 35,8; Англии – 28,1; Бельгии – 0,4; других стран – 0,3, а всего – 131,1 млн. руб.

Понятно, что зависимость российской экономики от иностранного капитала возрастала, что влекло за собой не только положительные, но и отрицательные последствия.

3. Что касается оттока из страны прибавочной стоимости, экономического обескровливания России, то с этими тезисами сторонников «дочернего» характера российского финансового капитала вряд ли можно согласиться. Здесь на помощь приходят исследования М.Н. Покровского, утверждавшего приоритет национального компонента в российском финансовом мире первого десятилетия XX в., несмотря на приток иностранных средств и реинвестицию прибылей. В 1910 г., например, возникло лишь 17 компаний с иностранным участием (33,7 млн. руб.), российских – 181 с капиталом в 190,4 млн. руб. В 1913 г. число российских акционерных обществ составляло 348 с капиталом в 501 млн. руб., количество же АО иностранного происхождения – 29 с капиталом 4 млн. руб. По мнению М.Н. Покровского, вложения иностранного капитала в российскую промышленность как через посредство банков, так и напрямую помогали экономическому развитию (в отличие от внешнего государственного долга, достигшего к 1910 г. 903 млн. ф. ст.).

Статистика дореволюционной России была основательной и достаточно корректной. Но опасения, связанные с привлечением иностранного капитала, живы и поныне. Не следует, однако, сгущать краски и забывать о масштабах страны, ее потенциале, делающих угрозу подчинения России иностранному капиталу весьма сомнительной. Вместе с тем открытость экономики позволяет интегрироваться в мировое хозяйство, использовать зарубежный опыт, технологию, финансовые средства, создать здоровую конкуренцию на внутреннем рынке.

Особенно полезными могут стать иностранные инвестиции сегодня. Пока что вес капиталовложений частных иностранных инвесторов не превышает их уровня в Венгрии. Не секрет, что еще в середине 90 гг. амортизационные фонды предприятий проедались, а прибыли утекали за границу. В то же время естественным следствием подавления инфляции стал крайний недостаток кредитных средств. В 1996 г. удалось заметно понизить процентную ставку по кредитам коммерческих банков (до 50–40%), без излишнего шума и рекламы в Россию потек иностранный капитал, оживился спрос на акции и другие ценные бумаги России. Главным препятствием для планомерного прилива иностранных инвестиций остается проблема риска – политического, валютно-денежного, правового.

Добрый знаком является, на наш взгляд, проникновение иностранных коммерческих банков на российский финансовый рынок. На территории страны снова действуют отделения французского банка

«Лионский кредит», банки Германии и Австрии, Польши и Китая, хотя их деятельность долгое время была ограничена обслуживанием иностранцев. Лишь в 1996 г. иностранные банки получили лицензии на проведение некоторых операций с резидентами страны.

Ряд отечественных коммерческих банков («Столичный» и др.) имеют свои филиалы за рубежом. Распространенной становится практика открытия кредитных линий с иностранными банками (корсчетов), проведения конверсионных (обменных) и депозитных операций.

Преобразование банковской системы

После Октября Госбанк сначала вообще перестал существовать, так как началось создание системы коммунистического распределения, при котором деньги и кредит представлялись ненужными. Затем (1921) Госбанк был все же воссоздан, но в виде монобанка. Эта система привела к исчезновению классических функций ЦБ и характеризовалась полным отсутствием конкуренции между кредитными учреждениями. Движение средств происходило лишь по вертикали. Кредит превратился в канал государственного распределения ресурсов, играл пассивную роль. Строго разграничивались наличный и безналичный обороты. После 1987 г. советские особенности банковской системы стали исчезать, хотя процесс этот еще далек от завершения. Согласно Федеральному закону (1995), Банк России признается независимым; федеральные органы не имеют права вмешиваться в его деятельность. Нормативные акты Банка, принимающиеся в пределах его функций, обязательны для исполнения федеральными и региональными органами власти.

Вместе с тем ежегодно, не позднее 1 октября, Банк России представляет на рассмотрение Думы, Президенту и правительству проект основных направлений кредитно-денежной политики на предстоящий год. Отчет о деятельности Банка за прошедший год представляется органам власти не позднее 15 мая.

Председатель Банка назначается Думой по представлению Президента сроком на 4 года; одно и то же лицо не может занимать этот пост более чем три срока подряд.

Уставный капитал Банка России фиксирован; 50% прибыли от операций вносится в федеральный бюджет; учреждения Банка освобождены от уплаты налогов.

Подобно центральным банкам других стран Банк России не имеет права осуществлять кредитные операции с юридическими лицами небанковского сектора, приобретать доли (акции) в кредитных и иных организациях, осуществлять операции с недвижимостью, заниматься торговой или производственной деятельностью, пролонгировать предоставленные кредиты (за исключением случаев, оговоренных законодательством).

Контрагентами Центрального банка в современной России являются коммерческие банки – акционерные и кооперативные. ЦБ представляет им кредиты по ставкам рефинансирования, которые с апреля 2000 г. были снижены до 32% годовых. КБ кредитуют клиентов по ставке 35-36%.

Существенные изменения произошли в структуре кредитования КБ. За 1994–1999 гг. вес акционерных компаний возрос до 90,5% выданных кредитов.

Структура кредитного портфеля КБ

	1994г.	1998г.	1999 г.
Государственные предприятия	2,5	0,0	1,8
Местные органы власти	0,0	8,6	
Индивидуальные предприятия	6,7	0,3	
АО и ТОО	23,7	59,9	90,5
Прочие	1,9	7,6	6,7
Банки	65,2	23,6	0,1

В конце века значительно возросла степень концентрации банковского дела в России. О расстановке сил в этой сфере свидетельствует статистика.

Т а б л и ц а 20

Удельный вес крупнейших банков в российской банковской системе (на 1 января 1998 г., в %)

	Активы	Кредиты экономике	Вложения в госбумаги	Депозиты граждан	Собственные средства

Тридцать крупнейших банков	60,9	69,9	80,2	87,4	42,1
Сбербанк	23,6	15,0	62,4	73,9	11,1
Крупнейшие без Сбербанка	37,2	55,0	17,7	13,5	31,0
Остальные банки	39,1	30,1	19,8	12,6	57,9

Источник: Банк России, Центр развития.

Сберегательный банк работает на коммерческих началах, контролирует четверть всех активов крупнейших КБ, 73% депозитов и 62% вложений в государственные ценные бумаги. Но старое изречение Дж. Милля «Накоплять – значит потреблять» в данном случае оказывается неприменимым.

Таблица 21

Динамика основных характеристик российской банковской системы в 1997–1999 гг. (в % к ВВП)

Показатели	1 января 1997 г.	1 января 1998 г.	1 января 1999 г.
Всего активов	28,6	29,5	38,0
Кредиты экономике	8,0	9,4	11,0
Кредиты правительству	2,5	5,7	3,7
Собственные средства	7,0	6,4	5,5
Привлеченные депозиты	12,0	13,5	16,5

Российская банковская система традиционно отличается слабым развитием таких ключевых функций, как трансформация сбережений в инвестиции и перераспределение ресурсов между отраслями экономики (низкая доля кредитов в активах, особенно долгосрочных). К тому же интенсивное развитие рынка государственных ценных бумаг (ГКО и ОФЗ) в 1996–1997 гг. привело к естественному снижению доли кредитов, предоставляемых реальному сектору и населению.

Пока что КБ сосредоточены в Москве, Санкт-Петербурге; они слабо специализированы, каждый банк пытается заниматься всем – предоставлением кредитов, операциями с ценными бумагами, всякого рода трастовскими услугами (т.е. действует по доверенности организаций, вложивших свои средства в этот банк), сделками с иностранной валютой (при наличии лицензии), финансированием производственных и прочих проектов, куплей-продажей недвижимости и т.п.

В некоторых регионах России возникали по аналогии с развивающимися странами так называемые «карманные» банки местных предприятий-учредителей. Они нестабильны в финансовом отношении, страдают от нехватки профессионально подготовленных кадров, совершают ошибочные действия, увлекаясь, например, перекачкой долгосрочных ресурсов в спекулятивные сделки или посредничеством в «долларизации» кредитов, полученных предприятиями.

3. Операции коммерческих банков

Балансы коммерческих банков

Как правило, физическое перемещение денег и превращение их в наличные незначительны. Клиенты банка получают чеки, расплачиваются ими, а денежные суммы переписываются с одного счета на другой. Подобные операции совершаются при безналичных расчетах, распространенных операциях между юридическими лицами, и при оплате государственных обязательств. Картина деятельности банка отражена в балансовых отчетах. В балансе все денежные операции банка (поступления и выплаты) получают как бы два измерения, фигурируя в пассиве и активе (см. рис. 36).

Коммерческий банк

Актив	Пассив
Наличные	Акции
Собственность	Чековые (бессрочные, до востребования) вклады
Резервы	Срочные вклады
Кредиты	

В левой колонке баланса (актив) значатся наличные средства. Первоначально они возникают в результате продажи акций, т.е. из обязательств самого банка. В значительной своей части эти наличные средства воплощаются затем в имущество банка – необходимые материальные блага (от оборудования до здания). Наличность увеличивается, когда банк начинает функционировать как депозитное учреждение, т.е. принимать вклады.

Особое значение в балансовой структуре принадлежит **обязательным резервам**. Их размеры устанавливаются ЦБ для всех учреждений, принимающих вклады и выдающих ссуды. Обязательные резервы – это часть суммы вкладов, которую каждый коммерческий банк должен зачислить на счет отделения Центрального банка. По разным вкладам – до востребования, срочному и др. – устанавливается своя резервная норма – процент от суммы депозитов.

Возьмем в качестве примера депозит на сумму 1 млн. руб. Если резервная норма составляет 10%, то, стало быть, в качестве ссудного капитала, или избыточного резерва, или кассовой наличности (это совпадающие термины), могут быть использованы 900 тыс. руб. Реальная же денежная наличность (банкноты) в кассе коммерческого банка, как правило, не превышает 4–5% общей суммы активов.

Повторим еще раз, что резервную норму (в нашем примере – 10%) следует отличать от суммы обязательных резервов (100 тыс. руб.). Дело в том, что при изъятии вкладчиками части своих средств норма резерва не изменяется, но сумма обязательных резервов будет сокращена. Если в нашем случае общая сумма вкладов снизится с 1 млн. до 800 тыс. руб., то сумма обязательных резервов будет уже составлять 80 тыс. руб. при той же норме, равной 10%.

Как банки создают деньги?

Договоримся об условных обозначениях, которые будут использованы в дальнейшем:

- D – депозиты банка;
- OR – обязательные резервы;
- $D - OR$ – избыточные резервы (кредитный ресурс);
- m – денежный мультипликатор;
- r – норма резерва;
- c – норма обналиченных денег.

Знакомство с банковскими действиями начнем с обычных межбанковских расчетов.

Допустим, что фирма «Здоровье», производящая безалкогольные напитки, должна оплатить тару, которую ей поставяет комбинат «Коробейник». Фирма «Здоровье» имеет счет в банке А, комбинат «Коробейник» – в банке Б. Фирма «Здоровье» выписывает чек на банк, который передается в банк продавца. Текущий счет «Коробейника» в банке Б возрастает. Но банк Б обязан послать этот чек на инкассацию (учет) в соответствующее отделение Центробанка. В результате сумма обязательных резервов банка Б увеличивается, а банка А – сокращается. Однако банковская система в целом убытков не несет и дополнительных приобретений пока что не получает. Описанную нами экскурсию чека можно изобразить следующим образом:



Рис. 37

Следующая операция – ссуда.

Наша первоклассная фирма «Здоровье» решила поставить новое оборудование и обращается в банк А за кредитом. Зная эту фирму как добропорядочного клиента, банк выдает ей кредит в размере 20 млн. руб. Обычно это не означает, что представитель фирмы покидает банк с полным портфелем денежных

купюр. Просто соответствующая сумма поступает на текущий счет фирмы, и ее ответственные должностные лица получают возможность выписывать чеки поставщикам. Таким образом, дополнительные деньги **создаются в виде чеков**, которые участвуют в обороте, используются как средство платежа. Но эта операция ведет к уменьшению резервов банка А. Когда ссуда возвращается (погашается), то D , OR , $D - OR$ банка А вновь увеличиваются, так же как и его потенциальная способность предоставлять новые ссуды. Вместе с тем общая денежная масса, обслуживающая оборот, несколько уменьшается. Итак, сделка в виде ссуды выглядит так:

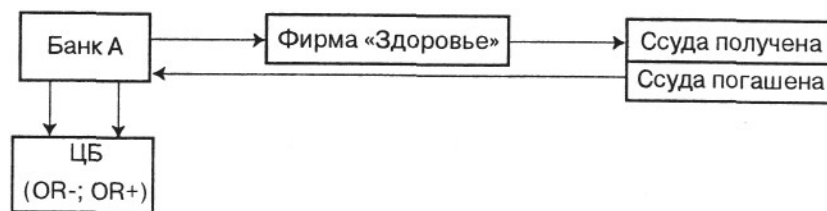


Рис. 38

Эффект создания дополнительных денег (чеков) возникает также при покупке банком государственных ценных бумаг (облигаций и казначейских обязательств). При этом банк зачисляет на текущий счет продавца соответствующие денежные суммы. В России депозитно-кредитная деятельность выступает в виде межбанковских кредитов (МБК).

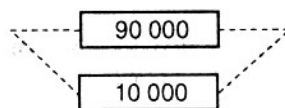
Пока мы рассуждаем о том, как отдельный банк может создавать и ликвидировать деньги. Теперь задача усложняется. Надо рассмотреть уже не отдельные банки А или Б, но систему банков в целом.

Предоставляя ссуды, банк не может выйти за пределы своих избыточных резервов.

Обратимся теперь к практике США*. Предположим, что некто вложил в банк А денежную сумму в размере 10 000 долл. Исходя из резервной нормы 10% банк может использовать для целей кредитования 9000 долл. Пусть именно на эту сумму он выдает кредит. Для облегчения анализа примем, что банк перечисляет всю сумму в одни руки, а клиент сразу же выписывает чек на нее. После совершения сделки с поставщиками и оплаты ее чеком последний поступает в банк Б. Депозиты банка Б увеличились на 9000 долл. При той же норме резерва банк Б может, в свою очередь, использовать из этой суммы на цели кредитования 8100 долл. Клиент банка Б, также расплатившись чеком, позволяет банку В увеличить свои депозиты и $D - OR$ на сумму 7290 долл. Выдав на эту сумму кредит, банк В создает новые дополнительные деньги, которые увеличат избыточные резервы банка Г, и т.д. Если мы не сочтем за труд продолжить ряд ($D - OR$: 6581, 5923 и т.д.), то общая сумма $\Delta(D - OR)$ составит 90 000 долл.

* В долларах легче считать, а основы депозитно-кредитных операций примерно одинаковы.

Всю цепочку можно представить в следующем виде:



Способность системы коммерческих банков создавать новые деньги ограничена лишь общей суммой избыточных резервов. Мы максимально упростили схему взаимосвязей. В реальной жизни нормы резерва могут меняться, банки вовсе не обязаны отдавать в кредит всю сумму избыточных ресурсов; наконец, получивший приращение на своем текущем счете клиент не должен выписывать платежные поручения сразу и в один адрес. Кроме того, мы отвлеклись здесь еще от одного существенного обстоятельства – весьма вероятного превращения части средств в банкноты.

Денежный мультипликатор

Итак, общая сумма созданных чековых денег равна 90 000 долл. Приглядываясь к числовому ряду, мы обнаруживаем, что первоначальный вклад в размере 10 000 долл. позволил создать дополнительно денежную массу в 90 000 долл. Первый вклад (10 000 долл.) в банк А и общие обязательные резервы, находящиеся на счетах отделений Центрального банка, оказываются равными. Всю систему можно

представить в виде пирамиды, опрокинутой вверх основанием. Суженным фундаментом являются обязательные резервы.

Попробуем теперь формализовать связь между D , r и $D - OR$. Мы обнаружили, что каждый доллар из дополнительных депозитных или избыточных сумм при $r = 10\%$ позволяет увеличить общую сумму Δ или $D - OR$ в 10 раз. Следовательно,

$$m = \frac{1 \text{ долл.}}{0,1} = 10.$$

Формулу $m =$ можно выразить и иначе:

Максимум предложения новых денег		Первоначальный кредитный ресурс
$(D - OR) 90\ 000$	=	$(D - OR) \times m;$
90 000	=	$9000 \times 10.$

Денежное предложение возрастает за счет многократных вкладов и соответственно многократного кредитования банками своих клиентов. Конечно, из-за изъятия обязательных резервов величина $D - OR$ на каждом этапе сокращается, но в целом потенциальное предложение денег увеличивается многократно.

Повторим, что в конкретной жизни все происходит не так гладко четко.

Клиент требует наличные

А если заемщик хочет получить сумму кредита полностью или частично в виде банкнот? В нормальной рыночной практике банк обязан удовлетворить требование клиента безоговорочно. Однако что произошло бы, если бы наш первый заемщик (фирма «Здоровье») попросил банк А выдать ему кредит (9000 долл.) наличными? Операция не имела бы продолжения: 9000 долл. остались бы единственной инъекцией в сфере обращения. По истечении срока деньги возвратились бы в банк, а денежная масса в обращении несколько сократилась. Подобного рода «тупиковые» операции возникают неизбежно как при частичном превращении первых ΔD в банкноты, так и тогда, когда цепочка прерывается в каком-то из последующих звеньев. Например, наличные может потребовать заемщик банка В или Е. Поскольку перекачка части чековых счетов в банкноты – явление неизбежное и естественное (различия могли быть обусловлены степенью развитости чекового обращения или доверия к коммерческим банкам), то внесение поправок в формулу самовозрастания денег представляется необходимым.

Итак, кроме дополнительных обязательных резервов с чековых счетов уходят деньги, превратившиеся в наличные. Обозначим их через ΔC . Это значит, что в знаменателе денежного мультипликатора к норме резерва (у нас 10%, или ОД) следует прибавить относительную величину $c = \Delta D / \Delta C$ средств, превратившихся в банкноты. Пусть, например, c будет составлять 40%, или 0,4. Тогда наша формула денежного мультипликатора приобретает следующий вид:

$$m = \frac{1}{r + c} = \frac{1}{0,1 + 0,4} = 2.$$

Каждый доллар дополнительных депозитов может теперь создать лишь 2 долл. новых кредитных денег. А общее приращение денежной массы составит: $9000 \times 2 = 18\ 000$. Таким образом, уход в наличные резко сокращает кредитный потенциал коммерческих банков.

Фактором, осложняющим общую экономическую ситуацию, является и то, что банки, принимая вклады и выдавая кредиты, руководствуются естественным интересом прибыли и, следовательно, эксплуатируют выгодное соотношение спроса и предложения на денежный товар. Разумеется, они оглядываются на прогнозные оценки конъюнктуры. Все это означает, что в условиях нарастающей (но не гипертрофированной) **инфляции спроса** банкам может быть выгодно, повышая процентные ставки, расширять предложение денег. Объективно же деятельность коммерческих банков становится в этих условиях проинфляционной. Между тем в фазе депрессии, при угнетенном состоянии деловой активности, относительно низкий процент по вкладам **не стимулирует** приток средств и необходимое для оживления экономики предложение кредита (денег). Банки могут выжидать лучших времен, затягивая тем самым фазу застоя.

Великая способность системы коммерческих банков создавать деньги исходя из потребностей товарооборота нуждается, таким образом, в коррекции, в регулировании на макроуровне.

Приведенная модель создания и самовозрастания кредитных денег выстроена на базе рыночной экономики, двигателем здесь выступает потребность товарооборота. Для того чтобы отладить банковский механизм, нужны были столетия.

Модель самовозрастания кредитных денег складывается и в российской банковской практике. Но наш опыт принимает зачастую извращенные формы, ведет к разрушительным последствиям: ведь создание коммерческих банков происходило в условиях жестокой инфляции, спада производства, т.е. в обстановке, напоминавшей западную стагфляцию или, скорее, неприглядную картину первых послевоенных лет в Европе. Возникавшие как ядовитые грибы на тонких ножках, опрокинутые финансовые «пирамиды» использовали, пусть в самой примитивной форме, принцип денежного мультипликатора, хотя их крах был неизбежен и даже по-своему естествен.

Рынок ценных бумаг

Клиентов, которые не готовы проводить рискованные операции, приглашают покупать не акции предприятий, а свидетельства о предоставлении займа, т.е. **облигации**. От акций они отличаются тем, что их держатель не становится совладельцем компании – он лишь ее кредитор. Тем самым он не несет ответственности за состояние дел, но и не может претендовать на дополнительный доход от ее успешной деятельности. Зато держатель получает фиксированный доход на свою облигацию либо в форме выигрышей, либо путем получения процентов.

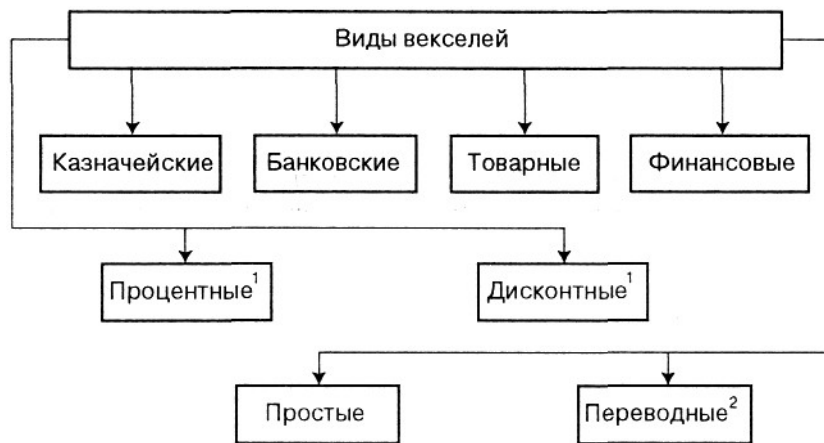
Торгуют ценными бумагами банки. Цена облигаций подвержена колебаниям. К тому же реальная стоимость облигации может сильно упасть из-за инфляционных всплесков.

Процент по облигациям выплачивается равными долями на протяжении всего срока действия займа. Если же облигации выпускаются без купонов, то процент выплачивается в виде разницы между ценой, в которой они выпускаются, и ценой, по которой были проданы.

Наиболее надежными считаются государственные облигации. За ними следуют облигации, выпускаемые местными органами власти, а также крупными корпорациями. В ряде областей и краев России (например, в Нижнем Новгороде) начался выпуск местных займов. Они привлекательны тем, что население реально представляет себе, куда направляются собранные путем займа средства. Облигации выпускаются также компаниями. Так, акционерное общество «Рязанский торговый дом "Барс"» выпустило для открытой продажи облигации на 40 млрд. руб. Всего на эту сумму выпущено 400 тыс. облигаций, т.е. номинальная цена каждой из них составила 100 тыс. руб. Заем выпущен на 7 лет с ежемесячными тиражами выигрышей. Причем выигравшие облигации не погашаются и могут принять участие в последующих тиражах.

На нашем рынке ценных бумаг значительное место занимают **векселя** (20% банковского портфеля). Вексель – это обязательство должника выплатить долг в назначенный срок и процент по нему. Но долг этот можно переуступить – тогда новый кредитор, владея векселем, потребует его оплаты. Подобные векселя называются переводными, или тратта-векселями. На рынке ценных бумаг пользуются успехом казначейские векселя – краткосрочные долговые обязательства, вводимые для финансирования государственных нужд (КО). **Казначейский вексель** – ценная бумага на предъявителя; срок его действия колеблется от 10 дней до нескольких лет. На практике казначейские векселя «работают» 2–3 месяца, обеспечивая держателям доход в виде процента.

Распространены **банковские векселя**, в особенности хорошо идут обязательства крупных, пользующихся доверием банков («первой десятки»).



¹ По процентным вексям векселедатель обязуется выплатить указанную сумму с процентами, по дисконтным – поступления после продажи долгового векселя ниже номинала.

² Вексель предъявляет к оплате его последний держатель (ремитент).

Вот перед вами копии векселей, имеющих хождение в России.

ПРОСТОЙ ВЕКСЕЛЬ
№ _____

На сумму _____
(цифрами)

Дата, место составления векселя _____

Предприятие (лицо) _____
(полное наименование
и полный адрес векселедателя)

обязуется безусловно уплатить по этому векселю
денежную сумму в размере:

(сумма прописью)

непосредственно предприятию (лицу) _____
(полное наименование и адрес получателя)

или по его приказу любому другому предприятию
(лицу).

Этот вексель подлежит оплате в следующий
срок: _____
(по предъявлении, во столько-то времени
от предъявления или составления, в определенный день)

Местом платежа является: _____
(город, село и т.п.)

Печать предприятия _____ Подписи руководителей
векселедателя

Руководитель предприятия векселедателя _____
Главный бухгалтер предприятия-векселедателя _____

ДЛЯ АВАЛЯ
(вексельное поручительство)

За кого выдан: _____

Подпись авалиста _____

Дата _____

ДЛЯ ИНДОССАМЕНТА

1. Платите приказу _____ (полное наименование юридического/физиче- ского лица, юридический адрес, корреспондентский/расчетный счет) Подпись индоссанта _____ (наименование юридического/физического лица) _____ М. П.	Налог на операции с ценными бумагами уплачен _____ Дата _____
2. Платите приказу _____ (полное наименование юридического/физиче- ского лица, юридический адрес, корреспондентский/расчетный счет) Подпись индоссанта _____ (наименование юридического/физического лица) _____ М. П.	Налог на операции с ценными бумагами уплачен _____ Дата _____
3. Платите приказу _____ (полное наименование юридического/физиче- ского лица, юридический адрес, корреспондентский/расчетный счет) Подпись индоссанта _____ (наименование юридического/физического лица) _____ М. П.	Налог на операции с ценными бумагами уплачен _____ Дата _____
4. Платите приказу _____ (полное наименование юридического/физиче- ского лица, юридический адрес, корреспондентский/расчетный счет) Подпись индоссанта _____ (наименование юридического/физического лица) _____ М. П.	Налог на операции с ценными бумагами уплачен _____ Дата _____

Место подклейки аллонжа

**№
00000**

АЛЬФА-БАНК

**СЕРИЯ
ПВ-03**

**Открытое акционерное общество
простой вексель**

на сумму _____ " " _____ Г.

ОАО "Альфа-банк", расположенный по адресу: 107078, г. Москва, ул. Маши Порываевой, д. 11, обязуется уплатить по этому простому векселю денежную сумму в размере _____

(сумма прописью)

непосредственно _____

(полное наименование и адрес получателя)

или по его приказу любому другому предприятию или гражданину.

Этот вексель подлежит оплате сроком _____

Местом платежа является _____

Должности лиц, подписавших
вексель от имени векселедателя

Подписи должностных
лиц векселедателя

М.П.

Предъявлен к оплате
“ ____ ” _____ г.

М.П.

Оборотная сторона векселя

1. Платить приказу

4. Платить приказу

7. Платить приказу

(наименование владельца)

(наименование владельца)

(наименование владельца)

(дата)

(дата)

(дата)

(подпись должностного лица индоссанта)

(подпись должностного лица индоссанта)

(подпись должностного лица индоссанта)

М.П.

М.П.

М.П.

2. Платить приказу

5. Платить приказу

8. Платить приказу

(наименование владельца)

(наименование владельца)

(наименование владельца)

(дата)

(дата)

(дата)

(подпись должностного лица индоссанта)

(подпись должностного лица индоссанта)

(подпись должностного лица индоссанта)

М.П.

М.П.

М.П.

3. Платить приказу

6. Платить приказу

9. Платить приказу

(наименование владельца)

(наименование владельца)

(наименование владельца)

(дата)

(дата)

(дата)

(подпись должностного лица индоссанта)

(подпись должностного лица индоссанта)

(подпись должностного лица индоссанта)

М.П.

М.П.

М.П.

Во взаимоотношениях между предприятиями применяются так называемые **расчетные векселя**. Не имея необходимой суммы денег для оплаты товарной поставки, фирма выдает долговое обязательство. Здесь многое зависит от ее надежности, порой кредитор требует банковской гарантии. Понятно, что вексельное обращение расширяется по мере укрепления коммерческих связей. Если между партнерами существует взаимное доверие, то вексельное обращение может помочь преодолению неплатежей, возникших, так сказать, по объективным причинам.

Ряд компаний и банков начали размещать свои векселя среди населения. Сроки их действия – от 1 месяца до года. Векселя гарантируются инвестициями в нефтедобычу и нефтепереработку, конверсионными программами ряда оборонных заводов, инвестициями в добычу и обработку алмазов и т.п.

Банки, торгующие ценными бумагами, берут на себя серьезную ответственность, ибо ажиотажный сброс недоброкачественных обязательств грозит посредникам не только убытками, но порой и банкротством. Фондовые отделы КБ обычно тщательно проверяют качество ценных бумаг, их текущую и перспективную ликвидность, финансовое состояние эмитента. Понятно, что находящимся зачастую в экстремальных условиях российским коммерческим банкам осуществлять все это затруднительно. КБ выдают кредиты под векселя по ставке 6% (1999 г.).

Как сочетать рентабельность и законопослушность?

Мы рассмотрели основную линию в деятельности коммерческого банка депозиты – кредиты. Главным источником активных операций банка являются депозиты, в том числе вклады частных лиц. Население обнаруживает склонность к сбережению.

Различают номинальную и реальную процентные ставки, причем последняя может быть и положительной, и отрицательной. Если номинальная ставка предполагает процент, назначаемый (предлагаемый) банкам по вкладам и кредитам, то реальная изменяется в соответствии с ожидаемым ростом цен. Пример: ежемесячный доход по депозиту составлял 4,5%, а цены растут на 4% – реальная ставка по депозиту окажется на уровне +0,5%. Реальная процентная ставка в России начала 90-х гг. была устойчиво отрицательной. Подобное состояние процентной ставки теоретически должно снижать предложение денег и увеличивать спрос на кредиты. Но на практике общая неустойчивость, рост цен на фактор производства (зарплату, сырье и т.п.) не вселяли надежд на выигрыш.

Одной из задач финансовой политики является поддержка реальной процентной ставки на плюсовом уровне. Эта специальная модель была предложена Кейнсом еще в 30-х гг. Мастер краткосрочного анализа рассматривал склонность к потреблению (С), к инвестированию (I), состояние бюджетных расходов (G) и налогов (T) в качестве отдельных самостоятельных факторов, ответственных за поддержание реальной процентной ставки (e) на стабильном уровне. Взаимодействие этих факторов мы выясним в дальнейшем.

Для последовательной ориентации потока сбережений в виде рублевых депозитов необходимы, во-первых, поддержание процентных ставок на положительном уровне, компенсирующем инфляционный рост цен, и, во-вторых, надежность банков, надзор за деятельностью частных финансовых структур со стороны Центробанка, а также создание более совершенной системы страхования. На рынке сбережений депозиты в рублях конкурируют с валютой. Связь между этими двумя каналами помещения денежных средств подобна взаимодействию сообщающихся сосудов: если курс рубля падает, то стоимость валютных накоплений автоматически повышается (в рублевом выражении) и соответственно снижается сравнительная доходность рублевых вкладов. Банки в этой связи призваны внимательно следить за соотношением депозитной ставки и валютного курса.

У банка складывается достаточно широкий и сложный круг обязанностей: необходимо квалифицированно управлять портфелем своих депозитных и кредитных обязательств, соблюдать равновесие между использованием срочных и бессрочных вкладов, не увлекаться долгосрочным кредитованием при наличии преимущественно «коротких» вкладов, предусматривать возможности неожиданных депозитных изъятий, проводить экспертизу платежеспособности заемщика или ликвидности залога*.

* Термин «ликвидность» в узком смысле – это способность платежных средств сохранять стоимость и быть легко обратимыми. Наивысшую ликвидность имеют валюты, достаточно твердые, менее других подверженные инфляции. К ликвидным средствам относятся также чеки, государственные облигации, векселя, ликвидность которых понижается вместе с их надежностью.

Остановимся в этой связи, хотя бы коротко, на проблеме **банковских рисков**. Они возникают при вложении денег в ценные бумаги, предоставлении кредитов.

Риски можно снижать путем диверсификации инвестиционного портфеля, следуя старому английскому правилу: «Не класть все яйца в одну корзину». Здесь необходимы анализ экономического поведения объектов инвестирования, **мониторинг** – контроль за использованием заемщиками полученных средств по назначению, отслеживание этого процесса, с тем чтобы повысить вероятность возврата ссуд в предусмотренные сроки.

Существуют также риски, которые называют **систематическими**. Они обусловлены состоянием макроэкономической среды, и их вряд ли можно сократить, изменив размещение средств, т.е. путем диверсификации. Здесь на первый план выступают прогнозные оценки ситуации и перспектив, обращение к индексам Доу-Джонса и другим показателям конъюнктуры.

Банальный смысл банковских операций можно сформулировать так: покупать ресурсы подешевле, а продавать подороже. Чтобы не оказаться в убытке, банку следует иметь хотя бы небольшую службу прогнозирования динамики процентных ставок рынка капиталов; разрабатывать стратегию действий, избегая хаотичности в банковских операциях.

В число дополнительных услуг, оказываемых банками, входят:

траст (буквально – доверие) – соглашение, по которому банк берет на себя заботу о сохранности

средств, фондов или недвижимости клиента, прибыльном управлении ими и получает оговоренный процент*;

охрана ценностей, предполагающая, что банк держит в своих подвалах и сейфах ликвидные средства клиентов;

кредитные карточки, которые выдаются клиентам, имеющим текущий счет в банке, за что последний получает комиссионные из остатка средств клиента;

брокерская практика, состоящая в том, что банки продают и покупают акции и другие ценные бумаги своих клиентов;

страховые полисы – по лицензии ЦБ некоторые банки имеют право предоставлять клиентам гарантии под их финансовые операции;

консалтинг – консультирование по вопросам финансовой деятельности коммерческих предприятий.

* Данный вид банковских услуг пока развит в России слабо. В известной мере это обусловлено несовершенством законодательства и традиционной ориентацией на континентальное право. Если в англосаксонском (американском) праве возможно «расщепление» собственности и операции по трасту могут осуществлять как владелец, так и управляющий, непосредственно занятый бизнесом, то в романо-германском праве, к которому тяготеет наше законодательство, клиентом банка по трасту может выступать лишь собственник.

Кроме перечисленных услуг, которые общеприняты, в банковском деле многих стран существуют и специфические услуги, касающиеся, например, работы с векселями, ценными бумагами правительства.

4. Уязвимые точки в банковской деятельности

Российская банковская система еще не устоялась, находится в состоянии неравновесия между использованием Центробанком и Минфином административных рычагов, с одной стороны, и силами естественно складывающегося кредитно-денежного рынка – с другой. Сложным остается положение с банковскими пассивами: повышается удельный вес краткосрочных вкладов граждан и счетов до востребования юридических лиц. Частные депозиты сосредоточены в Сбербанке, пользующемся большим доверием. В результате кредиты на срок сокращаются, в активе преобладают спекулятивные операции.

Характерные тенденции, воспроизводящие состояния банковской системы, ход и последствия кризисов показывает динамика депозитов населения.

Таблица 22

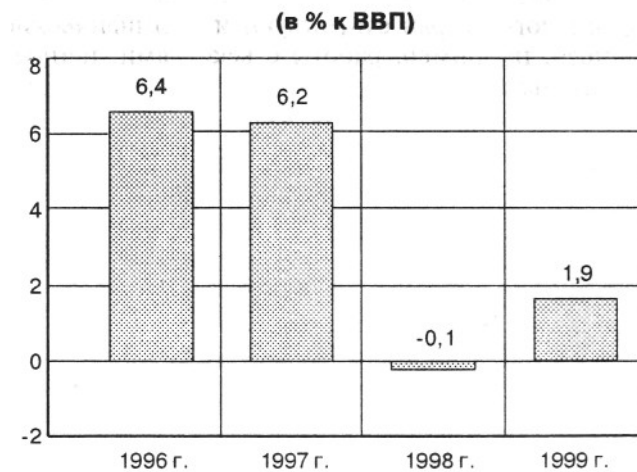
Депозиты населения в банках

	1.04.98	1.07.98	1.08.98	1.09.98	1.10.98	1.12.98
Депозиты в рублях, млрд. руб.	153,4	155,7	150,9	135,5	123,7	125,9
В том числе в Сбербанке	120,7	121,2	117,3	108,4	101,3	107,9
В остальных банках	32,7	34,5	33,6	27,1	22,4	18,0
Депозиты в иностранной валюте, млрд. долл.	5,5	6,1	6,5	5,0	4,5	3,1
В том числе в Сбербанке	2,2	2,4	2,6	1,9	1,7	1,3
В остальных банках	3,3	3,7	3,9	3,1	2,8	1,8

Источник: Банк России, Центр развития.

Таблица 23

Доля прироста личных сбережений в ВВП



Разумеется, статистика представляется доказательством крайне утомительным. Тем не менее она позволяет систематизировать финансовую жизнь:

во-первых, в 1998 г. депозитные суммы сократились;

во-вторых, суммы вкладов упали по отношению к приростам в предшествующие годы и по доли в ВВП;

в-третьих, заметно снизилась доля валютных депозитов.

В 1999 г. по срокам кредитования преобладали краткосрочные (до 1 месяца), их удельный вес составлял 94,9% от объема выданных кредитов.

Фактором, тормозящим кредитную эмиссию банков, остается ограниченность чекового обращения. Из-за опасности подделки движение «чеков России» было сокращено, их используют теперь лишь во внутригородском обороте. Техническая отсталость системы информации и связи не позволяет перейти к повсеместному распространению кредитных карточек. Но кроме слабой защищенности чеков или технических несовершенств возникают также естественные психологические препятствия – недоверие населения ко всяческим нововведениям.

Однако, несмотря на неблагоприятные условия, чековое обращение в виде кредитных карточек пробивает себе дорогу. Уже 11 крупных банков перешли к системе «Eurocard – Master Card», т.е. стали членами международной организации, производящей и снабжающей банки пластиковыми кредитными карточками. Клиент может расплачиваться ими в торговых точках всего мира. А банк-эмитент тем самым расширяет клиентуру и межбанковское сотрудничество. В числе членов системы «Master Card» находятся Московский и Санкт-Петербургский Сбербанки России. Некоторые другие российские и московские банки находят для себя более целесообразным создать собственную систему кредитных карточек, учитывающих специфику банковского дела и клиентуры в России.

В поддержке нуждается рынок межбанковского кредита, понесший серьезные потери от финансовых кризисов осенью 1995 и 1998 гг. Наиболее уязвимыми, естественно, оказались мелкие и средние банки.

Банковские кризисы, более или менее масштабные, выражались в неплатежах, недостатке наличности, потере доверия со стороны вкладчиков. Например, кредитная задолженность 1 октября 1999 г. составляла около 2855 млрд. руб. До сих пор у директорского корпуса предприятий сохраняется советская привычка к «безвозвратным» кредитам, доставшимся по распределению. В 1996–1998 гг. цепочка банкротств захватила многие коммерческие банки. Число убыточных банков выросло почти до трети всех российских коммерческих банков.

Причины банковских кризисов многообразны. Среди них – ситуация продолжительного спада, сопряженного с инфляцией, падение валютного курса рубля. Кредитование производства уходило на задний план, банки занимались в основном ГКО и валютными операциями. Некоторые профессионально слабо подготовленные банкиры были ослеплены возможностью получения прибыли из этих источников, стали выходить за пределы правил и нормативов. Отдельные коммерческие банки, например, рискнули выдавать выгодные долгосрочные кредиты из портфеля краткосрочных ресурсов или стали строить великолепные офисы за счет привлеченных средств.

В банковской системе России отрабатывается модель страхования финансовых рисков. Но клиенты порой видят в страховании лишь повод для удорожания кредитов.

Перед банками стоит задача привлечения валютных сбережений, в значительной мере находящихся

на руках, превращения их в рублевые депозиты. Это работа не из легких, поскольку, оправданная в условиях низкой инфляции, тенденция к снижению процентов по вкладам тормозит рост депозитной наличности, а порой даже стимулирует отлив сбережений в валюту. Между тем «дедолларизация» экономики может форсировать инвестиции.

Ряд российских банков имеют свои представительства за рубежом, десять банков создали отделения в столице финансового мира – Лондоне. Вместе с тем российские коммерческие банки дружно «держат оборону» против расширения деятельности иностранных банков на территории страны. Доля иностранных банков, вместе взятых, не может превышать 12% всего банковского капитала России. В 1996 г. иностранным банкам было разрешено, наконец, работать с российскими резидентами, имеющими на счете не менее 5500 экю (примерно 6600 долл.).

Центральный банк наметал провести реструктуризацию банковской системы. В число основных направлений этой программы входили:

- введение мер по «ранней диагностике» финансового неблагополучия того или иного банка;
- совершенствование норм банковского надзора (регулирования рисков по срочным операциям, соответствия активов и пассивов по степени срочности операций, соответствия собственного капитала и масштабов кредитной деятельности);
- введение бухгалтерского учета, соответствующего международным нормам;
- предупреждение массовых изъятий вкладов населения путем создания системы депозитного страхования;
- создание к началу XXI в. современной, полностью автоматизированной системы расчетов, современной телекоммуникационной и информационной среды.

Рассуждения о деятельности коммерческих банков не дают ответа на вопрос о том, кто и как контролирует общий объем денежной массы и кредитную эмиссию в стране. Чтобы прояснить этот круг проблем, обратимся к анализу денежно-кредитной политики государства.

Вопросы для обсуждения

1. Как выглядит взаимосвязь ЦБ с коммерческими банками?
2. Какие банковские традиции России находят отражение в современной практике?
3. Можно ли сказать, что коммерческие банки «создают деньги»?
4. Что представляет собой денежный мультипликатор?
5. Расскажите о рынке ценных бумаг.
6. Какие точки в банковской деятельности мы называем уязвимыми?
7. Что выражает понятие «новый праздный класс?»

ГЛАВА X. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И НАЛОГИ

Государство: я постараюсь удовлетворить ваши просьбы, но для этого мне необходимы некоторые средства. Я заготовил проекты пяти-шести новых, налогов.
Фредерик Бастиа. Памфлет «О государстве 1849 г.

Переходим к рассмотрению государственного финансового регулирования и начнем с его ключевого – бюджетно-налогового направления. Оно называется в учебной и научной литературе фискальным, но полного тождества между понятиями бюджетно-налоговой и фискальной политик, на наш взгляд, нет. Сферой действия фискальной (букв. – казенной) политики является прежде всего сбор налогов*. Между тем центром тяжести бюджетно-налоговой политики стало составление государственного бюджета, а также выработка общей нормативной стратегии.

* Фиск – казна, казначейство; в старой России существовал еще термин «податная палата» – аналог нашей налоговой службы. Кроме сбора налогов казна финансировала расходы королевских дворов и правительств. Фискалы – в первоначальном смысле – сборщики налогов, мытари.

Бюджетное регулирование имеет дело с совокупностью государственных расходов и доходов, изменениями порядка расходования финансовых средств. Она находит выражение в законах и других правовых актах, имеет директивный характер.

Меры фискальной политики не всегда успешны. Порой они сопровождаются обременительными

проявлениями, могут даже препятствовать стабилизации национальной экономики. Иногда это неизбежные болезни роста, а конечный результат будет благотворным. Да и решения в сфере бюджета могут быть амбициозными и ошибочными, не соответствующими времени и месту. А увлечение популизмом превращает бюджет в генератор финансовой нестабильности.

1. Структура бюджета

Государственный бюджет – это подлежащая перераспределению часть национального дохода. Бюджет организован в виде баланса доходов и расходов за отчетный период (месяц, квартал, год). Ведущую роль во всех странах играет, конечно, общенациональный, или федеральный, бюджет, наряду с которым существуют областные и местные бюджеты (штатов, округов, городов и т.д.).

Ряд статей государственных бюджетов имеет общепринятый характер и их можно встретить практически повсеместно. К ним относятся в расходной части – социальная поддержка и национальная безопасность, субсидии отдельным отраслям, штатам или регионам, расходы по управлению и обслуживанию государственного долга. В доходной части непременно присутствуют налоги на население и корпорации, акцизы, всякого рода другие сборы и государственные займы.

Превышение расходов бюджета над доходами формирует **дефицит**, отрицательное сальдо в государственном балансе. Используют также термин **профицит** – превышение доходов бюджета над его расходами. На практике профицит считают без учета статей по обслуживанию внешнего долга (выплат процентов и платежей погашения).

Присмотримся к доходам государственных бюджетов России и США. Несмотря на существенные различия в уровнях социально-экономического развития, они имеют ряд общих черт в построении бюджетов.

Т а б л и ц а 24

Государственные доходы в России и США (в % к ВВП)

Показатели	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	В среднем в 1994–1998 гг.
1	2	3	4	5	6	7
Федеральный бюджет						
<i>Все доходы</i>						
Россия	12,5	14,2	12,8	12,5	11,0	12,6
США	12,3	13,0	13,2	13,9	14,2	13,3
<i>В том числе налоги</i>						
Россия	11,4	11,9	11,9	9,4	10,1	10,9
США	11,2	11,5	12,0	12,6	12,9	12,0
Консолидированный центральный бюджет						
<i>Все доходы</i>						
Россия	20,9	20,5	19,8	22,0	20,2	20,7
США	19,2	19,9	20,0	20,7	20,5	20,1
<i>В том числе налоги</i>						
Россия	19,4	17,9	18,5	20,3	17,7	18,8
США	17,7	18,2	18,6	19,2	19,6	18,7
Бюджет расширенного правительства						
<i>Все доходы</i>						
Россия	35,6	33,0	33,0	34,7	33,2	33,9
США	30,6	31,0	31,6	31,9	32,3	31,5
<i>В том числе налоги</i>						
Россия	32,2	29,8	31,1	31,5	29,1	31,0
США	26,9	27,4	27,8	27,4

Источник: Расчеты ИЭА по данным IMF. Government Financial Statistics; IMF. International Financial

Более заметными являются, пожалуй, различия в доходах так называемых бюджетов правительств*. В среднем за 1994–1998 гг. доходы здесь составили у России почти 34% ВВП, а у США – 31,5%; этот разрыв повторяется в части, касающейся налоговых поступлений.

* Бюджеты правительств включают помимо средств федерального и региональных бюджетов доходы от так называемых внебюджетных фондов.

Остановимся на структуре доходов российского правительства.

Мы обнаруживаем заметную разницу между понятиями официального ВВП и реально-легального ВВП. Последний, как правило, меньше, так как включает ту часть реально производимого продукта, с которой собираются налоги. Здесь доходы бюджета российского правительства поднимаются до 48% ВВП.

Т а б л и ц а 25

Доходы российского правительства в 1992–1998 гг.

Показатели	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
<i>В % к официальному ВВП:</i>							
федеральный бюджет	15,6	13,7	12,5	14,2	12,8	12,5	11,0
бюджет расширенного правительства	38,3	36,2	35,6	33,0	33,0	34,7	33,2
<i>В % к реальному легальному ВВП:</i>							
федеральный бюджет	22,5	19,9	17,1	17,5	19,2	16,2	15,6
бюджет расширенного правительства	55,2	52,7	50,3	45,8	47,4	46,0	48,6

Источник: Расчеты ИЭА по данным IMF. Government Financial Statistics; IMF. World Economic Outlook, May 1998; Министерства финансов РФ.

Развернем теперь федеральный бюджет России и сопоставим утвержденные и исполненные данные по статьям доходов и расходов.

Т а б л и ц а 26

Исполнение федерального бюджета Российской Федерации в 1998 г.
(млрд. руб.)

	Утвержденный бюджет	Фактическое исполнение	Фактически исполнено в процентах к утвержденному бюджету
1	2	3	4
Доходы	367,5	302,4	82,3
из них:			
налоговые доходы	307,0	236,0	76,9
в том числе:			
налог на прибыль	48,1	34,9	72,5

налог на добавленную стоимость	141,3	104,7	74,1
акцизы	78,7	52,5	66,6
неналоговые доходы	28,5	39,7	139,2
в том числе:			
от внешнеэкономической деятельности	6,9	15,4	в 2,2 р.
от продажи принадлежащего государству имущества	8,1	15,2	в 1,9 р.
Расходы	499,9	388,9	77,8
из них на:			
государственное управление	12,1	9,7	80,3
международную деятельность	14,5	8,5	58,9
национальную оборону	81,8	56,7	69,4
правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности	41,6	30,7	73,8
промышленность, энергетику и строительство	27,4	11,3	41,3
сельское хозяйство и рыболовство	12,0	3,3	27,1
социально-культурные мероприятия	67,3	57,2	84,9
Дефицит	132,4	86,5	65,4

Источник: Госкомстат России. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. М., 1999.

Понятно, что невыполнение бюджета касается как доходной, так и расходной его частей. Превышение доходов обнаруживается лишь по неналоговым поступлениям (от внешнеэкономической деятельности и продаж государственного имущества).

Что касается расходной части, то здесь сокращение по сравнению с плановым было более заметным и особенно в отношении финансовой поддержки секторов экономики.

Приглядимся к таблице 26. При всей ограниченности из нее можно извлечь интересные сведения. Итак, расходы за 1998 г. (фактические) составили 388,9 млрд. руб. Взятые за 100%, они почти поровну делятся на реальные затраты и расходы на покрытие дефицита и обслуживание долга (49%); реальные (51%) на 23% используются в оборонном и правоохранительном секторах; 19,7% – на промышленность, сельское хозяйство, всю социальную сферу и 8% – на государственное управление и международную деятельность. В 1999 г. расходы по статье «социальная политика» составили 5,9% всех суммарных расходов консолидированного бюджета против 8,5% на управление. Картинка, как говорится, не требует комментариев.

В странах Запада основными расходными статьями государственных бюджетов являются социально-культурные нужды. В России 1998 г. все они (образование, культура и искусство, средства массовой информации, здравоохранение и спорт) вместе взятые составляли 8,9% ВВП и находились, как всегда, в конце расходной части бюджета.

Бюджетный дефицит

Т а б л и ц а 27

Динамика дефицитов федерального бюджета России

	1995	1996	1997	1998	1999
--	------	------	------	------	------

В процентах к ВВП	5,3	7,9	6,5		1,4
по методике Минфина	3,0	3,3	3,2	3,6	
по методике МВФ	5,3	7,8	6,5		

Существуют разные оценки бюджетных дефицитов России. Дефицит консолидированного бюджета, включающий федеральный и местные*, находился на уровне 6% и понизился в 1999 г до 1% ВВП.

* Мы уже приводили данные, свидетельствующие о расхождении в оценке бюджетного дефицита между Минфином и МВФ. Оно обусловлено различиями в методиках подсчета самого ВВП. В данном контексте мы используем так называемую «нейтральную» оценку исследователей. Что же касается сокращения дефицита в 1999 г., то это, само по себе отрадное явление, частично связано с текущим сокращением бюджетных обязательств.

В теории различают активный и пассивный дефициты. Первый возникает в результате превышения расходов, второй – в связи со снижением налогов и прочих поступлений (из-за замедления экономического роста, недоплат). В России велики «недоимки», которые являются следствием сокращения реального ВВП, а также неплатежей со стороны предприятий и организаций.

В 1998 г. недобор налогов находился на уровне 23,1% к запланированному объему. Не менее опасным является широкое применение узаконенных льгот. По данным Минфина только федеральный бюджет ежегодно теряет от них 12-15 млрд. долл.

Государственные бюджеты остаются крайне напряженными, необходимо реформирование расходной части, создание прогрессивной налоговой системы, более совершенного распределения расходов и доходов между Федерацией и регионами.

Преодолеть тенденцию к сокращению, сжатию реальных бюджетных доходов, ставшую характерной для России 90-х гг., трудно.

Общепринятым в мировой практике показателем того, насколько бюджетный дефицит велик и опасен, является коэффициент: минусовое бюджетное сальдо, деленное на ВВП, т.е. годовой государственный долг в процентах к годовому ВВП, принятому за 100. По оценке МВФ дефицит, превышающий 2,5% ВВП, считается настораживающим*.

* Американские эксперты 70-х гг. обнаружили прямую связь между небольшим, исчисляемым десятками долями процента ВВП увеличением бюджетного дефицита и некоторым оживлением экономической деятельности, сокращением безработицы (неокейнсианская модель). К тому же США в последние годы добились бездефицитных бюджетов.

Если мы обозначим государственные расходы буквой G, налоги и прочие сборы – буквой T (Tax), то бюджетный дефицит в абсолютных цифрах – это разница:

G-T.

В России бюджет подвержен частым пересмотрам. В течение года возникают непредвиденные расходы, недопоступления. Покрытие дефицита проводится за счет государственных займов, внешних заимствований.

Т а б л и ц а 28

Источники финансирования дефицита федерального бюджета России (в % к ВВП)

	1994	1995	1996	1997
Кредиты ЦБ	7,0	0,4	0,0	0,0
ГКО/ОФЗ	2,0	1,4	2,0	1,2
Иностранные кредиты и продажи золотовалютных активов	1,4	1,5	1,5	2,0
Итого	10,4	2,9	3,5	3,2

Рост расходов по обслуживанию долга является, пожалуй, ключевой переменной, деформирующей российский бюджет. В 1998 г. они поднялись до трети бюджетных расходов. В условиях хронического недобора налогов этот расход – неизбежный и невосполнимый – стал угрожающим.

Управление бюджетом

Различают мягкую и жесткую бюджетную политику. Первая может иметь своим следствием нарастание просроченной задолженности, увеличение неплатежей в отношениях между предприятиями, спад предпринимательской активности. Ужесточение бюджетной политики, свидетельствующее об усилении ответственности министерства финансов, замедляет прирост государственного долга, создает

некоторые возможности для его реального сокращения, а также для ужатия бюджетных расходов.

Показателями эффективности управления бюджетом можно считать:

- уровень собираемости доходов и выполнения бюджетных обязательств;
- размер дефицита и скорость нарастания бюджетного долга;
- размер финансовых ресурсов, отвлекаемых на обслуживание государственного долга;
- степень монетизации валового продукта;
- величина и динамика валютных резервов;
- динамика валового внутреннего продукта и занятости.

Статистическое приложение «Основные экономические индикаторы» позволяет составить представление об этих параметрах применительно к России. В качестве комментария повторим, что бюджетный дефицит не всегда является проинфляционным фактором, но его возрастающие объемы имеют следствиями рост расходов по обслуживанию государственного долга вместе с неплатежами и недостатком средств.

Милтон Фридмен так описывает проблему государственного финансового регулирования: «Чего нам действительно не хватает, так это не виртуозности в управлении экономикой, подобной действию умелого водителя, но способа, каким можно было бы удержать пассажира, наделенного властью, от того, чтобы он не схватился за руль и не сбросил машину в кювет». Слова эти могут стать эпиграфом к макроэкономической политике не только в США.

О коэффициенте монетизации мы поговорим подробнее несколько позже, здесь же лишь поясним, что он определяется в виде отношения совокупной денежной массы к валовому внутреннему продукту.

В 1998 г. этот показатель равнялся у нас 17,7% и свидетельствовал о некотором повышении этого коэффициента по сравнению с 1995–1997 гг.

Жесткая бюджетная и денежная политика помогает держать бюджетный дефицит на относительно стабильном уровне. Повсеместное распространение получила совсем не бесспорная **дискреционная политика**, которую называют политикой быстрого реагирования, походом «свободы действий (Discretion) против правил», хотя степень политического благоразумия остается неясной. Дискреционная политика – лекарство от неожиданностей, с которыми приходится встречаться каждому политику, гибкое приспособление к изменившимся обстоятельствам.

К дискуссионным можно отнести в этой связи труд Роберта Барро, озаглавленный «Макроэкономическая политика»*. Являясь представителем дискреционной политики, автор рассматривает политический механизм через призму дихотомии «Правила или свобода действий (Rules versus Discretion)», предполагающей нарушения регламентации в интересах «осторожного и быстрого реагирования» на перепады конъюнктуры и прочие экономические трудности.

* Barro R. Macroeconomic Policy. London, 1990.

Опасность таится, на наш взгляд, в пренебрежении первым значением английского термина «distraction» (благоразумие) и вступлении на путь, при котором сценарий пишется по ходу действия пьесы.

Если называть вещи своими именами, то российский бюджет страдает эрозией доходной части, болезни, которую некоторые экономисты считают следствием гиперинфляции, затягивавшей переходный период. Сокращение расходной части неизбежно, если, конечно, не «подпечатывать» денег.

По оценкам МВФ для проведения постсоциалистических реформ необходимо перераспределять не менее 35% ВВП. Но учитывает ли данный подход различия в объемах душевых ВВП? Ведь по этому показателю Россия отстает от США более чем в 5 раз. Между динамикой бюджетных доходов и масштабами социального вспомоществования имеется, как считается на Западе, прямая связь. Социальная поддержка является в США главной расходной статьёй федерального бюджета. С этим нельзя не согласиться. В условиях России расходы на оборону (в части, касающейся конверсии и сокращения армии) можно признать, при их рациональном использовании, социальными.

«Ключевое понятие в экономике – оптимум», – писал экономист-математик Леон Столярю*. Достижение макроэкономического равновесия для России – проблема, которая ждет своего решения.

* Столярю Л. Равновесие и экономический рост. Пер. с франц. М., 1974.

* * *

Понятно, что бюджетная теория, так же как и налоговая, относится к числу нормативных. Считается, что коренным отличием нормативной теории является принципиальная невозможность проверки ее

предпосылок или допущений эмпирическим путем. Между тем как в позитивной теории, исследующей косвенным методом государственное регулирование, любое допущение может стать предметом эмпирической проверки. В нормативной теории и политике перед нами лежат лишь результаты – бюджетный дефицит или недобор налогов.

2. Структура налогов

Мы не знаем, когда возникли налоги, так же как и не представляем себе, когда произошел первый рукотворный взрыв пороха – нехитрой смеси серы, селитры и угля. Но эти творения человеческого разума стоят в одном ряду с изобретением таких благ, как книгопечатание или компас.

В истории появлялись самые причудливые виды налогообложения: на окна и дымовые трубы, на соль и конечно же на спиртные напитки. Основы налогообложения, неподвластные времени, были сформулированы еще Адамом Смитом: налоги должны соответствовать состоянию плательщика; способ и время взимания должны быть заранее и точно известны и удобны для плательщика; сам процесс сбора налогов нужно проводить с минимальными затратами.

Государство не может существовать без налогов. Но здесь же начинается демагогия: то, что гражданин выплачивает в виде налогов, возвращается к нему как к члену общества. Современная система налогообложения многоступенчата, национально и регионально специфична. Остановимся на общих принципах федерального налогообложения.

Различают две основные группы налогов: **прямого и косвенного действия**. В первом случае перед нами выступают налоги на факторы производства – капитал, труд, недвижимость и землю; во втором – предметами налогообложения являются товары и услуги.



Подходные или налоги прямого действия обычно строятся по прогрессивной шкале. При высоких доходах получатель выплачивает в качестве налога не только значительную сумму, но его облагают по высокой ставке. Существует несколько ставок подоходного налога*. К разряду прямых налогов следует отнести налог на прибыль, зарплату, на дивиденды, биржевые и валютные операции, на проценты по вкладам**. Прямые налоги выполняют функцию стабилизаторов конъюнктуры, поскольку в периоды спадов поступления от них автоматически уменьшаются, в условиях подъема государство изымает в качестве прямых налогов более значительные суммы. Налог на прибыль вносится в бюджет после погашения всех обязательств фирмы и определения годового дохода.

* В России базовая ставка налога на зарплату составляет 13%. Отчисления в пенсионный фонд в размере 1% оплачиваются по единой ставке. Работодатель выплачивает в Пенсионный фонд 28% от объема зарплаты.

** См. Приложение: Х. Корей. «Идеи Фишера в области денежной и налоговой политики».

Косвенными являются налоги на валовой доход предприятия или на выпуск продукции (налог на добавленную стоимость – НДС) и налог на продажу (выплачивается при реализации товаров и практически представляет собой надбавку к цене). Самым древним из них является, пожалуй, акциз. Его взимают с продажи табачных изделий, спиртовых напитков, косметики, бензина; акцизы могут составлять заметную долю в тарифах на транспортные и иные услуги. В истории акцизов можно отметить времена, когда они считались налогом «на грехи», затем «на роскошь». Вместе с экономическим ростом расширяется круг товаров и услуг, облагаемых налогом на продажу. В отличие от подоходных, косвенные налоги носят регрессивный характер, так как они часто изымают у бедных людей более весомую часть их дохода, чем у богатых.

Предельные ставки налогообложения

Разговор на эту тему нельзя назвать новым, хотя он не теряет своей актуальности. Ограничения на размер податей устанавливались еще в древние времена. При удушающих поборах крестьяне бросали земли, увеличивалось бродяжничество, возрастала преступность, сокращалась налоговая база. Все мы помним историю про князя Игоря, попытавшегося собрать с древлян повторную дань.

В XX в. налоговая нагрузка на экономику стремительно возрастает. Если в начале столетия она составляла примерно 10% валового дохода, то сегодня поднялась уже до 40–50%. Причины подобной динамики понятны. Объективную возможность представляют неизмеримо возросшие индустриальный потенциал и производительность труда, а необходимость увеличения налоговой нагрузки обусловлена потребностями государственного регулирования, расходами на оборону, возрастанием социальных выплат.

Существуют ли верхние пределы выплат для налоговых изъятий? В пользу определения налоговых пределов говорят тенденция к нарастанию бюджетных дефицитов, часто связанная с неуплатами налогов, финансовые кризисы, распространение теневого (безналогового) сектора, ухудшение налоговой дисциплины и, в конечном счете, падение темпов экономического роста.

Высота верхнего предела может быть разной. Если иметь в виду подоходные налоги, то здесь вырисовывается зависимость верхних пределов от уровней душевых национальных доходов, традиций, социально-политических факторов.

Анализом налоговой нагрузки занимаются сторонники теории предложения. Они исходят из корреляции между следующими процессами: снижение налогов ведет к росту располагаемого дохода и, соответственно, к увеличению предложения на рынках труда и капитала, к росту инвестиций. Результатом становится общий экономический подъем. В активе сторонников теории предложения находится кривая или петля Лаффера – американского экономиста, выступавшего с идеей установления предельной ставки подоходного налога. Связь между налоговой ставкой и налоговыми поступлениями в бюджет можно представить графически (см. рис. 39).

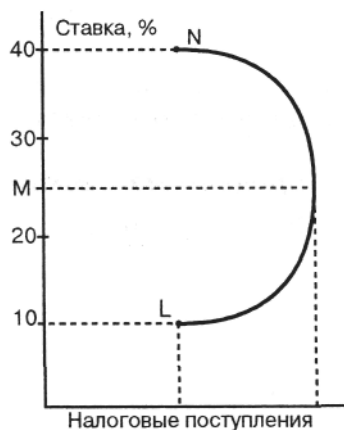


Рис. 39

На рисунке: L – начальная ставка, M – предельная плюсовая, N – ставка, при которой налоговые поступления снижаются до исходного уровня.

Поступления зависят не только, даже не столько от ставки налога, сколько от **налоговой базы**. С ростом ставки достигается известный предел, после которого дальнейшее ее повышение сопровождается уже не увеличением, но сокращением производства, т.е. налоговой базы, снижением налоговых поступлений.

Меры, которые предлагают сторонники теории предложения относительно реструктуризации налоговых систем, можно свести к трем позициям:

- снижение налоговой ставки до предельного уровня (см. кривую Лаффера);
- снижение ставок на высокие доходы, т.е. превращение налогов в менее «прогрессивные»;
- поощрение роста предложения товаров и услуг посредством повышения эффективности факторов производства.

Перед странами Восточной Европы и государствами СНГ стоит непростая задача нахождения компромисса между обременительностью налогов для населения и предпринимателей, с одной стороны,

и получением достаточных финансовых ресурсов для решения общегосударственных проблем чрезвычайного характера – с другой. Желательным в этой связи является и отмена неоправданных льгот, в частности беспроцентного провоза импортируемой продукции.

Возникает отнюдь не праздный вопрос: почему налоги на продажи чаще платят покупатели, чем поставщики? Обратимся к незамысловатому примеру.

Допустим, что правительство ввело новый налог на винные изделия. На каждую бутылку вина, стоимостью 8 руб., налагается акциз в размере 7 руб. Как будут развиваться события на рынке?

Пусть общий объем продукции составляет 100 тыс. единиц.

Случай А. Цены повысились до 25 руб. за бутылку. Эластичность спроса низкая, кривая спроса почти не меняется, он остается на прежнем уровне. Ясно, что здесь налоговые издержки целиком ложатся на покупателей, которые выплатят дополнительно 700 тыс. руб.

Случай Б. Эластичность спроса реагирует на повышение цен более или менее заметным образом. Продавец, для того чтобы продать 100 тыс. бутылок, понижает цены до 23 руб. за единицу. Акцизные издержки делятся между покупателями и продавцами (200 тыс. и 500 тыс. руб.).

Случай В. Рассмотрим теперь ситуацию с сокращением предложения. Продавец сохраняет при этом цену на уровне 25 руб., но продает уже не 100 тыс. бутылок, а лишь 75 тыс. Налог составляет 555 тыс. руб., оплаченных покупателем.

При слабой эластичности предложения цены понижаются или происходит затоваривание. Итак, налоговое бремя перекладывается на потребителя там, где эластичность спроса низка; покупатель платит акциз и при высокой эластичности предложения. Поскольку на потребительском рынке представлены в значительной части товары с низкой эластичностью спроса (товары первой необходимости) и относительной подвижностью предложений, то бремя косвенных налогов несут, главным образом, потребители.

В отличие от водки и табачных изделий, дополнительные акцизы на такие предметы роскоши, как золото и драгоценности, выплачивают в значительной части продавцы; здесь эластичность предложений остается низкой.

По форме обложения и его последствиям к разряду косвенных налогов относятся таможенные тарифы, акцизные сборы за совершение юридических и других операций.

В разных странах и регионах эта общая структура налогов модифицируется, хотя заметна тенденция к сближению форм и нормативов налогообложения.

В США основной доходной статьей федерального бюджета являются подоходные налоги, причем ставки на высокие заработки и прибыли весьма значительны. Налога на добавленную стоимость в США не существует; на федеральном уровне нет и налога с продаж. Этот последний распространен на уровне штатов, основными облагаемыми товарами являются вино, табачные изделия и бензин. Как правило, налогом на продажу не облагаются продукты питания и медикаменты. Ставки дифференцированы как по товарной номенклатуре, так и по штатам. Считается, что в среднем налог с продаж составляет 5–8%.

В странах Европейского Союза налога на продажу не существует вообще, но имеется достаточно высокий НДС. В среднем по потребительским товарам он находится на уровне 20–22%, причем ставки НДС в странах ЕС выравниваются.

В России с давних времен существуют **акцизы**. Печально знаменит водочный акциз, в десять и более раз превышавший издержки производства этого напитка. Теперь у нас наличествует весь вышеизложенный ассортимент налогов, хотя вокруг ставок и налоговой базы дискуссия не прекращается. Налоговые льготы, или освобождение от уплаты налогов, имеются во всех странах, в России они, по-видимому, более значительны, чем в некоторых других.

В процессе обсуждения находится введение нового налога на вмененный доход, и поскольку он будет рассчитываться по **единым** ставкам, то, возможно, будет благоприятен для малого бизнеса. Поясним: вмененный доход – это прибыль от владения ресурсами: землей, водными и лесными угодьями. Фирма, владеющая этими ресурсами, может и не получать доходов от ресурсов, если она не сдает их в аренду, не продает, а использует для своих надобностей, т.е. неэффективно. Налог на вмененный доход не зависит от прилежания или деловитости владельца, последний платит за владение данным ресурсом.

Налоговые льготы могут быть самыми различными. Больше всего льгот существует по подоходным налогам. Но в традиционной практике налоговые льготы выражаются в виде расходов государственного бюджета, поскольку они снижают доходную часть бюджета и увеличивают его дефицит.

Налоги и потребительский спрос

Кейнс определяет совокупный спрос как **психологическую готовность** общества к потреблению. Присмотримся к налоговой динамике со стороны спроса.

Согласно кейнсианской модели, уменьшение налогов ведет к увеличению дохода, которым **располагают** домашние хозяйства. Это может расширить потребительский спрос и тем самым стимулировать экономический рост.

Оппонентами подобного подхода к дилемме налоги-потребление выступили сторонники концепции постоянного дохода (М. Фридмен, Ф. Модильяни, Дж. Стиглер)*. Их общей платформой является гипотеза о том, что потребление домашних хозяйств ориентировано на средний, сложившийся за ряд лет **доход семьи** и не «откликается» на конъюнктурные, временные изменения.

* Все трое являются лауреатами Нобелевской премии по экономике.

Внезапные же увеличения дохода, как правило, направляются в сбережения, из которых при ухудшении материального положения черпаются средства для поддержания традиционного уровня жизни. Франко Модильяни считает, что люди распределяют Y (доход) на C и S из расчета на свое предположительное финансовое состояние в течение всей жизни, а не исходя из сегодняшнего уровня доходов.

Любопытные дополнения вносит Джордж Стиглиц. В работе «Экономика общественного сектора», переведённой на русский язык, он признает, что схема $-T \rightarrow +S$ работает лишь при снижении подоходного налога, но при снижении косвенных налогов (НДС, акцизов) поведение человека меняется. Ведь здесь он может получить выгоду, **лишь потребляя** товары и услуги непосредственно, т.е. $-T \rightarrow +C$. Отложенный спрос при этом нерентабелен, хотя императивной связи между снижением косвенных налогов и ростом потребления, по-видимому, не существует: потребитель может сократить денежные затраты, а оставшиеся деньги обратить в сбережения.

Но многие люди, которые ощущают постоянный недостаток наличности, с удовольствием будут использовать дополнительный денежный ресурс на потребление. В подобной ситуации возрастает спрос на предметы длительного пользования.

Воздействие налогов на состояние хозяйства, на экономический рост невозможно назвать положительным или отрицательным. В лучшем случае посредством налогов достигается равновесие между следующими переменными (см.рис.40).

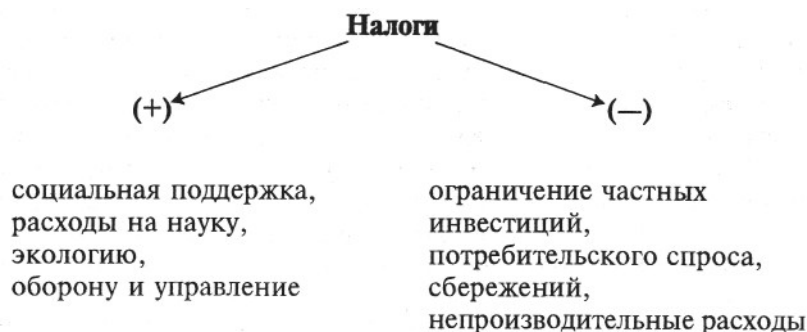


Рис. 40

В странах, переживших гиперинфляцию и сохраняющих низкий уровень монетизации ВВП, финансовая маневренность государства ограничена, необходим жесткий контроль за покрытием бюджетного дефицита. Россия, относящаяся к этой группе государств, переживает острый недостаток денежных средств, вынуждена сокращать государственные расходы. К тому же в общественном сознании нашего населения утвердилось неуважительное отношение к налогам. По-видимому, и в ближайшей перспективе предельной налоговой нагрузкой останется 30%-ный вес государственных доходов в ВВП, между тем как в странах Центральной и Восточной Европы он поднялся до 40–45%*.

* Гайдар Е. Тактика реформ и уровень государственной нагрузки на экономику // Вопросы экономики. 1998. № 4.

Поведение налогоплательщика

Уплату налогов нельзя отнести к занятиям приятным. Понятно и стремление как физических лиц, так и предприятий, т.е. коллективов, тем или иным способом облегчить для себя налоговое бремя. Но недобор налогов в России принял катастрофические размеры (в 1997 г. он составил около 40%). Причины можно систематизировать: в обществе отсутствует правовое сознание; налоговая система не упорядочена, слишком велики ставки, они ставят под вопрос само выживание предприятия; распространено недоверие к расходованию собранных денег; существующие на средства налогоплательщиков государственные учреждения работают плохо.

Исследователи обычно отмечают 2 основные формы уклонения от налогообложения. Во-первых, это занятость в так называемой теневой экономике (считается, что в России она охватывала около 45–50% трудоспособного населения). Во-вторых, это недоплаты, бухгалтерские ухищрения по сокрытию доходов.

В журнале «Экономическая психология», представляющем Международную ассоциацию экономистов-психологов, развернулась дискуссия о фискальной политике, где одной из ключевых тем стадо уклонение от налогов*. Даже тщательное анкетирование не позволяет представить точную классификацию причин этого явления. Уклонение как поступок выражается в решении, вступающем в силу после подписания декларации о доходах. Авторы приходят к выводу о несовершенстве университетских моделей поведения налогоплательщика, необходимости конкретного изучения психологических установок разных слоев населения. В части, касающейся отношения людей к налоговым реформам (сведения получены путем анонимного анкетирования), выясняется, что так называемые бесприбыльные организации интересуются лишь изменениями ставок налога на зарплату и компенсационные выплаты, между тем как фирмы и корпорации озабочены, не в последнюю очередь, сокращениями общих налоговых льгот. Многие респонденты обнаруживают традиционное неприятие новых правил составления документов, сетуют на усложнение налоговых систем и возрастание издержек на содержание государственного административного аппарата. Противоречивыми являются некоторые социальные выводы:

- чем чаще люди сталкиваются с новым налоговым законодательством, тем положительное становится со временем их отношение к реформе (?);
- чем реже контакты субъектов с законодательством, тем спокойнее их отношение к нему;
- безналоговые организации и фирмы с так называемым «внешним управлением» чаще являются авторами второй группы ответов.

* Journal of Economic Psychology. Copenhagen, 1992. № 4, 12.

Налоговые поступления – главный источник доходов государственного бюджета. С этим нельзя не считаться. Но не следует забывать и того обстоятельства, что высокие налоги тормозят экономический рост. Они становятся прямо-таки убийственными для рыночной экономики, находящейся на стадии формирования.

Экономисты, независимо от их идейных пристрастий, почти всегда выступают за снижение налогов. Но в части практического осуществления этой акции расхождения весьма существенны.

Теневая экономика и уклонение от налогов

В рамках теневой экономики вырисовываются три группы операций, позволяющих уклоняться от уплаты налогов.

Если предприятие не зарегистрировано вообще, т.е. не поставлено на учет, не обязано представлять финансовую отчетность, то неуплата налогов становится как бы естественной. Для осуществления деловых операций используются фиктивные документы, печати и пр. Подобная деятельность является уголовно наказуемой.

Весьма часто теневые сделки проводятся легально действующими предприятиями. Эти операции не учитывает бухгалтерия, они разнообразны и тщательно скрываются (выплаты партнерам из неучтенных наличных средств, перемещение денежных средств в дочерние или партнерские фирмы). Широкое распространение получили расчеты векселями, которые выпускают сами фирмы или коммерческие банки. Предприятия, за которыми числились налоговые недоимки, стали расплачиваться с финансовыми органами посредством эмиссии подобных денежных суррогатов. Понятно, что последствия оказались крайне неблагоприятными: происходили подрыв налоговой базы и, по сути дела, деградация расчетно-платежной сферы. Расчеты с налоговой службой в неденежной форме были

прекращены в марте 1997 г. Но остаются бартерные операции между предприятиями, за которыми нередко прячется теневой бизнес. Распространенным среди торгово-промышленных предприятий является сокрытие части оборота, т.е. создание или реализация неучтенной продукции.

Популярны так называемые псевдооперации, заключение фиктивных контрактов, при помощи которых денежные средства представляют вроде бы истраченными, а в действительности работают в другом, более выгодном, возможно вполне легальном направлении. Порой псевдосделки являются прикрытием реальных операций, поскольку позволяют минимизировать налоговые сборы. С целью получения налоговых льгот оформляется, например, псевдоэкспорт, а в действительности продукция реализуется внутри страны. Схемы сокрытия доходов при помощи псевдоопераций и подставных фирм иногда разрабатываются высокопрофессиональными специалистами – юристами и аудиторами. В результате у легально действующего предприятия налоговая база минимизируется, а ответственность за налоговые выплаты перекладывается на несуществующих субъектов.

Размеры недопоступлений и сокрытий установить трудно.

Критерием, вероятно несовершенным, здесь может служить такой показатель, как степень исполнения законов о бюджете по доходам. Он колеблется за 1995–1998 гг. между 76–64%.

Среди ученых и политиков ведется дискуссия экономике-психологического характера: одной из причин уклонения является чрезмерно высокий уровень налогов, и если их понизить, то экономические агенты будут честно платить налоги и общий объем поступлений в бюджет увеличится. А современное налогообложение предприятий просто заставляет не платить, уходить от налогов. Ссылаются при этом на слова бывшего руководителя налоговой службы РФ А. Починка, заметившего как-то, что если бы все предприниматели честно платили налоги, то производство просто бы остановилось. Оппоненты саркастически замечают: «А вы можете гарантировать аккуратную выплату налогов при их сокращении до 20%?» Вряд ли кто-нибудь положит, как говорится, за это голову на отсечение.

Вопросы для обсуждения

1. Чем различаются бюджеты федеральные, региональные, консолидированные, отраслевые?
2. Каковы главные бюджетные статьи в доходной и расходной частях?
3. Чем отличается структура федерального бюджета РФ?
4. Бюджетные дефициты, методы их сокращения.
5. Чем различаются «мягкая» и «жесткая» бюджетная политика?
6. Расскажите о структуре налогов.
7. Почему в России удельный вес косвенных налогов так значителен?
8. Как воздействуют налоги на потребительский спрос и экономический рост?
9. Какие суждения о предельных налоговых ставках вам знакомы?

ГЛАВА XI. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Как сломить непокорность денег?

– Топить камин ассигнациями;

*– пустить в оборот билет в миллион фунтов стерлингов
(Марк Твен);*

просто ликвидировать печатный станок

и перейти к распределению по трудовым квитанциям

Денежно-кредитная политика выглядит «плаванием против ветра», она призвана стимулировать деловую активность в условиях депрессии и зажимать, угнетать экономический рост при перегреве конъюнктуры, хотя реальное осуществление этих акций является делом архисложным.

В самом общем виде задача монетарной политики состоит в создании условий, при которых экономические агенты (частные лица, предприниматели, общественные и государственные органы), реализуя свободу выбора, производили бы действия, совпадающие с целями экономической политики. Кредитно-денежное регулирование индикативно, не имеет принудительного характера.

Начнем с предпосылок монетарного анализа.

1. Показатели денежного обращения

Денежная масса подразделяется на M_0 , M_1 , M_2 , M_3 .

M_0 – это денежная наличность, находящаяся в обращении. В 1998 г. M_0 составляла в России 187,8 млрд. руб. В корзине наличных денег находится и разменная монета, составляющая обычно не более 2–3% наличности. M_1 включает наличные деньги и чековые вклады (в том числе дорожные чеки-аккредитивы). Преобладающее значение в M_1 стран развитой рыночной экономики имеют чековые платежи, которые в США обслуживают не менее 90% стоимости сделок.

В чем преимущества использования чеков? Хранить деньги на текущем счете в банке удобно и безопасно как для предприятий, так и для домашних хозяйств. В соответствии с размером вклада вам выписывают чековую книжку (карточку), и вы расплачиваетесь чековыми квитанциями или прямым электронным переводом с поставщиком на автозаправочной станции и т.д. Банк по вашему поручению оплачивает долги, коммунальные услуги. Как правило, чековые вклады не приносят процентов.

Чековые платежи и чековое обращение – это, несомненно, прогрессивные формы безналичных расчетов, позволяющие резко сократить потребность в банкнотах. Но они «работают» лишь при одном условии: держатель чековых вкладов должен иметь возможность обратить их в наличные деньги по первому требованию. Таково правило игры. Вклады в коммерческих и сберегательных банках – это их, банков, долговые обязательства. В начале нашего столетия экономисты считали деньгами лишь монеты и банкноты. Чековое обращение только зарождалось. И лишь гений Дж.М. Кейнса позволил увидеть во вкладах до востребования (чековых вкладах), предназначенных к использованию в качестве средства платежа, реальные деньги. (Дж. М. Кейнс. «Трактат о деньгах», 1930).

У нас чековые расчеты в сфере личного потребления делают первые шаги; в отношениях между юридическими лицами они представлены в виде хорошо знакомой «безналички». Невыполнение ключевого условия для нормального функционирования механизма безналичных расчетов – размена чекового или текущего вклада на банкноты – ведет к финансовым извращениям. Рынок реагирует на это установлением более высокого курса наличного рубля по отношению к безналичному.

Денежная масса $M_2 = M_1 +$ срочные вклады, облигации государственных займов (так называемая потенциальная наличность).

В России статистика плюсует к M_0 все безналичные средства (как чековые так и срочные вклады). В 1999 г. M_2 находилась на уровне 450 млрд. руб.

Дополнительные составляющие M_2 обладают способностью самовозрастать. Темп приращения M_2 зависит от процентной ставки. Срочные депозиты и государственные облигации легко реализовать – они относятся к «высоколиквидным средствам», т.е. обладают способностью «быть легко истраченными». Вообще, понятие ликвидности предполагает наличие двух свойств: возможности использования в качестве средства платежа и способности сохранять свою стоимость. Ликвидными средствами считаются также акции и облигации частных корпораций. Однако степень их ликвидности ниже, чем у государственных ценных бумаг, – они более подвержены конъюнктурным колебаниям, соответственно, выше плата за совершение сделок с ними.

Американская федеральная резервная система выделяет из общей массы M_2 крупные срочные вклады (100 тыс. долл. и более), существующие в виде депозитов предприятий. Возникает понятие M_3 .

$M_3 = M_2 +$ **крупные вклады** (депозитные сертификаты).

В инфляции участвует прежде всего M_1 , однако при инфляционном скачке в процесс вовлекаются все большие денежные массы, определяемые последовательно параметрами M_2 , M_3 . Доверие к деньгам убывает, вклады обесцениваются, переводятся в наличность. Вся денежная масса обрушивается на рынок, вызывая инфляционный психоз.

Показатели M_1 и M_2 рассчитываются соответствующими финансовыми ведомствами и, как правило, публикуются. Обычно M_2 в несколько раз превышает M_1 (в России M_1 составляет около 1/3 M_2).

В денежной политике используется еще один показатель – M_x , включающий помимо M_2 , валютные депозиты.

По приросту общего денежного показателя в странах переходной экономики наблюдается значительный разброс: в Туркменистане его прирост составил в 1997 г. 225%, Таджикистане – 142%, Болгарии – 124%, Румынии – 66%, Чехии – 9,2%, Македонии – 0,5%. В остальных странах прирост денежной массы колебался между 15–40%, в Литве же наблюдалось ее сокращение на 2%.

В России денежная масса возросла за 1997 г. на 30%, а в 1998 г. – на 19%, увеличение M_x происходило, главным образом, за счет обмена валюты на рубли.

В США в 1990 г. M_1 равнялась 791 млрд. долл., а M_2 – 8232 млрд. долл., т.е. превосходила первый показатель более чем в 10 раз. Денежная наличность реализует созданный в течение года валовой национальный продукт (ВВП). Но в текущих ценах он всегда более значителен, чем денежная масса. Дело в том, что каждая денежная единица может в течение года участвовать в целом ряде актов купли-продажи или платежей, несколько раз переходить «из рук в руки», делать несколько оборотов. Соотношение между ВВП и M_2 определяет скорость обращения денег (V). Этот показатель весьма важен для регулирующей практики. Скорость обращения денег можно выразить общей формулой

$$V = \text{ВВП} / M_2$$

Число оборотов M_1 заметно превышает скорость обращения денежной массы в целом M_2 .

В США $V_1 = \text{ВВП} / M_1 = 6,1$; но $V_2 = \text{ВВП} / M_2 = 1,6$ оборота в год*.

* В России скорость обращения по M_2 равнялась 7,9 (1997).

Если денежная масса оборачивается медленно, то это означает, что коэффициент размещения (расходования) национального продукта низок; относительно высокая V может свидетельствовать как об относительно быстром размещении товаров и высокой конъюнктуре, так и о недостатке платежных средств.

Уравнение обмена

При изучении банковской системы мы имеем дело с денежной массой **со стороны предложения** (M_n), знакомимся с факторами предложения (активными операциями банков). Теперь нас интересуют факторы, определяющие **совокупный спрос на деньги**, т.е. M_c .

Предпосылкой анализа и построения денежной политики является количественная теория денег*.

* Количественная теория берет свое начало от Рикардо, отстаивавшего в диспуте с представителями банковской школы тезис о том, что единственным эмитентом банкнот должен быть государственный банк, что гарантией обеспеченности банкнотного обращения может быть лишь строгое соответствие между объемом этой денежной массы и запасом металла, т.е. тем самым подчеркивалась необходимость ограничения эмиссии. Стоимость бумажных денег гарантируется их объемом.

При определенных конъюнктурных показателях эмиссия небольшого излишка бумажных денег возможна, но она должна строго контролироваться. Этот традиционный вариант количественной теории с течением времени, в особенности после прекращения размена банкнот, подвергся существенной коррекции.

Взаимосвязь, лежащую в основе этой теории, можно выразить формулой $PY = MV$. Она называется «уравнением обмена», или «уравнением Фишера». Американский экономист-математик **Ирвинг Фишер** (1867–1947) впервые формализовал зависимость между основными показателями денежного обращения.

Условные обозначения:

M – денежная масса;

V – скорость обращения;

P – средний индекс цен;

Y – реальный объем производства (ВВП).

Соответственно: $P = (MV)/Y$ и $M = (PY)/V$.

Если, например, произведенный в стране продукт в текущих ценах равен 2685 млрд. руб., а скорость обращения денег – 5,9, то денежная масса (здесь M_2) составит 455 млрд. руб. (1998).

Следует отметить, что такие компоненты формулы, как Y и V , имеют относительно самостоятельную динамику, поскольку испытывают влияние ряда внешних обстоятельств. ВВП зависит от состояния факторов производства, скорость обращения коррелирует с процентной ставкой.

При увеличении денежной массы на первом этапе рост цен обычно отстает от нее. Однако в условиях резкого сокращения производства рост цен, опережающий динамику денежной массы, вполне вероятен.

Коэффициент монетизации

В отличие от формулы Фишера, здесь внимание обращено не столько на платежи, сколько на функцию накопления денег у экономических агентов. Деньги, имеющиеся в хозяйстве, разделены на потребляемую и накапливаемую части. Кассовые остатки представляют собой фонд денег,

предназначенных для инвестиций, а также остаток постепенно убывающего фонда потребления.

В самом общем виде **кембриджское уравнение** выглядит так:

$$M = kPQ,$$

где k – часть индексированного валового продукта, сохраняющаяся в ликвидной форме. При этом показатели Y и Q тождественны, k называют еще коэффициентом ликвидности, или степенью монетизации ВВП. По сути дела, этот показатель является как бы превращенной формой скорости обращения.

Продолжим наш пример: если $Q = 2685$ млрд. руб., а $M_2 = 455$ млрд. руб., то k будет равняться 17,7%. Сопоставление формул $V = (PY)/M$ и $1/k = PQ/M$ обнаруживает, что значения их левых сторон совпадают. Изменения уровней монетизации в России показывает за 1995–1999 гг. положительную тенденцию (в 1995 г. – 9,8%, а в 1999 г. – 25%*. Однако эти данные не сопоставимы с соответствующими показателями по странам Центральной и Восточной Европы (30–60%), Западной Европы (60–70%) и США (более 100%**).

* В последнем показателе использован M_x , учитывающий и валютные резервы.

** В США в состав M_2 включены гособлигации.

Низкий уровень монетизации ВВП сужает налоговую базу, способствует выведению из-под налогообложения значительной части сделок, расширяет «безденежный кредит», ведет к неравновесию между денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политикой.

Обратимся теперь к таблицам, систематизирующим наши рассуждения.

Т а б л и ц а 29

Динамика номинальной оборачиваемости денежной массы и уровня монетизации ВВП (в неденоминированных рублях)

	1986 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
ВВП, млрд. руб.	720	800	1300	19900	162300	611000	1630000	2256000	2675000
M_2 , млрд. руб.	593	943	928	7120	34650	97826	216700	297400	380000
Номинальная оборачиваемость денежной массы (ВВП : M_2)	1,21	0,84	1,40	2,79	4,68	6,25	7,52	7,59	7,04
Уровень монетизации ВВП (M_2 : ВВП)	0,82	1,18	0,71	0,36	0,21	0,16	0,13	0,13	0,14

Т а б л и ц а 30

Структура инструментов, обслуживающих расчеты в экономике (оценка по данным на 1 января 1999 г.; в млн. руб.)

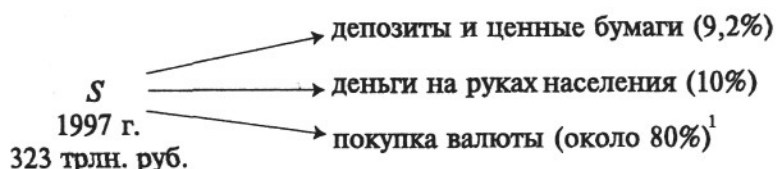
	Денежные платежи и денежные долги	Неденежные платежи	Итого
Обслуживаемая величина ВВП	1340	1340	2680
M_2	450		450
Неплатежи (оценочно: 100 дней производства по отраслям — промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь)	800		800
в том числе «нормальный» (традиционный) уровень неплатежей (10 дней производства)	80		80
Денежный эквивалент неплатежей (оценочно)	360		360
Суррогатные и бартерные формы обмена		810	810
Всего инструментов в пересчете на деньги	810	810	1620

Итак, значительная часть ВВП обслуживается суррогатными платежными средствами (810 млн. руб. составляет треть ВВП). Если попытаться увеличить коэффициент монетизации «подпечатыванием» денег, то оно неизбежно вызовет более быстрый рост цен, что в конечном счете может вновь снизить степень монетизации ВВП. Парадокс, скрытый в этой корреляции (вливание денег провоцирует их нехватку) весьма характерен для депрессивной экономики, ведет к разрастанию массы суррогатов, долговых расписок, векселей, бартерных сделок.

Пока что мы оставляли в стороне связь внутреннего денежного рынка с валютным. Но состояние денежного предложения зависит еще от наблюдающегося в России опасного перетока рублевых масс в валюту, которая хранится вне банковских счетов или устремляется за границу, что заметно уменьшает валютные резервы государства.

В теории обычно исходят из равновесия между сбережениями – предложением денег (S) и инвестициями – спросом на деньги (I). На практике часто возникает ситуация $I < S$. При депрессии, неустойчивости, неясных перспективах предприниматель не расположен к решительным действиям. В ситуации $S < I$ задача состоит в том, чтобы разморозить S .

Размещение сбережений населения в России можно представить следующим образом:



¹ Оценки валютных сбережений, хранящихся на руках населения, колеблются, согласно разным оценкам, между 40 и 80 млрд. долл. (1998).

Между тем валютный резерв играет сегодня роль амортизатора при недостатке внутренних платежных средств. Центральный банк практикует так называемое **валютное управление**, или денежную стерилизацию. Он может активно продавать валюту за рубли, оттягивая денежные средства из обращения или продавать рубли за валюту, компенсируя тем самым недостаток денег. Последние «впитывает» экономика. Этот неинфляционный путь некоторого увеличения денежной массы использует Центральный банк РФ.

Рассмотрим теперь основные компоненты достаточно сложного механизма кредитной политики.

2. Политическая арифметика центрального банка

Центральный банк публикует обычно сводный баланс по следующей схеме:

Актив (размещение средств)	Пассив (привлечение средств)
1. Валютные ценности (золото, инвалюта)	1. Выпуск банкнот
2. Ссуды (кредиты)	2. Вклады: казначейства, коммерческих банков, иностранные депозиты

3. Покупка ценных бумаг правительства (облигаций, казначейских билетов)	3. Другие пассивы
4. Чеки на инкассацию	
5. Хранение ценных бумаг	
6. Банковские помещения и прочие активы	

Рис. 41

Центральный банк является единственным эмиссионным центром, и выпуск банкнот представляет собой главную статью его пассива. Счета казначейства свидетельствуют о том, что центральный банк – исполнитель платежей министерства финансов. На счета казначейства притекают поступления от налогов и пр.

Кредиты рефинансирования предоставляются коммерческим банком, кроме них существуют так называемые ломбардные кредиты Центробанка. Они предоставляются под залог ценных бумаг. Ставки по этим видам кредитования примерно одинаковы.

Присмотримся теперь к балансу Центрального банка России.

Таблица 31

Баланс Центрального банка России*

* Вопросы экономики. 1999. №1. С.15.

Актив	Пассив
<i>Чистые международные резервы (ЧМР):</i> валовые международные резервы (ВМР) + валовые международные обязательства (ВМО)	<i>Денежная база (ДБ):</i> наличность в обращении + обязательные резервы коммерческих банков + остатки на счетах коммер- ческих банков в ЦБ
<i>Чистые внутренние активы (ЧВА):</i> чистые кредиты правительству (ЧКП) + валовые кредиты коммерческим банкам (ВККБ) + чистые кредиты бывшим советским республикам (ЧКБСР) + прочие чистые активы (ПЧА)	
Всего активов	Всего пассивов

Чистые международные резервы (ЧМР) исчисляются как разница между валовыми международными резервами (ВМР) и валовыми международными обязательствами (ВМО). ВМР включают золотой запас и валютные активы государства и Центрального банка. Специальные права заимствования (СПЗ) и резервы в МВФ, а также номинированные в валюте требования к нерезидентам ВО – это валютные обязательства перед нерезидентами сроком до года и обязательства, возникающие в результате заимствований у иностранных банков, организаций и правительств с целью поддержания платежного баланса.

ЧКП составляют чистые кредиты правительству, т.е. происходит эмиссионное финансирование бюджетного дефицита.

Валютные кредиты коммерческим банкам (**ВККБ**) равны валовым кредитам минус остатки на счетах коммерческих банков в ЦБ.

Тема взаимоотношений центрального банка и министерства финансов довольно деликатна. Во многих странах центральный банк является реально независимым от правительства учреждением (ФРС в США, Бундесбанк в Германии). Банк Англии традиционно находится в ведении казначейства, но в мае 1997 г. он получил право самостоятельно устанавливать учетную ставку.

Существенным это обстоятельство является потому, что центральный банк и министерство финансов совместно заняты исполнением государственного бюджета. Проблемы возникают при дефиците госбюджета. О том, что к покрытию бюджетного дефицита путем кредитования правительства Центробанком и соответствующим возрастанием его внутренней задолженности прибегают повсеместно, свидетельствуют данные:

Таблица 32

Совокупный государственный долг и текущий бюджетный дефицит в странах ЕС в 1997 г. (в млрд. долл.)

Страны	Дефицит (-)/профицит (+)	Совокупный государственный долг
Германия	-57,12	1296,74
Франция	-41,81	804,22
Италия	-30,95	1393,78
Великобритания	-20,45	696,73
Испания	13,87	364,31
Нидерланды	-5,08	261,65
Бельгия	-5,09	296,34
Швеция	-0,92	175,80
Австрия	-5,16	136,30
Дания	0,65	103,18
Финляндия	-1,06	65,57
Греция	-4,76	129,46
Португалия	-2,44	61,82
Ирландия	0,65	48,20
Люксембург	0,26	1,04
Всего по ЕС	-186,15	5908,18

Источник: Расчеты по данным: World Economic Outlook: a Survey by the Staff of the International Monetary Fund. Wash., 1998; Annual Statistic OECD National Accounts Publication. P., 1998; Вопросы экономики. 1999. №10. С.58.

Избыток расходов – довольно стойкое явление в бюджетной практике многих стран. Джеймс Бьюкенен считает «узаконение» бюджетного дефицита «наихудшим наследием» Дж. Кейнса. В защиту великого англичанина следует сказать, что он писал свой труд в годы депрессии (1929–1933), когда имел место рост безработицы при падении цен, т.е. когда риск инфляции при дефицитном финансировании был минимальным.

Дополнительные расходы можно практически покрыть из двух источников: взять деньги займы у населения (покупка правительственных ценных бумаг составляет в США около 80% активов ФРС) или просто «подпечатать» деньги, оформив эту операцию в виде кредитов Центробанка. Но «жизнь займы» в конечном счете может взорвать государственный бюджет. Независимый центральный банк способен в той или иной мере противиться бюджетным ассигнованиям, но довольно часто ЦБ вынужден обслуживать аппетиты властных структур. Эмиссия не обеспеченных ростом ВВП и товарного предложения денег может быть и следствием облигационных займов, спрос на которые ограничен. Получается, что операции по размещению ценных бумаг правительства есть более закамуфлированный путь увеличения M_1 .

Непосредственную ответственность за взлеты инфляции делят между собой центральный банк и министерство финансов.

В России Центральный банк, как мы знаем, представляет на рассмотрение правительства проект своей деятельности на предстоящий год и в мае – годовой отчет.

Министры финансов и экономики (или их заместители) участвуют в заседаниях Совета директоров Банка с правом совещательного голоса. Банк России консультирует Министерство финансов по вопросам выпуска государственных ценных бумаг и погашения государственного долга с учетом воздействия этих акций на состояние банковской системы и приоритетов кредитно-денежной политики. Банк России не должен предоставлять кредиты правительству для погашения бюджетного дефицита или покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении (кроме случаев, специально оговоренных в законе о федеральном бюджете).

В Банке России хранятся средства государственного бюджета и внебюджетных фондов. Банк проводит операции с этими средствами, не взимая комиссионных сборов; порой операции проводят Банк и Министерство финансов совместно.

Рассмотрим теперь конкретные возможности воздействия центрального банка на денежную массу при помощи механизмов рынка.

Деньги «дешевые» и «дорогие»

При выдаче кредита банки устанавливают цену за пользование деньгами – она называется учетной ставкой. Учетные ставки коммерческих банков зависят от учетной ставки центрального банка, по которой он предоставляет краткосрочные кредиты коммерческим банкам. Если центральный банк повышает ставку, то коммерческим банкам также приходится удорожать кредиты, и волна ограничений прокатывается по всей цепочке взаимосвязей. Эта мера может сковывать инфляционный поток, но при этом угнетающе воздействовать на деловую активность. Удешевление кредита ведет, как правило, к дополнительному притоку денег в сферу обращения. Манипулирование базисной ставкой является давним и традиционным рычагом воздействия ЦБ на предложение денег. Однако зависимость здесь не всегда прямая: расширение и удешевление денежных продаж (кредитов) центральным банком отнюдь не означает, что коммерческие банки будут их незамедлительно использовать; много зависит от конъюнктуры и прогнозов. Свои коррективы могут внести изменения скорости обращения денег.

Разница (маржа) между учетной ставкой центрального банка и ставками коммерческих банков – источник прибыли для последних, в нормальных условиях она не превышает нескольких долей процента.

Среднесрочное кредитование коммерческих банков – так называемые пролонгированные кредиты – проводится эпизодически и служит обычно якорем спасения для финансовых структур, оказавшихся в сложном положении.

Процентные ставки Банка России представляют собой минимальный процент по межбанковским кредитам, предоставляемым на срок не более года, под обеспечение ценными бумагами и другими активами.

Учетные ставки Банка России публикуются в деловой прессе (ставки рефинансирования). Коммерческие банки внимательно следят за их изменениями, сопоставляют движение «цены денег» с общим движением цен.

При всем том инвестиции не поступают в реальный сектор еще и потому, что не отработан механизм гарантий от рисков, недостаточным является правовое обеспечение собственности, залога, доверительного управления. К тому же долгосрочные инвестиции в экономику просто не способны были конкурировать с высокой прибыльностью операции на фондовом рынке 1995-1997 гг.

Торговля государственными ценными бумагами

Под наблюдением комитета открытого рынка службы центрального банка проводят операции с ценными бумагами – покупку и продажу облигаций государственных займов и казначейских векселей. Главными контрагентами государственного банка и здесь чаще всего выступают коммерческие банки, обладающие крупным портфелем ценных бумаг, но возможны эти операции с населением непосредственно. Покупка и продажа развиваются по свободно складывающимся ценам, которые, как известно, зависят от спроса и предложения.

Расширение фондовых продаж, т.е. привлечение денежной наличности в ЦБ, сокращает M_1 , скупка ценных бумаг – расширяет денежную массу в обращении. Такова общая логика. Но уменьшение M_1 , т.е. действительное ослабление инфляции, может происходить, если собранные ЦБ от продажи ценных бумаг средства **не расходуются**, что ведет при прочих равных условиях к удорожанию денег, росту учетных ставок.

Операции с ценными бумагами представляют собой основу регулирующей деятельности ФРС США. На эти сделки приходится примерно 4/5 годового оборота ФРС.

У нас рынок ценных бумаг лишь формируется, да к тому же процесс этот непоследователен.

В странах с инфляционирующими денежными средствами проблема размещения ценных бумаг, так же как и привлечения вкладов, особенно тесно связана с уровнем **реальной** процентной ставки. Она может быть положительной и отрицательной, так как представляет собой разницу между номинальной процентной ставкой и индексом цен на потребительские товары ($r_n - p$), где r_n – номинальная процентная ставка, а p – ценовой индекс, т.е. прирост цен*.

* Реальная процентная ставка делает депозиты и ценные бумаги привлекательными в том случае, если она перекрывает индекс роста потребительских цен. Но это общее положение нельзя рассматривать вне психологического климата в стране. Растущая склонность частных лиц России к сбережению очевидна. Но доверие к коммерческим и Сберегательному банкам подорвано. На руках остаются валютные запасы, превышающие, по некоторым оценкам, 20 млрд. долл.

Банк России покупает и продает государственные ценные бумаги на открытом рынке, а также чеки, простые и переводные векселя, имеющие товарное происхождение, со сроком погашения не более шести месяцев.

Манипулирование резервами

Мы уже отмечали, что коммерческие банки должны хранить в центральном банке обязательные резервы. Манипулируя нормой резерва, центральный банк может расширять или суживать кредитные операции коммерческих банков и тем самым воздействовать на объем денежной массы в стране. Центральный банк России, увеличивая в целом нормы резервирования, использует их для стимулирования долгосрочных инвестиций, поскольку для последних установлены минимальные ставки резервов.

Нормативы обязательных резервов не превышают 20% общих обязательств коммерческого банка.

Центральный банк осуществляет текущий контроль за финансовыми операциями коммерческих банков, особо выделяя при этом рискованные; проводит ревизию банковских операций.

«Денежное правило» Фридмена

Последователи Дж. Кейнса учат искусству регулирования прежде всего при помощи процентной ставки, поскольку именно она, изменяя цены на кредиты, может увеличить или уменьшить инвестиции и, стало быть, влиять на деловую активность. Но подобная практика ориентирована на кратковременный эффект.

Не исключая процентного регулирования, неоклассики считают своей «главной мишенью» непосредственное воздействие **на денежную массу**. Согласно гипотезе о «нейтральности» денег заданный рост денежной массы определяет, при прочих равных условиях, пропорциональный рост цен. Вот как выглядят монетаристские рекомендации центральному банку:

1. Политика центрального банка должна быть ориентирована на долгосрочную перспективу. Поскольку дефицитное финансирование расшатывает финансовую систему, стратегическим направлением следует сделать сокращение государственного участия в распределении и потреблении национального дохода.

2. Согласно «денежному правилу» М. Фридмена, увеличение денежной массы надо проводить систематически, но постепенно и независимо от конъюнктурных колебаний. Путеводителем в процессе роста M должен стать рост ВВП.

3. Центральный банк обязан взять на себя заботу о поддержании стабильного роста денежной массы, не допуская ее сезонных и прочих колебаний.

4. Центральный банк (ФРС в США) надо лишить возможности регулирования нормы обязательных резервов коммерческих банков. Вместе с тем следует ввести **100%-ное покрытие** кредитного ресурса депозитной наличностью или вкладами в Центробанк. Тем самым достигается, по мысли М. Фридмена, устойчивое обеспечение банкнот и чеков, а также сужение мультипликативных возможностей коммерческих банков в создании денег и перекрываются каналы дополнительной стихийной эмиссии денег. «Денежное правило» – своего рода обруч, стягивающий управление спросом на деньги и сдерживающий использование печатного станка для покрытия государственных расходов*.

* О 100%-ном резервировании кредитов ЦБ писал еще Ирвинг Фишер в начале 30-х гг. См. Приложение: Х. Корей «Идеи И. Фишера в области денежной налоговой политики».

«Денежное правило» получает практическое применение в Великобритании, других европейских странах, в США переход к жесткому ограничению эмиссии составлялся лишь в конце 70-х гг. и был простимулирован внутренними трудностями и требованиями Международного валютного фонда.

Практика выдвинула две проблемы при введении «денежного правила». На какой показатель денежной массы следует ориентироваться? На M_1 или M_2 ? В условиях широкого распространения кредитных субститутов (векселей, сертификатов и т.д.) они превращены в «почти-деньги», обращаются наряду с наличными и чеками. В большинстве случаев за основу контроля был взят показатель M_2 .

Каким должен стать разрешаемый прирост денежной массы? Кроме ориентации на устойчивый прирост ВВП (например, 3% годовых в США), монетаристы предлагают учитывать долговременную легкую тенденцию к замедлению скорости обращения денег – этот фактор можно оценить для США в

1% дополнительного увеличения денежной массы в год. В итоге следует ориентироваться на 4%.

Поскольку наложение обруча являлось делом непривычным, да и непопулярным, в банковскую практику стали вводить «пределы отклонений», или ежеквартальные лимиты увеличения денежной массы. В Великобритании при правительстве М. Тэтчер вилка отклонений от принятого прироста годовой денежной массы первоначально составляла 9–13, затем 7–11%.

Проводить жесткую антиинфляционную политику в условиях России трудно. Тем не менее Центральный банк РФ призван осуществлять этот непопулярный курс. Но вместе с подавлением инфляции на передний план выходят новые финансовые загадки. Как увеличить приток сбережений в банки и разморозить «валютную куклолку»? Как удешевить государственную задолженность?

* * *

Денежно-кредитная политика в значительной части может быть отнесена к регулированию, основанному на позитивной теоретической базе. В то же время дискреционные политические действия часто проводятся с помощью монетарного инструментария. Сторонник дискреционной политики и автор книги «Макроэкономическая политика» уже упоминавшийся нами Р. Барро предложил монетарную модель из трех составляющих: соблюдения правил, свободы действий и престижа (Rules, Discretion and Reputation). И здесь вполне вероятны противоречия. Например, в монетарной политике существует правило, ограничивающее увеличение денежной массы приростом ВВП. Дискреционное посредничество может в поисках «благоразумной свободы действий» привести к инфляции.

По мнению некоторых экспертов, механизм денежно-кредитного регулирования в нашей стране не эффективен. В немалой степени это объясняется множественностью центров принятия экономических решений (Министерство финансов, Центробанк, правительство, администрация президента), а также тем, что монетаризм «отыграл» свою роль в России. Необходимо переориентироваться на политику стимулирования экономического роста, т.е. замкнуть финансирование на реальный сектор, перекрыть каналы утечки капиталов. Экономисты-государственники предлагают отказаться от надежд на рыночную стихию. Стратегические задачи можно решать лишь посредством «возвращения государства в экономику». Поистине воспоминания реконструируют прошлое, особенно если они овеяны молодостью.

3. Модель IS-LM

Практика свидетельствует о неразрывной связи и взаимозависимости фискальной и монетарной политик. Несмотря на различия в инструментарии, демаркационной линии между ними не существует. Многие зависят от продвинутой системы вмешательства, доступности тех или иных путей, национальных традиций. Теоретические модели экономического регулирования обычно соединяют наиболее распространенные рычаги взаимодействия.

Нам предстоит выяснить механизм воздействия таких макроэкономических переменных, как инвестиции (I) и сбережения (S), спрос на деньги (L) и денежная масса (M), их динамику в условиях роста или понижения процентной ставки (r) и цен (P), поведение товарного рынка и динамику ВВП. Решение не является лапидарным.

Предлагаемую гипотезу $IS-LM$ называют моделью Хикса – Хекшера. Левая часть модели представлена сочетанием I и S , стремящихся к равновесию, хотя ситуация $I < S$ вполне возможна.

Попробуем изобразить функцию IS графически, где по горизонтали располагается национальный доход, а по вертикали – процентная ставка.

В условиях роста r кривая IS будет иметь убывающий по отношению к Y наклон. Рост процентной ставки удорожает инвестиции, последнее снижает темпы роста Y и, соответственно, выпуска продукции (см. рис. 42).

Что касается уравнения LM , которое связывает спрос на ликвидные средства и размер денежной массы, то здесь следует вспомнить, что при неизменности цен и скорости обращения (P и V) обнаруживается прямая зависимость между M и Y ($M = PY$). Спрос на ликвидные средства (L) находится в зависимости от процентной ставки (r) (см. рис. 43).

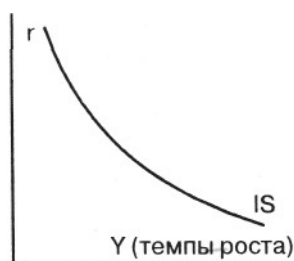


Рис. 42

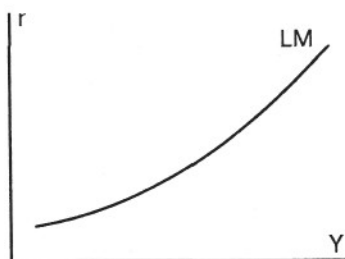


Рис. 43

Кривая LM имеет положительный наклон к оси абсцисс. Рост LM и Y на фазе подъема ведет к повышению процентной ставки.

Соединение кривых IS и LM позволяет построить так называемый «кейнсианский крест» (рис. 44).

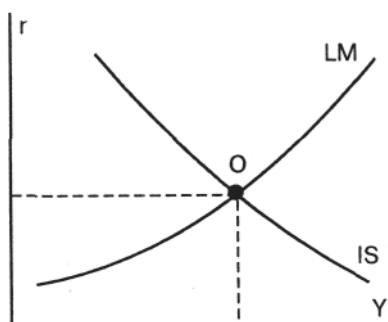


Рис. 44

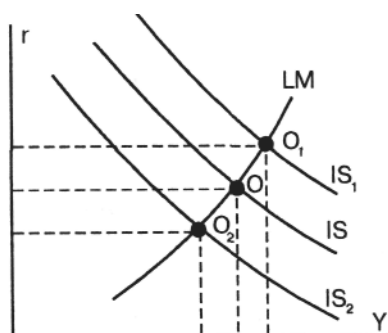


Рис. 45

Точка O показывает, при каком состоянии переменных возможно достижение равновесия. Она меняет положение при изменениях r и Y .

График на рис. 45 используется при краткосрочном анализе, он показывает динамику инвестиций и состояние денежного рынка (LM) при изменяющейся r . Если рыночная процентная ставка возрастает, то кривая IS_1 перемещается вверх и вправо, что свидетельствует о возрастании спроса на инвестиции и увеличении национального дохода. Если r падает, что свидетельствует о понижении спроса на инвестиции, то IS_1 перемещается вниз и влево, темпы Y падают.

Модель показывает взаимодействие денежного и товарного рынков (Y) при предположении

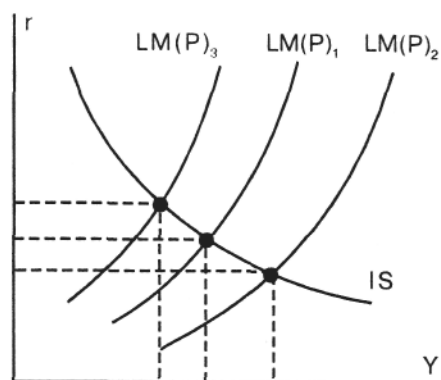


Рис. 46

При построении долгосрочной модели управления LM преобразуется в $LM(P)$, кривые принимают вид, как на рис. 46.

На графике отражены изменения, связанные с ценовой динамикой. Разбухание денежного выражения LM (политика дешевых денег), ведет, естественно, и к возвышению r , что может уменьшить реальные инвестиции и реальный Y . Ситуация эта типичная в условиях инфляции, сопряженной со спадом. Рестрикционная денежная политика, если она сокращает рост цен и удорожает деньги, может иметь положительные результаты.

Синтетический характер модели $IS-LM$ обнаруживается еще и в том, что она демонстрирует связь с рынками потребительских товаров и инвестиционных благ, а также со спросом государства, если мы разложим Y на $C + I + G$.

Эту модель можно использовать при анализе эффективности налогов, регулировании объема денежной массы, корректировке экономической политики. Модель $IS-LM$ служит матрицей при разработке стабилизационных мер. Если национальная экономика подвержена, например, IS -шокам, из ящика регулирующих инструментов извлекаются стимуляторы денежного предложения; и наоборот, если экономика страдает от денежных шоков, в ход пускаются ценообразующие факторы при установлении фиксированного процента. В условиях неустойчивого поведения обоих параметров приходится играть на всех клавишах.

Модель $IS-LM$ является макроэкономической, используемой для формирования государственной экономической политики, она мало применима в предпринимательской деятельности, для биржевой игры. Для принятия индивидуальных решений в условиях неопределенности, недостаточной информации или ее искажения служат модели рационального финансового менеджмента.

Опыт антикризисной политики

Кризисы бывают разные, сосредоточимся на экономических. Из прошлого нам известны циклические кризисы перепроизводства, которые в течение почти двух веков периодически, с интервалом 8–12 лет, вспыхивали в странах рыночной экономики. Антициклическая политика прошла извилистый путь проб и ошибок. Ключевой идеей являлось государственное регулирование; практиковались государственные закупки товаров с целью их последующей распродажи, манипулирование налогами и процентными ставками, предложение дополнительных денег. Своими достижениями антициклическая практика XX в. обязана прежде всего Джону Кейнсу.

Кроме общих факторов – научно-технического прогресса, глобализации экономики, нарушивших прежнюю композицию экономического роста, во второй половине XX в. заметно расширился спектр кризисных проявлений. На передний план выдвинулись **финансовые** кризисы – национальные и международные. Фондовый рынок считался индикатором конъюнктуры, а падение курсов ценных бумаг – симптомом начинающегося циклического спада. Сегодня финансовые кризисы посещают нас достаточно часто, имеют относительно самостоятельный характер.

Вернемся теперь к модели $IS-LM$ и попробуем применить ее для обозначения проблем современной российской экономики. Состояние основных экономических переменных характеризуется следующими чертами:

– разрыв между I и S значителен, но главное состоит в том, что поток инвестируемых средств и кредитов направляется в спекулятивный сектор, а реальные капиталовложения, формирующие экономический рост, невелики;

– изменения r не стимулируют привлекательность частных инвестиций прежде всего из-за отсутствия доверия и недостаточности гарантий;

– в состоянии застоя и частичного разрушения находится громоздкий сектор, называвшийся в прошлом группой А и включавший отрасли добывающей промышленности, металлургии и тяжелого машиностроения; они работали в основном на оборону и именно их свертывание предопределило резкое сокращение ВВП в 1992-1995 гг.;

– поскольку реальный ВВП практически не возрастает, то отсутствует, говоря теоретически, необходимость в увеличении M ; между тем как низкий коэффициент монетизации (дань прошлому), выражающий диспропорцию между L и M , стимулирует острый кризис неплатежей.

Попробуем представить ситуацию графически и примем, что в краткосрочной перспективе цены (P) остаются постоянными.

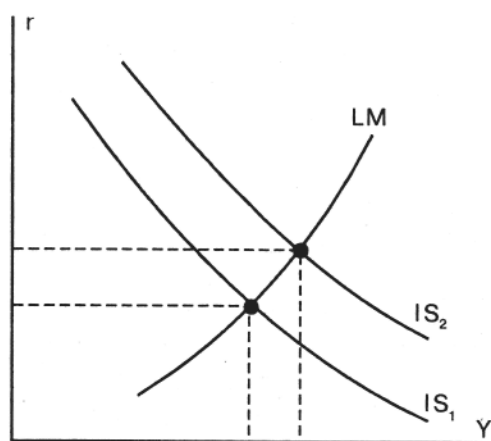


Рис. 47

Кривые IS и LM приближаются к вертикалям, поскольку рост r не влечет за собой повышение реальных инвестиций и, соответственно, заметного увеличения Y . Между тем, как мы знаем, условием эффективной экономики является инвестиционная активность.

Предположим, что между L и M достигнуто соответствие. «Разведение» кривых IS и LM требует для получения желаемого эффекта еще и стабильной g . Спокойное состояние r и P , наряду с упорядочением налогов, хозяйственного законодательства, позволит продвинуться в сторону экономического оживления.

Остается еще один показатель неравновесия, затрудняющий налаживание нормального кредитования частных предпринимателей. Норма прибыли, как известно, является верхней границей банковского процента. Но если последний превышает ее, то вряд ли кредиты будут востребованы*. Необходимы селективная государственная поддержка промышленности, финансирование программ и проектов, научнообоснованных и отобранных на конкурсной основе. Некоторые экономисты считают, что государственное финансирование промышленности должно составлять не менее одной пятой бюджетных расходов. К сожалению, подобные оценки не сопровождаются предложениями по части источников финансовых средств.

* Пока что около 70% промышленных предприятий убыточны, в большинстве остальных норма прибыли не превышает 20%. Возможно, что здесь вмешивается фактор снижения рентабельности, обусловленный сокращением прибылей.

Стимулятором инвестиций в реальный сектор являются испытанная практика ускоренных амортизационных списаний, а также снижение транспортных тарифов на грузовые перевозки, избирательное введение на региональном уровне целевых налогов, в частности налога на продажи.

Обращает на себя внимание возникающее порой, неизвестное в советские времена отставание платежеспособного спроса от предложения потребительских товаров. Причинами являются конкуренция импортной продукции, оттягивающая, согласно кейнсианскому мультипликатору, часть доходов и совокупного спроса, а также явное оживление отечественного производства продуктов

питания – молочных продуктов, овощей, хлебобулочных и кондитерских изделий. Ситуацию преобладания предложения над спросом на потребительском рынке можно назвать свидетельством выздоровления экономики.

Надежды на нормативные действия (ограничение импорта, налоги на малый и средний бизнес) могут оказаться контрпродуктивными.

Фактором, тормозящим наше продвижение вперед, остается отставание общественного сознания, приверженность к старым психологическим установкам. Необходимо стимулировать активность и самостоятельность, материальную заинтересованность, используя для этих целей СМИ, показывать несостоятельность расчетов на перераспределение путем раскулачивания или на обязанность государства содержать своих граждан.

Остановимся теперь еще на одном проявлении кризисных потрясений. Мы имеем в виду **финансовый кризис**, волны которого нахлынули на нашу страну в 1997–1998 гг.

Финансовый рынок состоит из четырех взаимосвязанных сегментов: рынка государственных ценных бумаг, рынка корпоративных бумаг (акций и др.), денежного рынка (депозитов и кредитов) и валютного рынка. Национальный финансовый кризис явился в известной степени проявлением тех потрясений, которые захватили рынки энергоресурсов и золота. Но в крупных странах роль путеводителей остается, как правило, за внутренними обстоятельствами, к тому же низкий уровень монетизации (нет худа без добра) ограничивает пока что российское присутствие на мировом финансовом рынке.

Главными причинами финансового кризиса в России выступают два фактора: **бюджетный дефицит и огромный государственный долг**. К тому же почти половина ГКО принадлежала в 1997 г. иностранным инвесторам или резидентам со значительным иностранным участием. При ухудшении конъюнктуры они продают российские ценные бумаги, провоцируя тем самым их дальнейшее обесценение. К тому же осень 1998 г. – время массовых выплат по государственным обязательствам – обнаружила несостоятельность российских банков.

Цена кредита – инструмент деликатный, требующий осторожности и сбалансированности. Скачки процентных ставок при отсутствии необходимого доверия к банковской системе не стимулируют инвестиции, провоцируют уход сбережений в валюту.

Упор в финансовой политике на внешние заимствования возник не от хорошей жизни. Даже при относительно либеральных ставках МВФ ежегодные расходы на обслуживание задолженности становятся главной расходной статьей бюджета.

Таковы некоторые мысли по поводу финансового кризиса, его валютную составляющую мы пока что оставляем в стороне. Но в отличие от происходящих порой промышленных или аграрных кризисов, не говоря уж об экологическом, финансовые катастрофы хотя и не проходят бесследно, все же быстротечны и не столь разрушительны.

Вопросы для обсуждения

1. Что представляет собой М?
2. Объясните уравнение обмена.
3. Что такое коэффициент монетизации?
4. Ликвидность в просторечии и в банковских операциях.
5. В чем вы видите особенности баланса ЦБ России?
6. Расскажите об основных операциях ЦБ.
7. Каковы источники накопления внутреннего долга?
8. Модель IS–LM как синтезирующее уравнение макроанализа.
9. Использование модели Хикса – Хекшера в антикризисной политике.

Милтон ФРИДМЕН – лидер современного монетаризма

Признание и широкая популярность пришли к М. Фридмену довольно быстро: рождение доктрины можно отнести к началу 60-х гг., а через 10 лет руководитель Чикагского экономического центра стал звездой первой величины на теоретическом небосклоне мира. Не следует, однако, думать, что перед нами баловень судьбы. Не только приверженцы монетаризма, но и его противники отмечают необычайный талант ученого, способность к неожиданным решениям в исследовательском поиске, его энергию, организованность, убеждения.

М. Фридмен родился в 1912 г. в бедной семье эмигрантов из Восточной Европы, проживавших в Бруклине – далеко не блестящем районе Нью-Йорка. Мать работала в галантерейном магазине, отец, по признанию Милтона, безуспешно пытался найти себя в торговых операциях. Но атмосфера в семье всегда оставалась теплой и дружелюбной.

В 1928–1932 гг. М. Фридмен был студентом-стипендиатом Рутгертского университета, учеба завершилась получением степени бакалавра сразу по двум дисциплинам – математике и экономике. По сути дела, молодой Фридмен пришел в экономику из математики. После Рутгерта он получает степень магистра в Чикагском университете (1933). Некоторое время сотрудничает в Колумбийском университете, затем возвращается в Чикаго. С 1937 г. М. Фридмен работает совместно с С. Кузнецом над крупномасштабным проектом потребительских бюджетов по заказу Национального бюро экономических исследований.

Во время Второй мировой войны М. Фридмен трудится в казначействе США, занимается налогами, а также военно-экономическими исследованиями. В послевоенные годы Фридмен выступал в качестве консультанта при реализации плана Маршалла. Этапным в творческой биографии М. Фридмена – будущего лидера монетаризма – было его второе возвращение в Чикагский университет (1948). Последовал весьма плодотворный период: М. Фридмен занимается проблемами денежного обращения, цен, теорией, потребления, экономической методологией, подготавливает целый ряд снискавших ему славу монографических исследования. Это прежде всего:

«Очерки позитивной теории», 1953.

«Программа монетарной стабилизации», 1959.

«Послевоенные тенденции в денежной теории и политике», 1963.

«Денежная и фискальная политика», 1969 (в соавторстве).

«Оптимальное количество денег и другие очерки», 1969.

«Контрреволюция в теории денег», 1970.

«Протест экономиста: столпы политической экономии», 1972.

«Деньги и экономическое развитие», 1973.

«Безработица или инфляция?», 1975 (в соавторстве).

«Будущее капитализма», 1977.

«Невидимая рука в экономике и политике», 1981.

«Рыночные механизмы и централизованное планирование», 1981.

«Монетарные изменения в США и Соединенном Королевстве», 1981 (в соавторстве с Анной Шварц).

«Широкие обещания и печальные результаты», 1983.

«Тирания статус-кво», 1984 (в соавторстве с Роуз Фридмен).

В этих работах сформулированы основные теоретические положения монетаризма.

В 1967 г. М. Фридмен был избран президентом американской экономической ассоциации. Нобелевская премия присуждена ему в 1976 г., в период победного шествия монетаризма.

Милтон Фридмен женат, его жена Роуз тоже экономист, они познакомились в Чикагском университете; порой выступают в соавторстве. Супруги Фридмен имеют двух детей – сына и дочь.

На формирование взглядов «главного монетариста» большое влияние оказало сотрудничество с такими крупными экономическими фигурами, как уже упоминавшийся нами С. Кузнец, лауреат Нобелевской премии 1971 г., Ф. Найт, Дж. Винер, Г. Саймон, ставший Нобелевским лауреатом в 1978 г. Вместе с Фридменом они составляли группу единомышленников, приверженцев экономического «неоклассицизма».

Теоретический взлет монетаризма состоялся на почве, подготовленной классиками – А. Смитом, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэем. Было бы, однако, некорректным проводить прямую связь от этих великих имен XVIII в. к современному монетаризму, минуя его, так сказать, непосредственных вдохновителей – экономистов Кембриджской школы, американского экономиста-математика Ирвинга Фишера с его знаменитым «уравнением обмена», шведского исследователя Густава Касселя (1866-1945), автора теории паритета покупательной способности.

К сожалению, оригинальные труды М. Фридмена мало знакомы российским экономистам. Публикаций на русском языке немного. Отчасти, вероятно, потому, что работы М. Фридмена читать непросто – из-за специфики профессиональной терминологии, иногда называемой жаргоном, обилия математической формализации*.

* Обращаем внимание читателя на сборник переводов ряда работ М. Фридмена под общим названием «Количественная теория денег». М., 1996.

Но есть обстоятельства иного порядка. Монетаризм – идеология здорового предпринимательства – считается прибежищем консерваторов, хотя с научной точки зрения речь может идти лишь о пристрастии к традиционным критериям рыночной экономики. Критики левого направления обвиняют М. Фридмена в невнимании к социальным проблемам – безработице и банкротствам. Справедливости ради следует сказать, что монетаристы – певцы индивидуализма – осуждают социальные компромиссы, «коллективное планирование» и прочие формы «сползания к социализму», полагая, если выразить мысль по-русски, что «Бог леса не равнял».

Теория оправдывает свое существование тем, что служит практике. Монетаризм не содержит рецептов экономического роста и полной занятости. Его цель – **обеспечение стабильности** путем оздоровления денежного обращения, освобождения рыночных сил от пут регулирования, создание атмосферы, в которой человек обретает экономическую свободу, а предприниматель стремится к капиталовложениям, новациям, риску.

Продолжая размышлять над потребительскими бюджетами, которыми Фридмен занялся в начале своего творческого пути, привлекая богатую базу данных, он доказал специфику зависимости между получаемым доходом физического лица или семьи и потреблением. В работе «Теория функции потребления» (1957) Фридмен отмечает некорректность кейнсианской теории «эффективного спроса», отсутствие прямой связи между ростом дохода и потребляемой его частью.

Человек строит свои потребительские расчеты (за исключением чрезвычайных или временных расходов) не на текущем денежном доходе, а на ожидаемом, постоянном. Возникает относительно стабильный жизненный стандарт, который сохраняется даже в периоды снижения текущих доходов. Концепция Фридмена сочетается с разработанной Франко Модильяни (Нобелевский лауреат 1985 г.) альтернативной теорией потребления. Модильяни связал стандарты потребления с жизненным циклом. Функция сбережения состоит в сохранении относительно устойчивого жизненного стандарта.

Само собой разумеется, что в короткой статье невозможно дать развернутую характеристику монетарной теории М. Фридмена. Предлагаем читателю задуматься над основными постулатами доктрины, изложенными нами по возможности «близко к тексту». Итак:

– рыночная система обладает способностью автоматически, на базе саморегулирования, приводить себя в равновесие, запас прочности у нее неисчерпаем;

– трудности и кризисы, возникающие в экономике, навязываются извне, носят экзогенный характер и их главным виновником является государственное вмешательство, которое блокирует действие стихийных сил и в то же время «раскачивает судно»;

– монетаристы предлагают сузить рамки государственного регулирования, так как «ни одно правительство не может быть мудрее рынка»; «за неизбежные ошибки правительства мы отвечаем своими деньгами, а оно – нашими»; «чем меньше доля государственных расходов в ВВП, тем лучше жизнь людей»;

– центр тяжести исследований и практических рекомендаций переносится в сферу денежно-кредитных отношений;

– используя наработки психологической школы в экономике (Л. Вальраса и др.), монетаристы во главе с Фридменом внимательно анализируют мотивы поведения хозяйствующих агентов, их ожидания, оценки, степень информированности.

Монетаристское «прозрение» охватило научный мир в 70-е гг. Но главный удар по кейнсианской концепции «накачивания спроса» был нанесен конечно же стагфляцией, возникшей в середине 70-х гг. Справиться с ней посредством мер государственного (бюджетного) регулирования оказалось невозможным.

Надо сказать, что монетаризм принимает разные формы. Существует, например, британская версия, нашедшая свое выражение в политике М. Тэтчер. Монетаризм оказался успешным в экономической практике многих регионов мира. Сотрудничая с национальными исследователями, эксперты монетаризма разрабатывают проекты выведения стран из кризиса (например, Джеффри Сакс – автор «шоковой терапии» для Польши).

В копилке монетаризма – преодоление депрессии и структурные преобразования в ряде развивающихся стран, денежное оздоровление Израиля, модернизация на рыночных рельсах стран Юго-Восточной Азии, Восточной Европы. В Венгрии, Чехии, Польше были созданы стартовые условия для экономического соревнования.

Монетаристская доктрина принята на вооружение такими международными организациями, как ОЭСР

и МВФ. Последний осуществляет теперь экономические сопоставления на основе так называемых «естественных» обменных курсов, предложенных М. Фридменом.

Сегодня перед Россией стоит проблема выбора пути, а перед нашими экономистами – задача разработки теории, которая, основываясь на общецивилизационном фундаменте, умело сочетала бы западный опыт с возрождением традиций, сформировавшихся в экономической практике России на переломе XIX-XX вв.

В какой мере учение монетаристов могло бы способствовать этому?

Хозяйственная практика России подтверждает обоснованность количественной теории денег. На собственном опыте мы обнаруживаем порой весьма жесткую связь между бюджетным дефицитом, денежной массой, инфляцией и валютным курсом. В национальной денежной политике можно было бы использовать некоторые принципы «денежного правила» М. Фридмена, изложенные им в «Программе монетарной стабилизации». Речь идет если не о полном устранении, то хотя бы об ограничении участия Центробанка в так называемых «акциях быстрого реагирования» – мерах по ликвидации всякого рода кризисов и шоков. Текущие финансовые потребности должны удовлетворяться за счет соответствующих статей госбюджета без дополнительного обращения к печатному станку. Полезно установить пределы роста денежной массы, связав темп ее прироста с реальным увеличением ВВП, четко контролировать динамику денежной массы. Все эти замыслы упираются в деликатную проблему взаимоотношений между ЦБ, правительством и парламентом. Ведь совместная ответственность в деле контроля за денежным обращением равняется безответственности. Практически «денежное правило» применимо к ситуации, где Центробанк является автономным, но, естественно, и ответственным институтом.

Следовало бы также освободиться от практики государственного кредитования, при которой коммерческие банки продолжают выполнять посреднические функции Центробанка, противоречащие их природе. Необходимо ввести депозитное обеспечение кредитов и достаточно высокие нормы обязательных резервов.

Разумеется, «монетарный блок» будет работать лишь при демонополизации и реальной приватизации экономики, при наличии политической воли и выдержки.

Западная практика свидетельствует о том, что тезис: «Инфляция – это плата за полную занятость» – является не более чем наивной версией кейнсианства. Одно дело – когда существует спокойная, «ползучая» инфляция, исчисляемая несколькими процентами в год, другое – когда инфляция гипертрофирована. Нахождение некоторого, чаще неустойчивого, компромисса между, скажем, 6% инфляции в год и 4% безработицы, по-видимому, возможно. Но если инфляция вышла из-под контроля или контролируется с трудом, то дальнейшее наводнение рынка деньгами ведет к стагфляции и даже к социально-экономическому ступору. Чудес не бывает, как бы нам ни хотелось уйти от жестокостей жизни.

Задача состоит в адаптации – экономической, социальной, политической, нравственной – к существованию в стране с «естественной» безработицей. Этот тезис Фридмена общепризнан прежде всего в силу его эмпирического подтверждения. «Естественная» безработица обусловлена рядом обстоятельств, в числе которых – нежелание менять профессию или место жительства, несогласие на уменьшенную оплату труда и т.д. Разумеется, материальное положение безработного у нас и на Западе несопоставимо. Поэтому нападки со стороны Фридмена на излишний либерализм трудового законодательства или непродуманную активность профсоюзов (кстати сказать, подобные размышления мы встречаем и у Кейнса) пока что не имеют существенного значения для нашей практики.

Россия вовлекается в орбиту международных валютно-кредитных отношений. Происходит это иногда в экзотических формах, но неожиданно быстрыми темпами. И у нас обнаруживается зависимость валютного курса и текущего платежного баланса от состояния внутреннего денежного обращения. «Избыточные деньги вытекают через дефициты» – справедливо замечает сторонник монетарной теории Г. Хемфри.

Проблемой номер один является квалифицированное валютное прогнозирование. Здесь монетаризм практически незаменим. Он учит привлекать к анализу множество факторов, учитывать накопленный опыт, в особенности бесславный опыт валютных интервенций. Повысить профессиональные знания в сфере открытой экономики позволяют исследования в области «переливов капитальных активов», приобретших у нас форму бегства капиталов и вероятной их репатриации, проникновения в тайну «импортируемой инфляции».

Суждения о валютном курсе, основанные на паритете покупательной способности как долгосрочном

факторе валютного прогнозирования, о текущих колебаниях курса, обусловленных в первую очередь конкуренцией рынка ценных бумаг – национальных и зарубежных, – являются богатым источником практических сведений и навыков. Для нас также совсем не второстепенен вопрос об обменном курсе доллара и немецкой марки – двух валют, ставших ключевыми на российском валютном рынке.

ГЛАВА XII. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

*Что можно посоветовать заимодавцам?
Прежде всего – вегетарианскую диету, она продлевает жизнь.*

1. Внутренняя и внешняя задолженность

Вопрос о том, означает ли финансирование государственных расходов с помощью займов большее бремя для будущих поколений по сравнению с налогами, представляется сложным не только «человеку с улицы»; проблема вызывает жаркие споры и среди профессионалов. Одно из недоразумений связано с тем, что государственный долг зачастую рассматривают по аналогии с частным долгом. Это действительно справедливо для внешнего государственного долга, но совсем не для внутренней задолженности государства своим гражданам. Вот как выразился по этому поводу американский экономист А. Лернер (1948):

«Нация, которая должна другим нациям ... нищает или обременяет себя точно так же, как человек, задолжавший другим людям. Но это не распространяется на национальный долг, когда нация находится в долгу у граждан того же самого государства... В этом случае мы оказываемся должны сами себе».

Почему в таком случае столь устрашающе звучит выражение «бремя государственного долга» и в чем смысл перекалывания этого бремени на будущее? Ответ зависит от того, как наличие задолженности воздействует на поведение национальной экономики.

Для экономистов 40–50-х гг., исповедовавших в большинстве своем кейнсианские воззрения, бремя задолженности означало сокращение совокупного потребления. В закрытой экономике с полной занятостью ресурсы, используемые на государственные расходы, уже не могут быть использованы на другие цели. Как выразился П. Самуэльсон, «чтобы вести войну сегодня, мы должны кинуть на врага наше сегодняшнее вооружение, а не долларовые бумажки и не будущие товары и услуги». Закрытая экономика не может располагать большим количеством товаров и услуг, чем их создается сегодня, так что сокращение ресурсов на сегодняшнее негосударственное использование не зависит от метода финансирования. Отдавая предпочтение не налогам, а займам, мы обязываем будущих налогоплательщиков выплатить как сам долг, так и проценты по нему.

Влияние на экономику государственного долга, так же как и системы социального страхования, т.е. факторов, передающих ресурсы от одного поколения к другому (межгенерационный трансферт), определяется поведением сбережений. Если существование государственного долга отвлекает сбережения и ведет к сокращению запаса реального капитала, это значит, что граждане в своем большинстве ориентируются на краткосрочную перспективу, их экономическое поведение определяется, как говорят, ближним горизонтом. Если же у населения преобладает оптимистический взгляд на вещи и сильны межгенерационные связи, тогда экономический горизонт расширяется и люди будут приспосабливать свои долговые обязательства к завещательным распоряжениям.

Политика правительства в области госдолга является одним из инструментов желательного межвременного распределения, и выбор финансирования с помощью налогов или займов в конечном счете должен определяться стремлением к увеличению капитального запаса, наследуемого будущими поколениями.

Размеры и динамика государственного долга России

Знакомство с предметом полезно начать на примере отечественных данных.

Внутренний долг представлен государственными ценными бумагами (ГКО, КО, ОВЗ). Операции с государственными краткосрочными обязательствами (ГКО) составляли в 1996 г. 87% от стоимости всех государственных ценных бумаг, представленных на фондовом рынке. На казначейские обязательства

(КО) и облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ) приходилось около 13%. В целом продажи государственных ценных бумаг составляли в 1996 г. 97,2% от оборота фондовых бирж. Сумма внутреннего государственного долга поднялась в 1998 г. до 70 млрд. долл., или 18% ВВП. К тому же волны финансового кризиса 1997–1998 гг. вынуждали периодически повышать процентные ставки рефинансирования до 120-150%! Для наглядности изобразим эффект от роста ставок схемой:



Рис. 48

Но эта схема демонстрирует краткосрочное кредитно-денежное взаимодействие.

В 1996–1997 гг. некоторые новые компенсационные возможности дало размещение на международном финансовом рынке российских ценных бумаг, гарантированных консорциумом европейских банков. Еврооблигации выпускаются на сравнительно длительный срок (5 и более лет). Вместе с тем общая задолженность, несмотря на новые источники погашения старых долгов и пересмотры (реструктуризации) долговых обязательств, не уменьшается. На конец 1997 г. **внешний** долг России повысился до 122,5 млрд. долл. (26,4% ВВП), в том числе – долг МВФ достиг 13,2 млрд. долл.

Совокупная внешняя задолженность России (1997)

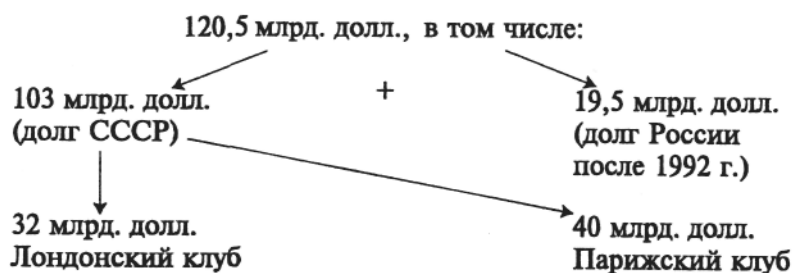


Рис. 49

Парижский клуб, объединяющий центральные банки, считается клубом кредиторов. Россия стала его членом, поскольку является держателем задолженности ряда слаборазвитых стран.

Лондонский клуб – организация коммерческих банков (их около 600) – считает своей главной задачей востребование долгов. Наши переговоры с ним в основном сводятся к либерализации условий погашения долгов. В результате переговоров Россия получила рассрочку по выплате основной задолженности сроком на 25 лет.

Помимо банковских действий на Западе накоплен опыт уменьшения задолженности посредством:

- обмена долговых обязательств на облигации или государственные векселя страны-должника;
- покупки иностранными кредиторами акций предприятий, находящихся под контролем государства;
- в некоторых случаях кредитор «покупает» в стране-должнике земельные участки, латифундии.

Подобными методами была, например, смягчена проблема бразильского долга: в 80-х гг. Бразилия была первой в списке мировых должников.

Особый теоретический и практический интерес представляет финансовый кризис, вспыхнувший в России осенью 1998 г. Несмотря на пророчества о неминуемом взлете инфляции, катастрофическом падении рубля и экономическом крахе, мы оказались свидетелями ползучей инфляции и начавшегося с весны 1999 г. экономического оживления.

Среди августовских решений Центробанка и правительства находилось три пункта: отмена валютного коридора и девальвация рубля, односторонний отказ от обслуживания ГКО и 90-дневный мораторий на обслуживание внешних долгов. С юридической точки зрения решения, во всяком случае второе и третье, были не совсем корректными, но с экономической позиции девальвация позволила удешевить внутренний рублевой долг и конфисковать у населения часть сбережений. Само собой

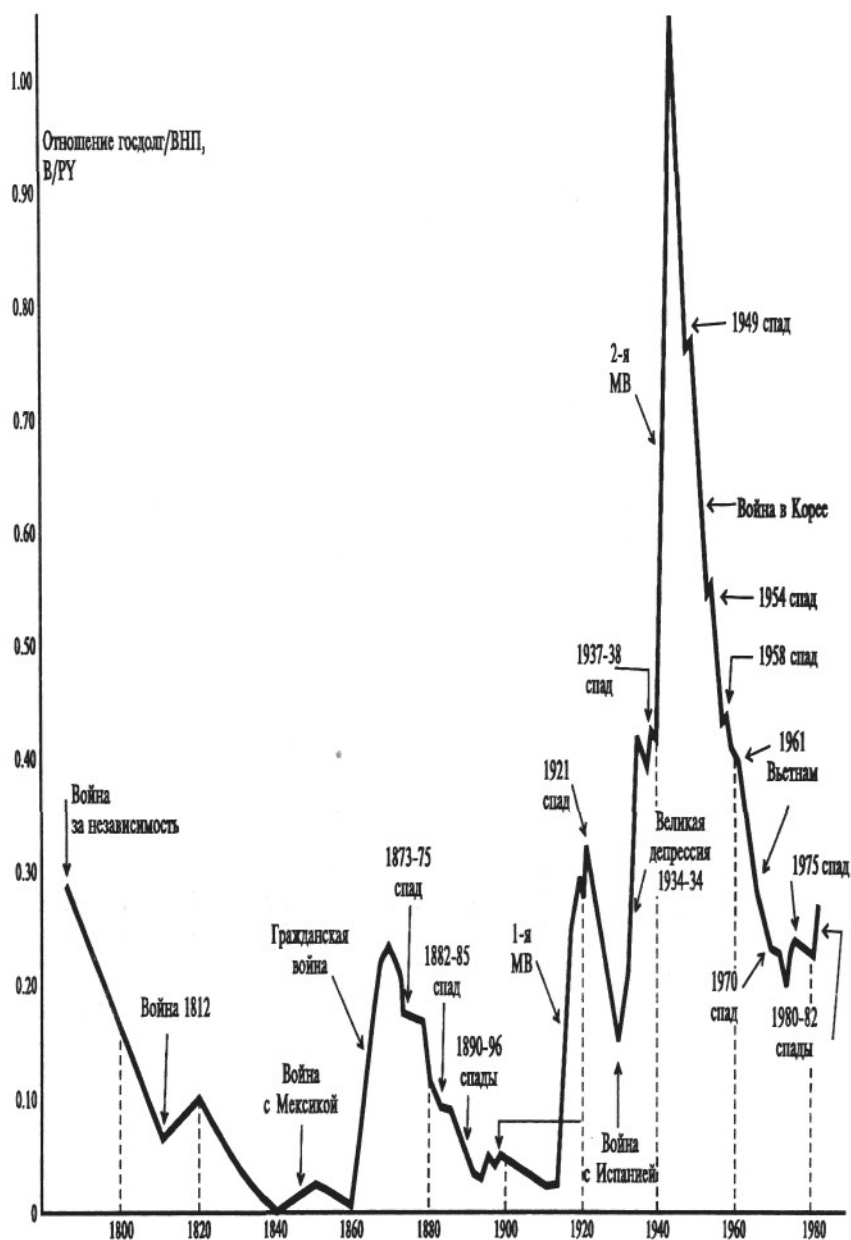
разумеется, что социальное положение и психологическое состояние масс от этого не улучшились, одновременно происходило замещение части внутреннего долга внешним. Часть ГКО была обменена на еврооблигации. Процент внутреннего долга по отношению к ВВП заметно понизился: с 24 до 12 к концу 1998 г. Однако резкое возвышение внешней задолженности с 28,5 до 115% по отношению к ВВП таит в себе взрывную силу.

Итак, финансовый кризис, называемый августовским, явился результатом кредитно-денежной политики ЦБ» безмерного выпуска ГКО, дефицитности государственного бюджета, а также некоторого падения цен на нефть в 1997–1998 гг.

2. Государственный долг в ретроспективе

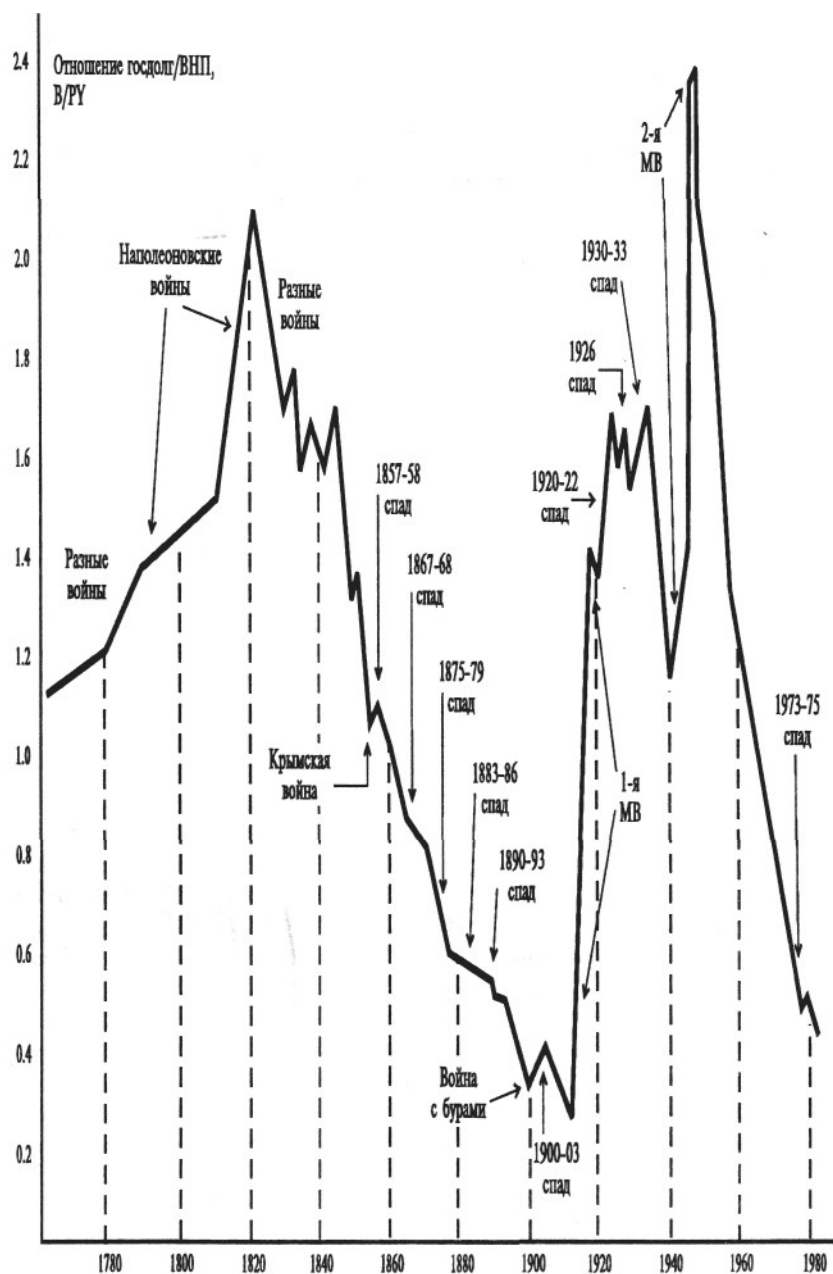
Посмотрим теперь, как развивались события в западных странах.

Перед нами графики движения госдолга к ВВП в течение довольно длительного времени в США и Великобритании. Особенно заметна связь неравномерностей с периодами войн и кризисов.



Госдолг Соединенных Штатов в ретроспективе

Рис. 50



Госдолг Великобритании в ретроспективе

Рис. 51

Обратим внимание на одну существенную деталь. Представленные кривые характеризуют госдолг в реальном выражении. Инфляция могла бы серьезно исказить эту картину.

Традиционным источником государственного долга является **бюджетный дефицит**. В 80-е гг. почти во всех развитых странах он составлял 3–4%; превышение, доходившее до 10%, имело место в Италии, Великобритании, Греции. За 10 лет госдолг развитых стран в целом достиг примерно 50-60% к ВВП.

Связь бюджетного дефицита с государственным долгом как бы очевидна, но для того чтобы выяснить ее конкретное содержание, следует остановиться на некоторых положениях из теории финансов.

3. Временная стоимость денег

Управление финансовыми активами, например акциями и облигациями, предполагает оценку (valuation) потоков денежных средств, ожидаемых в результате использования этих активов. Фундаментальным принципом, значение которого было осознано, наверное, вскоре после появления самих денег, является принцип их временной неравноценности: деньги, которыми мы обладаем в разные моменты времени, имеют неодинаковую ценность. **Временная ценность денег** (time-value of

money) играет не меньшую роль, чем сами размеры денежных сумм: «Время – деньги!» Рубль сегодня имеет большую ценность, чем рубль, который должен или может быть получен спустя некоторое время, поскольку его можно вложить (инвестировать) в финансовые и имущественные активы с надеждой получения в будущем дополнительного дохода. Процесс оценки будущих денежных потоков называется **анализом дисконтированного денежного потока (ДДП)**, а так как все финансовые решения основаны на оценках будущих денежных потоков, анализ ДДП играет исключительно важную роль. Другое, часто применяемое его название – метод капитализации доходов.

Любое учреждение, будь то производственная фирма (компания, корпорация и т.д.) или государство, в которые мы добровольно или принудительно (как в случае с государством) вкладываем деньги, с точки зрения теории финансов представляет собой не более чем аппарат или станок для производства будущего потока денежных выплат, идет ли речь о «Дженерал моторс», империи Билла Гейтса или китайской прачечной. В аппарат закладывается начальная сумма P (принципал), на выходе из него получается поток денежных выплат CF (cash flow). От свойств «аппарата» зависит величина потока CF , получаемая на выходе при одной и той же начальной (входной) величине P . Но какова бы ни была величина CF , она будет получена только через период времени $t(CF_t)$. Согласно принципу временной ценности денег, для приведения ее к настоящему моменту ($t = 0$) – моменту «закладывания» начальной суммы P в аппарат – она должна быть дисконтирована, т.е. уменьшена в $(1 + k)$ раз – на дисконтирующий множитель $(1 + k)$:

$$PV_t = \frac{CF_t}{(1+k_t)} \quad (1)$$

Стоимости PV и параметру k (ставке дисконтирования– discount rate) также приписан значок t по указанной выше причине. PV_t называется текущей, или **приведенной стоимостью (current, present value)**; k означает процентную ставку (interest rate), которая будет минимальной, если ее обеспечивает самый надежный аппарат – солидный банк. Положив в него деньги, мы ничем не рискуем, но и ставка при этом будет самой низкой. С ростом риска или, как говорят, неопределенности (uncertainty) получения дохода на вложенный капитал должна увеличиваться ставка. Таким образом, начальную сумму (принципал) P следует сравнивать не с выходящим из аппарата потоком CF_t , а с приведенной стоимостью PV_t – в этом и состоит основной принцип анализа дисконтированного денежного потока (ДДП).

Оценка (valuation) ценных бумаг, производящих денежный поток, происходит по несколько более сложной схеме, учитывающей многопериодность поступлений. Эта схема представлена на рис. 52.

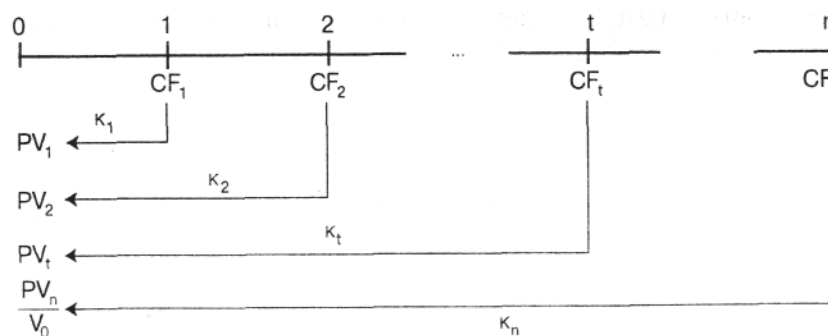


Рис. 52

$$V_0 = \frac{CF_1}{(1+k_1)^1} + \frac{CF_2}{(1+k_2)^2} + \dots + \frac{CF_t}{(1+k_t)^t} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k_n)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k_i)^i} \quad (2)$$

На этой схеме и в формуле (2) V_0 – текущая, или приведенная стоимость актива, иногда называемая еще истинной (intrinsic, true); CF_t – ожидаемые денежные поступления (приток или отток – inflow,

outflow) в момент t , зависящие от допускаемого риска, иначе говоря, неопределенные (uncertain); k_t – процентная ставка, которую, в зависимости от контекста, называют требуемой доходностью (required earnings), или стоимостью капитала, она устанавливается с учетом риска, связанного с потоком CF_t в период t ; n – число периодов, в течение которых ожидается поступление денежных средств (cash flow).

Приведенная стоимость (2) зависит от потоков CF_t , k_t и числа периодов n . Чтобы поближе с ней познакомиться, положим все потоки одинаковыми и равными C и все ставки равными k . Тогда сумма вычисляется по формуле геометрической прогрессии со знаменателем $x = 1/(1+k)$:

$$V = C \cdot A(n, k), A(n, k) = 1 - (1+k)^{-n}/k. \quad (3)$$

(Напомним эту формулу:

$$1 + x + x^2 + x^3 + \dots = \frac{1}{1-x};$$

справедливость ее становится очевидной, как только мы умножим левую часть (бесконечный ряд) на знаменатель правой части: умножение на 1 даст тот же ряд, а умножение на $(-x)$ даст тот же ряд, но уже без единицы, который должен вычитаться из предыдущего, так что в результате слева остается только 1, т.е. получается тождество.)

Величина $A(n, k)$ называется коэффициентом приведения годовой ренты. Руководства по финансовым расчетам, как правило, содержат таблицы, позволяющие подсчитать V при заданных C , k и n . Однако они более полезны при решении обратной и чаще встречающейся задачи: по заданным V , C и n определить процентную ставку k . Так поступают часто потому, что хотя уравнение (2) и является простым алгебраическим, однако оно не решается «в лоб» относительно интересующего нас параметра – ставки дисконтирования k .

Полезно отметить важный частный случай формулы (1), когда все потоки C и ставки k одинаковы, а число членов n бесконечно ($n = \infty$). Тогда сумма членов бесконечной геометрической прогрессии перестает зависеть от n и выражение для $A(n, k)$ сильно упрощается:

$$A(n, k) = C \sum_{t=1}^{t=\infty} \frac{1}{(1+k)^t} = A(\infty, k) = \frac{1}{k}. \quad (4)$$

Облигации (bond) относятся к финансовым инструментам с гарантированным, определенным (certain, determined) доходом, задаваемым процентной ставкой (interest rate) i . Поэтому полный дисконтированный доход по ним рассчитывается по тем же формулам, что и для обыкновенных акций в модели нулевого роста, если заменить в них ожидаемую (expected), неопределенную (uncertain) ставку k на гарантированный процент i . Этот процент зависит от эмитента (корпорация, государство, муниципальные власти). Некоторые иллюстративные материалы, относящиеся к акциям и облигациям США приведены в табл. 33.

Т а б л и ц а 33

Некоторые характеристики ценных бумаг американских компаний. Средняя годовая доходность и ИПЦ (в %)

Годы	Казначейские векселя	Долгосрочные государственные облигации	Долгосрочные облигации корпорации	Обыкновенные акции	Изменение индекса потребительских цен
1	2	3	4	5	6
1926	3,26	7,77	7,37	11,62	-1,49
1927	3,12	8,93	7,44	37,49	-2,08
1928	3,56	0,10	2,84	43,61	-0,97
1929	4,75	3,42	3,27	-8,42	0,20
1930	2,41	4,66	7,98	-24,90	-6,03
1931	1,07	-5,31	-1,75	-43,34	-9,52
1932	0,96	16,84	10,82	-8,19	-10,30
1933	0,30	0,07	10,38	53,99	0,51
1934	0,16	10,03	13,84	-1,44	2,03
1935	0,17	4,98	9,61	47,67	2,99
1936	0,18	7,52	6,74	33,92	1,21
1937	0,31	0,23	2,75	-35,03	3,10
1938	-0,02	5,53	6,13	31,12	-2,78
1939	0,02	5,94	3,97	-0,31	-0,48
1940	0,00	6,09	3,39	-9,78	0,96
1941	0,06	0,93	2,73	-11,59	9,72
1942	0,27	3,22	2,60	20,34	9,29
1943	0,35	2,08	2,83	25,90	3,16
1944	0,33	2,81	4,73	19,75	2,11
1945	0,33	10,73	4,08	36,44	2,25
1946	0,35	-0,10	1,72	-8,07	18,16
1947	0,50	-2,62	-2,34	5,71	9,01
1948	0,81	3,40	4,14	5,50	2,71
1949	1,10	6,45	3,31	18,79	-1,80
1950	1,20	0,06	2,12	31,71	5,79
1951	1,49	-3,93	-2,69	24,02	5,87
1952	1,66	1,16	3,52	18,37	0,88
1953	1,82	3,64	3,41	-0,99	0,62
1954	0,86	7,19	5,39	52,62	0,50
1955	1,57	-1,29	0,48	31,56	0,37
1956	2,46	-5,59	-6,81	6,56	2,86
1957	3,14	7,46	8,71	-10,78	3,02
1958	1,54	-6,09	-2,22	43,36	1,76
1959	2,95	-2,26	-0,97	11,96	1,50
1960	2,66	13,78	9,07	0,47	1,48
1961	2,13	0,97	-1,29	26,89	0,67
1962	2,73	6,89	7,95	-8,73	1,22
1963	3,12	1,21	2,19	22,80	1,65
1964	3,54	3,51	4,77	16,48	1,19
1965	3,93	0,71	-0,46	12,45	1,92
1966	4,76	3,65	0,20	-10,06	3,35
1967	4,21	-9,18	-4,85	23,98	3,04
1968	5,21	-0,26	2,57	11,06	4,72
1969	6,58	-5,07	-8,09	-7,50	6,11
1970	6,52	12,11	18,37	4,01	5,49
1971	4,39	13,23	11,01	14,31	3,36
1972	3,84	5,69	7,26	18,98	3,41
1973	6,93	-1,11	1,14	-14,66	8,80
1974	8,00	4,35	-3,06	-26,47	12,20
1975	5,80	9,20	14,64	37,20	7,01
1976	5,08	16,75	18,65	23,84	4,81
1977	5,12	-0,69	1,71	-7,18	6,77
1978	7,18	-1,18	-0,07	6,56	9,03
1979	10,38	-1,23	-4,18	18,44	13,31
1980	11,24	-3,85	-2,62	32,42	12,40
1981	14,71	1,86	-0,96	-4,91	8,94
1982	10,54	40,36	43,79	21,41	3,87
1983	8,80	0,65	4,70	22,51	3,80
1984	9,85	15,48	16,39	6,27	3,95
1985	7,72	30,97	30,90	32,16	3,77
1986	6,16	24,53	19,85	18,47	1,33

1987	5,47	-2,71	-0,27	5,23	4,41
1988	6,35	9,67	10,70	16,81	4,42
1989	8,37	18,11	16,23	31,49	4,65
1990	7,81	6,18	6,78	-3,17	6,11
1991	5,60	19,30	19,89	30,55	3,06
1992	3,51	8,05	9,39	7,67	2,90
1993	2,90	18,24	13,19	9,99	2,75
Средняя доходность	3,74	5,36%	5,90%	12,34%	3,25%
Стандартное отклонение	3,32%	8,67%	8,46%	20,44%	4,63%

Источник: Stocks, Bonds, Bills, and Inflation 1994 Yearbook. Chicago, Ibbotson Associates. 1994.

Инфляция, номинальная и реальная процентные ставки

Анализируя баланс поступлений денежных средств (доходов) и их отток (расходы), в момент t , мы должны представлять себе следующую схему, изображенную на рис. 53, где время разбито на интервалы отчетности длиной, скажем, один год (может быть квартал, месяц и т.д.).



Рис. 53

Поскольку инфляция является неотъемлемым атрибутом современной экономики, напомним основные связанные с ней соотношения. Темп (уровень) инфляции π (греч. «пи») определяется как разность уровня цен P (дефлятора ВВП, индекса цен) в начале и конце рассматриваемого периода, отнесенная к уровню цен:

$$\pi_t = (P_{t+1} - P_t) / P_t. \quad (5)$$

Таким образом, цены в моменты времени t и $t + 1$ связаны соотношением:

$$P_{t+1} = (1 + \pi_t) P_t. \quad (6)$$

Если π положительно (цены растут), говорят об инфляции, если же π отрицательно – о дефляции.

Пусть большая буква R означает процентную ставку по облигациям. Ради простоты будем считать, что государство заимствует средства у граждан, продавая им облигации на сумму B (англ. bond – облигация) долларов, рублей и т.д., и другие формы заимствования не используются. Тогда начальная сумма долга B (принципал) по истечении одного периода возрастает до величины $B(1 + R)$. Эта ставка R называется номинальной процентной ставкой. Если бы цены не росли, такая ставка отражала бы реальный рост активов кредитора (заимодавца), т.е. была бы реальной процентной ставкой. Но когда цены за тот же период возрастают в $(1 + \pi_t)$ раз, реальная покупательная способность денежной массы $B(1 + R_t)$ падает во столько же раз, и следовательно, **реальная процентная ставка r** определяется из соотношения:

$$(1 + r_t) = \frac{1 + R_t}{1 + \pi_t}. \quad (7)$$

Если воспользоваться приближенным соотношением $(1 + \pi_t)^{-1} = (1 - \pi_t)$ и, умножив последнее выражение на числитель правой части (7), пренебечь квадратичным членом, то получим приближенную формулу, связывающую реальную и номинальную процентные ставки:

$$r_t \approx R_t - \pi_t, \quad (8)$$

где символ \approx означает «приближенно равно».

Итак, номинальная процентная ставка R_t говорит нам, как нарастает величина наших активов (облигаций, акций, других ценных бумаг) в денежном выражении – долларах, рублях и т.д. Напротив, реальная процентная ставка r_t показывает тот же рост в реальных единицах. Из уравнения следует, что темп инфляции является положительным, если реальная ставка меньше номинальной, и наоборот, реальная ставка становится отрицательной, когда темп инфляции выше номинальной ставки.

Зададимся теперь вопросом, какова же процентная ставка самих денег, т.е. тех денежных купюр, с которыми мы привыкли иметь дело. Ясно, что номинальная ставка R_t для них равно нулю уже по определению: имея на руках определенное количество денег, мы не можем рассчитывать на то, что это количество возрастет или уменьшится. С другой стороны, согласно определению реальной процентной ставки: $r_t = R_t - \pi_t = 0 - \pi_t = -\pi_t$. Иными словами, реальная процентная ставка денежных купюр, находящихся без употребления в нашем кармане (чулке, кубышке и т.д.), в точности равна отрицательной величине темпа инфляции ($-\pi_t$) – результат достаточно очевидный для каждого, кому довелось переживать времена инфляции.

4. Два метода расчета бюджетного дефицита

Пусть количество денег, выпущенных (напечатанных) государством в обращение к моменту t , равно M_t , а количество выпущенных и проданных населению государственных облигаций к тому же моменту равно B_t , соответствующие величины, относящиеся к моменту $t - 1$, обозначим как M_{t-1} и B_{t-1} . Как прирост денежной массы $M_t - M_{t-1}$ так и прирост количества проданных облигаций $B_t - B_{t-1}$ составляют источники средств, поступающих в государственный бюджет, и в этом смысле играют одинаковую роль в финансировании государственных расходов. Третьим источником средств являются налоги T_t . Эти компоненты образуют доходную часть бюджета.

В расходную часть бюджета входят, во-первых, государственные закупки (государственные расходы), которые в реальном выражении обозначим как G_t , а в номинальном – как $P_t G_t$, где P_t – дефлятор ВВП или соответствующим образом выбранный уровень цен. Второй составляющей расходной части бюджета являются так называемые трансфертные платежи, или просто трансферты. Это государственные выплаты, которые просто перераспределяют налоговые доходы, полученные от всех налогоплательщиков, определенным слоям населения в форме пособий по безработице, социальному страхованию и обеспечению, пособий многодетным, ветеранам (войны) и т.д. Обозначим эту часть расходов как V_t . Здесь не место подробно останавливаться на отличии государственных закупок от трансфертных выплат, поскольку для тождества национальных счетов не имеет значения, например, тот факт, что государственные закупки являются, как говорят, истощающими, так как они непосредственно поглощают или используют ресурсы и полученная при этом продукция входит в национальный продукт, тогда как трансфертные платежи сами по себе не поглощают ресурсы и не связаны с производством. Можно лишь добавить, что трансфертные платежи не влияют на увеличение общественного потребления за счет личного, а приводят просто к «перестройке» последнего.

Наконец, третьей компонентой расходной части бюджета являются выплаты населению процентов по облигациям. В момент t эти выплаты равны произведению суммы облигаций B_{t-1} , проданных в предыдущем периоде, на номинальную процентную ставку R_{t-1} , в том же периоде, т.е. $R_{t-1} B_{t-1}$.

Таким образом, государственное бюджетное ограничение, выраженное в денежной форме (в рублях, долларах, франках и т.д.), для момента времени t может быть представлено в виде:

$$P_t G_t + V_t + P_{t-1} B_{t-1} = T_t + (M_t - M_{t-1}) + (B_t - B_{t-1}). \quad (9)$$

Номинальная величина дефицита по версии тождества национальных счетов (ТНС) равна приросту денежной массы и долговых обязательств государства в форме облигаций, т.е. сумме двух скобок в правой части (9), которую удобно преобразовать к такому виду, чтобы была видна явно величина нарастания долга при переходе от периода $(t - 1)$ к периоду t :

$$\text{Номинальный дефицит (версия ТНС)} = \text{НД(ТНС)} = (M_t + B_t) - (M_{t-1} + B_{t-1}). \quad (10)$$

Номинальный дефицит можно выразить также в виде превышения расходов (левая часть уравнения

(9) над доходами (налоги):

$$\text{НД(ТНС)} = P_t G_t + V_t + R_{t-1} B_{t-1} - T_t \quad (11)$$

Обе формы совершенно равноценны, и реальная величина дефицита РД(ТНС) может быть получена из любого из написанных выражений с помощью обычной процедуры – деления на индекс цен (дефлятор) P_t :

$$\text{РД(ТНС)} = G_t + V_t/P_t + P_{t-1} B_{t-1}/P_t - T_t/P_t \quad (12)$$

Подобная трактовка реальной величины дефицита госбюджета является традиционной, например, для США, но таит в себе некую тонкость, оборачивающуюся, как оказывается при более подробном анализе, весьма внушительными искажениями истинной картины. Причин, по существу, две: первая – это разделение финансовой структуры государства на две независимые единицы (Центральный банк и Министерство финансов, или ФРС и Казначейство); вторая – использование единого индекса цен. Первая ведет к двойному счету взаимных обязательств ЦБ и Минфина, вторая – к неверной оценке фактора инфляции.

Рафинированная трактовка бюджетного дефицита, свободная от этих недостатков, была предложена Р. Барро в упомянутом выше курсе макроэкономики. Он заметил, что при определении реальной величины дефицита естественно взять за основу его номинальную величину, задаваемую уравнением (10), но поскольку входящие в него члены относятся к разным временным периодам, то при переходе к реальным величинам их надо делить на соответствующие ценовые индексы. Таким образом, реальная величина дефицита по Барро, которую обозначим как РД(Барро), должна рассчитываться по формуле:

$$\text{РД(Барро)} = (M_t + B_t)/P_t - (M_{t-1} + B_{t-1})/P_{t-1} \quad (13)$$

С другой стороны, ту же величину реального дефицита можно получить из бюджетного ограничения (9), разделив его на уровень цен P_t и воспользовавшись соотношением $P_t/P_{t-1} = 1 + \pi_{t-1}$:

$$\begin{aligned} \text{РД(Барро)} = G_t + V_t/P_t + (P_{t-1} - \pi_{t-1})(B_{t-1}/P_t) - \\ - \pi_{t-1}(M_{t-1}/P_t) - T_t/P_t \end{aligned} \quad (14)$$

Здесь важно обратить внимание на отличие реальных процентных ставок для облигаций и денег, о котором говорилось ранее: для облигаций эта ставка равна $r_{t-1} = (R_{t-1} - \pi_{t-1})$, а для денег – темпу инфляции с обратным знаком ($-\pi_{t-1}$). Соответствующая величина номинального дефицита получается простым умножением приведенного выражения на индекс цен P_t .

$$\text{НД(Барро)} = G_t P_t + V_t + (R_{t-1} - \pi_{t-1}) B_{t-1} - \pi_{t-1} M_{t-1} - T_t \quad (15)$$

Сравним две версии бюджетного дефицита, представленные формулами (11) НД(ТНС) и (15) НД(Барро). В обоих случаях представлена в денежном выражении величина разности (расходы – налоги). Разница заключается лишь в методе измерения выплат процентов. По версии национальных счетов (11) по облигациям выплачивается номинальный процент P_{t-1} , а по денежным сбережениям выплаты вообще отсутствуют – процент равен нулю. Напротив, по версии Барро выплаты по облигациям производятся в размере реального процента $r_{t-1} = (R_{t-1} - \pi_{t-1})$, а деньги приносят их держателям убытки – отрицательный процент ($-\pi_{t-1}$). Ясно, откуда происходит эта разница: по версии национальных счетов номинальный дефицит показывает, как растут со временем государственные обязательства, выраженные в денежной форме, тогда как по версии Барро он показывает, по существу, если разделить его на уровень цен P_t , как изменяются эти обязательства в реальном выражении.

Чтобы пояснить отличие двух подходов, рассмотрим следующий простой пример. Предложим, что государство имеет два типа обязательств одинаковой номинальной величины – в облигациях и в форме наличных денег (напомним, что бумажные деньги – это всего лишь выдаваемые им долговые расписки), причем величина их нарастает с одинаковой скоростью – на 10% в год. Допустим, что при этом уровень цен также увеличивается с той же скоростью. В таком случае тождество национальных счетов (10) утверждает, что номинальный дефицит бюджета является положительной величиной (т.е. действительно дефицитом) и растет со скоростью 10% в год, так что, разделив его на уровень цен, мы

получим некоторую постоянную положительную величину реального дефицита. Таким образом, если исходить из тождества национальных счетов, каждый год будет дефицитным, тогда как в действительности реальные государственные обязательства при это ни на йоту не изменяются.

Переходя к числовым оценкам, мы должны сравнить выражения для дефицита, получаемые по версии ТНС и по версии Барро. В качестве исходного примем соотношение (13). Если правую часть уравнения (10) разделить на уровень цен P_t , то получим реальный дефицит по версии ТНС, которая отличается от правой части (10) только знаменателем второго члена: P_t вместо P_{t-1} . Таким образом, после несложных выкладок найдем соотношение

$$\text{РД(ТНС)} = \text{РД(Барро)} + X, \text{ где } X = \frac{\pi_{t-1}}{P_t}(M_{t-1} + B_{t-1}). \quad (16)$$

Как видим, разница величины дефицита зависит главным образом от уровня инфляции: чем выше инфляция, тем больше разница. Р. Барро провел сопоставление бюджетных дефицитов, рассчитанных по двум методикам. Эти данные представлены в табл. 34.

Таблица 34

Бюджетный дефицит Соединенных Штатов (в млрд. долл.)

Годы	По версии национальных счетов		По версии Барро	
	Номинальный	Реальный	Номинальный	Реальный
1965	1,1	1,5	-5,7	-7,7
1966	1,9	2,5	-8,3	-10,8
1997	7,5	9,5	-1,1	-1,4
1998	11,7	14,2	-2,2	-2,6
1999	-2,1	-2,4	-17,4	-19,6
1970	12,2	13,4	-2,8	-3,0
1971	23,7	24,7	9,0	9,4
1972	18,7	18,7	4,9	4,9
1973	7,4	7,0	-18,2	-17,1
1974	18,5	16,1	-19,9	-13,1
1975	82,4	65,6	53,1	41,8
1976	67,0	50,7	44,4	33,2
1977	60,0	42,9	26,9	19,0
1978	58,4	38,9	10,2	6,7
1979	49,1	30,2	-2,9	-1,8
1980	82,0	46,2	13,8	7,8
1981	85,8	43,9	16,8	8,6
1982	167,3	80,7	126,6	61,1

Наиболее впечатляющим результатом корректировки бюджетного дефицита по методу Р. Барро выглядит то, что если традиционный метод по версии национальных счетов за 18 лет, начиная с 1965 г., свидетельствовал о наличии дефицита в течение 17 лет, то по новому методу дефицитными оказались только 9 лет.

Теорема эквивалентности Рикардо

Как влияет величина государственного долга на поведение домашних хозяйств, и в частности, в какой связи находятся потребление, сбережения, приведенная величина налогов? Чтобы вычлнить основные тенденции, введем ряд упрощений, полагая, в частности, что уровень цен и величина денежной массы постоянны. Последнее означает, что государство не извлекает дохода от печатания денег. Кроме того, будем предполагать, что государство не извлекает дохода от печатания денег. Кроме того, будем предполагать, что государственные расходы G_t , уровень цен P_t и номинальная процентная ставка R_t постоянны, а трансферты V_t равны нулю. Поскольку инфляция отсутствует (цены постоянны), реальная ставка равна номинальной ($R = r$). При этих предположениях государственное бюджетное ограничение в реальном выражении имеет вид:

$$G_t + RB_{t-1}/P = T_t/P + (B_t - B_{t-1})/P. \quad (17)$$

Пусть в начальный момент $t = 0$ бюджет сбалансирован и это условие выполняется для всех последующих моментов времени, т.е. $B_t - B_{t-1} = 0$. В таком случае реальные расходы G_t должны быть равны реальным налогам T_t / P , поскольку выплаты ссудных процентов отсутствуют. Теперь допустим, что в момент t правительство решает пойти на дефицит в размере единицы, т.е. продает облигации на сумму 1 руб., 1 долл. и т.д. Так как величина государственных закупок при этом остается неизменной, из уравнения (17) следует, что налоги в этом периоде T_t должны быть снижены на единицу, а следовательно, располагаемый доход налогоплательщиков (домашних хозяйств) увеличится в точности на эту величину.

Если в дальнейшем правительство желает восстановить бюджетный баланс начиная, скажем, с периода 2 и поддерживать его бездефицитным в дальнейшем, т.е. выполнять условие $B_2 = B_3 = \dots = 0$, то на период 2 оно должно будет пойти на повышение налогов, чтобы выплатить как начальную стоимость облигаций (принципал), так и выросший процент. Поэтому налоги в период 2 должны возрасти по сравнению с их стабильной величиной ($T_t / P = G_t$) в $(1 + R)$ раз. Поскольку при этом будет выплачен весь государственный долг, никаких дальнейших изменений в налогах не последует.

Итак, снижение в период 1 налогов на 1 единицу обернулось их повышением в $(1 + R)$ раз в период 2, а общее изменение приведенной величины собранных за два периода налогов оказывается нулевым:

$$(1/P) \cdot [-1 + (1 + R)/(1 + R)] = 0. \quad (18)$$

Подчеркнем, что речь идет именно о приведенной величине, т.е. о величине денежных сумм с учетом их временной неравноценности (будущие поступления должны дисконтироваться, когда их рассматривают с точки зрения настоящего момента).

Поскольку указанные сдвиги в налоговых поступлениях не оказывают никакого влияния на их приведенную величину, то дефицит бюджета в период 1 не должен никак повлиять ни на совокупное богатство домашних хозяйств, ни на их потребление, ни на затрату трудовых усилий. Именно в этом смысле можно рассматривать изменение текущей суммы совокупного налога в 1 руб. как полный эквивалент изменения на тот же рубль текущего дефицита государственного бюджета. Так выглядит самая упрощенная версия так называемой теоремы эквивалентности Рикардо о государственном долге. Сам Д. Рикардо, один из знаменитых создателей классической школы политической экономии, хотя и высказал эти соображения, однако серьезно сомневался в их практической значимости. В наше время одним из самых известных и авторитетных приверженцев подобного взгляда на государственный долг является американский экономист Р. Барро, который как бы заново открыл эту теорему. Он, в частности, указывает, что полученный выше результат можно интерпретировать следующим образом. Налогоплательщики (домашние хозяйства), получив в результате сокращения налогов 1 дополнительный рубль располагаемого дохода в период 1, в следующий период 2 оказываются перед необходимостью заплатить налог в размере $(1 + R)$ руб. Поэтому если они на этот оказавшийся у них лишний рубль купят в тот же период облигации, то в период 2 у них на руках будет ровно столько денег, чтобы покрыть как неуплаченный ранее налог, так и выросшие на него проценты, т.е. как раз $(1 + R)$ руб. Иными словами, сокращение налогов в какой-то период обеспечивает налогоплательщиков в точности теми средствами, которые им потребуются, чтобы возместить (и только!) возросшую сумму налогов в любой последующий период. Никакого возрастания богатства при этом не происходит, а потому не может измениться ни совокупный спрос, ни трудовые усилия.

Можно рассмотреть также и более общую (к тому же и более реалистичную ситуацию), когда государство вообще никогда не выплачивает в дальнейшем первоначально занятую сумму $B_1 = 1$, и тем не менее начиная со второго периода $t = 2$ полностью балансирует свой бюджет. За ним все время остается постоянный долг $B_1 = B_2 = \dots = 1$, но при этом оно в каждом периоде должно выплачивать проценты по этому долгу, финансируя их выплату дополнительным увеличением налогов в $(1 + R)$ раз в каждом последующем периоде. Следовательно, изменение приведенной величины реальных налогов за весь бесконечный промежуток времени представляет собой сумму бесконечной геометрической прогрессии:

$$(1/P) \cdot [-1 + R/(1 + R) + R/(1 + R)^2 + \dots] = 0. \quad (19)$$

Здесь была использована формула из раздела 3, в которой знаменатель прогрессии $x = 1/(1 + R)$. (Предварительно за скобку ряда, следующего за -1 , выносится общий множитель R .)

Теорема Рикардо об эквивалентности государственного долга и налогов была доказана здесь при

некоторых ограничениях, которые перечислены выше. Более подробное исследование показывает, что эти ограничения могут быть сняты и что в данную схему легко включить печатание государством денег (выдачу населению долговых расписок), с помощью которых оно будет выплачивать все время нарастающую сумму процентов, не увеличивая при этом ставку налога. Это называется монетаризацией дефицита и государственного долга. Сопровождающая этот процесс инфляция без труда включается в теорему эквивалентности, поскольку выше было показано (см. раздел 5), что выпуск облигаций и печатание денег образуют две эквивалентные составляющие бюджетного дефицита.

Рикардианская точка зрения на государственный долг не является общепринятой. Большинство экономистов придерживается традиционной трактовки, в соответствии с которой государственные займы ведут к снижению национальных сбережений и сдерживают накопление капитала. Однако имеется небольшая, но пользующаяся значительным влиянием группа экономистов во главе с Р. Барро, которая считает, исходя из теоремы Рикардо об эквивалентности, что государственный долг не влияет на сбережения и накопление капитала. (Подчеркнем, что речь идет о внутреннем долге государства своим гражданам.) По существу, споры ведутся вокруг вопроса о том, какой временной горизонт выбирают потребители: краткосрочный горизонт ведет к традиционной трактовке, долгосрочный – к ри-кардианской. Собранные к настоящему времени эмпирические данные не позволяют отдать предпочтение одной из трактовок. Более того, трудно вообразить, что во все времена люди могут выбирать в своем большинстве один стереотип поведения. Из истории известно, что одни восклицали «После нас – хоть потоп!», а другие мечтали о тысячелетнем Рейхе или о Третьем Риме.

5. Место России среди крупнейших мировых должников

Вернемся в наши дни и задумаемся над отношениями между внешними долгами основных стран-должников с их ВВП, экспортом, валютными резервами и расходами по обслуживанию задолженности.

Таблица 35

Внешний долг самых крупных стран-должников (в млрд. долл. США, на начало года)

Страны	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
США	224,8	429,6	688,6	700,0
Германия	36,6	96,5	301,0	350,0
Бразилия	105,2	115,9	151,1	180,0
Мексика	96,9	93,8	128,3	150,0
Россия	28,3	53,9	101,6	150,0
Китай	16,7	44,9	100,5	130,0
Индия	40,9	73,4	99,5	110,0
Индонезия	36,7	59,4	96,5	150,0
Аргентина	50,9	65,3	77,4	85,0
Швеция	16,2	16,1	66,5	70,0
Мир в целом	1343,4	2318,8	3192,3	3800,0

Таблица 36

Отношение внешнего долга к ВВП (%)

Страны	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
Грузия	н/д	н/д	587,5	350,0
Россия	9,8	16,0	35,7	85,0
Мексика	42,1	35,2	34,2	35,5
Швеция	12,3	9,8	33,5	31,2
Бразилия	31,2	27,4	27,9	28,1
Украина	н/д	н/д	25,0	26,5
Китай	10,2	18,5	19,9	20,0
Германия	3,1	7,2	14,9	13,5
США	5,6	8,3	10,0	9,0
Франция	0,6	0,6	0,9	1,0

Отношение внешнего долга к экспорту (в %, на начало года)

Страны	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
Панама	1158,1	1617,6	3791,4	3900,0
Аргентина	597,8	503,7	490,1	500,0
Бразилия	410,5	386,7	350,1	360,0
Мексика	447,2	343,7	320,5	325,0
Польша	306,1	452,6	209,9	215,0
Россия	51,4	91,4	137,5	200,0
США	104,1	117,7	137,4	140,0
Швеция	53,5	30,6	111,5	115,0
Германия	20,2	29,3	71,2	60,0
Украина	н/Д	н/Д	47,4	55,0

Таблица 38

Расходы по обслуживанию внешнего долга (в млрд. долл., на начало года)

Страны	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
Мексика	15,3	11,3	19,5	21,0
Бразилия	11,5	8,1	17,2	20,0
Индонезия	5,8	9,9	15,1	17,0
Китай	2,5	7,0	11,5	15,0
Индия	3,5	7,9	10,6	11,5
Аргентина	6,2	6,2	6,7	7,0
Венгрия	3,7	4,2	5,8	7,0
Россия	5,5	11,8	3,8	7,0
Польша	2,0	1,0	3,1	3,5
Украина	н/д	н/д	0,3	0,5

Таблица 39

Отношение официальных международных резервов к ВВП
(в %, на начало года)

Страны	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
Мексика	2,5	3,4	2,1	2,5
Россия	н/д	н/д	2,6	2,3
Аргентина	3,1	3,4	5,9	6,0
Польша	1,5	6,0	6,6	6,5
Бразилия	3,4	2,1	7,0	6,7
Индонезия	8,3	7,4	7,8	7,5
Китай	10,3	12,1	11,6	12,0
Венгрия	9,2	2,9	16,7	15,0
Эстония	н/д	н/д	19,4	20,0
Ботсвана	54,3	121,1	116,9	115,0

Как выглядит на этом фоне Россия?

- Внешний долг нашей страны непрерывно возрастает;
- по его размерам Россия занимает в 2000 г. пятое место в первой десятке должников;
- по отношению к ВВП Россия пропустила вперед лишь Грузию;
- если по объему долга США почти в 5 раз превышает долг России (700 и 150 млрд. долл.), то по долям долга в ВВП (9 и 85%) российская задолженность превосходит американскую десятикратно;
- в качестве источников покрытия долга обычно рассматриваются экспортные возможности и золотовалютные резервы;
- в 2000 г. внешний долг России вдвое превысит прогнозируемый экспорт, валютные резервы снизятся до 2,3% ВВП.

Вопросы для обсуждения

1. В чем состоят различия между внутренней и внешней задолженностью?
2. Как повлиял на госдолг России августовский финансовый кризис 1998 г.?
3. Покажите логическую связь между ростом государственных расходов, бюджетным дефицитом и задолженностью.
4. Зависимость госдолга от временной ценности денег.
5. Расскажите о двух методах подсчета бюджетного дефицита.
6. Что общего между взиманием налогов и выпуском государственных облигаций?
7. Традиционный и рикардиевский подходы к государственному долгу.
8. Какие сопоставления и выводы можно сделать, рассматривая сведения о мировых должниках?

ГЛАВА XIII. ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА

*Батый принял кровли Владимира,
крытые осиновою дранкой, за серебряные.*

На международную экономику можно смотреть с высоты птичьего полета и из своего национального окна. Понятно, что кругозор и угол зрения, цели наблюдений и выводы будут разными. Обычно исследователи используют при анализе международных экономических отношений оба подхода. Наши задачи диктуют преимущественное обращение к «национальному окну», понимая, однако, что национальная экономика остается звеном в системе мирового хозяйства.

Внешнеэкономическая политика как по своему происхождению, так и по логике анализа является производной от внутренней экономической политики, но состояние открытости заставляет подчиняться общим правилам игры, обнаруживает зависимость национальной политики от мировой рыночной конъюнктуры, действий международных организаций, политической погоды. Многое здесь, конечно, определяется степенью интегрированности национальной экономики в мировую систему.

Ведущей тенденцией современной экономической жизни считается процесс ее глобализации.

В качестве примера глобализации экономических процессов можно предложить картину международного рассеивания акций.

Т а б л и ц а 40

Распределение акций национальных и зарубежных предприятий в портфелях американских, японских и британских инвесторов*

* Вопросы экономики. 1999. № 6. С.128.

Страна эмитента	Удельный вес акций в портфелях инвесторов (в %)		
	американских	японских	британских
США	93,80	1,31	5,90
Япония	3,10	98,11	4,80
Великобритания	1,10	0,19	82,00
Франция	0,50	0,13	3,20
Германия	0,50	0,13	3,50
Канада	1,00	0,12	0,60

Помимо бесспорно положительного воздействия на экономический и научно-технический прогресс, просматриваются объективные и неизбежные «болезни роста». Глобализация переносит кризисные инфекции, а резистентных к ним национальных экономик становится все меньше; глобализация осложняет достижение эффективной национальной государственной политики.

Противоречия вызваны прежде всего тем, что тенденция к глобализации набирает темп на фоне сохраняющейся дифференцированности стран – участниц мирового сотрудничества (по уровню общеэкономического развития, опыту государственного регулирования).

1. Взаимозависимость и сотрудничество

Естественным фундаментом международных экономических связей является **международное разделение труда**, т.е. специализация стран и регионов на производстве определенных товаров и услуг,

предполагающая рыночный обмен. Первоначально международное разделение труда складывалось на основе тех или иных природных и географических преимуществ: обилия леса и пушного зверя в России, угля и железной руды на Британских островах, расположения на торговых путях стран Средиземноморья. Первое теоретическое осмысление международного разделения труда мы находим в трудах английского экономиста XVIII в. **Давида Рикардо**, выступившего с концепцией сравнительных преимуществ или сравнительных издержек, согласно которой страны, производящие ту или иную продукцию при меньших затратах вещественных и трудовых факторов, получают бесспорные выгоды на мировом рынке.

В те времена, когда Англия была «мастерской мира» и «владычицей морей», ее политики разделяли идеи свободы торговли (фридерства). Страны, оказавшиеся во втором эшелоне капиталистического развития, – Германия или Россия, чаще склонялись к **протекционизму** – политике целенаправленного ограждения внутреннего рынка от иностранных товаров путем прямых запретов ввоза, импортных пошлин, количественных ограничений (контингентирования), нетарифных барьеров (например, такого построения внутренних транспортных тарифов, при котором провоз грузов от портов вглубь страны стоил дороже, чем в обратном направлении). Вероятно, этот ранний протекционизм был рационален, поскольку он способствовал развитию внутреннего производства, позволял промышленности встать на ноги. Но явления протекционизма оказались живучими, наблюдаются во внешнеторговой политике индустриально развитых государств*.

* В старые времена товарный мир делили на хорошие товары (технологии) и плохие (потребительские товары). Покровительство в отношении первых сочеталось с ограничительным протекционизмом в отношении вторых.

Защита внутренней экономики при помощи ввозных тарифов и других ограничений связана с издержками, как в части возможного, из-за отсутствия внешней конкуренции, замедления роста производительности факторов производства, так и вследствие консервации устаревшей структуры потребления.

Углубление международного разделения труда на стадии крупного машинного производства выразилось в систематически возрастающем спросе на сырье и топливо, а последовавшая за этими процессами урбанизация стимулировала спрос на сельскохозяйственную продукцию и продукты питания. Стихийное действие закона сравнительных преимуществ превратило Россию XIX в. в одного из главных поставщиков зерна и некоторых других продуктов питания на европейские рынки.

Международное разделение труда охватывает не только основные подразделения экономики (добывающая промышленность, сельское хозяйство, обрабатывающие отрасли), но проникает вглубь, становится межотраслевым и внутриотраслевым. В последнем случае субъектами специализации являются международные производственные комплексы, постадийность производственного процесса в международном или региональном масштабах. Примером может быть «европейский автомобиль». Межотраслевое и внутриотраслевое разделение труда отражает процессы глобализации и диверсификации производства в крупных комплексах.

Развитие международного разделения труда свидетельствует о структурных переменах. Преобладание природно-географического фактора уходит в прошлое, предпочтение переходит к качествам рабочей силы и капитала. Возникает разделение на трудоемкие и капиталоемкие отрасли, развитие которых во многом зависит от состояния социально-политической среды.

Свое продолжение доктрина сравнительных издержек получила в концепции **Хекшера–Олина**, шведских экономистов, сосредоточившихся на изучении условий возникновения различий в сравнительных издержках (1935). Ключевыми здесь стали различия в пропорциях участия в изготовлении товара отдельных факторов производства, где немалое значение имеет обеспеченность страны теми или иными производственными факторами. Страна с избытком труда будет специализироваться на трудоемких благах, а насыщенная капиталом – на капиталоемких.

Модель Хекшера–Олина впоследствии была усложнена, но тем не менее и позже подвергалась критике.

В качестве примера воздействия сравнительных преимуществ приведем относительные торговые превосходства России со странами СНГ и с третьими странами.

Т а б л и ц а 41

	СНГ	Третьи страны
Продукты растительного и животного происхождения	от -0,7 до -1,04	-0,3
Готовые продукты питания и табак	-1,09	-1,17
Минеральные продукты	+0,5	+1,4
Химические продукты	+0,1	+0,24
Древесина и изделия	+0,67	+0,73
Текстиль	+0,55	-0,1
Металлы и изделия	-0,26	+1,5
Машины и оборудование	+0,03	-0,4
Прочие товары	-0,02	+0,14
Итого	+0,02	+0,29

Картина сравнительных торговых преимуществ условна хотя бы потому, что в составе «третьих стран» находятся США и Германия, страны Азии и Африки, потребности и возможности которых диаметрально расходятся.

Таблица свидетельствует об отсталой структуре нашей внешней торговли; от том, что по ряду продуктов (минеральное сырье, например) страны СНГ могут выступать конкурентами России на мировом рынке; по ряду продуктов российский экспорт в третьи страны оказывается более эффективным, чем в страны СНГ.

Американский экономист лауреат Нобелевской премии **В.В. Леонтьев** явился автором современной теории международного разделения труда. Он обнаружил, что если принять во внимание весь комплекс затрат на американский экспорт, то он оказывается более трудоемким и менее капиталоемким, чем американские товары, замещающие импорт, хотя в США достаточно высоки уровни зарплаты и инвестиций. Получается, что для США выгоднее экспортировать труд и импортировать капитал. Внешнеторговые преимущества, известные еще со времен Рикардо, оказываются весьма условными. «Парадокс Леонтьева» стал источником размышлений и споров в кругах экономистов-международников.

Следствием развития международного разделения труда явилось уплотнение взаимозависимости стран, глобализация воспроизводственного процесса. На институциональном уровне торгово-финансовое сотрудничество государств представлено такими организациями, как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (**ГАТТ**), преобразовавшееся затем во Всемирную торговую организацию (**ВТО**), Международный банк реконструкции и развития (**МБРР**), Международный валютный фонд (**МВФ**) и др. В данном контексте нам следует остановиться на деятельности международной торговой организации. ГАТТ возникло в 1947 г., его членами первоначально стали 23 государства, ко времени преобразования во Всемирную торговую организацию (1991) их насчитывалось около 70, а в 1998 г. количество членов ВТО поднялось до 132. Организация имеет ключевой целью либерализацию торгового обмена, освобождение его от всякого рода ограничений. В этой связи производились ступенчатое снижение таможенных тарифов, ликвидация количественных ограничений, введение единых правил государственного внешнеторгового регулирования. В настоящее время ВТО контролирует более 90% мирового товарооборота. Страны-участницы разделяют недискриминационный принцип **наибольшего благоприятствования в торговле**. Он предполагает взаимное открытие рынков.

Повествуя о международном обмене, нельзя не вспомнить концепцию аргентинского экономиста **Р. Пребиша** (1901-1986). В развитых странах технический прогресс ведет к росту заработной платы и повышению уровня жизни, но не вызывает падения цен, в том числе и на экспортируемую продукцию. Между тем в развивающихся государствах технический прогресс не повышает зарплату, но ведет к снижению цен, в частности, на экспортируемые товары. Условия торговли, таким образом, изменяются не в пользу развивающихся стран, находящихся под крышей протекционизма. Надо сказать, однако, что идеи Пребиша критиковались, главным образом, потому, что они состояли из оценочных суждений, базировавшихся на избирательной статистике.

Для развивающихся государств ГАТТ (ВТО) вводили преференциальный торговый режим; возникающие споры должны разрешаться путем переговоров. Многосторонние раунды делятся порой

несколько лет. В результате этой довольно сложной и кропотливой деятельности таможенные пошлины были снижены в среднем с 35–40% в начале 50-х гг. до 3–4% к началу 90-х гг.

По мере усложнения торгового обмена центр тяжести в деятельности организации переносится на регулирование торговли услугами, защиту интеллектуальной собственности, на процедуры лицензирования, а также на проблемы внутреннего, обычно налогового, субсидирования экспорта.

Россия имеет в организации статус страны-наблюдателя (1990). Политика, говоря попросту, это выявление интересов и попытки их согласования. В этом состоит суть внешнеэкономических эффектов.

Показатели открытости

Чем глубже страна или регион интегрированы в мировую экономику, тем шире они могут использовать возможности международного разделения труда и свои сравнительные преимущества. Это положение является, по-видимому, аксиомой, не нуждающейся в доказательстве. Сосредоточимся поэтому на конкретных показателях открытости национальной экономики. В их числе внешнеторговая квота в ВВП, доля экспорта в производстве, доля импорта в потреблении, удельный вес зарубежных инвестиций по отношению к внутренним.

Как правило, малые индустриально развитые страны имеют особенно высокую степень открытости. Она составляет 55–70% (внешнеторговая квота в ВВП) в таких странах, как Голландия, Бельгия, Австрия; несколько понижается и колеблется вокруг 4–45% в таких средних (по численности населения) государствах, как Франция, Италия, Великобритания, и, наконец, в крупных мировых державах, независимо от уровня их индустриального развития, не превышает пока что 20% (США, Россия, Китай, Индия). Понятно, что причины состоят здесь в большом размере внутреннего рынка, относительной обеспеченности сырьем, длительной ориентации на замкнутую экономическую модель развития.

Открытость национальной экономики увязывается с понятиями «взаимности» и «уязвимости» (или «ранимости»), «Взаимность» предполагает преодоление естественно возникающих диспропорций и неравновесий. Примером может служить неравновесие в торговле фабрикатами между Россией и Западной Европой и стремление уравновесить торговый баланс.

Под «уязвимостью» обычно понимают возможные издержки страны от участия в международном разделении труда, способность национальных хозяйств адаптироваться к требованиям научно-технического прогресса и мирового рынка. Повышение цен на нефть и нефтепродукты, выгодное для экспортеров, оборачивается ударом по зависимой от импорта или энергоемкой экономике. Крупные продажи золота на мировом рынке вызывают резкое падение цен на желтый металл.

Согласно кейнсианской теории, общее уравнение открытой экономики выглядит следующим образом:

$$Y = C + I + G \pm N_x,$$

где Y – эффективный спрос;

C – потребление;

G – государственные закупки;

$\pm N_x$ – превышение экспорта над импортом, чистый экспорт.

Экспорт расширяет эффективный спрос, прибавляя к внутреннему зарубежный сбыт товаров и услуг, между тем как импорт замещает внутреннее потребление альтернативной зарубежной продукцией, т.е. возможности внутреннего рынка уменьшаются.

Рассмотрим теперь количественную связь эффективного спроса и импорта.

Пусть исходным является равенство: $1000Y = 700C + 200I + 100G$. Вспомним о мультипликаторе роста национального дохода. Со стороны спроса он равен $1/(1-c)$, что в нашем примере составляет $1/(1-0,7) = 3,3$.

Предположим теперь, что на каждый доллар приходится 0,2 импорта. Следовательно, потребительский спрос на товары внутреннего производства сократится до 0,5 на каждый доллар (0,7-0,2).

Мультипликатор, учитывающий импорт, в данном случае снижается: $1/(1-(0,7-0,2)) = 2$.

Снижение мультипликатора приводит к уменьшению эффективного спроса и занятости.

Открытость экономики усложняет государственное экономическое регулирование, снижает коэффициент его полезного действия, поскольку к анализу подключаются факторы внешнего рынка.

Международные сопоставления показывают, например, что склонность к импорту была в 60–80-е гг. высокой у Швейцарии и Великобритании, но заметно более низкой – у США и Японии. Мультипликатор возрастания национального дохода у этих стран обнаружил интересную последовательность (табл. 42).

* Таблица заимствована нами из статьи В. Малышева и А. Ларина «Россия и мир: тренды экономического роста» (Вопросы экономики. 1997. № 3).

Таблица 42

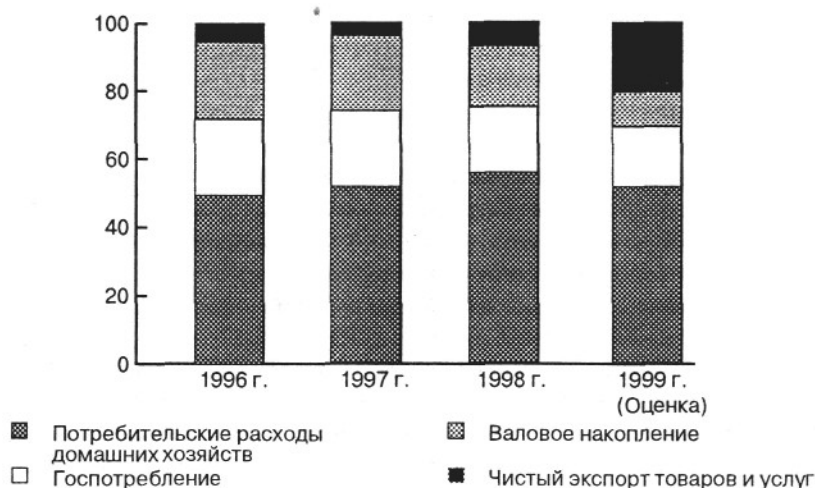
Швейцария	1,3
Великобритания	1,4
США	3,2
Япония	3,7

Разумеется, импортная квота не является исчерпывающим критерием при оценке перспектив роста национального дохода. Очевидной становится и **обратная** зависимость между экономическими масштабами страны (ее ВВП) и степенью вовлечения в мировое хозяйство.

Если отвлечься от всех прочих факторов возрастания национального дохода и сосредоточиться на состоянии внешней торговли, то окажется, что рост национального дохода происходит до тех пор, пока чистый экспорт имеет положительное значение (+Nx). При достижении равенства между экспортом и импортом рост национального дохода, индуцированного экспортом, приостанавливается.

Проблема включения России в систему международного разделения труда продолжает оставаться дискуссионной. За 1998-1999 гг. значительно возрос чистый экспорт товаров и услуг.

Структура ВВП в фактических ценах (%)



Сторонники неоклассического подхода уделяют внимание совершенствованию экспортной ориентации России, развитию отраслей обрабатывающей промышленности, способных уменьшить удельный вес сырья и топлива в российском вывозе, стимулированию частной инициативы, новаторства, а также привлечению иностранного капитала и технологий.

Сторонники государственного вмешательства делают акцент на развитии импортозамещающих отраслей, на усилении надзора за внешней торговлей, на требовании международного экономического равноправия для России, «открытии» мирового рынка для российских фабрик. Здесь можно, пожалуй, вспомнить незатейливую поговорку: «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги» – ведь некачественную, технологически отсталую продукцию трудно продать.

Вновь и вновь проступает линия на самоизоляцию России, широкое хождение получил термин «самодостаточность». Многим из нас не нравится требование Всемирной торговой организации (ВТО) о снижении таможенных пошлин в товарообмене между участниками организации в среднем до 6% (в России они выше). Неприятие подобной позиции ВТО понятно. Но хотелось бы получить прямой ответ на простой вопрос: может ли Россия существовать без заимствований иностранных технологий, товаров, капитала?

Миграция капитала

В отличие от экспорта товаров и услуг вывоз капитала по самой своей сущности ориентирован на перспективу, сделка не завершена простым вывозом капитальных средств. Капитал экспортируется для последующего извлечения прибыли из самого функционирования этой стоимости (см. рис.54). Экспорт капитала может осуществляться в виде финансовых средств (кредитов, займов, покупки ценных бумаг), а также путем предоставления технологий, материалов и оборудования для совместных предприятий. Экспортируемый капитал подразделяется на краткосрочные вложения (горячие деньги, помещаемые на депозитные счета), средне- и долгосрочные со сроками соответственно более года и более 5 лет. Что касается долгосрочных инвестиций в предпринимательскую сферу, то здесь существенную роль приобретает их разделение на прямые вложения, обеспечивающие контроль над предприятием, и косвенные, или портфельные, или участия, позволяющие получать дивиденды. Следует подчеркнуть некоторую условность этой классификации. Инвестиции, составляющие всего несколько процентов в акционерном капитале компании, могут, сочетаясь с технологической поддержкой, влиянием в управленческой иерархии, оказывать решающее воздействие на стратегическую политику предприятия.

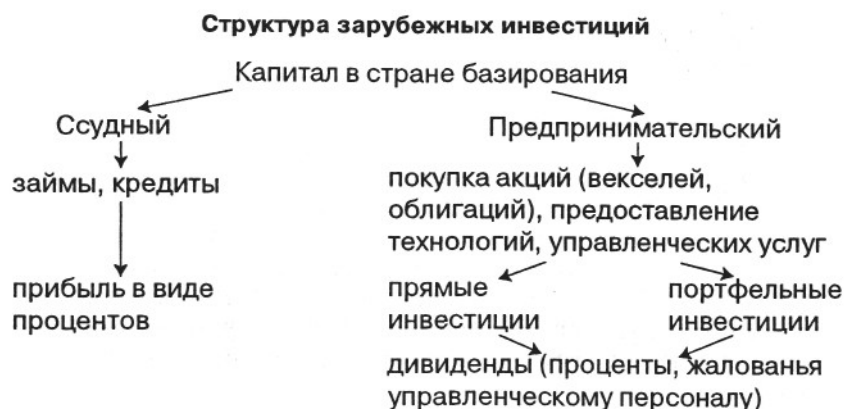


Рис. 54.

Если в стране происхождения существуют валютные ограничения, то при переводе отечественной валюты в доллары для инвестирования за рубежом, резиденты страны должны выплачивать надбавку к текущему курсу. Такая практика существовала, например, в Великобритании до 1979 г.

Рассмотрим проблему ввоза и вывоза капитала применительно к нашей стране. Поток капитала в дооктябрьскую Россию был достаточно широким и включал прямые и портфельные инвестиции в реальный сектор (нефтедобычу, строительство, производство потребительских товаров), экспорт ссудного капитала в виде займов и кредитов.

Таблица 43

Иностранные кредиты коммерческим банкам России (14 крупных банков, 1909 г.)

Страны	Сумма, в млн. руб.
Франция	66,5
Германия	35,8
Англия	28,1
Бельгия	0,1
Другие	0,3
Итого	131,1

Принимая во внимание, что вес рубля в те времена почти в три раза превышал вес французского франка, итоговую величину нельзя считать незначительной.

Сегодня привлечение иностранных инвестиций является задачей первостепенной важности. В закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (1991) вносятся дополнения, призванные стимулировать приток капиталов. Иностранные инвесторы пользуются тем же, что и резиденты, правовым режимом, с 42 странами заключены соглашения о взаимной защите капиталовложений. Закон «О соглашениях по разделу продукции» поощряет участие иностранного капитала в крупных проектах, например в строительстве нефтегазовых комплексов. Следует, однако, признать, что участие иностранного

капитала в реальном секторе невелико, а главный поток средств направляется в спекулятивную сферу. Иностранные держатели располагали в конце 1997 г. портфелем, содержащим не менее 32% государственных ценных бумаг. Характерно, что углубление финансового кризиса весной 1998 г. было спровоцировано уходом иностранцев с рынка ГКО.

Значительным является приток капитальных средств, предоставляемых в виде кредитов международными экономическими организациями.

Таблица 44

Заемствования России за рубежом в 1997 г.

Категория кредитов и займов	Объемы использования, в млн. долл.
Несвязанные (финансовые) кредиты	8500
Международного валютного фонда	2000
МБРР	1950
В том числе:	
социальный заем (СПАЛ)	550 (из 800)
первый заем на реформирование бюджетного процесса (САЛ-1)	600
второй заем на реформирование бюджетного процесса (САЛ-2)	400 (из 800)
заем на структурную перестройку угольной промышленности	400 (из 800)
Международного рынка капитала	3600
Иностранных коммерческих банков и фирм	950
Связанные кредиты ¹	2400
МБРР	780
ЕБРР	43
Правительств иностранных государств	1350
Иностранных коммерческих банков и фирм	227
Общий объем внешних заимствований	10 900

* Связанными считаются кредиты, обусловленные каким-либо требованиями, чаще всего по линии размещения средств.

Источник: По данным МВФ

Вывоз капитала из СССР происходил в основном в двух формах: в предпринимательской – путем создания за границей смешанных компаний и в виде ссуд – предоставления финансовой помощи развивающимся и дружеским странам, расходовавшейся на покупку советских товаров (оружия). Смешанных обществ насчитывалось в середине 80-х гг. около 130, и наши инвестиции в этой форме были незначительными. Ссуды и кредиты, предоставленные развивавшимся государствам, находились на уровне 200–250 млрд. долл. Трудности их реальной оценки обусловлены тем, что соглашения о предоставлении помощи обычно заключались на рублевой базе, а официальный курс доллара к рублю составлял около 60–66 центов.

В современных условиях структура вывоза капитала из России коренным образом преобразилась. По данным А. Булатова, экспорт капитала из нашей страны выглядит следующим образом:

Таблица 45

Вывоз капитала из России в 1995–1997 гг. (в млрд. долл.)*

* Булатов А. Вывоз капитала из России // Вопросы экономики. 1998. № 3.

	1995 г.	1996 г.	1997 г. (I полугодие)
Прямые инвестиции	0,3	0,3	0,9
Портфельные инвестиции	1,5	0,1	0,1
Государственные кредиты (исключая просроченную задолженность)	0,2	0,2	0,1
Кредиты банков	3,8	5,1	2,5 ²
Торговые кредиты и авансы	8,1	9,5	4,8
Прирост (сокращение) средств на текущих счетах и депозитах	-4,4	0,9	-0,8
Прирост (сокращение) наличной валюты в России	0,0	8,5	3,9
Прочие активы	3,0	0,3	-0,4
Капитальные трансферты эмигрантов	3,5	3,5	1,4
Непоступление экспортной выручки и непогашение импортных авансов	4,9	9,8	4,0
Поправка на неэквивалентный бартер, нетто	1,8	0,7	0,2 ²
Контрабандный экспорт ³	2,0	2,0	1,0
Чистые ошибки и пропуски ⁴	5,8	7,1	4,3
Итого	30,5	48,0	22,0

* Оценка автора.

** Оценка ГТК РФ за 1992 г. перенесена на 1995-й и последующие годы.

*** Статья «Чистые ошибки и пропуски» платежного баланса охватывает преимущественно незарегистрированное движение капитала.

В вывозе капитала просматриваются две тенденции. Есть позиции, свидетельствующие о развитии рыночных потребностей. Это торговые кредиты под импорт, авансы. Но еще более значителен экспорт, который можно назвать бегством капитала из России. Это недопоступление выручки от экспорта товаров или непогашение авансов, часть портфельных инвестиций, а также прямой экспорт капитала. Цели подобной миграции средств очевидны: неблагоприятный инвестиционный климат в стране, стремление избежать рисков или просто «отмыть» капиталы из теневого бизнеса. В целом экспорт капитала составляет примерно 8% ВВП. Бегство капитала в легальных и нелегальных формах охватывает 3/4 совокупного вывоза капитала из России.

Распространены оффшорные компании.

В современных условиях присутствие российского капитала за границей как в виде банковских депозитов, так и в предпринимательской форме становится достаточно распространенным.

Первая проблема для россиян состоит в выяснении степени надежности иностранных партнеров.

Вторая задача связана с получением от ЦБ РФ разрешения на вывоз капитала, при этом предпочтение отдается прямым инвестициям. Если банк, имеющий лицензию на валютные операции, вывозит капитал, то рекомендуемые формы – это покупка не менее 51% акций иностранного финансового учреждения или открытие филиалов. При этом бухгалтерия и отчетность предоставляются в ЦБ.

Центральный банк выдает также лицензии на открытие счетов в зарубежных банках, предпочтительней в филиалах или дочерних банках российских холдингов.

Существуют и формы бесконтрольного вывоза, «бегства» капитала из России. Считают, что за границей остается около 20–25% валютной выручки. Методика подобных операций различна: занижение на договорной основе контрактных цен; свопы без последующего выкупа и чаще всего бартер, позволяющий ограничить обратные товарные поставки.

Термин «off-shore» уходит в XIX в. В переводе off-shore – вне побережья, «за морем». Возникают так называемые оффшорные зоны – чаще всего небольшие государства, острова.

Оффшорная компания не ведет коммерческой деятельности на территории страны базирования. Местное законодательство охраняет отечественное предпринимательство.

Оффшорным компаниям предоставляется режим налогового благоприятствования, т.е. минимальные ставки налогов.

В стране регистрации компании организуется представительство или секретарская компания (СК) для общения с официальными инстанциями, банками и т.п. Секретарский сервис обычно формируется на местном, уже сложившемся потенциале. Некоторые СК ведут дела со многими нерезидентами.

Цели организации оффшоров разнообразны.

Западные предприниматели используют их для ухода от налогов на дорогостоящую собственность.

Другая цель, часто используемая российскими предпринимателями, – посредничество оффшорной

компании в экспортно-импортных сделках; на счетах оффшорной компании оседает неучтенная прибыль.

Оффшорная компания может выполнять и просто накопительную функцию. На ее счетах аккумулируются поступления, которые затем могут быть использованы в трастовских, инвестиционных и арбитражных операциях.

Привлекательным свойством оффшорного бизнеса является конфиденциальность деятельности СК. Профессиональная тайна строго соблюдается, проникнуть в нее могут только судебные, но не следственные, органы (причем лишь в том случае, если между соответствующими странами заключено соглашение) или Интерпол.

В мире функционируют оффшорные банки, как правило, нерезиденты. Они расположены в оффшорной зоне, выведены из-под национального финансового регулирования страны пребывания, пользуются льготным налогообложением. Банки принимают депозиты и выдают кредиты на евровалютной основе, не имеют ограничений на сделки с нерезидентами, международными контрагентами.

* * *

Государственное регулирование экспорта капитала из России нуждается в корректировке. Усиление регулирующих функций государства или межгосударственных институтов связано с международным переплетением экономик, их интеграцией. В конкретных условиях России актуальны такие методы, как:

- более совершенный учет и анализ экспортных операций;
- введение лицензирования для зарубежных капиталовложений;
- ограничение отрицательных последствий вывоза капитала; для доплатежного баланса, например, финансирование зарубежных инвестиций за счет внешних источников;
- поддержка прямых инвестиций;
- предоставление государственным органам доступной бухгалтерской отчетности инвестированного за рубежом капитала и установление налогового контроля.

Осуществление этих и других мер затрудняет недостаточность или отсутствие в некоторых случаях информационных сетевых связей.

2. Платежный баланс

Открытость национальной экономики со всеми ее достижениями и перекосами отражается в зеркале платежных балансов. Его основные составляющие, согласно классификации Международного валютного фонда, – **баланс текущих операций и баланс движения капиталов**. Баланс текущих операций представлен на рис. 55.

Торговля (экспорт товаров и услуг и, соответственно, их импорт) может иметь активное (превышение экспорта над импортом) или пассивное (превышение импорта на экспортом) сальдо. Активный торговый баланс обеспечивает приток иностранной валюты, пассивный – ведет к ее оттоку.

Внешнеторговый баланс – важная составная часть платежного баланса страны. У США, например, внешнеторговый оборот составляет более 2/3 годовой внешнеэкономической деятельности. При значительном торговом дефиците перед ответственными органами остро стоит вопрос о том, как заработать валюту для покрытия импорта. Торговый дефицит покрывается, как правило, поступлениями по другим статьям платежного баланса.

Доходы	Расходы
Экспорт товаров	Импорт товаров
Экспорт услуг	Импорт услуг
В том числе патентов и лицензий	В том числе патентов и лицензий
Доходы от инвестиций за рубежом (приток средств)	Перевод доходов от иностранных инвестиций в стране (отток средств)
Трансфертные платежи иностранцев в стране пребывания (пенсии, подарки, алименты)	Трансфертные платежи иностранцам
Приобретения иностранцами в стране пребывания	Приобретения гражданами стран активов за рубежом
Сальдо по текущим операциям (+ или –)	

Рис. 55.

Баланс **движения** капиталов включает прежде всего прямые и портфельные долгосрочные

инвестиции, а также миграцию краткосрочных вложений*.

* Прямыми считаются инвестиции, обеспечивающие контроль за деятельностью предприятия в стране базирования. Согласно распространенной методике – это пакет акций, составляющий не менее 25%. Портфельными являются инвестиции частные, не претендующие на участие в контроле. Однако при наличии других каналов влияния (предоставление технологической помощи, кредитов) портфельные вложения могут превращаться в контролирующие.

Итоговыми в годовом платежном балансе являются изменения официальных валютных резервов страны. Таким образом, платежный баланс содержит следующие позиции.

1. Текущие операции: торговые, движение доходов и переводов (как частных, так и государственных).

2. Баланс движения капиталов: долгосрочные инвестиции – прямые и портфельные, движение краткосрочных капиталов (в том числе «бегство» капиталов).

3. Балансирующие статьи: переоценка и движение резервов, использование средств МВФ, чрезвычайные источники и обязательства.

4. Ошибки и пропуски.

5. Итоговое изменение резервов (золота, иностранной валюты, СДР – расчетных средств Международного валютного фонда, кредитов).

Платежный баланс России

В конце XIX в. для России стал также характерен активный торговый баланс, обусловленный прежде всего превращением страны в одного из ведущих экспортеров хлеба. Немалую роль в организации хлебного экспорта играл Госбанк. Он финансировал заготовку зерна, выдавал ссуды под хлебные грузы, имел даже собственные элеваторы и склады. Доля сельскохозяйственных продуктов (зерно, мясо, яйца) составляла порой 80% стоимости всего российского экспорта.

Посмотрим на состояние торгового и платежного балансов России 90-х гг. XX в.

Т а б л и ц а 46

Структура торгового баланса России (1995 г.)

	Экспорт, в % к итогу экспорта	Импорт, в % к итогу импорта	Сальдо, в млрд. долл.
Продовольствие и с/х сырье	3,3	27,9	—10,3
Топливо-энергетические товары	40,4	3,7	30,7
Химические товары, каучук	9,6	10,6	2,7
Кожевенное сырье, пушнина	0,4	0,3	0,1
Целлюлоза, бумага	5,4	2,3	3,3
Текстиль, обувь	1,4	5,3	—2,3
Драгоценные камни	6,1	0,9	4,5
Металлы и изделия из них	19,1	7,4	12,0
Машиностроение, транспортные средства	9,9	33,0	—7,4
Другие товары	4,4	8,6	—0,2

Источник: Данные Государственного таможенного комитета.

Т а б л и ц а 47

Платежный баланс Российской Федерации (в млн. долл. США)

	1994	1995	1996	1997	1998 ¹
Счет текущих операций	8880	7916	11997	3555	-5626
Товары и услуги	10968	11211	17198	12551	3319
Экспорт	76219	93190	103520	103060	64338
Импорт	-65250	-81978	-86322	-90508	-61069
Товары	17838	20807	23069	17517	6645
Экспорт	67826	82663	90563	88927	54529
Импорт	-49989	-61856	-67494	-71410	-47884
Услуги	-6869	-9596	-5871	-4965	-3326
Экспорт	8392	10526	12957	14133	9859
Импорт	-15262	-20122	-18828	-19098	-13185
Доходы от инвестиций и оплата труда	-1782	-3368	-5339	-8411	-8391
Полученные	3500	4278	4333	4366	3903
Выплаченные	-5282	-7646	-9672	-12777	-12294
Оплата труда	-114	-303	-406	-342	-271
Полученная	108	166	102	227	207
Выплаченная	-222	-469	-507	-568	-478
Доходы от инвестиций	-1668	-3065	-4933	-8069	-8119
Полученные	3392	4112	4232	4140	3696
Выплаченные	-5060	-7177	-9165	-12209	-11815
Текущие трансферты	-307	72	138	-585	-554
Полученные	237	810	765	349	159
Выплаченные	-543	-738	-627	-935	-714
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-8538	1	-3380	4047	10950
Счет операций с капиталом	2410	-347	-463	-797	-386
Капитальные трансферты	2410	-347	-463	-797	-386
Полученные	5882	3122	3066	2137	1384
Выплаченные	-3472	-3469	-3529	-2934	-1770
Финансовый счет	-10948	348	-2917	4844	11336
Прямые инвестиции	538	1658	1708	3640	665
За границу	-101	-358	-771	-2603	-818
В Россию	640	2016	2479	6243	1483
Портфельные инвестиции	36	-2408	8757	45433	6997
Активы	114	-1705	-172	-156	-253
Обязательства	-78	-703	-8929	45589	7250
Прочие инвестиции	11574	10408	-14739	-42276	-606
Активы	-17683	5042	-29067	-26621	-10514
Наличная иностранная валюта	-5740	134	-8669	-13444	806
Текущие счета и депозиты	162	4327	-1000	977	1999
Торговые кредиты и авансы	-3698	8043	-9501	-6789	-2986
Ссуды и займы предоставленные	9536	8641	9499	7004	4732
Просроченная задолженность	-12771	-10553	-9475	-3048	-6991
Непоступление экспортной выручки	-3860	-4928	-9773	-11458	-7439
Прочие активы	-1312	-623	-149	136	-635
Обязательства	6110	5366	14328	-15655	9909
Наличная национальная валюта	-325	391	-230	-38	142
Текущие счета и депозиты	1686	2464	1547	-4694	-2088
Торговые кредиты и авансы	-978	-8050	-799	-64	180
Ссуды и займы привлеченные	2242	8508	10256	12676	8268
Просроченная задолженность	3162	1131	2672	-24045	3215
Прочие обязательства	321	922	891	511	191
Резервные активы	1896	-10386	2841	-1934	4256
Поправка к резервным активам ²	-1844	1076	-1484	-19	24
Чистые ошибки и пропуски	-342	-7917	-8617	-7602	-5325
Общее сальдо	0	0	0	0	0

* Январь–сентябрь

** Январь–сентябрь

*** В статистике чистых международных резервов Российской Федерации в состав валютных резервов включаются ликвидные активы Банка России и Минфина России в банках-резидентах, что не соответствует методологии составления платежного баланса. В связи с этим к статье «резервные активы» введена условная поправка.

Источник: Данные Госкомстата РФ.

Сальдо торгового баланса за 1997 г., согласно данным официальной статистики, является положительным, в размере 12551 млн. долл. Остановимся в этой связи на так называемой челночной торговле, оценочные данные по которой весьма приблизительны. Несмотря на налоги, ограничения и запреты ее удельный вес в снабжении населения остается заметным. Что касается низкооплачиваемых групп, то их потребительская корзина (мы имеем в виду городское население) на 50–60% наполняется за счет челноков из ближнего зарубежья.

Макроэкономическое воздействие челночного промысла противоречиво. С одной стороны, челноки продают товары по ценам, которые на 30% (в среднем) ниже, чем в организованной рознице, и тем самым оправдывают себя в социальном отношении. Но с другой стороны, челноки выкупают у банков и оставляют за границей часть валютных средств, а также создают конкуренцию внутреннему товарному производству и сбыту.

С челноками можно, конечно, бороться административными методами (пошлинами, квотированием, запретами), мобилизуя таким образом дополнительные средства для бюджетных нужд. Но естественным следствием подобных действий становится рост цен на внутреннем потребительском рынке и, в конечном счете, урезывание жизненного уровня населения.

Из других статей счета текущих операций обращает на себя внимание минусовый результат по услугам, по оплате труда, инвестиционным доходам и трансфертам.

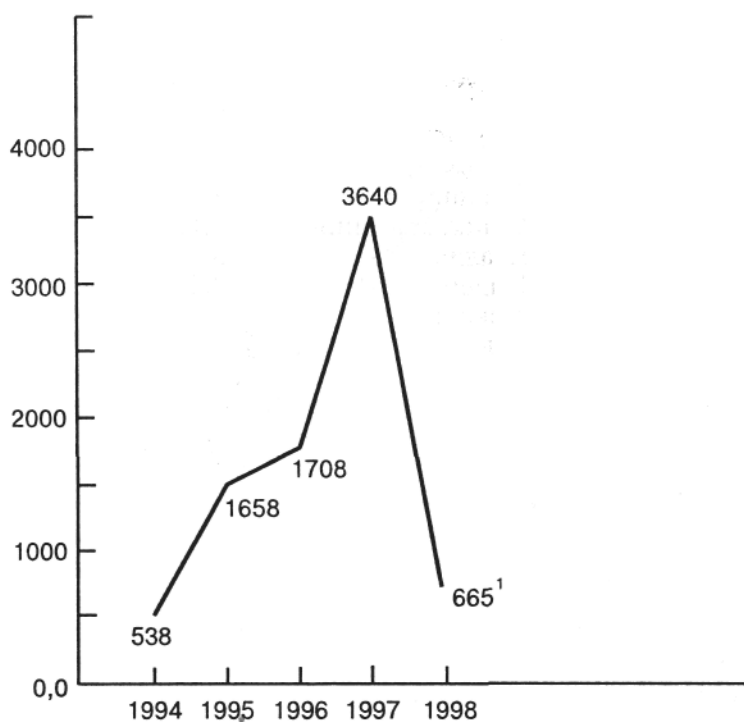
Переходим ко второй части платежного баланса России – движению капитала и операциям с финансовыми инструментами. По счету движения капитала прямые иностранные инвестиции составили в 1997 г. 3640 млн. долл., портфельные – 45 433 млн. долл., а прочие (активы, наличная инвалюта и др.) имели минусовый результат – 42 276 млн. долл.

Кроме того, весьма значительными оказались размеры так называемых ошибок и пропусков, показавшие в итоге чистое изъятие – 7602 млн. долл.

Источниками балансирования явились продажа облигаций на огромную сумму в 45 589 млн. долл., ссуды и займы (12 676 млн. долл.), положительное сальдо торгового баланса (12 551 млн. долл.), которое, однако, имеет тенденцию к сокращению.

И последнее, на что хотелось бы обратить внимание читателя, задумавшегося над перспективами платежного баланса России и возможностями иностранных инвестиций в частный сектор. Нижеследующая схема составлена по данным платежных балансов, и, как видите, далеко от оптимистических выводов.

Прямые инвестиции в экономику России (в млн. долл.)



* За III квартала 1998 г.

Если вспомнить советские времена, то разговор о **месте России в мировой экономике** следует начать с показателей, характеризующих наш ресурсный потенциал: в России сосредоточено около 28% мировых минеральных запасов (?), 12% людей науки. Однако, если обратиться к удельным весам России в мировых производственных показателях, то картина меняется. В 1996 г. доля нашей страны в мировом ВВП составляла 1,7% (по этому показателю мы занимаем 12-е место в мире, находясь на уровне Бразилии), удельный вес России в мировом производстве наукоемкой продукции равен 0,3%, а производительность труда по сравнению **со средней мировой выработкой на одного работника** в промышленности составляет 12%.

Т а б л и ц а 48

Удельные веса в мировом ВВП (1996 г.)

США –		19,48
Китай –	–	9,94
Япония –	–	8,06
Германия –	–	4,69
Индия –	–	3,48
Франция –	–	3,34
Великобритания –	–	3,12
Италия –	–	3,09
Индонезия –	–	2,02
Мексика –	–	1,92
Канада –	–	1,77
Россия –	–	1,69
Бразилия –	–	1,67

Что касается формально весьма значительного падения доли России (с 3,4 до 1,7%) в ВВП мира, то здесь следует вспомнить о том, что в прошлом наш ВВП в значительной мере заполняла оборонная промышленность; кроме того, если для стран ОЭСР или развивающихся государств вторая половина 90-х гг. явилась временем подъема, то в России продолжалось падение производства. Согласно предположению МВФ, в 1999–2000 гг. состояние России будет постепенно улучшаться. Пока что перспективы развития стран Восточной Европы более благоприятны; для них итоговое десятилетие явится периодом завершения переходного этапа, преодоления системных последствий.

География внешнеэкономических связей России остается в 90-х гг. относительно стабильной: отмечается преобладание Европы (прежде всего стран Европейского союза) во внешней торговле (около 60% товарооборота со странами дальнего зарубежья), а также не менее половины совместных предприятий.

Вопросы для обсуждения

1. Что представляет собой международное разделение труда?
2. Каковы показатели открытости экономики?
3. Как формировалась теория сравнительных преимуществ?
4. Что вы можете рассказать о миграции капитала, ее формах и эффективности?
5. Торговый и платежный балансы: может ли первый быть отрицательным при втором положительном, каковы источники покрытия минусового сальдо платежного баланса?
6. Как вы представляете перспективы участия России в международном экономическом сотрудничестве?

ГЛАВА XIV. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В денежном обороте России находятся сегодня (1999 г.) 50 млрд. долл., что заметно превышает денежную массу США и приближается к трети зеленых купюр, курсирующих за пределами США.

«Валютный рынок – это зона, где опасно полагаться на обыденную интуицию», – пишет американский экономист **П.Х. Линдерт**. Операции с валютой являются составной частью кредитно-денежной политики, они воздействуют на состояние бюджета, на экономический рост. Валютные отношения, можно сказать, формализуют международные связи – товарооборот и движение капитала, научно-техническое и гуманитарное сотрудничество, культурный обмен и туризм. Все это напрямую зависит от динамики валютного курса и валютной политики государств.

1. Валютный курс и паритет покупательной способности

Каждая иностранная денежная единица имеет цену, выраженную в национальной валюте страны.

Это – валютный, или обменный, курс. Например:

1 ф. ст. = 1,5 долл.;

1 нем. марка = 0,6 долл.;

100 яп. иен = 1 долл.

Или:

1 долл. = 15 руб.;

1 нем. марка = 10,5 руб.;

1 ф. ст. = 19 руб.

Рыночный курс иностранной валюты выступает как равновесная цена, как точка пересечения кривых спроса и предложения. Но в отличие от всех других товарных цен валютный курс, выражающий соотношения двух денежных эквивалентов, может быть прочтен в обратном направлении:

1 долл. = 0,67 ф. ст.;

1 долл. = 1,67 нем. марки и т.д.

Каждая валютная пара обратима.

Что же лежит в основе курсовых соотношений? В прошлом валютные курсы базировались на относительно прочном золотом фундаменте. Каждая национальная денежная единица содержала определенное весовое количество золота. Перед Первой мировой войной российский рубль весил 0,77423 г золота. Банкноты свободно разменивались на золотые монеты внутри страны и за рубежом*.

* Последним бастионом золотого стандарта являлась установленная в 1933 г. официальная цена американской валюты: 35 долл. за тройскую унцию желтого металла (тройская унция = 31,1 г). По этой цене американское казначейство обязывалось осуществлять размен банкнот на золото. Курс этот становился с течением времени все более символическим, хотя в целом продержался 35 лет.

Среди части экономистов до сих пор распространено представление о всемогуществе золота, витают идеи возврата к золотому стандарту. Полагают, что при размене банкнот на золото инфляция невозможна. Золото – воплощение богатства, и при переполнении денежных каналов золотыми деньгами они перетекают в сферу тезаврации, с тем чтобы в условиях экономического подъема вновь вернуться в обращение.

В учебниках мы встречаемся с иным толкованием. Инфляция, а также и упадок экономики вполне возможны и при золотом денежном обращении. Инфляция в Европе происходила после наплыва американского золота и серебра. Товарные цены в XVI в. подскочили в 4–5 раз. Преклонение перед золотом приводит порой к опасным последствиям*.

* Примером того, к каким последствиям может привести ортодоксальное следование подобным воззрениям, может служить опыт Испании. После захвата Мексики в страну хлынул поток золота, которое испанское правительство запретило вывозить. В ответ всемирные торговцы – англичане и голландцы – вынудили Испанию покупать необходимые ей и не замещаемые внутренним производством товары по взвинченным ценам. Импорт приходилось оплачивать утроением физического объема экспорта. Сидя на золоте, Испания постепенно беднела, приходила в упадок.

В начале XX в. стремление удержать золотой стандарт оказалось несостоятельным. Во время Первой мировой войны размен банкнот был прекращен в европейских странах, после ее окончания свирепствовала инфляция. Но свободные рынки желтого металла продолжали работать, и порой весьма успешно, ведь рефлексии возврата к монетарному золоту сохранялись.

Что же определяет ценность валюты в условиях, когда золото было изъято из обращения и превратилась в товар, цены на который, кстати сказать, остаются весьма неустойчивыми. Почему 1 доллар равняется 2 маркам или 6 франкам? В определении валютных курсов участвуют многие факторы – конъюнктурные, финансовые, политические, даже психологические. Но основу соотношений

определяет **паритет покупательной способности (ППС)** денег, при котором сопоставляются средние уровни цен на товары и услуги. Равновесные валютные курсы сопряжены с неизбежными отклонениями вверх и вниз. Итак, ППС – это определение обменного курса по сопоставлению средних цен на общеупотребительный товарный набор. Отправной точкой в расчете обычно берется набор товаров в долларах, и, сравнивая стоимость этой корзины с качественно той же, но выраженной в ценах другой валюты, мы можем найти натуральный, или естественный, валютный курс. Натуральный курс обычно применяется при международных экономических сопоставлениях, но, как правило, он не совпадает с официальным. Если определенная потребительская корзина стоит в США 50 долл., то это совсем не значит, что она будет продаваться в Германии за 100 марок. Или вспомним о знаменитом Биг Мак курсе. Бутерброд, продаваемый у нас в Макдональдсе за 10 руб., в США стоит 2,5 долл. Биг Мак курс равен 1 долл. – 4 руб., что уж никак не соответствует ни официальному, ни натуральному, ориентированному на товарный набор курсу.

Теория паритета покупательной способности (силы) была предложена шведским экономистом **Густавом Касселем** (1866–1944). Совместно с некоторыми другими учеными он стоял у истоков Стокгольмской экономической школы монетарного направления. Математик по образованию, Кассель определял политическую экономию как «науку, имеющую дело с величинами, их соотношениями, а также с условиями равновесия между ними, которым следует дать количественное выражение. Кассель известен своими книгами «О количественном анализе в экономической науке», «Теория общественного хозяйства» и в особенности докладами (мемуарами) для Лиги Наций.

С идеей ППС Г. Кассель впервые выступил в 1916 г. Она была подсказана еще Д. Рикардо, но именно Кассель, по словам Дж. Кейнса, сформулировал концепцию и предложил ее для практического использования. По мнению Касселя, концепция ППС должна была стать своего рода опорным пунктом в международной валютной политике Лиги Наций. Продолжавшаяся, однако, в 20–30 гг. политика финансируемых курсов и золотого стандарта на время отстранила идею паритета покупательной способности и определения натурального курса*. В послевоенные годы исследования ППС были продолжены, в частности, американским профессором **Родигером Дорнбушем**, соавтором переведенного на русский язык учебника по экономике**.

* Кассель Г. Инфляция и валютный курс. Доклады для Лиги Наций. М., 1994.

** Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. М., 1993.

Сегодня теория ППС и натурального (естественного) курса лежит в основе деятельности Международного валютного фонда, Всемирного банка, других международных организаций.

Исследования показывают, что, как правило, между оценочными данными, проведенными в официальных валютных курсах и натуральных, составленных на базе паритета покупательной способности, существуют заметные различия.

Т а б л и ц а 49

Соотношение объемов ВВП при оценке по ППС и ВК (в %)

Страны	1985 г.		1995 г.		2005 г.		2015 г.	
	ППС	ВК	ППС	ВК	ППС	ВК	ППС	ВК
США	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0	100,0
Япония	36,84	61,40	40,76	67,94	43,52	72,54	45,19	75,32
Германия	21,38	27,06	23,59	29,87	24,85	31,46	25,84	32,72
Франция	17,72	20,61	16,97	19,73	16,65	19,37	16,30	18,60
Великобритания	16,12	15,36	15,69	14,95	15,60	14,86	15,38	14,66
Китай	23,42	5,22	46,55	10,37	87,73	19,55	138,70	30,91

В этих расчетах за 100% берется оценка ВВП США как в обычной валюте (ВК), так и выраженной через паритет покупательной способности (ППС). Оказывается, что в 1985 г. ВВП Японии, рассчитанный по ППС, составлял 36,84, а по ВК – 61,4%. В 2000 г. это соотношение составит, согласно прогнозам МВФ, соответственно 43,5 и 72,5%. Валютный курс завышает реальный ВВП Японии. Между тем как у Китая валютный курс резко занижает ВВП по сравнению с его величиной, выраженной в натуральных показателях, т.е. посредством сопоставлений по ППС.

2. Валютный курс, процентная ставка и внешняя торговля

Деньги являются не только средством обращения или платежа, но и средством накопления. В условиях сильной инфляции функция средства накопления часто выполняется не национальными деньгами, а иностранной валютой. В дело вновь вмешиваются поведенческие мотивы, такие, как доверие к твердым валютам, ожидания новых инфляционных волн, спекулятивный ажиотаж, и т.д. Все эти обстоятельства раскручивают спрос на инвалюту и рост цен на нее.

Валютный рынок тесно связан с рынками депозитов (вкладов) и ценных бумаг (фондов). И здесь в игру вступает норма процента. Если она покрывает ожидаемый прирост цен, если клиент доверяет финансовым институтам, то фондовый рынок может стать серьезным конкурентом валютному рынку. Статистика многих стран, в том числе и России, свидетельствует о том, что при возрастании объемов операций с депозитами и ценными бумагами давление на валютном рынке со стороны покупателей ослабляется.

Инвесторы размышляют о том, как надежнее распорядиться временно свободными средствами. В качестве объектов помещения средств рассматриваются не только внутренние, но и зарубежные активы.

Переливы «капитальных активов» являются важной составляющей мирового финансового рынка. Между процентными ставками (r), переливами капитала и валютными курсами (e) существует взаимодействие. Валютные колебания вызывают миграцию активов. Затем следствие превращается в причину, и **перелив капитала становится путеводителем валютных курсов.**

Рассмотрим взаимодействие процентных ставок и обменных курсов на конкретном примере.

Исходные данные: процентные ставки в США и Германии равны и составляют 4%; 1 долл. = 1,8 нем. марки = 0,55 долл.

Банк ФРГ повышает r до 5%, что вызывает приток долларов и удорожание марки.

Банк США может ответить повышением ставки по депозитам до 5%. В конечном счете доходы по депозитам и валютное равновесие восстанавливаются.

Банк США сохраняет четырехпроцентную ставку. Держатели депозитов США получают меньше, чем коллеги, вложившие деньги в банк ФРГ. В данных условиях валютный курс по срочным сделкам устанавливается на уровне, компенсирующем разницу в доходах по депозитам, т.е. цена марки в долларах повысится, а доллара в марках – упадет.

Во второй половине 90-х гг. процентные ставки в США возросли. Это в какой-то мере объясняло приток капитальных активов в США. Доллар стал дорожать.

В переливах капитала участвуют обычно так называемые «горячие деньги» – средства, кочующие по миру в поисках прибыльного вложения.

Мы обнаружили, что экспорт товаров и услуг, иностранные инвестиции, кредиты международных организаций являются основными статьями валютных доходов, положительно влияющих на курс национальной валюты. Между тем импорт товаров и услуг, экспорт капитала, выплаты процентов и платежей, погашения сокращают валютные резервы и возможности поддержания курса национальной валюты. Но между составляющими платежных балансов существует и обратная связь.

Начнем с формулы $P' = Pe$, где P – цена товара в национальной валюте, P' – цена товара в иностранной валюте и e – валютный курс. В качестве примера возьмем торговлю России с Германией.

I

Пусть курс нем. марка /руб. = 10 руб., а курс руб./нем. марка = 0,1 нем. марки.

Экспорт из России
 $P = 10\,000$ руб.

$P' = Pe = 1000$ нем. марок

Импорт в Россию

Покупка за нем. марки
 по цене = 1000 нем. марок;
 $P = P'/e$

Продажа за рубли
 по $P = 10\,000$ руб.

II

Предположим, что курс нем. марки повысился до 11 руб., тогда при сохранении тех же P и P' экспортер может получить дополнительную рублевую прибыль.

Чтобы купить за границей товар за 1000 нем. марок, наш импортер должен теперь приобрести марки, затратив 1100 руб.

Выводы: для экспортера понижение курса национальной валюты и повышение курса валюты партнера представляется выгодным;

для импортера подобные изменения курсов убыточны, а привлекателен высокий курс национальной валюты, так как он делает импортный товар более конкурентоспособным на внутреннем рынке.

Данная взаимосвязь обнаруживает **принципиальную возможность** воздействия на внешнюю торговлю посредством регулирования валютного курса. Однако подобные зависимости на практике не свободны от динамики внутренних цен в странах-партнерах. Если инфляционный процесс (рост цен) в России идет интенсивно, то падение курса рубля принесет выгоду экспортеру только в том случае, если оно будет превосходить рост внутренних цен. Если же падение валютного курса рубля будет отставать от роста внутренних цен, то экспортер все равно окажется в убытке.

Как устанавливается официальный валютный курс?

После прекращения размена банкнот на золото в международных отношениях складываются два полюса, или две модели, формирования официальных валютных курсов: **свободно плавающий и фиксированный курсы**. Их обозначают в виде \tilde{e} и \bar{e} . В основе свободного плавления валюты лежит рыночное равновесие, отражающее соотношение спроса и предложения национальной валюты. Плавающий курс не требует от государства затрат на его поддержку, но опасен для слабой валюты. Фиксированный курс в жестком варианте предполагает установление определенного официального курса и его поддержку государственными мерами. Фиксированный курс стоит дорого, к тому же длительная фиксация может вступить в противоречие с потребностями реального товарооборота, развитием деловой конъюнктуры и пр. В 60–80-х гг. происходило постепенное сближение двух противоположных моделей. С одной стороны, складывалась система **«управляемого плавления»**, при котором государство (Центробанк), используя в основном меры косвенного воздействия, как бы выпрямляло направление заплыва. С другой стороны, на смену жесткой фиксации официального курса постепенно приходила **«мягкая фиксация»**, которая разрешала периодически (например, поквартально) пересматривать курс или устанавливать пределы его колебаний, т.е. валютный коридор. Такой была российская практика 1996–1997 гг.

Подобного же характера меры осуществляли в 80-х гг. на Западе. Европейское Сообщество проводило их в отношении валют участников, называя эту политику неблагозвучным термином «змея в туннеле».

Фиксация официального курса обычно сопровождается различиями в динамиках официального и биржевого (рыночного) курсов.

Попытки притормозить следующее за ростом товарных цен внутри страны повышение инвалютных курсов приводят к искусственному обесцениванию на территории данной страны твердых валют (прежде всего доллара). Подобная ситуация чревата кризисами, «черными вторниками», скатыванием национальной валюты вниз.

Анализ приводит нас к банальным, но вполне оправданным выводам:

– ориентиром при всех колебаниях и вероятных перекосах является состояние денежного обращения внутри страны;

– инфляция неизбежно приводит к удешевлению национальной валюты;

– «лечение» валютного курса в условиях продолжающейся гонки внутренних цен не может иметь успеха.

О вероятности новых волн вздорожания доллара может свидетельствовать более заметное повышение его внебиржевых котировок, а также набирающая силу активность валютных маклеров.

Тенденция к падению курса национальной валюты тревожит деловые круги и правительство. Торговые и финансовые партнеры за рубежом отворачиваются от нестабильной, быстро дешевающей валюты; снижение курса национальной валюты удорожает импорт, выплату валютной задолженности и все прочие операции, требующие размена на инвалюту.

Наиболее распространенным средством государственного воздействия на курс являются **валютные интервенции** – продажи центральным банком валюты («сброс валюты») с целью поддержания ценности национальных денег. Для поддержания обменного курса рубля ЦБ РФ проводит масштабные продажи долларов и других СКВ. Но на валютных рынках осуществляются и акции противоположного порядка: Банк Японии вынужден порой предлагать иены и закупать доллары, с тем чтобы приостановить рост валютного курса иены. Принося кратковременный успех, валютные интервенции

стоят дорого и требуют повторений.

В арсенале средств валютной политики значатся другие вспомогательные меры, сдерживающие падение обменного курса национальной валюты. В их числе – манипуляция с процентными ставками по депозитам. Повышение процента позволяет привлекать валютные вклады, увеличивает предложение иностранных денег, что благоприятствует стабилизации национального валютного курса. Так, японское правительство, чтобы погасить стремительный рост курса иены и падение доллара, не только расширило предложение своей национальной валюты на мировом денежном рынке, но и понижало, по требованию США, процентные ставки по депозитам в иенах.

Обратимся теперь к взаимодействию показателей открытости (валютного курса, миграции капитала, внешней торговли) и внутренней национальной политики.

3. Модель Манделла – Флеминга

Попробуем записать вышесказанное в виде системы уравнений, являющейся дополнением к уже известной нам модели *IS-LM*. Различия состоят в том, что *IS-LM* пригодна для анализа закрытой экономики, а при помощи модели **Манделла–Флеминга**, учитывающей динамику обменного курса, его взаимозависимость с внутренними ценами и процентной ставкой, исследуется открытая экономика. Ее авторами стали **Дж. М. Флеминг** (1962) и **Р. А. Манделл** (1963). Хотя исследование было проведено в период действия Бреттон-Вудса, т.е. существования золотовалютной системы, заслугой ученых, сделавших модель пригодной для анализа и по сей день, стал показатель результатов регулирования как при плавающем, так и при фиксированном обменных курсах. Исходным явился механизм взаимодействия переменных величин для малой открытой экономики в краткосрочной перспективе, т.е. речь идет о национальной экономике, достаточно восприимчивой к международной динамике, которая, по сути дела, определяюще воздействует на национальный доход страны. Обмен товарами и капиталом с внешним миром проводится через посредника, которым является обменный курс (*e*). В большой открытой экономике эти взаимозависимости ослаблены, валютные системы представлены чаще всего гибридами между \tilde{e} и \bar{e} , т.е. между плавающим и фиксированным курсами.

Модель построена в виде взаимодействия страны и остального мира. Авторы предлагают три равенства:

$$\begin{aligned} Y &= C(Y - T) + I(r) \pm G + N_x(e) \\ M/P &= LM(r, Y) \\ r^d &= r^f. \end{aligned}$$

Первое из них выражает равновесие *IS*, дополненное величиной N_x – сальдо по статьям текущих операций платежного баланса, имеющее плюсовое или минусовое значение. Этот итог внешнеэкономической деятельности функционально зависим от *e*.

Второе и третье уравнения исходят из постоянных соотношений между внутренними и мировыми ценами (P^d и P^f).

При постоянных *P* обменные курсы меняются вместе с изменениями официального курса. Если же обменный курс отечественной валюты понижается (например, курс доллар – рубль, составлявший в начале 1997 г. 6 руб., повысился к середине 1998 г. до 15 руб. (рубль подешевел в 2,5 раза), то соответственно дорожает импорт и слегка стимулируется экспорт, а сальдо текущего баланса, возможно, несколько возрастает ($+N_x$). При повышении курса национальной валюты следствием становятся противоположные значения.

Исходя из уравнений Манделла–Флеминга, попробуем графически изобразить возможности бюджетно-планового и монетарного воздействия на валютный курс.

Система плавающего курса

Если правительство проводит политику стимулирования внутренних расходов, увеличивая государственные закупки и снижая налоги ($G \uparrow T \downarrow$), то кривая *IS* сдвигается вправо в соответствии с действием мультипликатора (рис. 57), тогда как кривая *LM* (вертикаль) остается неподвижной, что свидетельствует о постоянстве дохода *Y*. Такая реакция существенно отличается от проведения закрытой экономики, в которой стимулирующая БНП приводит к повышению процентной ставки и дохода. Происходит это потому, что в открытой экономике повышение процентной ставки немедленно

увеличивает приток иностранного капитала ($CF \uparrow$), стимулируя спрос на отечественную валюту и повышая ее цену – обменный курс e , а это сокращает чистый экспорт и сводит на нет результат расширения спроса на товары и услуги на внутреннем рынке, так что в итоге равновесный уровень дохода не меняется. Работает следующая цепочка:

$$(G \uparrow, T \downarrow) \rightarrow E \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow CF \uparrow \rightarrow e \uparrow \rightarrow \\ \rightarrow NX \downarrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow Y = const.$$

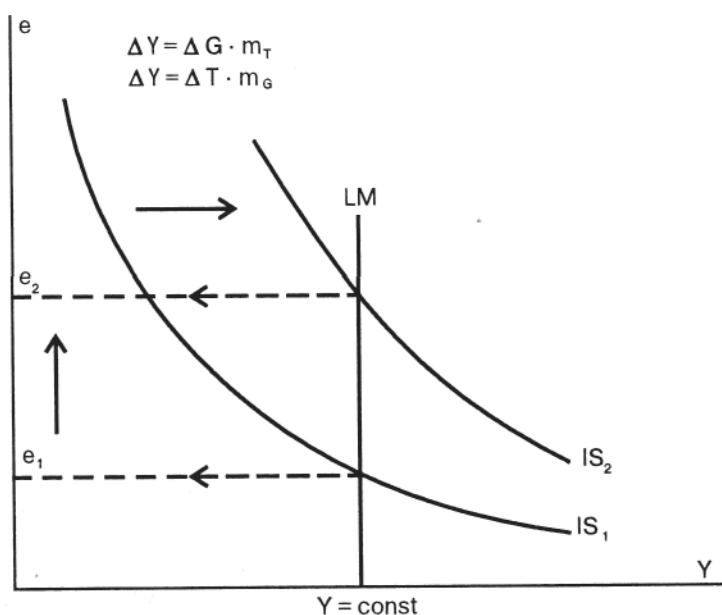


Рис. 57

Увеличение денежного предложения центральным банком при неизменном уровне цен ведет к росту запасов денег в реальном выражении; кривая LM (вертикаль) сдвигается вправо, обменный курс снижается (рис. 58). И здесь эффект воздействия денежно-кредитной политики (ДКП) на доход отличен от того, что наблюдается в закрытой экономике. Там рост предложения денег ведет к снижению процентной ставки и, как следствие, росту капиталовложений. В открытой экономике внутренняя процентная ставка определяется ее уровнем на мировом финансовом рынке, и когда рост денежного предложения внутри страны опускает ее ниже этого уровня, то тем самым стимулируется отток капитала из страны, что увеличивает спрос на иностранную валюту, соответственно, падение курса отечественной и рост чистого экспорта. При этом начинают расти совокупный спрос, внутренние инвестиции, доход, и внутренняя ставка процента возвращается к своему стабильному мировому уровню. Работает следующая цепочка:

$$M \uparrow \rightarrow (M/\bar{P}) \uparrow \rightarrow \\ \rightarrow r \downarrow \rightarrow CF \downarrow \rightarrow \\ \rightarrow e \downarrow \rightarrow NX \uparrow \rightarrow E \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow r = const.$$

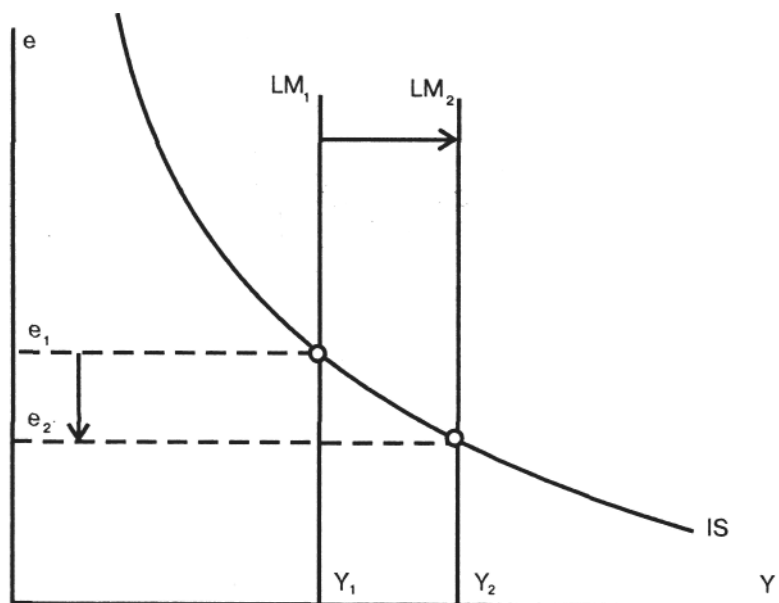


Рис. 58

Таким образом, воздействие ДКП на уровень дохода в малой открытой экономике осуществляется в основном не через ставку процента, а через обменный курс – его снижение стимулирует экспорт, совокупный спрос и вместе с ним доход.

Система фиксированного курса

Рассмотрим, как влияет стимулирующая БНП, проводимая правительством при жестком обменном курсе, на экономику. Если внутренний спрос стимулируется путем увеличения государственных закупок и снижения налогов, то это приводит к смещению кривой IS вправо в соответствии с действием мультипликатора (рис. 59). Но теперь в отличие от *e*-системы (ср. с рис. 57), обменный курс должен поддерживаться на фиксированном уровне, для чего необходимо увеличить денежную массу (предложение денег), т.е. кривая LM (вертикаль) сдвинется также вправо. Таким образом, новая равновесная точка будет лежать правее исходной – совокупный доход возрастет. Существенный момент – стимулирующая бюджетно-налоговой политики при *e*-схеме обязательно связана с денежной экспансией.

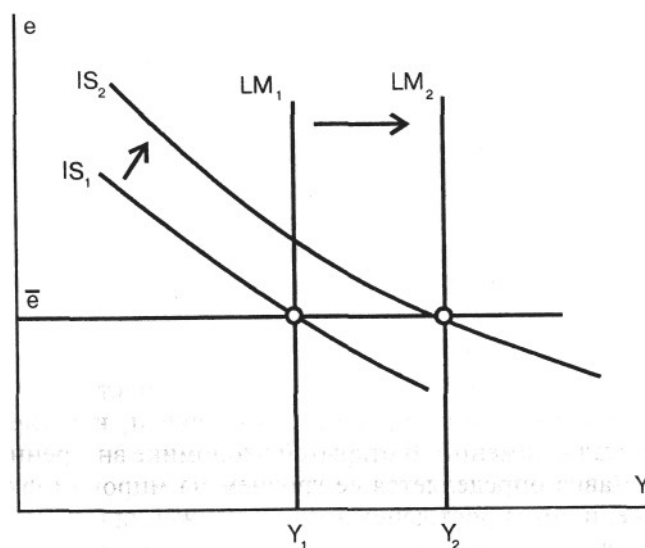


Рис. 59

Обратимся теперь к денежно-кредитной политике и рассмотрим влияние денежной экспансии без соответствующего стимулирования спроса (рис. 60).

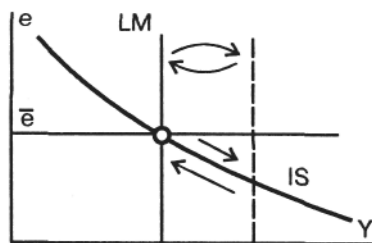


Рис. 60

Напомним, что предложение денег центральный банк может увеличить не только с помощью печатного станка, но и путем проведения операций на открытом рынке, скупая долговые обязательства казначейства, в частности облигации, и таким образом вводя в обращение дополнительное количество денежных купюр. При этом кривая *LM* сдвинется вправо, и обменный курс на рынке упадет ниже объявленного. Дешевые доллары, купленные на рынке, спекулянты продают ФРС, которая обязана их принимать, и все, что ей удалось закачать в обращение на открытом рынке, она получает обратно, как говорится, «в собственные руки». Сдвиг кривой *LM* (пунктир на рис.60) оказывается виртуальным, все возвращается на круги, банк теряет контроль над денежным предложением.

Если страна вводит фиксированный обменный курс, единственным инструментом проведения ее денежно-кредитной политики становится обменный курс.

В странах переходной экономики сохраняется известная неупорядоченность регулирования валютных курсов. Согласно классификации МВФ валютные режимы в этих государствах можно разделить на четыре группы (1996):

1. В Боснии и Герцеговине, Болгарии, Эстонии и Литве существует специальное ведомство по валютному регулированию. В трех первых странах курс валюты привязан к немецкой марке, а в Литве – к доллару. Инструментами, поддерживающими денежное обращение, являются требования обязательных резервов валюты, ликвидных средств и депозитов.

2. «Валютный коридор» используют Венгрия, Латвия, Македония, Польша, Россия, Словакия, Хорватия, Украина. Две страны этой группы привязывают пока свою валюту, в определенном диапазоне колебаний, к доллару (Россия, Украина), две – к марке* (Хорватия, Македония), и остальные – к «корзине валют» или к доллару – марке. Инструменты денежной политики различны, в их числе аукционы, операции на открытом рынке, обязательные резервы.

* См. Европейская валютная система.

3. Режим управляемого валютного курса характерен для Грузии и Киргизии (с привязкой к доллару), Чехии (к немецкой марке). В Белоруссии, Туркменистане и Узбекистане, а также в Словении используются различные валюты-путеводители, изменяемые по мере необходимости. В качестве инструментов применяются аукционы, операции на открытом рынке, резервные требования, долговые обязательства центральных банков и правительств. В основе денежной политики лежит мониторинг инфляции, денежной массы, объема кредитования, обменных курсов.

4. Валюты 8 стран – Албании, Азербайджана, Армении, Казахстана, Молдавии, Монголии, Румынии и Таджикистана – находятся в «свободном плавании». В первых трех странах и Румынии денежная политика ориентируется на указанные объемы денежной массы, или на установленные объемы резервов платежных средств (Казахстан, Молдавия), или на определяемый заранее уровень реальной процентной ставки (Монголия), или на установление пределов банковского кредитования (Таджикистан).

4. Из истории международной валютной системы. МВФ

До «великого кризиса» 1929–1933 гг. преобладала система золотого стандарта. Каждая денежная единица имела определенное золотое содержание – то или иное весовое количество золота*. Именно оно выступало в виде мирового средства платежа и накопления.

* Местом, где казначейство США хранит золотой запас страны, является крепость Форт Нокс. Там же хранят свои золотые запасы и многие другие, в том числе западноевропейские, государства. Утверждают, что когда золото было еще мировыми деньгами и возникла потребность в оплате долга, упаковки со слитками просто переносили из одного национального отсека в другой.

Вспомним в этой связи денежную реформу С.Ю. Витте (1907). Золотой рубль стал основой денежного обращения как внутри страны, так и в ее отношениях с внешним миром. Имевшиеся на руках кредитные билеты разменивались на золото по первому требованию. Но вместе с тем составным элементом реформы явилась девальвация рубля. Новый золотой рубль составил по весу 66,6% прежнего золотого рубля и приравнялся к 1,5 старого кредитного рубля. До реформы 1 рубль номинально стоил 4 фр., а после нее – 2,6 фр. Новое соотношение более соответствовало покупательной силе валют, а также способствовало российскому экспорту.

Переходной от золотого стандарта и его производной – золотодевизной, золотослитковой системы – к плаванию валют явилась «Бреттон-Вудская система», возникшая в конце Второй мировой войны (1944) и просуществовавшая до 1971 г.*

* На конференции в Бреттон-Вудсе (США) стран-союзников по антигитлеровской коалиции была впервые сформулирована концепция послевоенной валютной системы. В конференции принимал участие и Советский Союз, довольно быстро покинувший эту организацию.

Бреттон-Вудс, внесший организующее начало в международные валютные отношения, явился воплощением глобальных идей Дж.М. Кейнса.

Основными составляющими Бреттон-Вудса стали:

- взаимозависимость фиксированных валютных курсов и их совместное регулирование;
- для управления системой был создан Международный валютный фонд (МВФ), число членов которого, первоначально составлявшее 44 государства, возросло в дальнейшем до 169;
- каждая страна-участница была обязана определить золотое содержание своей валюты, установить на этой основе фиксированный курс по отношению к другим валютным курсам и поддерживать его (корректировка курса национальными правительствами не могла выйти за пределы 10% от стоимости валюты);
- при затруднениях с платежным балансом, которые нельзя преодолеть за счет внутренних источников, МВФ выдает своему члену краткосрочные кредиты (в соответствии с квотой страны в ресурсах фонда);
- наряду с золотом международным резервным средством стал доллар.

США вышли из войны с относительно здоровой и сильной экономикой, накопили значительный золотой запас. Доллар оказался единственной валютой, разменной на золото (по цене 35 долл. за тройскую унцию золота)*.

* На первых порах функционирование МВФ вызывало негативную реакцию сторонников монетаризма. М. Фридмен считал, что всемирный валютный орган является политически безответственной «диктатурой экспертов».

Для облегчения международных расчетов МВФ создал коллективную расчетную единицу – специальные права заимствования (СПЗ). Часто используется и другая аббревиатура – СДР, происходящая от английского Special Drawing Rights.

Участники фонда распределяют их между собой в соответствии с финансовым вкладом каждого: в СДР же представляются и краткосрочные кредиты. СДР существуют в виде записи на текущем счете участника МВФ, но их можно разменять на любую национальную валюту. Но СДР не стала «валютой мира». Специальные права заимствования составляют 5–6% международных валютных резервов.

Последующие события привели к кризису и краху Бреттон-Вудса. Дело в том, что потребности товарооборота и миграции капитала предъявляли возрастающий спрос на зеленые купюры. Количество долларов, функционировавших в мире, заметно превысило золотой запас США. Обратимость доллара в золото становилась все более сомнительной и была официально «приостановлена» президентом Р. Никсоном в августе 1971 г. Эта акция явилась ударом по остаткам золотого стандарта и системе фиксированных курсов. Доллар «поплыл», его курс по сравнению с рядом валют понизился.

Итогом событий стала Ямайская сессия МВФ (1976). Она санкционировала запрет на использование золота в качестве основы валютных паритетов. Часть имевшегося у МВФ золота была распродана по рыночным ценам, принята система плавающих курсов (хотя многие страны сохранили свою привязку к доллару).

МВФ превратился в центр, специально занимающийся льготным кредитованием стран, испытывающих платежные трудности. В числе членов МВФ находятся теперь страны Восточной Европы, Россия и другие республики СНГ. Квота России в МВФ составляет около 3%, а остальных стран СНГ – 1,7%. МВФ предоставляет кредит из 7,5% годовых. Эта ставка ниже процентов по кредитам коммерческих банков, учитывающих риск, связанный с предоставлением ссуд государствам

СНГ. Статья 8 Устава МВФ предусматривает введение участником как внутренней, так и внешней конвертируемости валюты.

Проблемой в деятельности МВФ является задолженность беднейших стран, в списке которых находятся Эфиопия, Мозамбик, Мадагаскар – давние должники России. Парижский клуб выдвинул предложение списать на 80% задолженность этих государств. Но для России долги беднейших стран до конца не просчитаны.

Фонд проводит серьезную работу в области международных экономических сопоставлений, по созданию методики расчетов валовых продуктов, объемов производства, внешней торговли, занятости и прочих показателей на единой валютно-денежной основе. Долгое время для этого использовались официальные курсы валют, сводимые к долларовой базе. В 1993 г. МВФ перешел к более рациональной, хотя и трудоемкой системе. Теперь национальные валюты пересчитываются не по их официальным курсам, где, как известно, переплетается воздействие самых различных факторов, но по курсам, учитывающим лишь **покупательную способность валюты** и ее динамику. Этот «естественный» обменный курс исчисляется на базе общемировой корзины товаров и услуг, т.е. набора общеупотребительных полезностей.

Новый подход важен для корректировки долгосрочного прогнозирования; к тому же именно покупательная способность определяет будущие изменения рыночных курсов. Шаги в этом направлении привели к любопытным результатам. Анализ экономических сил за 1978–1990 гг., осуществленный по новой методике, обнаружил иное соотношение по ВВП между индустриально развитыми и развивающимися государствами в пользу последних. Если ранее на 25 наиболее развитых стран приходилось 73% мирового валового продукта, то теперь – лишь 54%. А доля развивающихся государств возросла с 18 до 34%.

По данным за 1996 г. среди стран мира (по объемам ВВП) Китай находится на втором (после США), Россия – на одиннадцатом месте. Многие из стран бывшего «третьего мира» перегоняют по темпам роста страны Северной Америки, Европы и даже Японию.

Таблица 50

Оценка валового внутреннего продукта стран мира по паритету покупательной способности в 1996 г.

	ВВП на душу населения		ВВП, в млрд. долл. США
	в долл. США	в %, США=100	
Россия	6742	24,2	996,1
Европа			
Австрия	22129	79,5	178,3
Албания	2880	10,3	9,5
Белоруссия	5166	18,6	53,2
Бельгия	22205	79,8	225,5
Болгария	4987	17,9	41,7
Великобритания	19528	70,2	1147,9
Венгрия	9322	33,5	95,0
Германия	21330	76,6	1746,8
Греция	13221	47,5	138,4
Дания	23140	83,1	121,8
Ирландия	18252	65,6	65,7
Исландия	23467	84,3	6,3
Испания	15253	54,8	599,0
Италия	20248	72,8	1183,5

Латвия	5052	18,2	12,6
Литва	5749	20,7	21,3
Люксембург	31837	114,4	13,2
Македония	4170	15	8,3
Молдавия	2100	7,5	7,6
Нидерланды	21035	75,6	326,5
Норвегия	25490	91,6	111,7
Польша	6884	24,7	265,9
Португалия	13815	49,6	137,1
Румыния	6596	23,7	149,1
Словакия	8878	31,9	47,8
Словения	13207	47,5	26,3
Украина	3325	11,9	169,9
Финляндия	19058	68,5	97,7
Франция	20390	73,3	1190,3
Хорватия	6282	22,6	28,2
Чехия	12709	45,7	131,1
Швейцария	24938	89,6	177,3
Швеция	19936	71,6	176,3
Эстония	6645	23,9	9,8
Азия			
Израиль	17346	62,3	98,6
Турция	5999	21,6	376,1
Япония	23980	86,2	3018,2
Америка			
Канада	22739	81,7	681,3
Мексика	7181	25,8	660,7
США	27831	100	7390,6
Австрия и Океания			
Австралия	21253	76,4	388,7
Новая Зеландия	17571	63,1	64,0

Европейская валютная система

Коллективные валюты относятся к международным новациям второй половины нашего столетия. Наряду с СДР, являющимся порождением всемирной валютной организации, возникают региональные расчетно-денежные единицы.

Свидетельством высокой степени взаимозависимости и одновременно средством управления выступают интеграционные группировки. Первопроходцем здесь стал Европейский союз (ЕС). На начало 1998 г. членами Союза были 15 государств. ЕС представляет собой лабораторию, где отрабатываются модели и методики интеграционного процесса. С 1979 г. в рамках Сообщества начала формироваться Европейская валютная система (ЕВС).

Задача ЕВС – способствовать снижению инфляции в странах-участницах и обеспечивать стабильность их валютных курсов (в частности, обезопасить Сообщество от последствий резких скачков в курсе доллара).

Механизм действия Европейской валютной системы предполагает использование единой расчетной единицы – экю. Название напоминает старую монету Франции, имевшую хождение еще в XIII в. Но в действительности это аббревиатура английского European Currency Unit, т.е. европейской денежной единицы. В 1995 г. экю перевели в евро.

Евро – составная валюта, ее поддерживает корзина национальных валют стран Сообщества, причем доля каждого участника зависит от веса страны в совокупном валовом продукте и взаимной торговле.

На основе **валютной корзины** формируется и средний курс евро. Он находится в следующем соотношении к доллару: 1 евро = 1,2 долл. Центральный курс фиксирован, но подвергается систематическим пересмотрам. Идея создания единой европейской валюты возникла давно. Первое документальное ее подтверждение относится к 1969 г. Строительство Европейской валютной системы происходило поэтапно. Сначала было устроено «совместное плавание» национальных валют с малым диапазоном отклонения друг от друга и от общего курса, ориентировавшегося на доллар. Затем экю отходит от долларовой привязки (1979), превращается в полностью самостоятельную расчетную и платежную единицу (существующую пока что в виде записи на счетах). В экю (евро) ведутся расчеты между членами ЕС и странами Африки, с торговыми партнерами Запада и Востока.

В декабре 1991 г. был разработан порядок перехода к единой денежной единицы в рамках Союза, т.е.

превращения эю в наличные деньги и чеки. Эти соглашения, подписанные в феврале 1992 г., известны под именем Маастрихтских, по названию небольшого голландского города, где происходила знаменательная встреча руководителей государств – членов ЕС.

Итак, к концу века будет создан Центральный Европейский банк, который получит право эмиссии евробанкнот и еврочеков. Национальные центральные банки превращаются в его филиалы. В короткий срок национальные денежные знаки будут заменены на евро в соответствии и с их курсом*.

* От национальной валюты остается лишь символика – на обратной стороне европейской купюры. Символика соответствует традициям страны, на территории которой напечатаны деньги. Для эмиссии евробанкнот будет использоваться оборудование национальных банков. Но ЕВРО, выпущенные в Риме или Лондоне, не будут отличаться друг от друга больше, чем доллары из Сан-Франциско или Канзас-Сити.

Европейский банк будет проводить единую кредитно-денежную политику Союза. Это значит, что курс евро по отношению к доллару и другим внешним валютам, процентная ставка по еврокредитам, условия продажи и купли европейских ценных бумаг будут определяться Советом Центрального Европейского банка. Каждый член Союза располагает одним голосом. Как мы уже заметили, на формирование европейской кредитно-денежной системы большое влияние оказала структура ФРС США.

Введение евровалюты освободит обращение товаров и услуг, капитала, передвижение людей от всех потерь – как времени, так и средств.

Разумеется, воплотить принятые, можно сказать, историей решения в жизнь совсем не просто. Об этом свидетельствует хотя бы полный драматизма путь утверждения Маастрихтских соглашений национальными парламентами, да и последующая реализация договоренностей.

В документах указывалось, что если некоторые участники соглашения не смогут своевременно обуздать инфляцию в своей стране или справиться с бюджетным дефицитом, то они могут присоединиться к валютному единству позже. В 1999 г. евро вводят 11 стран ЕС. Вагоны европейского состава будут двигаться к единой валюте с разной скоростью.

В связи с переходом ЕС к единой валюте МВФ прогнозирует на 1998–1999 гг. более чем трехпроцентный бюджетный дефицит для лидеров группировки – Германии, Франции и Великобритании, а также возможность дестабилизации европейских финансовых рынков.

Весьма вероятно, однако, что евро займет место валюты-лидера для ряда государств переходной экономики, в том числе и для России.

* * *

Мы познакомились с зарубежным опытом валютной интеграции. Завершая рассмотрение, хотелось бы подчеркнуть, что практическое применение в России этого опыта может носить лишь избирательный характер. А главным в отношениях между странами СНГ остается пока что нелегкий переход к принципу экономической целесообразности, рыночной интеграции и разумной достаточности.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое валютный курс и валютные операции?
2. В чем состоят различия между официальным валютным курсом и паритетом покупательной способности (натуральным курсом)?
3. Расскажите о модели Манделла–Флеминга как о преобразованной форме *IS-LM*.
4. Как влияют изменения валютного курса на внешнюю торговлю?
5. Что такое валютные интервенции, валютный коридор, системы фиксированных и плавающих курсов?
6. Как вы оцениваете будущее евро?

Роберт МАНДЕЛЛ – «крестный отец» Европейского союза

Р. Манделл знаком нам построением совместно с Дж. Флемингом моделей открытой экономики. В октябре 1999 г. Манделлу было присвоено звание лауреата Нобелевской премии за комплексный труд по международным экономическим отношениям и в особенности по так называемым оптимальным валютным зонам.

Нобелевский лауреат 1999 г. родился в 1932 г. в Онтарио (Канада), первую степень бакалавра он получил в 1953 г. в Университете Британской Колумбии; образование продолжил в известном Массачусетском университете и Лондонской школе экономики.

В 1955 г. стал доктором и профессором в области экономических наук.

Важной ступенью в творческой биографии Манделла явился его переход в 1961 г. на работу в Международный валютный фонд, а также его деятельность в качестве консультанта при Совете управляющих Федеральной резервной системы (ФРС) США.

После вручения Роберту Манделлу высокой награды в экономических кругах и в журнальных комментариях развернулась дискуссия о достоинствах и некоторых недостатках нобелевского лауреата 1999 г.

Лорен Уайт, профессор факультета бизнеса Колумбийского университета, утверждает, что Роберт Манделл – теоретик, но его гипотезы имеют значительную практическую ценность, так как позволяют лучше понять, что происходит в мире. Теория Манделла обнаруживает, что степень эффективности внутренней монетарной политики в условиях свободного перемещения капиталов зависит от того, какой обменный курс (ОК) выберет правительство страны – фиксированный или плавающий.

Эту тему продолжил профессор Стэнфордского университета Калифорнии М. Бернштам. Он называет Манделла великим экономистом своего времени, создавшим совершенную международную макроэкономику. Манделл определил взаимозависимость денежной и фискальной политики, чем занимались и ранее, от политики обменного курса, международной торговли и капитальных потоков. Иными словами, Манделл привел в единую систему все то, что естественно существует в мировой экономике, но ранее анализировалось в виде отдельных составных частей.

Построение этой модели было делом архисложным, но Манделл это сделал.

Роберт Манделл связал тот или иной тип обменного курса с благосостоянием страны. Последнее весьма существенно в том случае, когда ученые обращаются к России. Бернштам полагает: до 17 августа 1998 г. в России был фиксированный курс, что закончилось кризисом. С осени 1998 г. в стране сложился плавающий обменный курс. В первом случае (фиксированный курс) государственная денежная политика оказывалась практически бессильной и сводилась к подпечатыванию время от времени дополнительных денег, разрушавших фиксированный курс. Плавающий курс позволяет проводить гибкое манипулирование денежной политикой, причем фискальные меры в этой ситуации ограничены, так как существует свободный переток капитала, иностранцы покупают и продают государственные ценные бумаги, т.е. существует какая-то единая система отношений.

Бернштам назвал теорию Манделла переворотом в науке, напоминающим переворот Коперника в астрономии, поскольку там речь шла также о создании единой научной системы.

В 1961 г. профессор Манделл опубликовал книгу под абстрактным названием «Об оптимальных валютных зонах». В этой теоретической работе было показано, что странам трудно поддерживать свою валюту и осуществлять ее обмен, поскольку возникают препятствия для рационального ведения дел и размещения ресурсов. Это касается прежде всего государств, расположенных рядом, являющихся соседями. Гораздо эффективнее взаимодействовать, если страны имеют сходные экономические условия развития, хотя однородность сред достаточно условна. Но в целом современная Европа представляет собой единый организм с формирующимся валютным единством, необходимым для более рационального размещения ресурсов, для организации и создания единого экономического пространства. В этой ситуации теоретические идеи Манделла оказались вполне приемлемыми. Понятно, что когда проблема приобрела конкретные очертания, на евро стали смотреть как на знак, отмечающий некий новый валютный ареал. Между тем, когда профессор Манделл изучал концепцию валютной зоны, он, по-видимому, имел в виду прежде всего свою родную Канаду и Соединенные Штаты. Время объединения под сенью единого американского доллара США, Канады и, вероятно, Мексики приближается.

С независимыми суждениями по поводу теории Манделла выступил руководитель Исследовательского центра в Вашингтоне Уильям Нискансен. Хорошо известно, что евро будет испытывать трудности. По теории Манделла для функционирования региона единой валюты необходимо создание гибкого рынка труда, высокая мобильность трудовых ресурсов в этом регионе. Пока этого в Европе нет. Манделл – блестящий экономист, и он заслуженно получил Нобелевскую премию, но Нискансена удивляют журналисты, которые приписали ему выдающуюся роль в создании единой европейской валюты. Тут кроется какая-то загадка. Тем не менее сама теория Р. Манделла широко признается сегодня в мире. Это теория о том, насколько широким может быть регион с единой

валютой. По мнению Манделла, такой регион должен отвечать, по крайней мере, одному из двух необходимых условий. Во-первых, страны, входящие в зону единой валюты, должны быть стабильными и близкими по уровню экономического развития; во-вторых, иметь высокую степень гибкости и динамичности рынка труда. По мнению У. Нискансена, первый фактор – однородность экономического развития – пока отсутствует, по большому счету, и в Европе, и в Соединенных Штатах. Но в отличие от Европы в США чрезвычайно гибкий и динамичный рынок труда, на котором люди активно перемещаются из штата в штат, из одного региона страны в другой. Европа вообще слишком велика, чтобы быть экономически однородной в той степени, о которой говорится в работах Р. Манделла, и трудовые ресурсы здесь мигрируют из одной страны в другую лишь в незначительной степени. Вот почему Нискансен несколько удивлен тем, что введение евро связывают с идеями, которые были выдвинуты в свое время Р. Манделлом.

М. Бернштам подходит к вопросу о перемещении рабочей силы с другой стороны. Трудовые затраты, как известно, составляют основные затраты, или издержки, в экономике. В западных хозяйствах трудовые затраты представляют 75% национального дохода, т.е. расходов на зарплату, а 25% – это отдача с капитала, прибыль на капитал. Практически вся экономическая система, т.е. благосостояние, зависит от цены труда. Отсюда следует, что если страна отличается низкой производительностью, слаборазвита, то труд там дешевый. Если же страну отличает высокая производительность, люди там образованны и обладают хорошими трудовыми навыками, то в этой стране труд относительно дорог. Подобным странам-партнерам трудно иметь единую валюту. Для создания зоны единой валюты в общем необходимо или, во всяком случае, было бы чрезвычайно полезно иметь единый уровень заработной платы и единую систему трудовых рынков.

В журнальных статьях и обсуждениях работ нового нобелевского лауреата его стали называть творцом или созидателем европейской системы. Отвечая на это, господин Манделл заметил, что, скорее всего, его можно было бы посчитать одним из «крестных отцов» Европейского союза.

Труды профессора Манделла посвящены в основном открытой экономике развитых стран. Гипотеза оптимальных валютных зон, ставшая центральным звеном его макроэкономических рассуждений, появилась еще в начале 60-х гг. Однако весьма примечательны и последующие труды Манделла. Остановимся на вышедшей в 1997 г. книге «Великие спады». В ней наряду с депрессией 30-х гг. или, скорее, начиная с тех трудных лет автор рассматривает последующие потрясения, так не похожие друг на друга. Особое место занимают экономические спады, вспыхнувшие после падения тоталитарных режимов, причины резкого сокращения национальных доходов в России. Манделл излагает свое понимание причин великого спада в России 90-х гг., анализирует ошибки правительственной политики, в частности в финансовой и валютной сфере. Некоторые американские ученые считают книгу «Великие спады» одной из лучших работ о посткоммунистических экономиках.

ГЛАВА XV. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Колыбель колеблется над бездной.

Владимир Набоков

Прогнозирование предполагает учет прошлого опыта, наличие экономических и психологических знаний, позволяющих мыслить масштабно, вовремя рассмотреть качественные сдвиги в экономике и финансах, но при всем этом оно содержит, повторим, **принципиальную неопределенность**, связанную прежде всего с тем, что экономические взаимосвязи «осуществляются через неосуществления».

Политико-экономический подход к неопределенности начинается с описания ситуации, в которой вероятность того или иного события неизвестна. Неопределенной может быть рентабельность инвестиций для реконструкции производства. В такой обстановке полезно следовать правилу, согласно которому в неопределенных ситуациях нужно делать определенный выбор.

Примем в качестве теоретического компаса так называемую **«новую макроэкономику»**. В моделях рациональных ожиданий учитываются ключевые показатели, а также адаптивные лаги – периоды приспособления экономики к государственным решениям.

Восприятие политических действий обществом и индивидами – это сознательные реакции и поведенческие установки, в немалой степени зависящие от национальной психологии.

Почему социальные модели успешны в одних странах и неудачны в других? Почему процесс адаптации к рыночным условиям в России оказался более длительным, чем в других государствах

переходного типа? Почему, наконец, мы заметно отстаем по количеству и удельному весу малого бизнеса?

В этой заключительной главе мы попытаемся наметить хотя бы контуры психологической составляющей в совместных воздействиях экономики, социологии на поведение людей.

1. Рациональные ожидания и политическое доверие

В холодной коморке Папы Карло висел холст с изображением пылающего очага. Рисунок, по видимому, согревал, вселял надежды, уводил от действительности. И только когда холст был снят, обнаружилась дверь, о которой никто не знал. Представляется, что картинку из сказки можно избрать в качестве поведенческого символа.

Теория **рациональных ожиданий** уходит корнями в социальную философию и психологию.

Остановимся на определении ожидания. В экономическом смысле – это предположения о грядущих изменениях в динамике экономических переменных. В условиях неопределенности формирующиеся у индивидов, фирм и государства гипотезы могут впоследствии реализовываться или приводить к ошибочным решениям.

Предпосылками анализа являются: ориентация на **рационального человека**, который, согласно бихевиористской концепции, человек действия; предположение о том, что публика использует всю **доступную информацию**, а в экономике вершится рыночный рационализм, т.е. существуют гибкие цены и заработная плата; информация стала доступной и **жизненно важной** для всех экономических субъектов, превратилась в средство общения, ведения дел, средство труда и метод образования.

«Люди учатся быстро понимать поведение политиков»*, – пишут П. Самуэльсон и У. Нордхаус. Наши современники разбираются в правилах регулярной экономической политики. Например, понимают необходимость сокращения денежной массы, если инфляция зашкаливает за 10% годовых, или не без основания ожидают сокращения налогов в год выборов. Принимая экономические решения, люди учитывают эти и другие правила поведения правительства.

* Samuelson P., Nordhaus W. Macroeconomics. N.Y., 1989. Ch.16.

Обдумывая экономические решения, они используют доступную им информацию в максимальной степени – новейшие статистические данные, убедительные теории. И если, полагают авторы учебника по макроэкономике Самуэльсон и Нордхаус, люди располагают одинаковой с правительством информацией, оно не может одурачить публику. Выглядит этот пассаж красиво, но, к сожалению, далек от реальности. Примем его, однако, в качестве гипотезы, на что и рассчитывали авторы.

Гибкость цен и зарплат означает, что эти переменные быстро реагируют на неравновесие между спросом и предложением.

Итак, на макроуровне теория рациональных ожиданий выдвигает два вида рациональности: во-первых, поведение информированного человека и, во-вторых, рациональность рыночного механизма.

Теория рациональных ожиданий выглядит оптимистической и эффективной. Но в общей, предположительной форме не учитываются консерватизм и косность, присущие многим, если не большинству, людей. Весьма распространенной является недооценка или переоценка опасностей, исходящих от инфляции, безработицы, других экономических процессов, сохраняется возможность информационной «обработки» масс, манипулирования сознанием публики. Кстати сказать, эти действия приносят свои горькие плоды еще и потому, что обыденные ожидания формируются на уровне подсознания, в зоне эмоций*. Люди до сих пор связывают (и не только в России) свои ожидания с выступлениями или обещаниями лидеров, при этом эмоциональная окраска оказывается более «доходчивой», чем факты и логика.

* Подсознание или бессознательное в экономическом поведении возможно там, где субъект как бы отворачивается от реальных процессов. Образ происходящего сливается с переживаниями, классификация явлений происходит на эмоциональном уровне, мотивы и действия обуславливаются личностными порывами. Кто-то из знаменитостей называл Россию подсознанием Европы.

Связь ожиданий с **доверием** государственной политике, особенно в условиях социально-экономических преобразований, оказывается весьма сложной. Как, в какой степени индивид связывает свои рациональные ожидания с переменами, с политическим курсом правительства?

У разных слоев населения формируются разные системы предпочтений или интересов, методов разрешения конфликтов подчас при отсутствии или слабости правовой защиты личности со стороны

государства. В условиях, когда население усваивает уроки рыночной экономики, около четверти нашим гражданам, по оценкам некоторых исследователей, это оказывается не по силам. Используя терминологию сторонников социального выбора, части населения трудно стать «экономическими людьми». Тем не менее реформы могут быть привлекательными, если материальные и социальные потери людей будут как-то компенсированы.

Опорой социально-ориентированной рыночной экономики является **средний** класс, его формирование зависит от многих обстоятельств и происходит медленно. Чаще всего состав среднего класса определяется материальным достатком, этих людей нельзя причислить к богатым, но они благополучны.

Обратимся теперь к объективным процессам, протекающим в этой социально-психологической атмосфере.

2. Факторы, воздействующие на экономическую динамику

Различают структурные и конъюнктурные факторы, определяющие своеобразие процессов.

Среди первой группы находятся **макроэкономические** факторы – предполагаемые инвестиции и бюджетные субсидии предприятиям и регионам, движение денежной массы, цен, занятости.

Факторы международного **порядка** – конкурентоспособность товаров и услуг на мировых рынках, динамика «горячих» денег и валютных курсов, объемы импорта, иностранные кредиты и займы.

При оценке вероятного экономического развития США в качестве исходного пункта можно назвать подъем, определивший динамику 90-х гг., не сопровождавшийся инфляционными всплесками или ростом процентных ставок. Одна из причин состоит в давлении импорта, возросшего в связи с экономическим подъемом.

При составлении прогнозов необходим корректный анализ всего **инструментария государственного вмешательства** – директивных ограничивающих и поощрительных мер, кредитно-денежного регулирования, поворотов во внешней политике, адаптационных возможностей экономики.

Распространенным методом экономического прогнозирования является **использование индексов по так называемым вперёдсмотрящим показателям**. Исчисляются статистические ряды показателей, которые обычно предвещают конъюнктурные изменения. К ним относятся: курсы акций, государственных ценных бумаг и иностранной валюты; объем выданных на строительство лицензий и стоимость заказов на новое оборудование; состояние кредитного рынка. Считается, что изменения по этим опережающим показателям могут быть исходными для краткосрочного прогнозирования. Тем не менее опыт последних десятилетий свидетельствует о том, что далеко не всегда даже кризисные проявления на финансовых рынках могут быть, как и ранее, предвестниками депрессии в реальном секторе.

Часто используется как способ прогнозирования составление перспективных моделей. Это системы уравнений, каждое из которых выражает взаимосвязь того или иного блока экономических переменных. В качестве ключевых используются показатели из области цен на нефть, золото и некоторые другие профильные товары, кредитно-денежные уравнения. На основе макроэкономического моделирования предлагается обычно несколько вариантов вероятной динамики по основным макроэкономическим агрегатам.

Для составления грамотных прогнозов необходимо хорошо знать не только макроэкономику, но и предвидеть повороты в государственной политике, в использовании бюджетно-налоговых инструментов. Между тем лиц, ответственных за политику, беспокоит как раз возможность использования «эффекта неожиданности». «Задача ФРС, – высказался как-то ее бывший председатель **У. М. Мартин**, – заключается в том, чтобы спрятать выпивку как раз в тот момент, когда вечеринка в самом разгаре». Меры государственного воздействия на экономику приносят успех своей неожиданностью и неподготовленностью к ним широкой публики. В послевоенной Западной Германии потребность в административном «оздоровлении» денежного обращения существовала, но люди не понимали, когда и как это произойдет. Проснувшись 24 июля 1948 г., немцы узнали, что рейхсмарки аннулированы, что каждый из них получает 60 новых немецких марок в качестве стартовых денег, что введены жесткие условия обмена сбережений и оборотного капитала. Но полки магазинов стали наполняться товарами, заводские конвейеры заработали, и лица повеселели. Вряд ли денежную реформу 1948 г. можно было бы назвать успешной, если бы граждане были бы предупреждены о ней заранее, скажем за полгода.

Если же центральный банк собирается провести девальвацию национальной валюты, то какое-то время инвалюту нужно продавать спокойно, без ограничения или повышения комиссионных, возможно, несколько повысив проценты по депозитам в национальных деньгах. Главное – избежать потерь, связанных с ажиотажным спросом на доллары.

Долгосрочные тенденции более очевидны, более определены и, стало быть, более предсказуемы. К ним относятся научно-технические перспективы, демографические приросты, экология и перспективы роста валового продукта.

Между тем при краткосрочных прогнозах в игру вступают случай, неожиданность, непредвиденные обстоятельства. Они могут порождаться стихийными бедствиями (землетрясениями, ураганами, эпидемиями), скачками конъюнктуры, военно-политическими обстоятельствами. В качестве примера обычно называют начало «Великой депрессии», когда в 1929 г. знаменитый «чикагский барометр» конъюнктуры предсказывал солнечное процветание. Непредвиденным явился спад на фондовых рынках Юго-Восточной Азии (1997).

Фондовая биржа издавна считается индикатором конъюнктуры, а падение курсов – симптомом наступающего экономического спада. Но по мере расширения рынка фиктивного капитала (фондового рынка) чаще вспыхивают самостоятельные и специфические финансовые кризисы. Памятуя, однако, о тесных межсекторальных связях, следует заметить, что опасности кризисной цепочки сохраняются и по сей день.

Дар предвидения

Эксцентричный британский гений У.С. Джевонс был не только первооткрывателем предельной полезности. Он пытался прогнозировать экономическую конъюнктуру с помощью внеземных показаний. В молодости Джевонс занимался метеорологией, предсказаниями погоды для мореплавателей и на основе своих наблюдений составил схему зависимости урожайных и неурожайных лет, оптимистической, ажиотажной и плохой конъюнктуры от изменений в конфигурации солнечных пятен. Раньше советские экономисты приводили эти изыскания как пример маразма буржуазной науки.

Что касается пятен на Солнце, то этим обстоятельством можно при составлении прогнозов и пренебречь, хотя общеизвестно, что в периоды солнечных затмений резко расширяются колебания курсов на фондовых биржах мира. Оценки деловой активности и предпринимательской уверенности, публикуемые в прессе, также представляют интерес. Они не являются зеркальным отражением изменений в экономическом состоянии страны, ориентированы в известной мере на колебания психологического климата, живут, как говорится «своей собственной жизнью».

Отслеживания деловой активности (графики ожидаемого спроса, инвестиционного климата и т.п.) полезны, но они в первую очередь отражают сезонные колебания, затем политические, а также степень присущего составителям оптимизма. Иногда мы при этом забываем восточную мудрость о том, что от повторения слова «халва» во рту слаще не станет.

Для разработки стратегии необходимо самое внимательное отношение к психологическому фактору. Ведь психология вместе с экономикой изучает поведение людей.

Присмотримся теперь к волнующим описаниям будущего, получившим мировое признание. Проблемы, с которыми человечеству предстоит встретиться, занимали многие выдающиеся умы XX в. В этой связи следует вспомнить известного американского футуролога **Олина Тоффлера** (род. в 1928 г.) и его шумевшую известную книгу «Шок будущего» (1975). Основные идеи автора таковы: ускорение технического и социального прогресса создает новые трудности для **адаптации, шоковые состояния** для индивидов и социальных групп. Сохранение демократии затрудняется или становится возможным лишь на путях плюрализма, во всех сферах социальной и политической жизни.

За этой книгой последовала «Третья волна» (1980); основной темой анализа здесь является несостоятельность экономических и социальных структур, в том числе государства и семьи. Автор провозглашает в качестве перспективного направления децентрализацию, диффузию независимости, надомный труд в «электронных коттеджах» и тягу к многообразию жизни. Кризис, переживаемый современным обществом, – это состояние перехода, перелома «третьей волны» цивилизации (первая – аграрная, вторая – индустриальная, а третью автор называет «практопией», понимая под этим союз «мягкой технологии» с экологическим поиском).

Из высказываний Тоффлера на политические темы любопытна идея о том, что деление на «левых и правых», а также сама политическая система, где центральной осью являются партии, устарели. Среди

других работ Тоффлера можно назвать «Проекты и надежды» (Previews and Promises), 1983; «Условная корпорация» (The Adoptive Corporation), 1985.

Важную роль в изучении будущего сыграл **Римский клуб** – международная неправительственная организация, выработавшая и в значительной мере воплотившая в жизнь программу изучения глобальных проблем человечества. Римский клуб возник в 1968 г. по инициативе **А. Печчеи**, итальянского экономиста, общественного деятеля и бизнесмена (1908–1984). Организация объединяла ученых разных направлений и отраслей знания. Как юридическое лицо Римский клуб был зарегистрирован в Швейцарии.

В 70–80-х гг. предметом исследований ученых стали проблемы информационного общества и будущей цивилизации. Свою завершенность они получили в докладах: «Пределы роста» (1972), руководитель коллектива экспертов **Д. Медоуз**; «Человечество у поворотного пункта» (1974), руководители **М. Месарович** и **Э. Пестель**; «Цели для человечества» (1977), руководитель **Э. Ласло**; «Нет пределов обучению» (1979), авторы **Дж. Боткин**, **М. Эльмандра**, **М. Малица**; «Третий мир: три четверти мира» (1980), руководитель **М. Гернье**; «Маршруты, ведущие в будущее» (1980), руководитель **Б. Гаврилишин**; «Альтернативы есть!» (1984), руководитель **А. Галтунг**; «Поиски глобального гуманизма» руководитель **С. Менделович***.

* Для более подробного ознакомления с работами Римского клуба можно рекомендовать, вышедшие на русском языке работы В. Лейбина «Римский клуб» (1980) и «Зарубежная глобалистика: проблемы и перспективы» (1988).

3. О национальной психологии

Вертикали Нью-Йорка и средневековая готика Европы отражают не только возраст, но и психологический склад, предпочтения нации.

Под национальным компонентом экономического поведения мы понимаем специфику **мотивации человека, группы, общества, сложившуюся на основе переживаний, исторического опыта и традиций; соотношение эмоционального, бессознательного и рационального начал; активности волевых действий, направленных на изменение окружающей среды.**

Изучение национальной психологии, ее учет при создании политической модели представляются делом первостепенной важности.

В психологии существует понятие **интерференции** – жизненного опыта, осознанного или бессознательного, но отрицательно влияющего на память, на последующие действия. Интерференции могут иметь социальный масштаб, оказывать влияние на генотип нации.

Попробуем систематизировать некоторые психологические черты россиянина.

1. Русского человека отличает **преобладание эмоционального начала над рациональным** – качество, тлеющее в условиях политической спячки, но разгорающееся пожаром бунтов и революций*. Поэт, которого называют Пушкиным XX в., **Александр Блок** писал, что у России женский лик. Многообразие эмоциональных оттенков отличает русскую речь. Ведь язык – это зеркало национальной психологии.

* Характеризуя Достоевского, можно было найти такие слова: «Если не он создал совершенный анализ чувства, то его не создал никто» (С. Цвейг).

2. Другой эмоционально окрашенной особенностью русской души является выросший на бытовом уровне **художественный вкус и талант**. Недаром Россию считают **родиной воображения**, склонного порой к утопиям и трагизму.

Россиянина посещают иногда некая отрешенность от всего мирского, возникающая на фоне монотонности существования и житейской тоски, увлечение религиозной мистикой и **ожидание «чуда»**.

Темные предания гласят, что некогда Горюхино было село богатое и обширное, что все жители оно были зажиточны, что оброк собирали единожды в год и отсылали неведомо кому... В то время все покупали дешево, и дорого продавали. Приказчиков не существовало, старосты никого не обижали, обитатели работали мало, а жили припеваючи...*

* *Пушкин А. С.* История села Горюхина // Соч. В 3 т. М., 1955. Т 3. С. 299-300.

Еще древние считали, что занятия налагают отпечаток на характер людей. Россия издавна была аграрной страной, и сезонный труд мало способствовал развитию таких навыков, как **систематичность**,

педантизм. Связь национального характера с природой и занятиями жителей хорошо показана в знаменитом «Курсе русской истории» **В. О. Ключевского**. Короткое русское лето, изменчивость погоды, трудности борьбы с суровой действительностью порождают **неуверенность в себе**. **Россиянин замкнут и осторожен**, даже робок, вечно «себе на уме», лучше сам с собой, чем на людях, лучше в начале дела, хуже, когда оно близится к концу, ему **трудно с достоинством выдержать успех**, «великоросс лучше великорусского общества». Связанная с природными условиями невозможность расчета наперед отразилась на складе ума, приучила оглядываться на проделанный путь чаще, чем смотреть вперед, породила привычку колебаться и лавировать. «Природа и судьба великоросса... приучили его выходить на прямую дорогу окольными путями». Отсюда и пословицы: «Лбом стену не прошибешь», «Только вороны летают прямо» и т.д.

В числе свойств нашего народа можно, пожалуй, назвать терпение, смирение, своего рода инстинкт самосохранения в горькую годину.

Русские авторы в прежние и сегодняшние времена обычно выделяют в качестве изначального свойства россиянина, жителя Севера, его стремление к коллективизму, общинному жизнеустройству. Община – это теплота и человечность, взаимопомощь и согласие. Представляется, однако, полезным обратить внимание на два следствия данного феномена.

Во-первых, патриархальность, так же как и обычное право, плохо соединяются с законопослушанием. «Русских спасает от жестких законов почти повсеместное их невыполнение» (**А. Герцен**).

Во-вторых, общинный строй воспитывает политическую пассивность, апатию, конформизм и связанный с ним «эффект зрителя». В социальных группах, объединенных совместным интересом, члены сообщества сами оказывают давление друг на друга, не позволяя делать шагов в сторону. Эти сообщества традиционны, заинтересованы в стабильности. В любом случае здесь довлеет приоритет коллективных истин, понятных каждому. В подобных условиях относительно легче удержать власть.

Длительное пребывание в состоянии пассивности, превращающей членов сообщества в зрителей, ведет к опасности социального выражения. Не следует забывать, что каждый человек неповторим, хотя и ограничен в своем стремлении к саморазвитию. Властные структуры обязаны поощрять, а не подавлять творческие способности индивида.

Один из парадоксов российского прошлого состоит в том, что железное правило материализма «Бытие определяет сознание», на котором воспитывалось не одно поколение, не соответствует духовному складу россиянина. Возможно, нас интуитивно настораживала слишком простая логика: вещей, которых не видишь (которые не даны в ощущении), не существует. Может быть, полной победе материализма не способствовало распространившееся опошление фейербаховской догмы.

Общественное сознание обычно отстает от объективных экономических перемен. Инерционность русского сознания весьма заметна. Вспоминая отношение к реформам Петра I, Мордвинова, Столыпина, Витте или даже к нэпу, мы обнаруживаем себя сегодняшних в этом зеркале прошлого.

Корневая система психологического облика уходит в седую старину.

Среда обитания предопределяет склонность к тем или иным направлениям технической и научной мысли, художественного творчества и даже религиозных верований.

Просматривается связь географического пространства и климата с возникновением разных форм государственного и общественного регулирования (безопасности, строительства оросительных систем, дорог и портов). Географический фактор оказывает косвенное влияние и на порядок государственного устройства, степень политической централизации и местной автономии.

Физический фактор в национальной психологии не следует, однако, переоценивать. Скорее, его следовало бы назвать условием более быстрого или замедленного экономического развития народов в прошлые века. География играла ключевую роль на ранних этапах истории. По мере технологического прогресса обнаруживается, что расцвета достигают страны, отнюдь не богатые землями и природными запасами. **М.М. Ковальский** делает вывод о том, что люди одной расы, живущие в разных географических условиях, достигли к середине XIX столетия примерно одного уровня (Россия, Германия, Скандинавия и др.), несмотря на то что географический фактор еще продолжал «работать».

Для России характерны большие пространства при относительно низкой плотности населения, тяжелые климатические условия (зона Севера покрывает около 68% территории).

Немалую роль в формировании национальной психологии играла церковь. Подобно другим христианским учениям православие наставляет, что труд есть земное предназначение человека, что только трудом он может добыть себе хлеб насущный и собственность. Проповедуя равенство людей

перед Богом, православная церковь призывает к справедливому распределению земных благ, к необходимости разделить доставшийся тебе излишек с бедными.

К сожалению, при ответе на вопрос «жить по нужде народа или власти?» православная церковь склоняется, как показывают ее действия, к последнему. Российское православие несло в себе глубокое нравственное чувство, но мало способствовало воспитанию характера, активного отношения к жизни. «Благовест плыл над Нижним Новгородом», – писал М. Горький.

Полная гармония общественных и личных устремлений представляется в реальной жизни иллюзорной. Достаточно вспомнить хотя бы проблемы распределения национального дохода, налогообложения или методов ограничения инфляции. Речь может идти в лучшем случае о попытках сблизить посредством политических действий общие, групповые и частные интересы. К тому же свобода экономического выбора, без которой нет прогресса, исключает экономическое равенство. «Бог леса не ровнял», – гласит русская пословица.

Открытия в науке, так же как и усовершенствования в производстве, не являются результатом общего озарения. Приведения каждый видит в одиночку.

Воспоминания реконструируют прошлое, придавая ему привлекательные черты. Народ предпочитает наделять даже деспотов хоть какими-то добродетелями. В искусстве это называют «шекспиризацией образа». Россияне любят идеалы, сравнительно легко поддаются соблазнам. К тому же смотреть в глаза правде порою неприятно. Вера в утопии – это своего рода приспособительная реакция в духе Овидия: «Трудно верится тому, чему верить тяжело». И тем не менее для каждого рожденного в христианской среде содержится нечто особенное хотя бы в том, что в Гефсиманском саду до сих пор сохранилось восемь олив, росших там еще во времена Спасителя. Ожившие символы существуют в исламе и в буддийской религии.

В России возник более заметный, чем в других странах, водораздел между интеллигенцией и «простым народом», ее породившим. К тому же российские интеллигенты проявляли склонность к искусству, гуманитарным наукам, метафизике, но мало интересовались знаниями, носившими более или менее прикладной характер. Социальное противостояние интеллигенции и народа продолжается и поныне. Оно дает о себе знать на выборах. Далеко не все представители науки и искусства удастаиваются при жизни общенародного признания.

В кругах русской интеллигенции распространено «западничество», склонность к идеализации европейского уклада жизни и порядков; к посеву западных «семян». В этом смысле советская модель также была попыткой практического применения идеи, рожденной в Европе.

В классификации человеческих характеров, предложенной неопрейдистской школой (В. Райх) существует так называемый полифонический, или мозаичный, тип, характер которого многолик, возможно, расплывчат, отличается «сочетанием несочетаемого». Творческие личности этого типа являются носителями сочетаний, казалось бы, взаимоисключающих идей или нравственных установок. Подобные особенности были присущи произведениям **Льва Толстого** и **Федора Достоевского**, русским сюрреалистам, соединявшим обыденность с фантазмагорией.

Среди широких кругов русского общества распространился и другой описанный Чеховым тип – тревожно-сомневающийся, мучительно переживающий прошлое, свои поступки, тип, называющийся в психологической науке психастеническим.

Представляется, что в России много **неэкономических**, т.е. нерациональных в повседневной жизни **людей**. Нам кажется скучным и пресным образ жизни добропорядочного немца или англичанина. Вместе с приверженностью к общине эти качества народа явились психологической основой относительно позднего развития рыночной экономики. Специфическую форму приобрели в России начала XX в. идеи равенства, справедливости, социализма. На этой почве пророс такой «цветок зла», как советский режим.

Войны и революции не щадят нравственности. Ликвидируя старую правовую систему, революции, как показывает исторический опыт, поощряют коррупцию и воровство.

В психологии существуют различия между понятиями идеального и реального Я. В первом случае речь идет о самооценке, которая связана с самоуважением и нуждается в одобрении окружающих; идеальное Я склонно скрывать свои мысли и чувства, порою переоценивать свои способности.

Реальное Я – это социальная значимость личности, ее оценка окружающими. Между Я идеальным и реальным существует разрыв, более или менее значительный. В условиях нестабильности он нарастает, превращается в возбудителя личностных и социальных конфликтов.

У россиянина разрывы между двумя Я, как в сторону переоценки, так и недооценки,

самоуничительности, достаточно заметны. Они затрудняют адекватные реакции и действия, ведут к неожиданным провалам или трудностям самореализации для многих одаренных людей.

Мы не часто обнаруживаем теневую сторону хороших душевных качеств или привлекательных идей. Жертвенность присуща русской душе; жертвенность и терпеливое страдание, гимн к своего рода канонизации убожества, проникновенно описанного Пушкиным в «Истории села Горюхина». Но терпение – это не смирение, оно не безгранично и сочетается с взрывами необузданности, стихийным вандализмом. Нам представляется, что сплав противоречивых качеств, втиснутый в рамку «русской идеи», поиск «особенности» нашего пути вместе с использованием как бы все объясняющих утверждений об иррациональности, непредсказуемости России вряд ли способствуют становлению свободного человека.

В сегодняшней России начинает складываться новый психологический тип экономического человека, воспитанного в материалистическом духе, но принижающего значение культуры. Ведь так называемый «американизм» может заменять ее «цивилизованным комфортом».

У читателя, возможно, складывается впечатление, что авторы рисуют чересчур мрачную картину и пессимистически настроены относительно будущего России. Можно, конечно, описывать достоинства и доблести россиянина на поле брани, возвышать его, а недостатки нашего бытия объяснять кознями врагов. Но если мы действительно хотим блага своей стране, хотим самосовершенствования, нужно, по-видимому, прежде всего сосредоточиться на освобождении от внутренних наших вериг, мешающих выходу на простор.

Все нам знаком человек, который распространяется о своих заслугах, забывая о своих слабостях и ошибках. И неминуемые провалы выглядят для него полной неожиданностью.

Можно ли предвидеть будущее России?

В России исследователя подстерегают неожиданности еще потому, что страна наша слывет непредсказуемой, иррациональной и мы стараемся подтвердить этот образ. Иррациональность, являясь альтернативой рациональному выбору, символизирует как бы «недоступность для понимания» с точки зрения логики. Уповать приходится на рациональность самого рыночного механизма, ведь даже в советские времена рыночные формы, несмотря на запреты, пробивались к свету, как трава через дорожные покрытия. Присмотримся к прогнозным оценкам, выполненным специалистами. Обычно составляется несколько вариантов: пессимистический хорош уже тем, что не всегда сбывается, но настораживает, пробуждает к действиям как деловой мир, так и политиков; оптимистический более соответствует человеческой натуре, но часто оказывается легковесным, не учитывающим в полной мере противодействующие факторы.

Исходным состоянием для гипотез и прогнозов дальнейшего развития России являются неустойчивость, балансирование между затянувшейся депрессией и рассветом, началом оживления.

Прогноз развития мировой экономики, предложенный экспертами МВФ, обещал продолжение подъема при возможной смене его лидеров. Что касается России, то международные службы предсказывали постепенный выход ее из состояния депрессии. МВФ предполагал, что в целом страны переходной экономики превысят по темпам роста производства группу ведущих индустриальных государств. Представляется однако, что данные по России 1998–2000 гг. оказались несколько заниженными.

Т а б л и ц а 51

Удельный вес отдельных регионов и стран в мировом реальном ВВП за 1990–2000 гг. (в %)

Страны	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
СНГ	5,56	5,06	4,19	3,67	3,06	2,77	2,51	2,39	2,35	2,32	2,30
В том числе:											
Азербайджан	0,19	0,09	0,07	0,07	0,06	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Армения	0,08	0,07	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Белоруссия	0,21	0,21	0,18	0,16	0,12	0,11	0,10	0,09	0,09	0,09	0,09
Грузия	0,09	0,07	0,04	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Казахстан	0,29	0,25	0,21	0,18	0,15	0,13	0,12	0,12	0,11	0,10	0,10
Кыргызстан	0,05	0,05	0,04	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Молдавия	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Россия	3,36	3,15	2,63	2,35	2,02	1,86	1,69	1,64	1,63	1,62	1,61
Таджикистан	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Туркменистан	0,05	0,05	0,04	0,04	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Узбекистан	0,23	0,22	0,19	0,18	0,17	0,16	0,150	0,14	0,13	0,13	0,13
Украина	1,02	0,83	0,66	0,55	0,41	0,34	0,30	0,27	0,26	0,26	0,27
Страны Восточной Европы	1,94	1,70	1,57	1,58	1,58	1,57	1,55	1,58	1,61	1,65	1,72
В том числе:											
Болгария	0,12	0,13	0,12	0,11	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11
Венгрия	0,25	0,22	0,20	0,20	0,19	0,19	0,18	0,18	0,19	0,19	0,20
Польша	0,61	0,56	0,55	0,57	0,58	0,59	0,59	0,60	0,60	0,60	0,61
Румыния	0,35	0,31	0,26	0,26	0,26	0,26	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27
Словакия	0,14	0,11	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11
Чехия	0,37	0,31	0,28	0,28	0,27	0,27	0,27	0,28	0,30	0,32	0,34
Словения	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Страны ОЭСР	54,30	54,00	52,10	23,08	52,72	52,31	51,44	50,5	49,4	48,36	47,34
В том числе:											
США	20,20	19,82	19,25	20,00	20,08	19,96	19,48	19,20	18,85	18,53	18,21
Япония	8,13	8,37	8,04	8,08	7,84	8,14	8,06	8,01	7,94	7,87	7,81
Канада	1,87	1,81	1,73	1,78	1,80	1,81	1,77	1,75	1,72	1,68	1,65
Страны ЕС	21,02	21,06	20,20	20,25	20,05	19,92	19,62	19,29	18,92	18,55	18,20
В том числе:											
Германия	4,96	4,97	4,82	4,80	4,76	4,74	4,69	4,62	4,54	4,46	4,38
Франция	3,68	3,66	3,48	3,45	3,41	3,39	3,34	3,30	3,25	3,21	3,16
Великобритания	3,35	3,24	3,06	3,15	3,15	3,13	3,12	3,08	3,03	2,98	2,94
Италия	3,40	3,50	3,25	3,21	3,19	3,14	3,09	3,04	2,98	2,93	
Латинская Америка	4,86	4,96	4,84	5,03	5,08	5,00	4,97	4,94	4,90	4,86	4,83
В том числе:											
Бразилия	1,71	1,71	1,61	1,69	1,72	1,70	1,67	1,65	1,62	1,59	1,57
Аргентина	0,74	0,79	0,82	0,87	0,90	0,94	0,97	0,99	1,01	1,03	1,05
Мексика	1,96	2,01	1,96	1,98	1,98	1,96	1,92	1,89	1,86	1,83	1,80
Южная и Юго-Восточная Азия	17,60	18,48	18,98	20,79	21,77	22,57	23,19	23,50	23,78	24,05	24,33
В том числе:											
Китай	6,09	6,50	7,00	7,99	8,63	9,30	9,94	10,50	11,08	11,68	12,32
Индия	3,36	3,37	3,33	3,48	3,52	3,51	3,48	3,45	3,41	3,37	3,33
Индонезия	1,63	1,72	1,74	1,86	1,92	1,97	2,02	2,07	2,11	2,15	2,20
Страны НИС	3,21	3,45	3,47	3,74	3,90	4,03	4,15	4,24	4,32	4,40	4,49
В том числе:											
Корея	1,28	1,38	1,37	1,46	1,53	1,57	1,61	1,66	1,70	1,74	1,79
Таиланд	0,93	1,00	1,02	1,11	1,16	1,21	1,26	1,29	1,32	1,35	1,39
Тайвань	0,60	0,64	0,64	0,69	0,70	0,72	0,74	0,74	0,73	0,73	0,73
Малайзия	0,40	0,43	0,44	0,48	0,50	0,52	0,54	0,55	0,56	0,57	0,58
Африка	3,35	3,37	3,23	3,27	3,24	3,24	3,27	3,25	3,22	3,20	3,17
Мир в целом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Присмотримся теперь к оценкам экономического будущего России, предложенным правительством Российской Федерации в 2000 г.

Таблица 52

Ожидаемые результаты

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2010
Прирост ВВП к предыдущему году, %	3,2	5,0	4,1	4,6	5,1	4,7	5,2 ¹
ВВП в текущих ценах, млрд. руб.	4545	5837	6964	7907	8990	10023	18932
ВВП по обменному курсу, млрд. долл.	186,1	205	229	234	261	284	457
Объем в % к уровню 1999 г.							
ВВП — всего	100,0	105,0	109,3	114,3	120,1	125,7	170,3
Конечные потребительские расходы домашних хозяйств	100,0	103,6	107,8	113,3	118,9	125,1	171,6
государственных учреждений	100,0	105,0	109,8	116,1	122,8	128,9	182,1
Валовое накопление основных фондов	100,0	101,5	104,1	107,3	110,2	116,5	145,5
Структура ВВП в текущих ценах, %							
ВВП — всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Конечные потребительские расходы домашних хозяйств	68,6	65,5	65,8	66,8	67,1	67,8	70,8
государственных учреждений	50,5	48,5	48,7	49,9	50,5	50,9	54,6
НКО	15,4	14,7	14,6	14,6	14,2	14,4	13,6
Валовое накопление основных фондов	2,7	2,3	2,4	2,4	2,4	2,5	2,6
прирост запасов материальных оборотных средств	15,1	17,6	21,7	23,0	24,7	25,6	27,2
Чистый экспорт	15,9	18,4	20,3	21,6	23,4	24,7	27,2
Валовой национальный доход, % ВВП	-0,8	-0,7	1,4	1,4	1,3	0,9	0,0
Валовые сбережения, % ВВП	16,3	16,9	12,6	10,2	8,2	6,6	2,0
Прирост потребительских цен, % (среднегодовой)	95,9	97,9	98,0	98,0	98,2	98,7	99,6
Среднегодовой обменный курс, руб. за долл. США	25,5	30,6	31,5	31,0	31,0	30,7	28,7
Экспорт товаров (ФОБ), млрд. долл.	37	13	10	11	9	7	6 ¹
Импорт товаров (ФОБ), млрд. долл.	24,4	28,4	30,3	33,8	34,5	35,2	41,3
Сальдо счета текущих операций, млрд. долл.	74,7	84,6	81,2	83,8	86,4	88,7	104,2
Валютные резервы на конец года, млрд. долл.	39,4	45,9	54,0	59,9	65,1	70,7	95,3
	25,0	29,3	19,7	16,2	12,9	11,0	4,0
	9,4	19,1	24,2	32,8	35,2	39,1	52,4

¹ В среднем за год в период 2005-2010 гг.

Прогноз экономического развития России предполагает, что темпы роста ВВП поднимутся до 5% годовых.

Эти оптимистические предвидения не в полной мере учитывают изменения политического климата, реакцию экономики на нормативные действия правительства.

Трудности среднего обывателя, стоящего в переходные времена, как говорится, с опущенными руками, хорошо описаны Генрихом Белем («Город с тысячью лиц»).

На просторах России продолжается специфическое «искушение свободой», выражающееся порой в росте преступности.

Возвратимся к международному прогнозу. Мир перестал быть разделенным на метрополии (развитые государства) и колонии (слаборазвитые страны).

Бросается в глаза падение удельных весов стран-участниц Организации экономического сотрудничества и развития (с 54,3 до 47,3%), стран Восточной Европы и СНГ (доля последних снизилась с 5,56 до 2,23%). Возвышение удельных весов прогнозируется для стран Южной и Юго-Восточной Азии (Китай, Индии, Индонезии), новых индустриальных стран – Южной Кореи, Тайваня, Малайзии, Таиланда; доли стран Африки и Латинской Америки останутся относительно стабильными. Удельный вес стран СНГ понизится в 2000 г. по данным МВФ до 2,3% против 2,51% в 1996 г., доля России в мировом ВВП упадет до 1,62% против 1,69% в 1996 г. Между тем удельный вес стран Восточной Европы продолжит линию на повышение: с 1,55% в 1996 г. до 1,72% в 2000 г.

Вероятно, данные МВФ отражают общие тенденции, но их точность все же условна. В особенности это связано с динамикой внутренних цен и натуральных валютных курсов, по которым осуществляются сопоставления.

Линия на сближение и политическое объединение стран СНГ вполне понятна в свете истории и политических амбиций. Но она может, как подтверждает мировой опыт, обернуться некоторыми неожиданностями*. Совсем не желая сгущать краски, укажем, однако, что при объединении малой страны с крупным соседом преимущества оказываются, как это ни парадоксально, у первой. У более крупного партнера происходит временное торможение экономического роста. Об этом свидетельствуют примеры воссоединения двух Германий, процесс интеграции в Евросоюзе. На первом этапе более

высокими были темпы роста у таких стран, как Бельгия, Голландия, затем, после присоединения Испании, Греции и Португалии, возникла потребность в дополнительных средствах для их экономического возрождения. Нагрузка легла на более продвинутых партнеров. Финансовую поддержку оказывали новым участникам менее всего из альтруизма: интеграция предполагает создание сравнительно единого хозяйственного пространства и координации, объединения экономических политик.

* В порыве патриотических чувств мы забываем древнюю библейскую мудрость: «За гордостью следует поражение».

На фоне общемирового пространства выделяются острова успешного развития, демонстрирующие возможность возрождения и расцвета. Эти страны мы можем найти на разных континентах – в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии, в Восточной Европе. Они отличаются прежде всего тем, что ими было найдено конструктивное соединение общих рыночных принципов с императивами исторического этапа и национальной спецификой, приемлемыми возможностями сотрудничества с внешним миром.

Долгосрочные прогнозы логичны, но не всегда могут улавливать и предвидеть **переломы в мировой истории**. Вспомним хотя бы об экспертных оценках начала XX в., суливших России весьма впечатляющие перспективы. Возможно, лишь в искусстве «серебряного века» обозначилось тогда предчувствие катастрофы.

Слом командной экономики и его общемировые следствия также оказались неожиданными для многих исследователей. В 70-е гг. группой экономистов под руководством американского профессора и нобелевского лауреата Василия Леонтьева был подготовлен прогноз «Будущее мировой экономики». На русском языке книга была опубликована в 1979 г. За базу эксперты взяли данные 1970 г., и в прогнозе сообщались оценки на 1980, 1990 и 2000 гг. Удачными оказались оценки по группе развивающихся стран, но исследователи не смогли предвосхитить роковую роль последнего десятилетия для планово-централизованной системы.

При прогнозировании экономического развития России необходимо учитывать разнообразие факторов, окрашивающих картину как в темные, так и в светлые тона. Что касается первых, то к ним относится **экологическое состояние** страны, кризис разрастающийся и крайне опасный. Угрожающими стали **демографические проблемы**. Согласно прогнозам общая численность населения России должна была сократиться к 2000 г. до 140–135 млн. чел.

Главный порок советского порядка состоял в том, что людей отучали работать. Ни один строй не относился так снисходительно к безделью и так безжалостно к работнику, как советский режим. И еще одно обстоятельство: революции, ликвидирующие право, провоцируют тем самым воровство. Грубая жестокость здесь не поможет. Изменение уклада жизни и мировоззрения обычно отстает от политико-экономических преобразований. И в начале 2000 г. многие из нас остаются растерянными потомками тоталитарного режима.

Но, пытаясь заглянуть в будущее, следует иметь в виду и воздействие факторов, которые можно назвать **положительными**. К ним относятся:

– прогрессивные изменения в экономической структуре, обусловленные наступлением рынка и адаптацией к нему государственного регулирования, постепенным восстановлением конкурентоспособности российского производства;

– долгосрочное воздействие повышающегося платежеспособного спроса – обстоятельство, имеющее антикризисный характер;

– вхождение в экономическую практику поколения, свободного от постсоветского синдрома, людей инициативных, способных строить другую Россию.

И последнее – экономическая свобода, т.е. свобода экономического выбора, иногда возможна и при отсутствии свободы политической, хотя некоторые ученые, например Милтон Фридмен, считают подобную ситуацию исключением, как бы подтверждающим правило сочетания политических и экономических свобод. Но сама по себе свобода политическая, т.е. демократия, гражданское общество **невозможны при отсутствии реальной экономической свободы***.

* Советуем в этой связи прочитать статью А. Илларионова «Экономическая свобода и благосостояние народа». // Вопросы экономики. 2000. № 4.

В заключение несколько слов о взаимодействии внутренних и внешних факторов экономического роста. Мы уже отмечали условный характер их разделения и малую вероятность превращения внешних,

или международных, факторов в решающую силу тех или иных радикальных сдвигов в национальной экономике, в особенности если страна не принадлежит к группе небольших государств с высокой степенью открытости. Само собой разумеется, что неблагоприятная динамика мировых цен на энергоносители может затруднять преодоление системного кризиса в России. К тому же, наше отечество с его финансовыми катастрофами стало для ряда государств-партнеров источником опасности, невыплат задолженности, импортируемой инфляции. Кто-то сравнивал российскую экономику с человеком слабого здоровья, для которого дождь грозит простудой. Представляется, что это сравнение можно продолжить. Страна наша напоминает сегодня носителя инфекции, выход которого на прогулку чреват даже в хорошую погоду возможностями заражения окружающих. Тем не менее человека этого надо лечить, используя мировой опыт науки и практики.

Мы прощаемся с читателем в начале 2000 года. Вопросы, предложенные в предисловии, что такое «сильное государство» или какое экономическое регулирование можно считать «эффективным», удалось разрешить **теоретически**.

Сильной является государственная власть, которая способна сделать мудрый и решительный выбор политического курса, осуществить энергичные действия.

Эффективная экономическая политика основывается на соединении профессионализма с искусством управления при минимизации социальных затрат. Экономист-политолог решает проблему взаимодействия денежного и бюджетного регулирования, сочетания либерального и жесткого начал, «отрадных перемен» и неуклонной воли.

Подстерегающие нас неопределенности и неожиданности, вызываемые как зигзагами рыночных процессов, так и результатами государственного вмешательства, предвидеть трудно, но необходимо. Особенно сложным является прогноз колебаний психологического климата, определяющего, в конечном счете, предпринимательскую активность и уверенность.

Дай Бог терпения российскому народу.

Новая макроэкономика Пола САМУЭЛЬСОНА и Уильяма НОРДХАУСА

Пол Самуэльсон родился 15 мая 1915 г. в штате Индиана. Уже в 20 лет он получил степень бакалавра в Чикагском университете. Учителями П. Самуэльсона были такие видные представители Чикагской школы, как Ф. Найт, Дж. Винер и Г. Саймоне. В 21 год им была получена степень магистра в Гарвардском университете, после чего П. Самуэльсон до 1940 г. работал там младшим научным сотрудником. В 1935–1937 гг. он был стипендиатом Исследовательского совета по социальным наукам, а в 1937–1940 гг. – членом совета стипендиатов Гарвардского университета. В 1941 г. в возрасте 26 лет П. Самуэльсон с блеском защитил докторскую диссертацию. В 1947 г. Американская экономическая ассоциация наградила П. Самуэльсона медалью Дж. Бейтса Кларка, присуждаемой экономистам моложе 40 лет за выдающийся вклад в науку. Его способности и успехи неоднократно отмечались почетными учеными степенями Гарвардского университета, Католического университета Лувена, университетов штатов Массачусетс, Мичиган, Южная Каролина.

В 25 лет П. Самуэльсон начал свою преподавательскую карьеру в Массачусетском технологическом институте, к 32 годам достиг должности профессора и заведующего кафедрой экономической теории. В 1948 г. Самуэльсон публикует получивший впоследствии всемирную известность учебник «Экономическая теория: введение в анализ». К 1990 г. книга выдержала 13 изданий, была переведена на 20 иностранных языков, включая русский. Многие преподаватели оценивали его как один из лучших учебников для изучающих экономическую науку.

В течение многих лет П. Самуэльсон неоднократно перерабатывал учебник, стремясь достичь поставленной цели: «великого неоклассического синтеза». Автор соединил два альтернативных направления экономической мысли – классический и кейнси-анский. Он был одним из первых экономистов своего поколения, включившихся в создание макроэкономической модели спроса и предложения.

В отличие от классической модели спроса на единичный товар и его предложения, была представлена модель совокупного спроса и совокупного предложения. Эта модель действует как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах экономического развития, выражая взаимосвязи между множеством товарных рынков. Такой подход позволил обнаружить, что цены ведут себя по-разному в зависимости от временного периода. В долгосрочном периоде они показывают изменчивость, гибкость, а в краткосрочном – жесткость, постоянство своего уровня. В итоге раскрывается возможность

соединения кейнсианской и классической концепций экономических колебаний: жесткость цен в краткосрочном периоде обуславливает влияние на уровень национального дохода изменений в совокупном спросе; гибкость цен в долгосрочном периоде создает зависимость уровня национального дохода от динамики совокупного предложения. Оценивая исходные рубежи своих макроэкономических исследования, Самуэльсон пишет: «Наука подобна паразиту: чем больше число больных, тем больше достижений в физиологии и патологии, а из патологии возникает терапия. 1932 год был годом Великой депрессии, а на ее нечистой почве позже вырос новый предмет, который сегодня мы называем макроэкономикой».

В последних изданиях учебника «Макроэкономика» вновь проявилось умение П. Самуэльсона чутко улавливать дух времени. 80-е гг. ознаменовались быстрыми изменениями в экономической и политической жизни мира – возникновением и развитием новых поколений экономистов и новых подходов в макроэкономической политике. Тогда возникло плодотворное сотрудничество Самуэльсона с У. Нордхаусом.

Уильям Нордхаус (род. в 1929 г.) относится к новому поколению американских экономистов, имеющих глубокие знания по математике и психологии, государственному строительству и праву. В его биографии обнаруживается некоторое профессиональное сходство с карьерой П. Самуэльсона (подготовка и защита докторской диссертации в Кембридже, научные исследования по широкому кругу проблем – инфляции, техногенных изменений, тенденций в динамике прибыли и производительности труда, задачи государственного регулирования экономики). Профессорскую деятельность Нордхаус сочетает с работой в государственных экономических организациях, считается крупнейшим специалистом в области **экономической политики**, особенно по части связей политических манипуляций в предвыборные времена с циклической динамикой. Его известную работу «Политический деловой цикл» (1975) мы постарались изложить в шестой главе нашей книги.

Возвратимся к пользующемуся международным признанием учебнику Самуэльсона и Нордхауса «Макроэкономика». В предисловии к 13-му изданию, подготовленному в 1989 г., авторы отмечают, что они безжалостно выкинули ненужные детали и вышедшие из моды теории, но сохранили все существенное, проверенное опытом, а также добавили специальные разделы по таким новым макроэкономическим теориям, как рациональные ожидания (Роберт Лукас, Томас Сарджент, Наил Уэйллес, Роберт Барро) и товарное предложение (А. Лаффер, Пол Кренг-Робертс, М.Фелдстайн и др.).

* * *

П. Самуэльсон был первым американцем, получившим в 1970 г. премию А. Нобеля по экономике «за научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию и внесшую вклад в повышение общего уровня анализа в области экономической науки».

Сам Самуэльсон так оценил себя как ученого: «В эпоху научной специализации я иногда думаю о себе как о последнем универсальном экономисте, интересы которого простираются от математической экономической теории до журнальных статей по текущим финансовым вопросам». В последнем случае П. Самуэльсон относится к первому ряду профессиональных экономистов-теоретиков, долгое время успешно готовивших экономические колонки для популярных изданий.

В научных исследованиях П. Самуэльсона причудливо соединились консервативное теоретическое начало, заложенное Чикагской школой в годы юности, и кейнсианские основы экономической политики, лежащие в концепциях Гарвардской школы американской экономической мысли.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Учение о государстве (исторические вехи, дискуссии)

Существующие сегодня на Земле общества и государства находятся на разных стадиях развития, и их срез повторяет в известном смысле стрелу времени.

Напомним слова из знаменитой «Политики» Аристотеля: «Поскольку... всякое государство представляет собой своего рода общение, всякое же общение организуется ради какого-либо блага... причем больше других и к высшему из всех благ стремится то общение, которое является наиболее важным из всех и обнимает собой все остальные общения. Это общение называется государством или общением политическим... всякое государство – продукт естественного возникновения, как и первичные общения: оно является завершением их, в завершении же сказывается природа... Из всего

сказанного явствует, что государство принадлежит к тому, что существует по природе, и что человек по природе своей есть существо политическое, а тот, кто в силу своей природы, а не вследствие случайных обстоятельств живет вне государства, – либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек; его и Гомер поносит, говоря «без роду, без племени, вне законов, без очага»; такой человек по своей природе только и жаждет войны; сравнить его можно с изолированной пешкой на игральной доске.

Итак, очевидно, государство существует по природе своей и по природе предшествует каждому человеку... А тот, кто не способен вступить в общение или, считая себя существом самодовлеющим, не чувствует потребности ни в чем, уже не составляет элемент государства, становясь либо животным, либо божеством».

Так говорил Аристотель Стагирит, что значит из Стагир (селения в Македонии), за три с половиной века до н.э., величайший философ Древней Греции, ученик Платона и воспитатель Александра Македонского, и надо думать, вкладывал эти мысли в голову своего воспитанника. Но, как говорится, не все посеянное всходит, и империя Александра распалась как карточный домик вскоре после смерти своего основателя.

Формирование нового буржуазного политического мышления – это не единовременный акт, но сложный, противоречивый и длительный процесс.

Первым в хронологическом порядке буржуазным политическим мыслителем, представляющим эпоху Возрождения, следует назвать Никколо Макиавелли (1469–1527), итальянского политического деятеля и историка, известного более всего как автора сочинения «Государь» (полное название: «Государь. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия»).

В этом сочинении автор разрабатывает правила политического поведения. Идеалом Макиавелли является самостоятельность, величие и мощь государства, и для достижения этого политики, по его мнению, должны использовать все доступные им средства, не заботясь о моральной стороне своих поступков и о гражданской свободе подданных. Отсюда происходит термин «макиавеллизм», определяющий беззастенчивую, пренебрегающую нормами морали для достижения своих целей политику.

Макиавелли наметил концептуальные основы буржуазной политики.

Новый взгляд на политику состоял, прежде всего, в том, что Макиавелли подчеркивал мысль о бесполезности высокоморальных средств для достижения политических целей, и по завету «флорентийского секретаря» необходимо «быть не прямодушными, а вероломными в политике». Так с рубежа Нового времени теоретическое рассмотрение политики было освобождено от морали и выдвинут постулат самостоятельной трактовки политики. Это означает, что природа вообще и природа государства и права должны быть объяснены исходя из них самих, из рассмотрения игры внутренних сил, возникающих и разрушающихся причинно-следственных связей. Главное – «сам строй человеческой природы», из которой и надо выводить принципы разумной организации общества и государства, принципы построения тех или иных политико-правовых норм.

Томас Гоббс (1588–1679) известен своим «Левиафаном». Полное название книги звучит так: «Левиафан как материя, форма власти государства церковного и гражданского». Используемая в названии аллегория взята из Библии, где Левиафан (букв. – изгибающийся, скручивающийся), огромное чудовище, упоминается неоднократно.

Представим себе время, в которое жил и размышлял Гоббс. Английский врач Уильям Гарвей в 1628 г. открывает кровообращение, и, опираясь на это открытие, великий философ, физик, математик, физиолог Рене Декарт (1596–1650) формулирует знаменитый тезис, согласно которому животное представляет собой лишь сложную машину, а человек – это машина, включая и его мыслительную деятельность, которая осуществляется через особую материальную субстанцию.

Гоббс подхватывает эту идею и последовательно развивает ее. Вот что он пишет в «Левиафане»:

«Человеческое искусство (искусство, при помощи которого Бог создал мир и управляет им) является подражанием природе. Его искусством создан тот великий Левиафан, который называется Республикой, или Государством (Commonwealth, or State), по-латыни – Civitas, и который является лишь искусственным человеком, хотя и более крупным по размерам и более сильным, чем естественный человек, для охраны и для защиты которого он был создан. В этом Левиафане верховная власть, дающая жизнь и движение всему телу, есть искусственная душа; должностные лица и другие представители судебной и исполнительной власти – искусственные суставы; награда и наказание (при помощи которых каждый член прикрепляется к седалищу).

Чтобы описать природу этого искусственного человека, я буду рассматривать:

Во-первых, материал, из которого он сделан, и его мастера, т.е. человека.

Во-вторых, как и путем каких соглашений он был создан, каковы точно его права и власть или авторитет суверена и что сохраняет государство и что его разрушает.

В-третьих, что такое христианское государство».

Гоббс утверждает, что поскольку все в природе причинно обусловлено, то и воля человека строго детерминирована, но поступки свободны настолько, насколько это вытекает из природы его, которая первоначально побуждается только эгоизмом – стремлением к самосохранению и наслаждению. Естественным состоянием человека была война «всех против всех» («*Bella omnium contra omnes*»), убыточная для всех. Поэтому люди путем договора объединились в государство и подчинились государю, чтобы тем самым получить защиту и возможность гуманной жизни.

Как тут не вспомнить картину Николая Рериха под названием «И пошли они к Руси»: ночь, река и в лунном свете лодка с гребцами. Выбор названия своего трактата Гоббс объясняет так:

«До сих пор я обрисовывал природу человека, чья гордость и другие страсти вынудили его подчиниться государству, и одновременно огромную власть его властителя, которого я сравнивал с Левиафаном, взяв это сравнение из последних двух стихов 41-й главы Книги Иова, где Бог, рисуя великую силу Левиафана, называет его царем гордости. Нет на земле, – говорит Бог, – подобного ему, он сотворен бесстрашным; на все высокое смотрит смело; он царь над всеми сынами гордости».

Обратимся к происхождению государства в результате **общественного договора**. **Джон Локк** (1632–1704) избрал в качестве квинтэссенции своих политических взглядов учение о естественном праве, согласно которому частная собственность и общение людей возникают до того, как начинает формироваться государство.

Требования человеческой природы, по Локку, диктуют все:

«Основной целью вступления людей в общество является стремление мирно и безопасно пользоваться своей собственностью, а основным орудием и средством для этого служат законы, устанавливаемые в этом обществе; первым и основным позитивным законом всех государств является установление законодательной власти; точно так же первым и основным собственным законом, которому должна подчиняться сама законодательная власть, является сохранение общества и (в той мере, в какой это будет совпадать с общественным благом) каждого члена общества».

Локкова концепция происхождения государства из общественного договора изложена в «Двух трактатах». Случилось это так. В давние времена вследствие роста народонаселения появились симптомы перехода естественного состояния в «войну всех против всех». И именно в этот момент люди предпочли, возможно, по молчаливому согласию, учредить государство и вручили первым правительствам исполнительную власть. Таким образом, естественное состояние проходит ряд стадий, превращаясь в состояние общественное.

В отличие от Гоббса Локк считает, что общество складывалось до появления государства и последнее призвано не ограничивать свободу и инициативу, а гарантировать ее. Верховным сувереном в государстве является не правительство, а нация. Образование правительства и передача ему народом исполнительной власти Локк уподобляет «договору-поручению» (*trustchip*), т.е. обязательству правительства служить интересам нации и исполнять ее волю: гарантировать право собственности и правила общежития, действовавшие уже в естественном состоянии. Для этого оно должно кодифицировать фактически утвержденные самим народом законы и создать карательные органы, обеспечивающие соблюдение их, т.е. гарантирующие гражданам «жизнь, личную свободу и частную собственность» (*lives, liberties and estate*). Примечательно, что в состав понятия «собственность гражданина» Локк включил его личную свободу. Всякое правление обязано подчиняться этим законам.

Английский мыслитель Барух Спиноза (1632-1677) рассматривал государство с позиции «чистого разума». Как реалист, он понимал, что люди склонны к поступкам, противоречащим разуму и рациональности. Человеческая природа устроена так, что люди отыскивают прежде всего свою выгоду. Страсти и аффекты часто побеждают разум. «Поэтому ни одно общество не может существовать без власти и силы, а следовательно, и без законов, умеряющих и сдерживающих страсти и необузданные порывы людей». Как бы провидя тьму веков, он вместе с Гоббсом предостерегает новые поколения от опасности анархии: «С уничтожением государственной власти ничто хорошее не может устоять, но все подвергается опасности, и только ярость и беззаконие господствуют, наводя величайший страх на всех».

И Гоббс и Спиноза согласны в том, что люди по своей природе склонны к вражде. Ее

разрушительных последствий можно избежать, лишь заменив естественное право правом гражданским, общественным договором, учреждением государства. Но если, по Гоббсу, перенесение естественных прав каждым индивидом на суверена является абсолютным, а учреждение государства означает конец свободы, то Спиноза не делает этого пагубного для человечества вывода. У него государственный строй, спокойствие и порядок не требуют всеобщего рабства. И наоборот, мир, в котором царят рабство, варварство и одиночество, не достоин человеческой природы.

Гражданский мир, согласно Спинозе, не есть простое отсутствие смут и междоусобий, это «истинный мир, основанный на положительной энергии нашего духа», его свободном волеизъявлении. У него более трезвый взгляд на государственность по сравнению с Аристотелем, для которого человек – политическое животное, а государство – благодное общение равных и свободных людей. Спиноза же говорит, что многое зависит от организации самого общества и, если организация его становится государственной, оно должно строиться на подчинении одних людей другим, а власть становится осью общественных отношений. Регулирование человеческих отношений происходит через оценку их деятельности, того, что зримо проявляется в поступках; тогда возможно применение силы и власти. Что же касается образа мыслей и чувств, то здесь человек должен быть абсолютно свободен.

Судьба не баловала Спинозу при жизни, как и его произведения после смерти. Он умер в нищете от чахотки в 1677 г. в возрасте сорока четырех лет. С тех пор его прах покоится на городском кладбище Нейве Керк в Гааге в склепе под номером 162. Отношение к трудам Спинозы в течение полутора столетий было негативным из-за их антиклерикальной и демократической направленности, а также проклятия еврейской общины. Переоценка наследия великого мученика Спинозы произошла почти мгновенно и повсеместно. Но и здесь не обошлось без перекосов. Людвиг Фейербах назвал его «Моисеем современных вольнодумцев и материалистов». Другие преподносили его как последовательного идеалиста, иногда как пантеиста и, во всяком случае, как глубоко верующего мыслителя, совершившего «религиозную революцию» и создавшего экуменическую философию, в которой сочетаются наука и религия для всех.

Можно вспомнить и о том, что в советское время прискорбная практика разрушения храмов зачастую прикрывалась авторитетом Спинозы, которого наши «богоборцы» (академик Миней Губельман, он же Емельян Ярославский, со своим Союзом воинствующих безбожников), зачислив в атеисты, сделали своим знаменем, презрев его собственный призыв: «Очень важно, чтобы храмы, посвященные отечественной религии, были обширны и благолепны». Так что постигший многие языки мыслитель не ошибся, записав: «Ничего нельзя сказать настолько правильно, чтобы сказанное нельзя было исказить дурным толкованием», и что уж говорить о тех, которые «имея возможность втайне вершить дела государства, абсолютно держат последнее в своей власти и так строят гражданам козни в мирное время, как врагу в военное».

Неразумно отрицать влияние Спинозы на мыслителей позднего времени. Здесь можно вспомнить слова Генриха Гейне: «Великий гений образуется при пособии другого великого гения не столько посредством ассимиляции, сколько посредством трения. Алмаз полирует алмаз. Так, философия Декарта отнюдь не произвела философии Спинозы, но только содействовала происхождению ее».

Ясно, что утверждение поэта скорее образно, чем научно и объективно. Думается, что Бертран Рассел в своей «Истории западной философии» после всестороннего рассмотрения важнейших этапов европейской мысли имел все основания определить место Спинозы в таком содержательном ряду, как Платон, Св. Августин, Фома Аквинский, Декарт и Кант, имея в виду, что для них «характерно тесное сочетание религии и рассуждения, морального вдохновения и логического восхищения тем, что является вневременным». Именно это сочетание отличает, по мысли Б. Рассела, «интеллектуализированную теологию Европы от более откровенного мистицизма Азии».

Завершая экскурс в историю западной государственности, следует остановиться на идеях, положенных в основу американской «Декларации независимости».

Шарль Луи Монтескье (1689–1755), автор теории задержек и противовесов, детально развил идеи Локка и Спинозы о разделении государственной власти на законодательную, исполнительную и судебную. Его теория нашла воплощение в американской системе государственной власти, манифестом которой стала «Декларация представителей Соединенных Штатов Америки, собравшихся на общий конгресс». Это один из выдающихся политических и социально-философских документов Нового времени. Декларация обосновывала право американских колонистов провозгласить свою государственную независимость от британской метрополии. В более широком смысле она утверждала право народов на независимость, жизнь, свободу и стремление к счастью.

Создателем Декларации считается **Томас Джефферсон** (1743–1826). Приведем некоторые выдержки из нее.

«Когда ход событий принуждает какой-нибудь народ порвать политическую связь, соединяющую его с другим народом, и занять наравне с остальными державами независимое положение, на которое ему дают право естественные и божеские законы, то должное уважение к мнению человечества обязывает его изложить причины, побуждающие его к отделению.

Мы считаем очевидными следующие истины: все люди сотворены равными, и все они одарены своим создателем **очевидными** правами, к числу которых принадлежит жизнь, свобода и стремление к счастью. Для обеспечения этих прав учреждены среди людей правительства, заимствующие свою справедливую власть из согласия управляемых. Если же данная форма правительства становится губительной для этой цели, то народ имеет право изменить или уничтожить ее и учредить новое правительство, основанное на таких принципах и с такой организацией власти, какие, по мнению этого народа, всего более могут способствовать его безопасности и счастью. Конечно, осторожность советует не менять правительств, существующих с давних пор, из-за маловажных или временных причин. И мы действительно видим на деле, что люди скорее готовы терпеть зло до последней возможности, чем восстановить свои права, отменив правительственные формы, к которым они привыкли. Но когда длинный ряд узурпации, неизменно преследующих одну и ту же цель, обнаруживает намерение предать этот народ во власть неограниченного деспотизма, то он не только имеет право, но и обязан свергнуть такое правительство и на будущее время вверить свою безопасность другой охране. Эти колонии также долго и терпеливо переносили разные притеснения, и только необходимость заставляет их теперь **изменить** свою прежнюю форму правления. История нынешнего короля Великобритании полна **беспрестанных** несправедливостей и узурпации, прямо клонившихся к тому, чтобы ввести неограниченную тиранию в этих штатах. В доказательство представляем на суд беспристрастному миру следующие факты...» (следует длинный список прегрешений короля перед народом Соединенных Штатов).

«На каждой стадии этих притеснений мы подавали королю петиции, составленные в самых смиренных выражениях, и просили его об оказании нам правосудия; но единственным ответом на все наши петиции были только новые оскорбления.

Государь, характер которого заключает в себе черты тирана, не способен управлять **свободным** народом. Нельзя также сказать, чтобы мы не обращали внимания на наших братьев-британцев. Время от времени мы предостерегали их о попытках из законодательного собрания подчинить нас **незаконной** юрисдикции. Мы напоминали им о тех условиях, при которых мы эмигрировали и поселились здесь. Мы взывали к врожденному в них чувству справедливости и великодушия, и мы заклинали их узами нашего родства с ними выразить порицание актам узурпации, которые **неизбежно** должны были разъединить нас и прекратить сношения между нами. Но они также остались глухи к голосу справедливости и кровного родства. Поэтому мы должны подчиниться необходимости, принуждающей нас отделиться от них, **и считать их отныне, как и другие народы, врагами во время войны и друзьями во время мира.** В силу всего этого мы, представители Соединенных Штатов Америки, собравшиеся на общий конгресс, призывая верховного судию мира в свидетели правоты наших намерений, объявляем от имени и по уполномочию народа, что эти соединенные колонии суть по праву должны быть свободные и независимые Штаты. С этого времени они освобождаются от всякого подданства британской короне и всякая политическая связь между ними и великобританским государством совершенно порывается. В качестве свободных и независимых Штатов они приобретают полное право объявлять войну, заключать мир, вступать в союзы, вести торговлю и совершать все то, на что имеет право независимое государство.

Твердо уповая на помощь Божественного провидения, мы взаимно обязываемся друг другу поддерживать эту декларацию жизнью, имуществом и честью».

Эта Декларация ознаменовала создание Соединенных Штатов, и хотя впереди их еще ждала война за независимость, кровопролитная борьба Севера и Юга за отмену рабства и много-много других великих и малых событий и потрясений, но Конституция, созданная на основе Декларации и проникнутая духом либерализма, обеспечила такие темпы экономического развития, которые уже к началу XX в. вывели США в пятерку передовых держав мира, а к середине века, после Второй мировой войны, сделали их первой супердержавой по всем показателям.

Прямое отношение к рассматриваемой теме имеет знаменитая работа Джеймса Бьюкенена «Пределы свободы: между анархией и Левиафаном» (1975). Изложим кратко содержание 9-й главы этой книги, которая называется «Угроза Левиафана»*.

* В Приложении вы найдете статью Бьюкенена (в соавторстве), посвященную проблемам государственной политики в области налогов.

В 1651 г. Томас Гоббс ввел термин «Левиафан» для характеристики суверенного государства. Сегодня этим словом обозначают некое чудовище, олицетворяющее зло, связанное с деятельностью правительства и политическими процессами, которым хотят дать уничижительную оценку или когда стремятся привлечь внимание к опасностям, связанным с расширением в экономике государственного сектора.

В условиях демократии человек рассматривает себя двояко: как гражданина, стихийно участвующего в правительственной политике, и как субъекта, вынужденного подчиняться правилам поведения, которые он лично, быть может, не одобряет.

Для человека конца XX в. его раздвоенное отношение к государству является естественным наследием культуры постпросвещения и постсоциализма. Сегодня, разумеется, трудно оценить значимость тех изменений в начальных представлениях о мире, которые позволили субъекту впервые ощутить себя независимым, хотя концепция свободного человека была знакома еще греческим и римским философам.

Средневековое христианство понимало индивидуальное спасение как дело, совершаемое исключительно во славу Бога. И только с освобождением от вериг Средневековья, только с появлением трудов Гоббса, Спинозы и их современников человек становится независимым от других людей, от Бога, государства и города. В джунглях мира Гоббса жизнь независимого человека была нищей, грязной, грубой и короткой. Но в способности Гоббса увидеть и понять причины такого существования как раз и состоит качественное отличие его мировоззрения от картины мира ранних философов. Способны ли мы сегодня понять анархистов, живших до Гоббса?

В высшей степени знаменательно, что, едва успев обрести независимость, человек восстал против государства и даже в дискуссиях о рациональных основах послушания требовал гарантий своему стремлению продолжать начатый бунт. Джина нельзя было загнать назад в бутылку, сколь бы логичными ни казались аргументы, приводимые философами. Теперь человек мог мыслить себя монархом, избавленным от тягот обыденной жизни и окружающих порядков, а отдельные представители рода человеческого определенно пытались реализовать свои мечты на практике. Спиноза, Локк и еще более непримиримо Руссо выступили против предложенного Гоббсом рабского контракта между человеком и его государством-хозяином. Они предложили рассмотреть социальный договор между независимыми людьми. Из договора между свободными людьми должен был появиться основной закон. Впервые человеку был предложен план прыжка из его эволюционной истории. Вместе со своими единомышленниками он мог изменить всю структуру общественного порядка.

Концепция была захватывающей, а ее последствия – драматическими; наступила эра демократических революций. Нет необходимости детально обсуждать ступени продолжительной и извилистой истории Нового времени. Были в ней вспышки насильственных переворотов, кровавые революции, жестокий террор, репрессивные реформы, контрреволюции. Терпели неудачу попытки человека жить по принципам, выработанным мечтателями эпохи Просвещения. Свергались тираны, одни правящие элиты исчезали, другие появлялись. И уж коль скоро политический и социальный порядок возник первоначально как инструмент завоеваний (а эта сторона его виделась прежде всего), то как могла экономическая основа такого порядка противостоять насилию? Попытка Локка построить договорную суперструктуру над существующими правами собственности была заведомо обречена. Если люди связаны согласованным договором, существует ли возможность установления границ для коллективных действий большинства? Способна ли «осознанная необходимость» в экономическом порядке привить иммунитет против фундаментальных структурных перестроек, особенно когда эпохе бросает вызов доктрина столь радикальная, как Марксова? Социализм в различных вариантах внедрился в экономическое сознание человека XX в. Казалось, круг замкнулся: став впервые независимым, человек вновь готов был подчиниться всеобъемлющей коллективной воле.

Однако отнять свободу у человека, однажды получившего ее, было не так просто. В России, где и до революции он был слабо приобщен к личной независимости, природное упрямство народа сделало невозможным эффективный контроль над государством. На Западе, где свобода имела историю,

социализм был обречен на провал.

Не следует полагать, что демократический процесс свободен от недостатков или что все люди в современном мире обладают одинаковыми возможностями направлять политический процесс. Даже при полном равенстве не снимается основной вопрос о гарантиях свободы выбора для отдельной личности. Ведь когда говорят о контролируемом Левиафане, то имеют в виду регулируемое лично каждым и обеспеченное Конституцией самоуправление, а не навязанный извне инструмент, которым манипулируют другие. Необходимо осознать очень простую истину, а именно то, что для проведения настоящих социальных реформ следует отбросить болтовню о происках потусторонних сил и присмотреться к уже существующим и созданным по нашей воле институтам власти.

Итак, зачем нужны конституционные границы и общественный контроль над масштабами и структурой правительственной деятельности? Чтобы ответить на него, полезно для начала рассмотреть идеальную модель, в которой индивид получает полную власть над своей судьбой. Иначе говоря, представим себе общество, где все коллективные решения принимаются по принципу единогласия. Может ли такая модель принятия решений дать результат, который будет оцениваться как нежелательный отдельным членом общества или даже всеми его членами?

Поскольку каждый участник обязан дать определенный ответ на предложенный вариант решения, недостатки модели должны проявиться уже в правилах рационального выбора отдельного индивида, а не в объединении таких выборов при получении коллективного результата. Следовательно, анализ принятия решений следует сконцентрировать на индивидуальном выборе. Необходимо понять, почему отдельный индивид соглашается на предлагаемую последовательность принятия коллективных решений, когда сначала решение принимается каждым из участников и только после этого выясняется нежелательность получаемых результатов.

Ситуацию поможет прояснить аналогия, которую каждый волен выбрать на основе личного опыта. Например, человек, склонный к полноте, принуждает себя к строгой диете, т.е. добровольно подвергает себя жесткому контролю, ограничивая свой рацион. Тем самым диета становится «конституцией питания» – человек сам устанавливает правила личного поведения, ограничивающие в данном случае его склонность к полноте. Точно так же люди, предпринимая коллективные действия, должны ввести необходимые, по их мнению, ограничения на свой личный выбор. И если каждый человек заранее твердо знает, что вправе отвергнуть любое представленное другими предложение, то совместно они могут предпочесть коллективные действия в рамках принятых конституционных правил. Однако в этой модели принятие коллективного решения всегда может быть заблокировано любым отдельным членом общества.

Итак, принцип единогласия является эффективным средством контроля за действиями правительства. Ясно, что любое отступление от этого принципа может в корне изменить ситуацию. Если обществом признана неприемлемой «цена единогласия», оно вынуждено формировать иные правила принятия коллективных решений. И тогда эти правила становятся обязательными для всех, независимо от того, к какой коалиции принадлежит каждый отдельный член сообщества.

Было бы наивно полагать, что лица, занимающие высокие посты в законодательных или административных органах, не имеют личных предпочтений при оценке масштабов общественного сектора экономики, источников его дохода и, что особенно важно, при определении статей расходов в этом секторе. Лицам, безразличным к подобным вопросам, политика вряд ли покажется привлекательной формой деятельности. Как правило, политиками становятся люди, как раз имеющие личные предпочтения в таких вопросах и стремящиеся оказать влияние на их решение. Если этот тезис признан, то легко себе представить, что процесс формирования бюджета отнюдь не отражает предпочтения большинства избирателей и даже тех из них, которые входят в коалицию, победившую на выборах.

Выбранный политик получает возможность занять предпочтительную для себя лично позицию при формировании бюджета и налоговой политики. Мнение избирателей ограничивают его весьма опосредованно – лишь в перспективе новых выборов. Даже если подобные косвенные ограничения чувствительно сужают диапазон его действий, у него всегда остается достаточная свобода выбора, и он, без сомнения, предпочтет тот вариант решения, который максимизирует его собственную выгоду, а не выгоду избирателей. Это и является самой важной мотивацией поведения политиков. Вообще говоря, эту выгоду следовало бы назвать «политическим доходом», который составляет часть общего вознаграждения, получаемого политиком «на службе обществу».

Следует особо подчеркнуть, что когда речь заходит о «политическом доходе», то вовсе не

предполагается, что политики, будь то безыдейные функционеры, фанатичные идеалисты или комплексующие честолюбцы, обязательно должны быть коррумпированы. Отнюдь! Но дело в том, что по части бюджетных пристрастий все они одной миррой мазаны, поскольку их политический доход определяется масштабом государственных расходов: ограниченное вмешательство государства в экономику сужает возможности хапуг от политики, тогда как раздутый государственный сектор открывает прекрасные возможности для кормления. И еще. Когда число госслужащих невелико, привилегированное положение бюрократии может и не отражаться в бюджетных перекосах. Однако рост масштабов государственного сектора безусловно ведет к искажению картины голосования, поскольку в выборах принимают участие те, кто преследует свои узкокастовые интересы. Например, в Америке каждый пятый из числа работающих занят в государственном секторе и бюрократы стали заметной частью электората, причем стремление занять официальный пост вовсе не считается предосудительным и даже вызывает уважение. Так мы приходим к неожиданным деформациям демократической системы.

Естественно, что отцы-основатели, создавшие Конституцию Соединенных Штатов, естественно, не могли предвидеть такой опасности, а потому им не приходило в голову обсуждать меры, обеспечивающие контроль за ростом бюрократического аппарата. Поэтому границы, до которых могли простираться правительственные щупальцы, первоначально обсуждались в рамках традиционной демократической процедуры, а лица, наделенные властью, с самого начала стремились раздвинуть ее пределы в соответствии с присущими им наклонностями, ущемляя при этом интересы граждан.

Опасность Левиафана

Животрепещущим в конце века стал вопрос о том, имеет ли современный человек возможность в рамках западного демократического общества установить действенный контроль над собственным правительством и предотвратить его трансформацию в чудовище Гоббса, довлеющее над личной судьбой граждан.

Занятые жизненной рутинной, люди редко обращают внимание на тот факт, что всепроникающая деятельность исполнительных органов власти и вездесущей федеральной юстиции весьма напоминает поведение насильника и требует самого жесткого ограничения. В идеале государственные институты должны служить всего лишь посредниками в игре социальных сил; фактически они радикальным образом трансформируют фундаментальную структуру прав человека, не получив на то согласия граждан. Эти институты присваивают себе право изменять конституционный договор, переписывать наново «основной закон». Они входят в роль законодателей, упраздняя легитимные законодательные собрания и самовольно принимая решения, которые никоим образом не вытекают из индивидуальных оценок граждан. Демократия и сама по себе допускает возможность отклонений от идеала, даже когда лица, принимающие решения, строго придерживаются конституционных норм. Но когда эти нормы подвергаются изменению со стороны тех, кто не получил соответствующего мандата граждан, прожорливость государства приобретает угрожающий характер.

Итак, Левиафан современного общества предстает в образе протекционистского государства, проникновение которого в личную жизнь не поддается простым количественным оценкам. Всем кажется необъяснимым распухание и без того огромного бюджета, которое сопровождается растущей безответственностью официальных лиц в толковании закона. Прожорливый бюджет грозит поглотить либеральную традицию, которая отводит государству как раз роль инструмента поддержания «хорошего общества». Тот же источник питает высокомерие административной и правовой элит, завладевших законом. Власть отчуждает себя от общества, освобождаясь от связывающих ее моральных пут, и оказывается не способной служить этому обществу.

Нелегко отбросить веками усвоенные заповеди, и люди упорно цепляются за отжившие философские схемы. Левиафан удерживается в контролируемых границах, если политики и судьи уважают закон. Их постоянные попытки использовать предоставленную власть для построения собственных, наивно сформулированных конструкций социального порядка неминуемо приведут к ухудшению их личного благополучия. Но если лидеры в своих действиях не обладают чувством меры, то чего ожидать от тех, кто следует их указаниям? Если судьи теряют уважение к закону, могут ли граждане уважать судей? И если руками государства конфискуются личные права граждан, то почему граждане не могут поставить вопрос о легитимности власти?

Левиафан способен навязывать себя обществу насильно. Гоббсово чудовище всплывает из пучины

грядущего дня. Об этом необходимо предупредить, пока власть еще не напрочь отбилась от рук. Место современной разочарованности в общественном договоре должно занять конструктивное согласие на основе новой системы сдержек и противовесов.

Новое Средневековье?

Извечная страсть заглянуть в будущее заставляет человека строить догадки и гипотезы, экстраполируя сегодняшние, еще только наметившиеся тенденции.

Последний год нашего столетия открылся событием глубоко знаменательным. Речь идет о появлении европейской валюты. Никто еще толком не видел этого самого евро, но сама новость о новых деньгах была встречена в интеллектуальных кругах с волнением. Евро может стать катализатором важнейших перемен. На грани веков сбывается долгожданная мечта об объединенной Европе, а в контексте, как думают многие, предзнаменование недалекого будущего, или, как утверждают некоторые, привет из далекого прошлого. Дело в том, что складывающаяся сегодня ситуация необычайно напоминает прошлые страницы западной истории.

На протяжении трех столетий политическая и духовная власть была сосредоточена в руках правительства каждой страны, чьи граждане отождествляли себя со своим государством. Сегодня эта власть стала более рассредоточенной. Даже сами слова: англичанин, немец, француз – звучат намного реже, чем раньше.

Министр иностранных дел Германии Йожка Фишер считает, что введение общей валюты связано с кардинальным переосмыслением самого понятия суверенитета: «Национальное государство отживает свое, оно становится призраком, виртуальной реальностью. Рамки его слишком узки для проблем XXI в. Рано или поздно с этим придется считаться как на Западе, так и на Востоке». Эта ситуация кажется нам непривычной, пугающе новой, однако, как говорят историки, идея объединенной Европы – это восстановление той картины мира, с которой жил средневековый человек. До появления современной политической карты с ее строгими государственными границами Запад рассматривал себя как единую христианскую цивилизацию. Запад считался наследником той универсальной Римской империи, восстановить которую Европа всегда мечтала. Поэтому многие историки склонны считать бесчисленные европейские войны гражданскими войнами, междоусобицей. Парадоксы новой реальности ведут к тому, что эпоха транснациональных корпораций, сверхнациональных информационных сетей и гипернациональных политических и общественных организаций все больше напоминает уже пройденный в Средние века этап.

Но в одну и ту же воду нельзя, как известно, войти дважды. Однако не замечать определенных аналогий с тем, что происходило в те далекие времена, не решается никто. Например, киберпространство, всю эту дорогостоящую технологию плюс экономическую глобализацию, которые размыли границы современного мира, существовавшие на протяжении последних четырехсот лет в Европе.

Ведь мир, каким мы его знаем сегодня, разделен на географические районы, имеющие смутные, часто фиктивные, искусственно созданные границы. Иными словами, современная система политических и экономических организаций, основанная на территориальных границах, сегодня уже не действует. Вопрос в том, что же нас ожидает в будущем? Чтобы ответить на этот вопрос, и в самом деле уместно обратиться к предшествовавшей системе политических и экономических организаций, а именно к средневековой Европе. Что же тогда происходило с географическими границами?

А то же самое, что и сейчас – они были размыты, смутны, неясно очерчены. Политическая и экономическая власть определялись, скорее, светскими и религиозными институтами, которые представляли различные рыцари, бароны, короли, принцы, гильдии, города, епископства, аббатства, папства. От них-то и зависели географические границы. Но и тут не было никакой определенности. Так, порой люди были вынуждены подчиняться и королю Франции, и королю Англии, поскольку неясно было, кому принадлежит территория, на которой они проживают. Короче, географические и территориальные границы ничего не значили, они постоянно менялись. Кроме того, существовали районы, которые никем не управлялись и служили постоянным источником для междоусобных войн. В современном мире каждый сантиметр территории в принципе можно отнести к тому или иному государству. Но с развитием киберпространства, экономической глобализацией и это меняется. Нет более четких государственных границ.

Еще недавно наша политическая идентификация определялась страной проживания. Иными словами,

если вы жили в России, вы считались русским и подчинялись законам этой страны, если были гражданином Америки, то считались американцем и подчинялись американским законам и т.д. Но и это, если учесть интенсивность миграции, уходит в прошлое. Люди практически свободно переезжают сегодня из страны в страну, продолжается иммиграция, причем легальная и нелегальная, из России и Восточной Европы, из Доминиканской Республики и Израиля. Двойное гражданство становится нормальным явлением. Многие годами живут в чужих странах по рабочей визе. И все друг с другом связаны: телевидением, электронной почтой, Интернетом. В результате современный гражданин является объектом не одной, а многих различных, часто параллельных властей. Мир становится более сложным. Вновь возникает потребность в универсальных ценностях, которые, как христианство в средневековой Европе, смогут всех объединить.

И еще один аспект. Последние четыреста лет мы жили в мире, разделенном на суверенные национальные государства, не было папы, не было императора, не было единой центральной власти, которой бы все подчинялись. Если государство не хотело принимать какой-то навязанный ему договор, заставить его изменить свое решение можно было только войной. С развитием киберпространства и экономической глобализацией появляются и глобальные проблемы, которые уже невозможно разрешить на национальном уровне. Некоторые, например мультимиллионер Джордж Сорос, выступают за централизацию глобальной экономики, возможно посредством Всемирного центрального банка. И вот тут вновь можно провести аналогию со Средними веками.

Одной из главных характеристик Средневековья была вера в центр, стремление воссоздать нечто подобное Римской империи с ее могуществом, культурой, законами, с ее центральной властью. Четыре столетия Запад жил в мире, в котором не верили ни в какую власть, кроме власти национального государства. Но сегодня многие считают, что вновь необходим своего рода центр, супернациональная власть.

Такова точка зрения западных специалистов. А каковы наши отечественные традиции? Известно, что концепцию Нового Средневековья первым еще полвека назад высказал и развил **Николай Бердяев**. А как можно представить бердяевскую теорию в контексте современных проблем?

Конечно, в давней, 1924 г., книге Бердяева речь идет не о том, что сегодня обсуждают историки, размышляющие о сходных чертах нынешней эпохи и Средневековья. Контекст, в котором появилась книга Бердяева, – это годы после Первой мировой войны, ознаменовавшие великий кризис в истории европейского, да и не только европейского, человечества: рухнули три великие империи – Российская, Германская и Австро-Венгерская, а в первой из них произошло событие еще важнее – так называемая пролетарская революция, положившая начало режиму тоталитарного социализма. Был поставлен под сомнение вопрос о жизнеспособности того политического и культурного строя, который называли тогда буржуазной демократией, коли он, этот строй, не мог предотвратить катастрофу четырнадцатого года – развязывание величайшей в истории человечества войны. Он себя не только внешне, но и внутренне дискредитировал. Появилось представление о изжитости его духовных основ, атеистического, позитивистского гуманизма, коренящегося в мировоззрении эпохи Просвещения, т.е. примерно с XVIII в. Возникла мысль о реставрации религиозного мировоззрения. Вот это Бердяев и называл «Новым Средневековьем».

Бердяев был человек интеллектуально честный, и он не побоялся прийти исходя из своих посылок, к выводу, что тоталитарный социализм, коммунизм более перспективны, чем так называемые буржуазные демократии и капитализм, что сама эта острая полярность Бога и Дьявола, Добра и Зла сохраняет большую память о Боге и Добре, что люди, побывавшие в аду, обретут большую вероятность спасения.

Но сегодня, по крайней мере, известно, что из ада люди стремятся не в рай, а просто-напросто в умеренный климат. Вот этой религиозной темы совершенно нет в нынешних «западных» разговорах о Средневековье. Говорят, что в современном мире наличествуют единое мировоззрение, демократия и рыночная экономика. Но, оставляя в стороне вопрос о всеобщности этого мировоззрения, ни в коем случае нельзя настаивать на религиозном его характере. Это опять же спекулярное мировоззрение, считающее себя победившим, преодолевшим прежние кризисы. Религиозное мировоззрение, едва ли не любое, строится на идее греха, вины и наказания, а нынешнее, демократически-рыночное – на идеях прав человека, гедонистической этики, непрерывно растущего производства и потребления. Какое уж тут Средневековье, которое запрещало отдавать деньги в рост, а нынешний век в числе своих основных черт числит как раз господство финансового капитала.

И еще одна важная тема, актуальная в момент написания Бердяевым его книги, – это тема так

называемого корпоративного устройства общества, представительства в органах управления профессиональных групп, а не механической, чисто количественной массы избирателей. В связи с этим мы говорили тогда о кризисе парламентаризма, а как на альтернативу ссылались на опыт Италии, политику Муссолини, которая и была в самом точном первоначальном значении этого слова фашистской. Муссолини тогда, в середине 20-х гг., весьма высокого котировался, к нему с большим интересом присматривались такие серьезные мыслители, как Бертран Рассел или тот же Бердяев. Последующие события настолько дискредитировали соответствующую политику и терминологию, что сейчас об этом эпизоде, увлечении европейских кругов первоначальным фашизмом, как-то даже и вспоминать неудобно. Так что ни тогдашние, ни теперешние представления о повороте Новейшей истории к старому Средневековью нельзя, по-видимому, считать обоснованными. История как раз и отличается тем, что не повторяется, а разворачивается в ситуациях, по своей природе уникальных.

Начиная с прерафаэлитов, многие великие художники Запада пытались найти в прошлом то, чего им катастрофически не хватало в настоящем. Главное богатство Средневековья – универсальный мир. Этот мир, истолкованный мифом, можно охватить мысленным взглядом, его можно понять, в нем можно жить. Заменявшая миф наука Нового времени лишила Вселенную общего знаменателя, она дала людям фрагмент вместо целого. Лишить культуру мира означает оставить людей без общего языка и обречь на рознь. С этой точки зрения все войны XX в. – симптомы еще более страшной болезни – распада единого культурного образования, которым на протяжении веков был Запад. Найти равнозначный христианству миф, способный одухотворить прогресс и срастить распавшийся мир в новое единство – не только центральный проект всего XX в., но и задание на завтра. В рамках таких взглядов возвращение к Средневековью – один из путей в будущее. Важно, впрочем, подчеркнуть, что это лишь один из многих концептуальных вариантов. Дело не столько в Средневековье, сколько в популярности самой идеи цикличности истории. Всевозможные версии возвращения – общая интуиция нашего времени. Сегодня вновь актуализировались теории Джамбатиста Вико, Освальда Шпенглера, Питирима Сорокина и Арнольда Тойнби.

В этом же ряду можно рассматривать и нашумевшую теорию конца истории Френсиса Фукуямы, который заканчивал свое построение предсказанием: «Завершив историю, люди, хотя бы из-за непереносимой скуки, начнут ее сначала». Идея Нового Средневековья легко укладывается в этот концептуальный перечень, что говорит об одном: на все вызовы времени наша история отвечает парадоксом – сегодня идти вперед можно только пятясь. Может, это и к лучшему. В идее возвращения есть, по крайней мере, один оптимистический поворот – добравшись до края, люди не погибнут в космической катастрофе, к чему их так долго готовили, а мирно вернутся обратно.

Приложение 2. Ханс Корсен «Идеи Ирвинга Фишера в области денежной и налоговой политики*»

* Ханс Корсен в течение 10 лет был сотрудником И. Фишера. Доклад опубликован в 1994 г. в журнале «Kredit und Kapital» В2.28, № 3. Мы предлагаем читателю сокращенный перевод с нем. М.К. Бункиной.

Введение

Старые люди испытывают традиционную потребность сообщить что-либо из своей жизни, поделиться с молодежью своим опытом.

Я хочу рассказать о том, что интересовало нас 60 лет назад, но продолжает оставаться актуальным. Речь идет о покупательной силе денег, ее стабильности.

Все началось с версии Сильвио Гезеля, утверждавшего, что покупательная сила доллара убывает, связано это с психологией людей. Рассуждения Гезеля приблизили меня к идеям профессора Ирвинга Фишера, который предложил новый порядок в денежной политике, в том числе так называемое 100%-ное обязательное резервирование. Оно укрепляло авторитет кредитных учреждений и доверие к ним со стороны клиентов. Эти идеи до сих пор важны для создания Европейской валютной системы, для реализации Маастрихтских соглашений.

Я хотел бы также напомнить о последней книге Фишера, посвященной подоходному налогообложению (1942). Фишер выступил против налога на сбережения. Эта проблема и сегодня находится в центре экономических дискуссий.

Стопроцентные деньги

В начале 30-х гг. Фишер пришел к выводу о необходимости полного контроля над денежной массой, что является предпосылкой успешной стабилизационной политики.

В 1932 г. группа чикагских профессоров выступила с меморандумом о 100%-ном покрытии счетов, которое обеспечит наблюдение за движением денежной массы. Воодушевленный этим предметом, Фишер подготовил книгу «Стопроцентные деньги». В соответствии с проектом коммерческие банки были обязаны покрывать предоставление ссуд клиентам 100%-ным резервированием соответствующих сумм в Центральном банке или кредитами ЦБ. Согласно практике, существующей, кстати сказать, до сих пор, выдаваемая наличность покрывается обязательными резервами по минимальной ставке, а 85–90% кредитных сумм подкрепляется лишь «росчерком пера» на счетах клиента. Предоставление кредита увеличивает денежную массу в обращении, а когда кредит возвращается, она соответственно уменьшается. Если объем созданных таким образом денег возрастает значительно, то усиливается опасность инфляции. В случае же резкого сокращения кредитования появляется возможность дефляции.

Между тем при 100%-ном резервировании банки теряют привилегию беспрепятственного кредитования, так же как и ответственность за рост денежной массы. Переход к стопроцентным деньгам может состояться без технических осложнений: центральные банки будут иметь возможность представлять кредиты коммерческим банкам и осуществлять платежи.

Дополнительные деньги, необходимые для расширения производства, будут эмитироваться лишь государственными органами и учитывать потребность в стабильном уровне цен.

Фишер в полной мере осознавал необходимость этой реформы и связывал надежду на ее проведение с согласием президента. Фишер полагал, что Рузвельта удастся склонить и убедить в полезности замысла. Вот цитаты из некоторых писем Фишера президенту:

«Наш план отделяет создание наличности от банковского бизнеса и превращает его в функцию правительства».

«Стопроцентное резервирование – это качественно новый этап. Резервы трансформируют владельцев счетов в истинных собственников, тогда как сегодня банки могут быть лишь управляющими чужим имуществом».

«План превращает денежные власти в абсолютных контролеров денежной массы».

Что касается займов, то банки остаются как бы в стороне от экспансии правительства. Стопроцентный проект автоматически покрывает счета и тем самым делает нецелесообразными другие виды страхования.

Но Рузвельт был далек от темы, полагался на советников, которые связывали причину депрессии с социальными проблемами, неправильным распределением национального дохода, перепроизводством и считали нужным отклонить проект профессора Фишера. Их идея состояла в социализации Америки*. Однако курсы ценных бумаг продолжали падать, капиталы теряли ценность. Да и сам Фишер потерял из-за депрессии значительную часть своего состояния.

* Здесь вряд ли можем согласиться с Х. Корсеном. Дело не в социализации Америки, а в разумном для того времени использовании модели Дж. Кейнса, которая помогла вывести страну из депрессии.

План Гохта

Представляется, что в дальнейшем существовал лишь один значительный приверженец плана стопроцентных денег: Рольф Гохт. Он происходил из Фрайбургской школы (Германия) и был членом правления Бундесбанка. Опыт и знания помогли Гохту разработать доктрину «Нового денежного порядка». В 1973 г. он выпустил книгу под названием «Критические замечания о национальном и интернациональном денежном порядке». Автор размышляет о кредитной деятельности частных банков и ставит вопрос: что заставляет сохранять значительную часть денежного состояния в виде авуаров частных кредитных институтов? Сила практического опыта и привычки, недостаток фантазии для избрания другой формы создания денег, при которой будет функционировать под покровительством властей иная система денежного страхования.

Согласно доктрине нового порядка банки остаются лишь посредниками в кредитных операциях, но никак не производителями денег. Так же как и Фишер, Гохт предлагает сформировать орган, который занимался бы определением равновесия между общественным продуктом и денежной массой; платежные средства поступали бы в обращение через государственный бюджет.

Предложения Фишера и Гохта по части денежной реформы не только укрепляли стабильность

покупательной силы денег, но и способствовали росту без дополнительных расходов со стороны государства. Что же касается международного денежного равновесия, то создание единого Европейского банка позволяет провести соответствующие реформы во всех странах – членах ЕС и тем самым гарантировать международное равновесие валютных курсов.

Гохт писал, что в будущем эмиссионные банки не будут свободны в денежной политике. В «валютной зоне» стран ЕС денежная политика может изменяться только в связи с динамикой совокупного продукта, а валюты стран-участников будут иметь фиксированные коэффициенты обмениваемости.

Следует отметить, что сегодня введение 100%-ного резервирования сопряжено с трудностями в денежной политике. Если прирост валового продукта является масштабом в расчетах денежной массы, то с выдвиганием на передний план «качества жизни», усилий по повышению жизненного стандарта в Сообществе, денежное обеспечение экономических процессов усложнится.

Дискутируется проблема устранения минимальных резервов, и особую важность приобретает вопрос, поставленный Гохтом: почему мы до сих пор должны возмещать наличные деньги, выдаваемые банками в виде кредитов? Последний является, собственно говоря, причиной того, что мощь банков выходит за пределы экономики.

Идея Фишера о налоговой реформе

Обратимся к книге Фишера, опубликованной в 1942 г., – «Конструктивное налогообложение доходов». Автор предлагает радикально изменить его, исключив налоги на сбережения, и облагать налогами лишь ту часть дохода, которая идет в потребление. Фишер видит отправную точку в основах, заложенных им еще в 1906 г. («Натуральный капитал и доход»), где он определяет понятийное различие между капиталом и доходом; при этом под доходом понимается тот денежный приток, который будет использован для потребления. Сбережения – это капитал, и его не могут подобно доходу облагать налогом. Обложение сбережений налогом припятствует капитализации и тем самым способствует росту безработицы.

Этот вопрос снова стал сегодня особенно актуальным. В связи с принятием в Германии закона «О налоге на доход от капитала» (январь 1994 г.), означавшего, по сути дела, двойное налогообложение, капитал устремился в соседний Люксембург.

О работах И. Фишера вспоминают руководитель Института налогового права Кельнского университета И. Ланге, профессор из Гейдельберга М. Розе. Последний заметил, что введение закона сможет увеличить налоговые поступления, но одновременно возникнут новые трудности и правонарушения.

Общие замечания

Прошло уже почти 50 лет после смерти Ирвинга Фишера, но его вновь открывают в различных странах. Сегодня в университетах изучается его «История Великой депрессии», его предложения относительно налоговой реформы осуществляются на практике. Предложение о 100%-ном резервировании стоит на повестке дня каждого значительного центрального банка. Задержка с реализацией 100%-ного покрытия обусловлена прежде всего тем, что оно приводит к ослаблению могущества банков. Этот факт заботит их больше, чем общие интересы. Введение европейской валюты может стать своего рода замещением 100%-ного покрытия. Предполагается создать Европейский банк по образцу Бундесбанка.

Сотрудничество с Ирвингом Фишером научило меня находить различие между симптомами и причинами макроэкономических процессов. Устранение причин требует радикального, настойчивого и длительного воздействия. Вспоминаются в этой связи слова Фишера: «Прогресс похож на оконную замазку, если мы перестаем тереть и нажимать на нее кулаком или пальцем, то дело останавливается».

Приложение 3. Дж. М. Бьюкенен, Д. Р. Ли «Политика, время и кривая Лаффера»

J. M. Buchanan and D. R. Lee
Politics, Time and Laffer curve*

* Journal of Political Economy. 1982. № 90(4). P. 816–819. (Перевод А.М. Семенова).

Как можно рационально объяснить существование обратной зависимости между налоговой ставкой (tax rate) и суммой собираемых налогов – доходом от налогов (tax revenues)? Кажется логичным предложить, что, когда достигнут максимум дохода от собираемых налогов, нет оснований повышать далее налоговую ставку. В данной заметке мы объясняем, каким образом такое состояние может быть достигнуто, и показываем, почему, когда экономика находится в этом состоянии, политикам бывает очень трудно оценить реальное положение вещей.

1. Введение

Почему рационально мотивированный процесс принятия политических решений приводит к обратной зависимости между налоговой ставкой и реально получаемым доходом от налогообложения? Независимо от того, какие цели преследуют руководство страны (лица, принимающие политические решения, – ЛППР, или короче – «политики») и ее граждане, выбирающие это руководство, поначалу кажется, что нельзя достаточно четко сформулировать тот, мотив, который вынуждает правительство повышать налоговую ставку, когда уже достигнут максимум собираемости налогов. Далее мы попытаемся объяснить, каким образом такая ситуация может действительно возникнуть и почему ЛППР в подобной ситуации оказываются каждый раз перед лицом весьма трудной дилеммы.

Для простоты не будем принимать во внимание множественность налоговых ставок и будем считать, что существует одна, строго определенная налоговая база и единая налоговая ставка, применяемая к этой базе.

Примем в качестве постулата, что правительство всегда стремится получить дополнительный доход от налоговых поступлений, заметив попутно, что, хотя это предположение весьма упрощает последующие рассуждения, оно, однако, не является абсолютно необходимым для построения предлагаемой схемы*. Введение этого ограничения означает, что политики, чиновники, равно как и все другие избиратели, в этом случае не могут рассчитывать на прирост личного располагаемого дохода за счет возрастания его совокупной величины. В то же время оно гарантирует использование всех «избыточных» налоговых поступлений исключительно в целях финансирования дополнительного производства общественных товаров и услуг, а также увеличения трансфертов. И если все же правительство (ЛППР) оказывается не заинтересованным в максимизации приведенной стоимости (present value) совокупных налоговых поступлений путем выбора некоторой «обоснованной» («reasonable») дисконтной ставки (rate of discount), то объясняется это исключительно тем фактом, что государственная власть является сравнительно «долгоживущим» институтом, тогда как осуществляющие эту власть в отдельные временные промежутки (периоды) отдельные политики и правительства (ЛППР) в целом представляют собой всего лишь «короткоживущие» образования. Поэтому каждое из этих образований обладает весьма слабыми политическими рычагами воздействия на величину налоговых поступлений и потому стремится использовать более высокую, чем диктует рынок, ставку дисконтирования в отношении будущих налоговых поступлений. Следствием такой разности «времен жизни» и является, в частности, то, что временной горизонт, которым оперируют политики, гораздо короче того периода времени, который необходим частному сектору, чтобы он в полной мере перестроился, адаптировался, отреагировал на предлагаемое данным правительством изменение налоговой ставки.

* Предположение о максимизации дохода может быть ослаблено, как это показано в работе Бьюкенена и Ли (1981).

2. Графическое представление

Весьма упрощенно рассматриваемую ситуацию можно представить диаграммой, изображенной на рис.61. По горизонтали отложен доход государства, т.е. сумма налоговых поступлений в казну (tax revenue), по вертикали – налоговая ставка (tax rate). Жирная кривая LRLC изображает долгосрочную зависимость между ставкой и доходом (long-run limit curve) причем под «долгосрочным периодом» понимается такой промежуток времени, которого должно вполне хватить для приспособления налогоплательщиков к любой (измененной) ставке налога, соответствующей данной налоговой базе. Однако правительство в своей политике руководствуется собственным, более коротким временным периодом, а отнюдь не этим дальним временным горизонтом и соответствующей ему кривой Лаф-фера LRLC. Поэтому, назначая процентную ставку на основе собственного видения перспективы, оно

вынуждает налогоплательщиков вырабатывать свой особый поведенческий подход (behavioral adjustment) к этой новой налоговой ставке. Опять-таки ради простоты предположим, что полное время приспособления частного сектора к любому изменению налоговой ставки, предлагаемому данным правительством, можно разбить на два периода, первый из которых как раз соответствует «политическому» горизонту этого правительства.

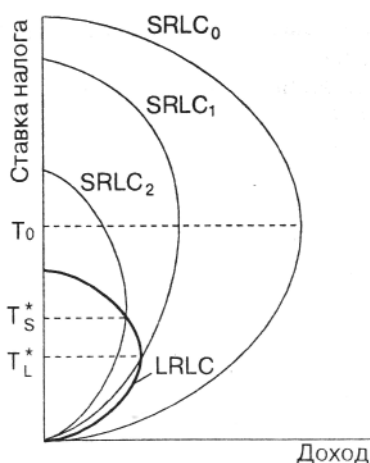


Рис. 61

Начнем со ставки равной нулю. Соответствующую «политическому» горизонту данного правительства краткосрочную кривую Лаффера обозначим SRLC₀. Это кривая, согласно сделанному допущению, соответствует первому периоду индивидуального приспособления к растущей налоговой ставке. Заметим, что только эта начинающаяся в нуле краткосрочная кривая Лаффера целиком лежит вне долгосрочной кривой LRLC, демонстрируя тем самым, что повышение налоговой ставки всегда приводит к возрастанию дохода лишь в краткосрочном, но отнюдь не в долгосрочном периоде. Поэтому если начинать не с нулевой, а с некоторой положительной начальной ставки, то всякое ее снижение будет приводить к более значительному снижению дохода (собираемости налогов) именно в краткосрочном периоде и к меньшему снижению дохода в долгосрочном периоде. Отсюда всякая краткосрочная кривая Лаффера, соответствующая увеличенной налоговой ставке, должна лежать вне долгосрочной кривой LRLC, за точкой, характеризующей полную адаптацию налогоплательщиков к новой повышенной ставке.

Если бы правительство было абсолютно свободно в своем выборе налоговой ставки, оно могло бы реально опираться на кривую SRLC₀, и, установив ставку на уровне T₀, имело бы возможность полностью исключить налоговую базу из второго периода адаптации. Ясно, что, такой свободой выбора ни одно правительство не обладает. Допустим, однако, что, не выходя из рамок политических ограничений, оно все же может поднять ставку налогов в первом периоде до величины T_L*, которая максимизирует доход на долгосрочной кривой Лаффера. Чтобы произошла полная адаптация к этой ставке, правительство может руководствоваться кривой SRLC₁, и следовательно, доход в краткосрочном периоде при этом может быть увеличен за счет дальнейшего повышения ставки. Легко понять, что в таком случае ставка T_L* не может быть политически равновесной, поскольку правительство, которое ориентируется только на первый период адаптации, будет стремиться ее поднять.

Политически равновесной ставкой на рис. 61 является ставка T_S*, которая соответствует, с одной стороны, максимальному доходу на краткосрочной кривой Лаффера и одновременно именно в ней пересекает долгосрочную кривую Лаффера. Подчеркнем, что только в этой точке правительство способно максимизировать налоговые сборы, сохраняя политическую стабильность. Состояние это является устойчивым потому, что у правительства отсутствуют политические посылы к увеличению налоговой ставки, а налогоплательщиков она устраивает потому, что они уже к ней адаптировались. Поскольку точка налоговой стабильности лежит на падающем участке долгосрочной кривой Лаффера и одновременно соответствует максимальному доходу на краткосрочной кривой, то становится политически невыгодно ни повышать, ни понижать ставку, так как снижение ее уменьшит сбор налогов в краткосрочном периоде, а повышение дохода возможно только в долгосрочном периоде, что терять

политический смысл для правящей элиты. Это построение позволяет понять, в чем кроется ошибка как тех, кто категорически настаивает на снижении налоговой ставки как средства повышения доходов (собираемости налогов), так и тех, кто, наоборот, видит возможность их повышения только в увеличении ставки налогообложения. Очевидно, первые полагают, что находятся на нисходящем участке долгосрочной кривой Лаффера и являются сторонниками стимулирования экономики со стороны предложения. Вторые же имеют в виду краткосрочную кривую Лаффера и ее нижнюю, восходящую ветвь. Это – сторонники фискальных методов.

3. Ожидания и налоговый кодекс

В разделе 2 предполагалось, что налогоплательщики являются пассивными наблюдателями назначаемой правительством налоговой ставки, независимо от того, о каком временном промежутке идет речь – краткосрочном или долгосрочном. Попробуем теперь выяснить, как ожидания налогоплательщиков могут быть включены в построенную нами модель. Представим себе, что каждый из них рассматривает данное правительство как некий орган, единственной целью которого является сбор максимальной суммы налогов в ближайший, отведенный для его правления промежуток времени, иначе говоря, ориентирующийся на краткосрочный период. Тогда перед ним естественно возникает описанная выше картина политического равновесия и он немедленно начнет приспособлять свое поведение к налоговой ставке T^*_s , полагая, что именно эта ставка является равновесной. Все другие, отличные от T^*_s , налоговые ставки в процессе этой адаптации его сознание воспринимает как временные, и он будет вести себя в соответствии с краткосрочной кривой Лаффера $SRLC_2$. Но вот точка политического равновесия достигнута. В этот момент и правительство (ЛППР), и налогоплательщики как единое целое стоят перед нелегкой дилеммой: обеим сторонам было бы выгодно понизить налоговую ставку, так как у правительства возрастают налоговые сборы, а у налогоплательщиков – их собственные чистые доходы. Однако разрешение этой дилеммы оказывается совсем не простым делом. Налогоплательщики не будут реагировать на снижение ставки, полагая, что доход уже достиг равновесного уровня, и следовательно, всякое снижение ставки, соответствующей этому равновесию, ни к чему хорошему привести не может. И правительство, со своей стороны, не может заставить налогоплательщиков вести себя в соответствии с долгосрочной кривой, которая может обеспечить большую собираемость налогов, так что любое снижение ставки приведет к немедленному сокращению доходов государства в соответствии с краткосрочной кривой Лаффера. Следует отметить, что такого рода дилемма отнюдь не уникальная, и подобные проблемы возникают всякий раз, когда начинают анализировать соотношение между налоговыми ставками и получаемым при этом доходом*.

* В ряде моментов эта ситуация сходна с той, что порождает споры сторонников денежной эмиссии, с одной стороны, и сторонников постоянства денежной массы – с другой. Аналогичная проблема возникает также в макроэкономике при попытке согласовать краткосрочное и долгосрочное поведение кривой Филлипса.

Таким образом, даже если бы находящееся в данный момент у власти правительство попыталось ориентироваться на долгосрочную перспективу, ему было бы очень нелегко убедить налогоплательщиков руководствоваться в своих действиях долгосрочной кривой Лаффера. Фактически всякое будущее правительство испытывает при реализации своей текущей политики давление со стороны ожиданий его вероятного поведения, и именно эти ожидания создают ту атмосферу, которая вынуждает его ориентироваться на краткосрочный временной горизонт. Но при таком состоянии ожиданий возникает возможность получения «обоюдного выигрыша от торга» («mutual gains from trade»), выгодного как правительству, так и налогоплательщикам. Однако для этого правительство должно связать себя обязательством поддерживать налоговую ставку ниже уровня политического равновесия (в краткосрочной модели) и проявить достаточную волю, чтобы снижать эту ставку и в дальнейшем. Именно такая аналитическая база была положена в основу стратегии администрации Рейгана, в течение ряда лет (не одного года!) настойчиво проводившей политику снижения налоговых ставок, тогда как, казалось бы, куда более эффективный и надежный путь лежал в установлении твердого, одобренного Конгрессом потолка этой ставки.

Приложение 4. П.А. Самуэльсон, У.Д. Нордхаус «Теория рациональных ожиданий»*

* *Samuelson P. A., Nordhaus W. D. Macroeconomics, McGraw-Hill, N.Y., 1989. Ch. 16. Пер. с англ. проф. Л.С. Микша.*

С конца Второй мировой войны и до начала 1970-х гг. денежная и фискальная политика государства по стабилизации экономики сопровождалась быстрым экономическим ростом и процветанием большой группы стран: Японии, США, Западной Германии и др. Но с переходом к политике «стой-иди» структура экономики начала меняться. Политики привыкли думать о кривой Филлипса как о предложении обществу выбора между инфляцией и безработицей. Но если представить кривую Филлипса как меню из двух блюд, то в течение времени, когда обедающие наслаждаются пищей, прейскурант цен постоянно меняется. Стабильное соотношение между безработицей и инфляцией разбилось. Отметив сдвиг вправо кривой Филлипса, экономисты окрестили ухудшение этого соотношения термином «стагфляция» и принялись разгадывать этот феномен.

Скоро разрешение загадки сосредоточилось на том, что в долгосрочной перспективе кривая Филлипса превращается в вертикаль. Сегодня этот вывод широко принят среди макроэкономистов, но в 1967 г., когда он был предложен Э. Фелпсом и М. Фридменом, такое мнение считалось радикальным, еретическим, неприемлемым для большинства.

Одно из направлений экономики пошло еще дальше: признало истинной превращение кривой Филлипса в вертикаль даже для краткосрочного периода времени. Именно эта радикальная теория стала составной частью макроэкономической теории рациональных ожиданий, иногда называемой новой классической теорией. В число ее разработчиков вошли: Роберт Лукас из Чикаго, Томас Сарджент из Стэнфорда, Наил Уэйллес из Миннесоты и Роберт Барро из Гарварда.

Согласно теории рациональных ожиданий в краткосрочном периоде той кривой Филлипса, на которую политик может опереться, не существует. Любая систематическая попытка стабилизировать экономику обречена на самопоражение; в усилиях обеспечить экономический рост политики только преуспевают в стимулировании инфляции. Сторонники новой концепции доказывают, что понимание стагфляции как экономического феномена 1970–1980 гг. требует отличного от кейнсианства подхода к макроэкономической теории.

Макроэкономический подход, используемый в теории рациональных ожиданий, напоминает подход классиков. Предполагается, что:

1. Публика использует в своих интересах всю доступную информацию.
2. В экономике существуют гибкие цены и заработная плата.

Эти два постулата составляют основу революции, совершаемой в экономической теории доктриной рациональных ожиданий.

Гипотезы:

1. Люди принимают экономические решения на основе максимально доступной инфляции, используя новейшие данные и наиболее убедительные теории. Отсюда правительство не может одурачить людей, ибо у него имеется одинаковая информация.

2. Гибкость цен и заработной платы означает, что они быстро реагируют на изменения баланса между спросом и предложением.

Оценим важность каждого из двух предложений.

I. Выводы

Люди учатся быстро

Мы уже видели важность ожиданий в экономической теории. Они влияют на то, сколько предприниматель будет тратить на инвестиционные товары, купит ли потребитель новый автомобиль или предпочтет сберегать свой доход. Но что должны мы предположить о самих сбережениях? Сторонники теории рациональных ожиданий выбирают из чаши проблем, используя предположение о том, что прогнозы беспристрастны и основаны на всей имеющейся в наличии информации.

В просторечии прогноз беспристрастен, если в нем нет систематических ошибок. Ясно, что прогноз не может быть всегда безупречен – вы не можете предвидеть, играя в орлянку, на какую сторону упадет подброшенная вверх монета. Но вы не совершите большого статистического греха, предсказывая, что в 90% случаев монета упадет на желаемую вами сторону. Однако беспристрастным предсказанием следует считать счет 50:50.

Гипотеза рациональных ожиданий идет даже дальше этого положения. Она утверждает, что при принятии решений люди используют всю доступную им информацию и теорию.

В качестве главного предположения теория рациональных ожиданий исходит из того, что люди

понимают каждое правило регулярно проводимой политики или политической стратегии, которыми руководствуется правительство. Скажем, Федеральная резервная система изменяет размеры M тогда, когда инфляция достигает 10%, или Конгресс всегда проводит сокращение налогов в годы выборов. Теоретики данного направления предполагают, что людям известны эти экономические закономерности, и потому они принимают свои экономические решения, будучи полностью информированными о правилах поведения правительства. Итак, первым естественным выводом гипотезы рациональных ожиданий является положение о том, что люди быстро учатся понимать поведение политиков. И вы не сможете одурачить людей.

Цены и зарплата

Мы предположили гибкость цен и заработной платы, которая в любой период времени обеспечивает равновесие предложения и спроса. Гибкость цен каждого товара (яблок, апельсинов, калькуляторов) и заработной платы каждого работника (студентов и профессоров) быстро приводит экономику к состоянию равновесия. Если гибкость цен сохраняется, то это способствует расчистке рынков.

Предположение о гибкости цен и заработной платы является центральным пунктом макроэкономической теории рациональных ожиданий. Однако многие экономисты считают, что подобное предположение содержит фатальный недостаток. Ведь на многих рынках, особенно на рынках труда, предложение и спрос не могут быстро уравниваться.

Рынок труда

Подход к изучению макроэкономики на основе рациональных ожиданий может применяться по многим направлениям.

Наиболее важным является применение этого подхода к анализу рынка труда, при оценке природы безработицы. Имеет ли место добровольная или вынужденная безработица в случае, если люди хотят работать и в состоянии это делать на условиях сложившегося уровня заработной платы, но не могут найти работу? Или они сами выбирают безработицу, хотя существуют незанятые рабочие места?

Различие между вынужденной и добровольной безработицей находится в центре сегодняшней дискуссии. Представители традиционных направлений считают, что заметная часть безработицы, особенно в периоды депрессий, является вынужденной. Напротив, сторонники теории рациональных ожиданий думают, что рынки быстро очищаются после экономических шоков, поскольку уровень заработной платы в этот период быстро приводит к равновесию спроса и предложения. По их мнению, во время депрессии безработица увеличивается потому, что растет число людей, ищущих лучше оплачиваемую работу. Люди безработные не потому, что заработная плата слишком высока, а потому, что они считают ее реальный уровень слишком низким.

Подведем итоги: теория рациональных ожиданий утверждает, что если цены и заработная плата достаточно гибки, то они обеспечат постоянную очистку всех рынков, включая рынок труда. Отсюда вытекает, что почти вся безработица является добровольной. Люди безработные потому, что они считают реальную заработную плату слишком низкой, чтобы заинтересовать их в получении рабочего места.

Почему существует высокий уровень безработицы?

Теория рациональных ожиданий мало рассказала нам о макроэкономике. А мы хотим узнать, почему относительное число безработных выросло с 4% в 1929 г. до 25% в 1933г. или с 6% в 1979 г. до почти 10% в 1983 г.? Ясно, что для теории рациональных ожиданий необходимо найти механизм возникновения таких рывков в уровнях безработицы.

Одним из возможных объяснений являются ссылки на выбор самих людей: работать им или нет? Может быть, была эпидемия праздности в 1930-х гг.? Согласились бы безработные американцы в 1982 г. занять вакантные места на общую сумму в 300 млрд. долл.? Мало историков могло бы согласиться с таким мнением.

Ключом к объяснению колебаний делового цикла сторонники теории рациональных ожиданий стали считать ошибочные оценки людьми экономической действительности. Люди ложно оценивают экономические условия и потому уходят с данной работы в поисках лучшего места, пополняя тем

самым число безработных.

Возьмем простой пример. Предположим, что я имею работу и думаю, что в следующем году уровень цен на товары и услуги не изменится. Сейчас я работаю за 10 долл. в час и удовлетворен тем, что у меня 40-часовая рабочая неделя. Мой предприниматель предлагает 11 долл. за час; довольный этим, я предлагаю ему работать в следующем году 50 часов в неделю, что сдвигает вверх кривую предложения труда. На это меня стимулирует предполагаемое повышение реальной заработной платы. Другие рабочие, ранее безработные, решают также согласиться на предлагаемые условия труда в ожидании роста реальной заработной платы.

Когда наступает новый год, рабочие с досадой обнаруживают, что после повышения на 10% заработной платы произошел рост товарных цен на 10%. Поэтому предполагаемый денежный выигрыш не состоялся. И благодаря ошибочному представлению о возможном росте реальной заработной платы каждый вынужден больше работать.

Если такие ошибочные представления широко распространены, то безработица уменьшается в условиях неожиданного повышения денежной заработной платы. Рабочие больше работают из-за веры в рост реальной заработной платы. Наоборот, безработица вырастает, когда уменьшается денежная заработная плата, ибо рабочие оставят свои рабочие места в надежде найти лучше оплачиваемую работу.

Мы можем проиллюстрировать эти рассуждения графиком, где кривая Филлипса показывает движение естественной безработицы.

Иллюстрация рациональных ожиданий при помощи кривой Филлипса



Рис. 62

Согласно теории рациональных ожиданий истинная кривая Филлипса представляет собой вертикаль. Но мы можем увидеть и видимую краткосрочную кривую Филлипса, проходящую через точки *B*, *A* и *C*.

Точка *B* возникает в тот период, когда инфляционный шок поднял уровень денежной заработной платы выше предполагаемого уровня. Рабочие ошибаются, думая, что их реальная заработная плата поднимается, экономика движется от точки *A* к точке *B* или *C*.

В результате исследователи экономики видят следы точек, которые выглядят как *A*, *B*, *C*, и приходят к ошибочному заключению, что существует стабильная краткосрочная кривая Филлипса.

Обозначим предполагаемую норму изменения денежной заработной платы как W_e и предположим, что цены растут так же быстро, как заработная плата. Если фактическая норма роста заработной платы (W) равна предполагаемой норме ее роста ($W = W_e$), то никто не будет удивлен или разочарован. Норма безработицы окажется равной естественной ее норме. Таким образом, точка *A* представляет исходную естественную норму безработицы.

Теперь как нам попасть в точки *B* и *C*? Каждый случай возникает из некоего экономического шока. Предположим, что ФРС неожиданно увеличила предложение денег, чтобы возникла точка *B*. В результате происходит неожиданный рост цен и заработной платы, т. е. предприниматели предлагают своим рабочим заработную плату, растущую фактически быстрее, чем привычно предполагаемый рост заработной платы. Не зная, что цены растут одинаковым темпом с денежной заработной платой, рабочие ошибочно оценивают экономические события; они предлагают больше труда, и тогда уровень безработицы уменьшается, экономика движется к точке *B*. Вы можете проследить, как возникает точка *C*, если неожиданно уменьшить заработную плату и цены на товары и услуги.

Отметим удивительный результат. Если соединить линией эти точки, то они превратятся в краткосрочную кривую Филлипса с наклоном ее вниз и с хорошей предсказуемостью. Таким образом, очевидно краткосрочная кривая Филлипса с наклоном вниз возникает как результат ложных ожиданий роста реальной заработной платы или динамики относительных цен.

Это заключение завершает теорию рациональных ожиданий, безработицы и инфляции.

II. Об эффективности экономической политики

Теорема неэффективности

В этом месте самое время сказать себе: «Хорошо, сторонники теории рациональных ожиданий верят в то, что кривая Филлипса наклонена вправо и вниз потому, что люди обманываются относительно будущего роста своей реальной заработной платы. Что нам до этого, если на деле кривая Филлипса является вертикалью? Этот обман окажется всем выгоден, так как уровень безработицы снизится. Еще в прошлом такой авторитет, как А. Линкольн, сказал нам, что можно некоторое время обманывать всех людей. Поэтому подобная экономическая стратегия некоторое время может хорошо работать, не так ли?

Неправильно, ответят теоретики концепции рациональных ожиданий. Они покажут, что два обстоятельства – рациональные ожидания, а также гибкость цен и заработной платы – не позволят правительству использовать экономическую политику для роста объема производства и занятости.

Чтобы понять этот аргумент, представим правительство, которое говорит: «Приходит время выборов. Давайте немного подкачаем денег в денежное обращение». На это люди, возможно, ответят: «А, выборы подходят. Из опыта прошлого я знаю, что правительство всегда перед выборами использует печатный станок. Меня они не одурачат и не заставят работать больше, чем всегда».

Чтобы понять, как развернутся события, посмотрим еще раз на кривую Филлипса. Правительство своими действиями пытается сдвинуть экономику в точку В. Но вместо этого ответные действия людей приводят к тому, что экономика поднимается на уровень А, где безработица равна естественной норме, а уровень инфляции повышается.

Макроэкономическая теория рациональных ожиданий утверждает, что краткосрочная кривая Филлипса превращается в вертикаль в условиях, когда государственную политику можно предвидеть. Это является теоремой неэффективности государственной политики с рациональными ожиданиями, гибкими ценами и заработной платой. Политика правительства, которую люди могут предвидеть, не может повлиять на реальный объем производства или безработицы.

Важно заметить, что теорема неэффективности политики зависит как от предположения о гибкости цен, так и от предположения о существовании рациональных экономических ожиданий людей. Предположение о гибкости цен исходит из того, что экономическая политика может единственным способом влиять на реальные объемы производства и занятости – удивить людей и вызвать у них ложное представление о ходе событий. Но если ваша политика предсказуема, то вам вряд ли удастся удивить людей. Следовательно, предсказуемая экономическая политика не может повлиять на реальные объемы производства и занятости.

Оптимальность постоянных правил

Мы знаем о монетаристском аргументе в пользу постоянных правил экономической политики.

Экономическая политика состоит из двух частей: предсказуемая часть (правило) и непредсказуемая часть (свобода действий). Макроэкономическая теория рациональных ожиданий утверждает, что свободы действий надо избегать как худшего бедствия.

Почему так? Сторонники теории доказывают, что политики не обладают монополией на прогнозирование экономического будущего, не дают монополии на прогнозирование экономического будущего и не могут обнаружить приближение экономического шока раньше, чем его признаки появятся на рынке. К тому времени, когда политики начинают реагировать на новые явления – нефтяное эмбарго, снижение курса доллара, болезни зерновых, – эти явления уже отразились в гибко меняющихся ценах, на рынках, где действуют хорошо информированные покупатели и продавцы. Рыночные цены, заработные платы заявлены. Люди возвратились к своим кривым предложения и спроса. Безработица тяготеет к своему естественному уровню. Дискретная экономическая политика ничего не может улучшить в проходящих событиях или предотвратить короткие всплески вынужденной

безработицы, которая вызвана ошибочными ожиданиями.

Государственная экономическая политика может только ухудшить состояние дел. Если правительство предпримет попытку скорректировать экономические условия, то это только на время собьет людей с толку. Они подумают, что произошли сдвиги в кривых их предложения и спроса, что, в свою очередь, приведет к временной неэффективности – подобно тому как монополии могут привести к бесполезному распределению ресурсов. Таким образом, «шум» непредсказуемой дискретной политики может ввести в заблуждение людей, расстроить их экономическое поведение и стать причиной убытков. Сторонники теории рациональных ожиданий говорят, что правительства должны больше избегать в своей макроэкономической политике вводящих в заблуждение «шумов», чем экономического риска.

Мы имеем здесь мощный довод против дискретной экономической политики: дискретность может дезориентировать и обмануть людей, приучить их к ложным правилам. Гораздо лучше приучить людей к простым правилам, которые вряд ли их смутят. Не пытайтесь погружать экономику в nirvanу полной занятости, так как это просто невозможно. Таков логический аргумент теории рациональных ожиданий в пользу применения постоянных денежных и фискальных правил.

Правила монетаризма и критика Лукаса

Одним из парадоксов теории рациональных ожиданий является то обстоятельство, что, наряду с монетаристской защитой постоянных правил экономического поведения, она выдвигает аргумент против ключевого положения монетаризма: стабильной скорости оборота денежной единицы. Из этого они заключают, что с введением в практику правила постоянного темпа роста денежной массы мы можем стабилизировать равенство $MV = PQ =$ номинальному ВВП.

Стороннику теории рациональных ожиданий следовало бы отругать монетаристов: «Вы забыли о главном важном вкладе нашей новой теоретической школы – о «критике Лукаса». Роберт Лукас утверждал, что люди изменяют свое поведение в связи с изменением экономической политики. Когда кейнсианцы попытались манипулировать кривой Филлипса, то эта очевидная краткосрочная кривая распалась в их руках. Подобно этому исчезнет очевидное постоянство скорости оборота денежной единицы, если вы сделаете попытку управлять экономикой путем использования постоянных темпов роста денежной массы. Если нация станет проводить жесткую политику в отношении массы денег – как это было в США в 1979–1982 гг., – то можно ожидать изменения скорости оборота денег: она станет иной по сравнению с периодами пассивной денежной политики.

И такую критику следует признать правильной. Когда в 1979–1982 гг. ФРС следовала в своей политике монетаристскому правилу, скорость оборота денег была исключительно нестабильной величиной. 1982 г. показал самое серьезное снижение скорости оборота денег за всю историю денежного обращения США с того времени, когда ФРС начала собирать данные об этом явлении. О «критику Лукаса» спотыкались не только монетаристы, но и кейнсианцы.

Состояние дебатов

Попробуем подвести итоги состоянию дебатов между сторонниками теории рациональных ожиданий и представителями главных направлений современной экономической мысли. На чьей стороне оказались лучшие аргументы?

Обзоры, основанные на данных первичных эмпирических исследований, приходили к заключению, что на многих рынках цены медленно изменялись, реагируя на экономические шоки. Немногие экономисты верили, что на рынках труда существует постоянное равновесие между предложением и спросом. Многим рабочим предстояли долгие периоды безработицы в 1930, 1970, 1980-х гг. из-за неспособности заработной платы и трудовых договоров гибко приспособляться к новым условиям.

А если устранить предположение о совершенной гибкости цен и заработной платы, то что случится с теорией рациональных ожиданий? В целом тогда экономическая политика снова вернет себе силу влиять на реальную экономику – по меньшей мере в краткосрочные периоды*.

* Может быть, лучшие примеры такой ситуации показаны в исследованиях, где отсутствует одно из главных положений теории рациональных ожиданий. Так, в работе Джона Тейлора из Стэнфорда признается, что значительная часть работников нанимается по договорным контрактам, в которых учитывается скорее номинальный, а не реальный уровень заработной платы. Типичный трудовой договор учитывает фиксированную денежную ставку. За время контракта ожидаемая макроэкономическая политика может повлиять на уровень безработицы. В рамках теории рациональных ожиданий творцы макроэкономической политики могли использовать информацию, поступающую только после подписания трудовых

Вторая волна критики была направлена против предположения о том, что люди являются простыми компьютерами, поглощающими новейшие знания и выдающими по мере необходимости конкретные данные. Психолог получил бы апоплексический удар, узнав, что получатель средней заработной платы является беспристрастным и эффективным информационным процессором. Даже среди наиболее умных профессиональных прогнозистов тщательные исследования фактического поведения людей находят существенные элементы нерациональных ожиданий.

Согласно теории рациональных ожиданий в основе колебаний циклов деловой активности лежат ложные прогнозы людей. Но могут ли ожидания изменений в заработной плате и ценах реально определять наступления глубоких экономических депрессий и жестоких ударов безработицы? Действительно ли людям понадобилось целое десятилетие, чтобы понять, какие трудные времена были в период Великой депрессии? Или подобно Рапуван Ванкю они заснули на работе в 1929 г. и пробудились лишь в 1943 г., когда в экономике наступила полная занятость? Лишь немногие из экономистов серьезно верят в подобные идеи.

Другим неприемлемым положением теории рациональных ожиданий является тезис о том, что безработица возникает вследствие добровольного отказа от своего рабочего места. Это предположение исходит из того, что численность уходов с работы относительно увеличивается во времена высокого уровня безработицы – в то время как в действительности добровольные уходы с работы заметно уменьшаются в условиях экономических рецессии.

Сторонники теории рациональных ожиданий не остались безмолвными перед этой критикой, хотя промахи в их прогнозах стали трезвым напоминанием известной истины о том, что хороший покррой не равнозначен эlegantности.

III. Новый синтез

Элементы синтеза старых и новых теорий стали появляться после почти двух десятилетий исследования и экономического тестирования теории рациональных ожиданий. Экономисты поняли необходимость особого внимания к формированию и роли ожиданий в процессе экономической активности. Не выдержало тщательного анализа старое представление о том, что ожидания механически реагируют на экономические события или политику. Скорее, участники рыночных отношений исключительно хорошо информированы и часто основывают свою информацию на детальном исследовании и сложном анализе, особенно на таких рынках, как рынки ценных бумаг, иностранной валюты и товаров. Здесь человеческие ожидания участвуют в предвидении вероятных изменений.

Исследователи макроэкономики начали соединять новый подход к ожиданиям с подходом главного современного экономического течения (неокейнсианского) к ожиданиям изменений на рынках товаров и труда. Этот синтез, встроенный в макроэкономические модели, предполагает, что:

- а) рынки труда и продукции обнаруживают негибкость цен и заработной платы;
- б) цены и объемы оборота на денежном и других финансовых рынках быстро приспосабливаются к экономическим шокам и ожиданиям;
- в) ожидания на рыночных торгах формируются как рациональные ожидания будущего.

Современный обзор экономики сравнивает поведение макроэкономических моделей, в которые встроены старые подходы к ожиданиям (адаптация, оценки прошлого), с моделями, в которые встроены новые подходы (рациональность, учет будущих изменений). Адаптивное предположение утверждает, что люди формируют свои экономические ожидания на основе ограниченной информации и использования примитивных моделей структуры макроэкономики. Например, адаптивное предположение об уровне будущей безработицы может строиться на средних данных современного периода и соответствующего периода времени в прошлом. Новый подход к будущему основан на том, что ожидания людей формируются на основе всей доступной информации, включая информацию о структуре экономики. Примером рационального прогноза может служить прогноз, основанный на большой экономической модели. Сравнение адаптивного подхода и подхода с опорой на будущие изменения позволяет найти в них существенные различия. Когда случаются крупные изменения во внутренней политике или во внешних отношениях, тогда модели долгосрочного будущего имеют тенденцию совершать масштабные «прыжки» или бесконечные изменения ставок процента, цен акций

или валютных курсов. Например, выборы склонных к экспансионистской политике президента или премьер-министра могут заставить людей подумать, что приближается инфляция и потому может произойти резкий рост ставок процента и падение цен на фондовом и валютном рынках. Предсказание о «прыгающих» ценах копирует одну их характеристик фондовых рынков и, таким образом, предполагает, где в реальном мире могут быть важны ожидания будущих изменений.

Хотя дискуссия касается только двух из многих различий, существующих между подходом к анализу на основе рациональных ожиданий и более традиционными макроэкономическими теориями, это указывает на важные выводы, которые требуют дополнительного серьезного и тщательного исследования. Существуют большие отличия в экономическом поведении субъектов в модели адаптивных ожиданий и в модели рациональных ожиданий. Не может игнорироваться реакция рынков на внешние события, на политику и действия отдельных политических деятелей. На первый план выдвигается кредитоспособность политики.

* * *

Макроэкономическая теория рациональных ожиданий основана на двух фундаментальных гипотезах:

- а) ожидания людей формируются как эффективные и рациональные;
- б) цены и заработная плата обладают гибкостью. При этих двух предположений теорема неэффективности экономической политики утверждает, что предсказуемая политика правительства не может воздействовать на реальный объем как производства, так и занятости.

Эта теория утверждает, что хотя мы можем наблюдать краткосрочную с наклоном вправо кривую Филлипса, но мы не можем использовать этот наклон.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

– А –

Автаркия (от греч. autarkia) – независимость, самоудовлетворенность; политика экономического, культурного социального обособления от мирового рынка, международных связей. Автаркические идеи получили теоретическое развитие в трудах немецких ученых XIX в., на практике использовались режимами, провозглашавшими достижение независимости чисто авторитарными средствами.

Автоматические стабилизаторы – экономические инструменты, при помощи которых можно сглаживать, смягчать воздействие конъюнктурных изменений, спроса (подходный налог, процентная ставка, корректировка социальных выплат и др.).

Авторитаризм (от греч. autor – основатель, создатель, автор, творец; autoritas – подчиненный авторитету) – политический режим, основанный на личной власти; тип сознания, провоцирующий агрессию, нетерпимость к инакомыслию, российский вариант авторитаризма – самодержавие.

Авторитарный режим – в пер. с франц. «авторитарный» означает властный, основанный на жестком подчинении; в экономике – осуществление правительством в широких масштабах регламентации и регулирования экономической жизни.

Авуары – средства в иностранной валюте, ценных бумагах и золоте, находящиеся на хранении или в виде депозитов в иностранных банках с определенным режимом использования.

Агрегирование – исчисление совокупных макроэкономических показателей (величин), происходящее на ценовой базе.

Адекватный – тождественный, равнозначный, вполне совпадающий.

Администрирование – руководство или управление посредством специального кадрового аппарата. В обыденном значении термин употребляется как символ формально-бюрократического руководства, приказным методом.

- Аксиома** – положение, принимаемое без доказательства; самоочевидная неопровержимая истина.
- Активы** – благо, обладающее ценностью, являющееся собственностью владельца; материальные и финансовые ресурсы, ценные бумаги, недвижимость.
- Активы капитальные** – не являются предметом купли-продажи, повседневных деловых операций; это здания, земля, заводы, оборудование, ценные бумаги.
- Активы ликвидные** – близки к начальным деньгам; степень их ликвидности зависит от «легкости» их обналичивания и от защищенности от рисков.
- Активы центрального банка** – золотовалютные ценности, ценные бумаги, депозитные счета (в том числе в зарубежных банках- корреспондентах).
- Акцепт** – признание векселя лицом, его выписавшим; акцептированные переводные векселя обращаются на фондовой бирже.
- Акцизы** – налоговая надбавка к цене, распространяющаяся на определенный круг товаров и услуг. Ставки налога дифференцированы. Акцизный сбор на спиртные напитки составляет в России около 85% цены. Акцизы носят регрессивный характер, так как изымают у низкооплачиваемых людей более заметную часть располагаемого дохода.
- Акции обыкновенные** – с правом голоса и обязательствами по рискам; **акции привилегированные** – лишены права голоса, но обязательства по рискам, так же как и по кредитам, не несут.
- Акционерное общество** – предприятие, капитал которого образуется в результате объединения отдельных капиталов, происходящего путем выпуска и продажи **акций** – ценных бумаг, свидетельствующих об участии в собственности. Высшим органом акционерной компании является собрание акционеров, а фактическая власть принадлежит владельцам контрольных пакетов акций (теоретически – группе, распоряжающейся 50% + 1 акция).
- Алгоритм** – совокупность математических действий, необходимых для решения поставленной задачи.
- Альтруизм** – бескорыстная забота о благе других, готовность пожертвовать личными интересами.
- Амортизация ускоренная** – в результате износа стоимость капитальных активов уменьшается; потребляемая часть капитала включается в издержки производства. Ускоренная амортизация, формально сокращающая срок службы оборудования, уменьшает налогооблагаемую прибыль предприятия.
- Анализ общего равновесия** – рассмотрение рыночной системы в целом, взаимозависимостей между ценами, объемами производства, уровнями занятости и другими макроэкономическими переменными.
- Анархизм** – отрицание необходимости государственной власти; политическое учение, сложившееся в середине XIX в. В России сторонники безвластия имели своим идейным вдохновителем князя Кропоткина. Они отрицали организованную борьбу с самодержавием, имели склонность к террору.
- Анахронизм**– букв. – хронологическая ошибка; пережитки, обычаи, перенесенные из древних времен.
- Антагонизм** – непримиримое противоречие.
- Антиблаго** – продукт или товар, обладающий отрицательной полезностью; широко используется в экономической литературе в связи с «внешними эффектами», т.е. производством, связанным с

загрязнением окружающей среды (химические выбросы, шум, вибрации, нарушение водного режима и т.д.).

Антимонопольное регулирование – ограничение посредством правовых актов и судебной практики возможностей монопольного контроля за сбытом, установлением цен, условиями продажи со стороны одного крупного поставщика, олигополии и картельных сговоров (установление для крупных корпораций предельных долей участия в партнерских фирмах, прямая реорганизация монополистических структур). Антимонопольное регулирование защищает свободную конкуренцию, поддерживает малый и средний бизнес.

Апология – неумеренное, предвзятое восхищение, ревностная защита какого-либо учения, идеи или личности.

Арбитраж – 1) разновидность третейского суда, при котором споры решаются арбитрами, избираемыми противными сторонами по взаимному согласию; 2) операции по обмену ценных бумаг и валют, имеющие целью получение прибыли.

Арифметика политическая – направление, возникшее в Европе в XVII–XVIII вв., включало сбор и обработку первичных сведений о населении страны, роде занятий, доходах в целях администрирования и налогообложения. Одним из основателей политической арифметики был Вильям Петти (1623–1687), он заложил основы экономической статистики, является первым представителем классической школы в экономике.

Ассигнование – назначение денежных средств на те или иные цели, смета бюджетных расходов.

Аукцион – разновидность организованного публичного торга; распространены валютный, фондовый, арбитражи, торги предметами искусства, особыми видами товаров. Обычно выставленные на продажу предметы составляют определенные партии или льготы (последний термин используется при продаже валюты или ценных бумаг). Аукцион предполагает соревнование покупателей, назначающих цены – устно или через информационные каналы.

Аутсайдер – предприятие или физическое лицо, остающееся вне объединения; на практике аутсайдер подвергается нажиму, преследованию, поскольку он использует возможность продажи товаров по монопольно высоким ценам, не присоединяясь к ограничительным правилам, взятым на себя участниками объединения.

– Б –

Баланс банка – запись всех денежно-кредитных операций, проведенных в течение определенного периода. Финансовые потоки получают как бы два измерения: они фигурируют в пассиве (привлечение средств) и в активе (размещение средств).

Баланс движения капиталов и кредитов – часть платежного баланса, соотношение ввоза и вывоза частных и государственных средств, полученных и представленных займов и кредитов; операции делятся на краткосрочные и долгосрочные.

Банк – предприятие, торгующее деньгами, средствами платежа. Банк привлекает их в виде вкладов (депозитов), платит вкладчику оговоренный процент, становится должником; проводит размещение средств в виде займов и кредитов, т.е. как бы продает во временное пользование деньги за процент, превышающий процентную ставку по депозитам. Разница, или маржа, является источником банковской прибыли. Банки торгуют ценными бумагами, государственными и корпоративными.

Банкнота – первоначально были бумажными дубликатами металлических денег и выпускались банками в качестве кредитных денег (векселей) для покрытия потребностей товарооборота. Банкноты разменивались на металлические деньги. После ликвидации золотого стандарта

банкноты превратились в бумажные знаки стоимости. Сегодня вслед за чеками (кредитными карточками) возник такой новый вид денег, как электронные средства платежа – компьютерные операции и дебиторские пластинки, используемые при проведении платежей.

Банкротство – несостоятельность, отказ от уплаты долгов; имущество продается в пользу кредиторов. Ликвидационная комиссия распределяет вырученные средства пропорционально искам и в соответствии с законом.

Бартер – обмен одного товара на другой (Т – Т).

Бегство капитала – перевод капитала из стран с неустойчивой, кризисной или слаборазвитой экономикой в стабильные, индустриально развитые страны с целью уклонения от высоких налогов, избежания инфляции или экспроприации, нахождения прибыльного помещения.

Бедность – абсолютная бедность означает, что индивид или семья находится за чертой прожиточного минимума; относительная бедность показывает степень разрыва между доходами низкооплачиваемых граждан и заработками среднего или высокооплачиваемого слоев. Состояние людей, доходы которых находятся ниже минимума, определяемого национальной статистикой. В России в числе бедных находилось 20% населения страны (1997).

Биг Мак курс – обыденное определение натурального курса валюты по соотношению цен одинаковых потребительских корзин (см. Паритет покупательной способности). Большой бутерброд стоит в США (по данным на начало 1998 г.) – 2,56 долл. В «Макдональдсах» России его можно купить за 15 руб., т.е. Биг Мак курс долл./руб. составляет 1/6. Официальный курс доллара в национальной валюте выглядит завышенным или заниженным. В Китае и России он выше Биг Мак курса, в Швейцарии – ниже.

Биметаллизм – параллельное обращение золотых и серебряных монет при стоимостной пропорции между ними, тяготеющей к 1:15.

Биржа – организованная форма оптовой торговли товарами (по образцам и проспектам), ценными бумагами, валютной. В условиях неустойчивости цен и курсов биржа выступает барометром конъюнктуры, а также является ареной игры для биржевых спекулянтов.

Биржевые спекуляции – купля-продажа ценных бумаг, валюты, фьючерсов (см. Фьючерсы) с целью получения прибыли; связаны с риском.

Блага – вещественные предметы, товары и услуги, являющиеся положительным вкладом в экономическое благосостояние (см. Антиблага).

Благосостояния (теория) – согласно гипотезе А. Пигу, благосостояние народа не зависит напрямую от природных ресурсов, а определяется размером национального дивиденда (национального дохода). Более равномерное его распределение является стимулятором роста общего благосостояния. Пигу определяет порядок предпочтения жизненных благ как достойное сожаления предпочтение настоящего перед будущим, называет его законом человеческого поведения.

Боны – род облигаций; кредитный документ, использовавшийся у нас во времена нэпа; суррогат денег.

Бреттон-Вудская система – международная валютная система, созданная после Второй мировой войны с целью регулирования валютных расчетов. В качестве резервных средств первоначально использовались золото и доллар, затем, после 1976 г., доллар стал неизменным и золото ушло из международного денежного обращения. В рамках Бреттон-Вудса был образован Международный валютный фонд (см. МВФ).

Брокер – посредник, содействующий осуществлению сделки, соединяющий продавца товара, ценных

бумаг, валюты и покупателя; существуют брокерские фирмы. Брокер работает от имени, по поручению и за счет клиента, может оказывать дополнительные услуги, например по рекламе.

Буржуа, буржуазный – в средневековой Европе буржуа или бюргером называли жителя города. Буржуазия – в революционной идеологии – господствующий класс собственников средств производства, подлежащий экспроприации; сегодня этот термин используют для обозначения части среднего класса, владеющего собственностью. В культурологическом смысле буржуазный – это вульгарный, безвкусный, признак показательного богатства.

Бюджет – подлежащая перераспределению часть национального дохода. Государственный бюджет организован в виде баланса доходов и расходов за отчетный период, делится на федеральный (общенациональный) и местные, муниципальные бюджеты (областей, районов, городов).

Бюджетное ограничение – ограничение расходов в соответствии с размерами доходов.

Бюджетный дефицит – неравновесие доходов и расходов, возникающее в связи с превышением расходной части над доходной. Дефицит бывает активным, он обусловлен незапланированным возрастанием расходов (недосбора налогов). В России 1997 г. бюджетный дефицит составлял 7% ВВП.

Бюрократические структуры – система управления или ведения дел в государственных исполнительных органах и в корпорациях; построена в виде иерархической вертикали, решения спускаются сверху вниз. У каждого чиновника или специалиста есть свои функции, обязанности распределяются более или менее четко. Недостатками бюрократических структур являются обезличивание деятельности, формализм и оторванность от практической жизни. Разрастание бюрократических структур свидетельствует, как правило, о слабой эффективности исполнительной власти. Исследованием бюрократии и бюрократических структур занимались М. Вебер, И. Шумпетер.

– В –

Валовой внутренний продукт (ВВП) – конечный, поступающий в потребление продукт, созданный на территории страны в течение года и состоящий из товаров и услуг.

Валовой национальный продукт (ВНП) – конечный продукт, произведенный на предприятиях данной национальной принадлежности, включая продукт, произведенный за рубежом предприятиями, находящимися в собственности юридических лиц данного государства.

По стоимости **валовые продукты** распределяются на часть, потребляемую домашними хозяйствами (C); используемую в качестве инвестиций (I); на закупки товаров и услуг со стороны государства (G). В ВВП входит также сальдо торгового баланса (чистый экспорт со знаками + или –).

Валюта – национальные денежные единицы, обратимые в иностранные денежные средства; валюта замкнутая неконвертируема на валютных рынках, валюта резервная используется для международных расчетов, формирует резервы центральных и коммерческих банков, а также международных финансовых организаций; СКВ – свободно конвертируемая валюта.

Валютная интервенция – операции центрального банка по купле-продаже иностранной валюты с целью поддержания курса национальной валюты; их скрытый до времени недостаток состоит в том, что эти операции могут сократить валютные резервы страны.

Валютная корзина – набор валют, используемый для поддержания курса и привлекательности коллективной валюты (СДР, ЭКЮ).

Валютная политика – совокупность нормативных и монетарных действий центрального банка, министерства финансов и других государственных органов в области валютных отношений:

поддержания курса национальной валюты, расширения сфер ее конвертируемости и т.д.

Валютная спекуляция (валютный арбитраж) – обменные операции с целью получения прибыли от курсовых изменений и колебаний процентных ставок по депозитам в разных валютах.

Валютные операции – действия, которые проводят участники валютного рынка: сделки по купле-продаже валют, депозитно-кредитные акции, международные расчеты, обслуживание владельцев кредитных карточек, деноминированных в валюте, и другие неторговые операции.

Валютный дилинг – спекулятивные операции по конверсии (обмену валют, осуществляемому на валютных биржах и в коммерческих банках).

Валютный или обменный курс – цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте или валюте-посреднике.

Валютный риск – риск, неуверенность, неопределенность ожидаемого дохода, обусловленные колебаниями курсов акций и валют или дефицитами валютных балансов банка.

«Ведро Оукена» – так называют формулу перераспределения социального достатка в пользу неимущих; недостаток этого перенесения А. Оукен видел в том, что ведро часто оказывается дырявым.

Вексель – ценная бумага, имеющая вид документа о безусловном обязательстве выплатить держателю определенную денежную сумму в оговоренное время; в условиях кризиса неплатежей используется как квазиплатежное средство.

Вероятность – величина между нулем и единицей, иногда выраженная в процентах. Она определяет степень возможности того или иного события или действия.

Вето (на статьи бюджетных расходов) – особое право запрета или введения в действие норм, принятых законодательным учреждением. В данном случае – право, предоставленное в ряде стран президенту, отмены или отсрочки выполнения расходных статей государственного бюджета, утвержденного законодателями (парламентом).

Власть – способность навязать свою волю другим и мобилизовать ресурсы для достижения цели. Проблемам власти уделяли внимание еще античные мыслители (Платон); из средневековых ученых, занимавшихся проблемой власти, можно назвать Макиавелли. Из современных сторонников теории социального выбора – Л.Э. Мизеса. Существуют теории, пытающиеся объяснить эту специфическую способность отдельных личностей, социальных групп, организаций и государств.

Вменение, вмененные ценности – согласно теории вменения К.Менгера ценность благ производственного назначения возникает в результате заимствования ценности у благ, способных удовлетворять потребности. Средства производства наделяются ценностью, поскольку они участвуют в производстве соответствующих полезностей.

Вмененные или скрытые издержки – доходы от владения ресурсами – водными, лесными и пр., которые могла бы получить фирма, сдав их в аренду или продав, но которые она недополучает, как бы жертвуя ими, поскольку использует свои производственные возможности неэффективно. При более выгодном, рациональном использовании эти ресурсы могли бы принести значительно большую прибыль.

Вмененный доход – прибыль от владения ресурсами – землей, лесными и водными угодьями. Если фирма-владелец не сдает эти ресурсы в аренду, а использует для собственных надобностей, то дополнительные налоговые выплаты не предполагаются. Проблема вмененного налога находится

в процессе обсуждения.

Внерыночные операции – деятельность, направленная на производство благ и услуг, не включаемых в ВВП, так как они не продаются и не покупаются.

Внешнеторговая политика – включает определение мер государственного регулирования для расширения торговых обменов, совершенствования товарной и географической структур внешней торговли; торговую политику проводят и межгосударственные или всемирные экономические организации.

Внешние эффекты (экстерналии) – явления, возникающие при производстве или потреблении товаров и услуг и влияющие на третьих лиц, непосредственно не участвующих в данном процессе, экологические и другие потери (см. транзакционные издержки). Они могут носить положительный и отрицательный характер; обусловлены технологией и выдвигают проблему защиты окружающей среды; могут иметь просто денежную форму. Теоретически внешние эффекты есть результат противоречивой взаимосвязи функций производства и полезности. Например, свежеекрашенные домики у дороги улучшают настроение и влияют на работоспособность служащих находящегося рядом предприятия; сброс грязной воды комбинатом, расположенным на берегу, создает проблемы для рыбаков. Некоторые ученые считают, что внешние эффекты возникают из-за отсутствия рынков чистого воздуха, воды, тишины и покоя.

Внешний долг государства – накопленная задолженность по займам и кредитам от международных и иностранных банков, инвестиционных фондов; предполагает выплату процентов и платежей погашения.

Внешняя политика – политические действия, регулирующие отношения с другими государствами или межгосударственными организациями; как правило, является отражением внутренней политики.

Внутренняя политика – регулирование экономических и социальных процессов в стране, правовая охрана интересов личности и общества.

Волонтер – доброволец; лицо, поступившее на военную службу.

Волюнтаризм – социально-философское направление, признающее волю человека движущей силой общественного развития. В политическом смысле под волюнтаризмом обычно понимаются действия, идущие вразрез с реальными потребностями, производом.

Вотум – решение, выраженное голосованием (доверие или недоверия правительству, вынесенное парламентом).

Всемирная торговая организация (ВТО) – создана на базе существовавшего еще с 1947 г. Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ); насчитывает 180 участников, призвана либерализовать международную торговлю, т.е. осуществлять посредством ликвидации запретительных пошлин взаимное открытие рынков, ослабить или свести к минимуму нетарифные формы протекционизма (налоговые дискриминации и прочие ограничения для иностранных поставщиков).

Выбор между трудом и досугом – в теории потребительского поведения рассматривается вопрос о распределении времени между оплачиваемым трудом и вне рыночным досугом или отдыхом. Инвалид находит для себя максимальную полезность в виде оптимальных сочетаний труда и досуга (с учетом цен и оплаты труда, называемым бюджетным ограничением).

Вывоз капитала – может происходить в денежной, производительной и товарной формах; наиболее часто практикуемыми сегодня методами являются скупка акций иностранных фирм или открытие своих филиалов за рубежом; предоставление займов и кредитов, приобретение депозитных

сертификатов. Так называемое «бегство капитала» из страны также является специфической формой его вывоза, чаще всего официально нерегистрируемого.

– Г –

ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле, предшественник ВТО; многосторонняя ассоциация, образованная в 1947 г. 23 государствами, странам-участницам которой предоставлялся на началах взаимности режим наибольшего благоприятствования, предполагавший устранение дискриминации, количественных ограничений во внешней торговле и постепенное понижение таможенных тарифов.

Ген – дискретная структура, локализованная в хромосоме и отвечающая за передачу наследственных признаков.

Геополитика – в ее основе лежит оценка географического и других физических факторов, влияющих на экономическое и политическое развитие страны. Важную роль геополитические интересы страны играют во внешней и внешнеэкономической политике.

Гипотеза – предположение, выдвигаемое для объяснения того или иного явления, оно требует подтверждения, опытной проверки, после которых гипотеза перерастает в научную теорию. Эквивалент термина «рабочая гипотеза». Нулевая гипотеза – понятие статистики, означающее предположение о величине параметра, принимаемое или отвергаемое путем сравнения на основе определенных критериев (Стьюдента, Фишера и др.).

Гипотеза «невидимой ноги» – выбор условно-оптимальной комбинации между налоговыми выплатами и услугами, которые оказывают органы власти; его должны осуществлять потребители – налогоплательщики.

Гипотеза Шумпетера – австро-американский экономист Йозеф Шумпетер (1883–1950), которого считают идеологом предпринимательства, размышлял о предпринимательском новаторстве, связывая его с созданием новых товаров или технологий, выводящих экономическую эффективность на принципиально новый уровень, и отвергал старые догмы о совершенной конкуренции, при которой градацией доходности являлась предельная в данных условиях производительность факторов производства. В этой связи И. Шумпетер и Дж.К. Гэлбрейт полагали, что только крупные олигополитические образования способны осуществлять технический прогресс, именно они имеют для этого стимулы и средства.

Глобализация – рост экономической, экологической, социокультурной, политической взаимозависимости стран и народов, превращение объективных закономерностей во всеобщие, всемирные; усложнение международных отношений и национальной внешней политики.

Год финансовый – год финансовой отчетности, который может не совпадать с календарным. В США отчетность по налогам (налоговый год) длится со 2 июля по 30 июня, в Великобритании – с 5 апреля по 4 апреля.

«Голубые фишки» – первоклассные акции с минимальным риском снижения дохода; как правило, это акции известных компаний.

«Горячие деньги» – депозитные средства, устремленные на поиск более рентабельного с точки зрения процентных ставок валютного курса и гарантий от рисков помещения свободного капитала; оказывают существенное влияние на платежные балансы.

Государственное вмешательство в экономику – измеряется объемом государственных расходов в валовом продукте. Ныне в индустриальных странах вес государственных расходов составляет 30–40% ВВП. Этот термин многими современными экономистами считается некорректным, поскольку в государственных расходах заметно возросла доля социальных и гуманитарных

выплат, в США доля последних составляет почти две трети государственных расходов.

Государственное казначейство – в США учреждение тождественное министерству финансов. Его функции состоят в сборе налогов, денежной эмиссии, контроле за исполнением ряда законов (например, о погашении государственных ценных бумаг). Оно вносит предложения по изменению налоговой системы.

Государственное принуждение – ограничение свободы личного выбора, замена ее волей, формально выражающей интересы большинства; порождает пассивность граждан, надеющихся на всемогущество и мудрость власти (см. Теория социального выбора).

Государственное регулирование – призвано, согласно Кейнсу, выражать общую волю и воздействовать на такие экономические переменные, как предельные склонности к потреблению и накоплению, эффективность капитала, национальный доход, норма процента, занятость. Исторически исходным в описании государственного присутствия в экономике считается охрана частной собственности при господстве принципа «laissez-faire» (фр.), т.е. свободы действий. Согласно Бьюкенену, современное государственное регулирование представляет собой гражданский договор по поводу управления и распределения благ и услуг, потребляемых совместно.

Государственные монополии – экономические объекты, на которые распространяется исключительное право государства: сбор налогов, коммунальное хозяйство, железные дороги, почты и телеграф. Государственные монополии не исключают конкуренцию со стороны частных предприятий, производящих замещающие товары и услуги.

Государственный долг – находящиеся на руках у держателей (граждан и юридических лиц страны и заграницы) долговые обязательства ЦБ, министерства финансов (облигации, векселя, депозитные сертификаты). Государственный долг надо обслуживать, т.е. выплачивать проценты и платежи погашения. Различают внутренний и внешний долг. Расходы по обслуживанию долга составляют значительную часть бюджетных выплат (около 30% расходов бюджета России в 1997 г.).

Государство – политическая организация общества, имеющая власть и силу, а также возможность распределять общественные ресурсы.

«Грязное валютное плавание» – валютные курсы являются плавающими, но на их движение воздействует центральный банк, проводя валютные интервенции и другие меры вмешательства. Такой курс не является чисто плавающим и при его оценке партнерами нуждается в корректировке.

Гуманизм – 1) мировоззрение, проникнутое заботой о человечестве, о развитии высоких моральных качеств и идеалов; 2) прогрессивное направление в общественной мысли и искусстве Западной Европы XV–XVI вв.

– Д –

Двойное налогообложение – обложение налогом прибыли и чистого дохода корпораций, а в последующем, когда его часть распределяется в виде дивидендов, их обложение уже в виде личных доходов; обложение налогом на добавленную стоимость товаров, предназначенных на экспорт, если в стране сбыта его приходится платить снова. Исключение двойного налогообложения явилось одним из первых результатов выравнивания экономических политик в рамках Европейского Союза.

Двухъярусность банковской системы – предполагает существование государственных банков – центрального и муниципальных и сети различного рода корпоративных банков – коммерческих, инвестиционных, ипотечных и др. В США функции центрального банка выполняет Федеральная

резервная система (ФРС), в Германии – Бундесбанк, в Великобритании – Английский банк и т.д. В Евросоюзе создается Единый Европейский банк.

Девальвация – проводимое центральным банком при фиксированном валютном курсе понижение обменного курса (цены) национальной валюты.

Девизная политика – в прошлом означавшая валютную политику.

Деградация – упадок, утрата имевшихся ранее ценных качеств и свойств, постепенный переход к худшему, нисхождение.

Декларация – официальное заявление правительства или международного сообщества по какому-либо важному, чрезвычайному вопросу.

Деловой цикл – чередование фаз активности, включающее кризис, депрессию, оживление и подъем; проблемными являются выход из фазы депрессии, топтания на одном месте и продолжительность подъема (чистого прироста). Причины цикличности разнообразны, кроме экономических неравновесий следует отметить политические факторы: год выборов не является обычно временем реформ, необходимых, но непопулярных. Складывается своеобразный политический цикл деловой конъюнктуры (У. Нордхаус).

Демагогия – намеренное введение людей в заблуждение путем воздействия на их чувства и настроение (искажение фактов, обещания) с целью достижения политических или каких-либо иных целей.

Демография (от греч. demos – народ) – наука о населении, изучающая его динамику, структуру, географическое распределение, процессы, происходящие в сфере народонаселения. Она прогнозирует изменение численности населения (рождаемость, смертность, чистый прирост), возрастной состав, численность лиц, нуждающихся в социальной поддержке. Факторы, определяющие демографические изменения, зависят от состояний окружающей среды, благосостояния населения, уровня медицинского обслуживания и общей культуры, опасности войн и т.д.

Демократизация – внедрение демократических принципов в ту или иную систему, приводящее к открытости системы для всех социальных слоев.

Демонетизация – утрата серебром, а затем и золотом (официально в 1976 г.) денежных функций.

Демпинг – продажа товаров и услуг за рубежом по ценам ниже издержек производства.

Денежная масса (M) – состоит из M_0 – наличные деньги; M_1 – наличные плюс чеки (чековые вклады); $M_2 = M_1$ плюс срочные вклады и государственные облигации. M_0 составляет в современной России около трети M_2 .

Денежная масса (M) со стороны предложения – представлена депозитами банков D и валютным ресурсом R , т.е. $D + R$.

Денежная масса со стороны спроса выражается формулой $M = PQ/V$, где P индекс – цен, Q – реальный ВВП, V – скорость обращения денег.

«**Денежное правило**» **М. Фридена** – инструмент воздействия на M , основанный на том, что государственные участие в распределении национального дохода должно быть сведено к минимуму, а увеличение M проводится в строгом соответствии с темпами роста Q , независимо от конъюнктурных колебаний и возможного замедления скорости денежного обращения. «Денежное правило» – это обруч, стягивающий спрос на деньги и сдерживающий попытки использования печатного станка.

Денежные остатки – находящиеся в распоряжении экономических агентов (банков) денежные средства; реальные денежные остатки измеряются количеством товаров и услуг, которые можно купить на денежные остатки.

Денежный мультипликатор – рассчитывается по формуле $1/(\text{ставка обязательных резервов КБ}) + (\text{процент обналичивания денежных средств с банковских счетов})$. Мультипликатор свидетельствует о кредитно-денежном потенциале банка.

Деноминация – государственный обмен денег, приравнивание 10, 100, 1000 старых денежных единиц к одной новой, утяжеление денежной единицы и соответствующий пересчет цен, доходов и пр.

Денонсация – уведомление одним государством другого о прекращении действия имеющегося между ними договора.

Деньги – всеобщий эквивалент, призванный посредничать в товарообмене, средство платежа и накопления.

Депозит – денежный вклад, зачисленный на счет юридического лица; различают депозиты до востребования и срочные; банк использует депозитные средства в целях кредитования.

Депозитарий – банк, выполняющий функции хранения финансовых обязательств, депозитарных расписок; государство-депозитарий берет на себя, согласно многостороннему договору, хранение текстов соглашений, документов о ратификации, изменениях в составе участников и т.п.

Депозитарные расписки – свидетельства о регистрации ценных бумаг в трастовой компании. Эти сертификаты существуют чаще всего в виде компьютерных записей.

Депрессия (экон.) – фаза застоя в деловой активности.

Детерминизм – концепция, согласно которой действия экономических агентов предопределены историей, событиями, наследственностью и т.д.

Дефицит – неравновесие между расходами и доходами, между выплатами и поступлением средств. Минусовое неравновесие означает дефицит, плюсовое – положительное сальдо.

Дефлятор ВВП – индекс, выражающий отношение объема ВВП в фактических ценах к объему того же ВВП, выраженному в базовых ценах (чаще всего в ценах предыдущего года).

Дефляция – политика сдерживания инфляции путем ограничения денежной массы и использования других денежно-кредитных мер.

Джентльменское соглашение – неофициальные договоренности между фирмами-олигополиями относительно цен и условий продажи (телефонные переговоры, совместные завтраки и пр.).

Дилемма – суждение, содержащее два взаимоисключающих положения; совокупность обстоятельств, предполагающих необходимость **выбора** между двумя решениями.

Дилер – посредник, осуществляющий сделки купли-продажи товаров, ценных бумаг и валюты обычно от своего имени и за свой счет (своей фирмы).

Дисконт – разность между суммой, подвергающейся дисконтированию, и выплачиваемой. Банки дисконтируют векселя, другие ценные бумаги и торговые документы.

Дисконтирование – предполагаемое снижение реального объема будущих доходов или расходов, связанное с повышением текущих трат. **Дисконтирование будущего** – термин, используемый в

более широком смысле, – как экологический ущерб, чрезмерный экспорт невозобновляемых ресурсов, а также чрезмерный рост государственного долга.

Дискреционная экономическая политика – «политика разумной свободы», дозированное и гибкое вмешательство, включающее возможность быстрого реагирования на трудности. Противоставляется нормативной «политике правил».

Дискриминация – намеренное умаление прав или возможностей группы лиц, организаций или государств по сравнению с другими.

Дискриминация в оплате труда, найме на работу, при выборе профессий – состоит в установлении более низких ставок или лишении каких-либо возможностей роста для определенных категорий людей по национальному, половому или возрастному признакам.

Дисперсия – мера разброса значений случайной переменной относительно ее среднего значения (сумма квадратов отклонений). Широко используется в экономической статистике.

Диффузия – процесс распространения; в экономике – новой технологии. В условиях совершенной конкуренции диффузия будет зависеть от эластичности спроса.

Длинные волны или большие циклы Кондратьева – темпы экономического роста, структурные или иные крупные экономические перемены, определяющие динамику в больших временных рамках (30 – 60 лет); заметно отличаются друг от друга, носят как бы дискретный характер. Ученые насчитывают за последние 200 лет, по крайней мере, 6 больших циклов. Их происхождение связывают с неравномерностью научно-технического прогресса, демографическими, экологическими и другими структурными факторами.

Добавленная стоимость, или стоимость, добавленная обработкой – это разница между суммой продаж фирмы и материальными затратами на производство товаров.

Доверие – этот психологический термин давно уже прижился как в экономике, так и в хозяйственной деятельности (в виде трастовских операций банка, берущего на себя охрану ценностей клиента, его имущества, активов клиента за оговоренный процент; одной из форм монополистического объединения стали тресты). На макроуровне речь идет о доверии граждан к правительству или ЦБ, их решениям, реформам.

Догма – положение, принятое на веру, слепо, без учета конкретных условий; непререкаемая истина в религиозном учении.

Домашние хозяйства – условная экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, снабжающая экономику ресурсами (трудовыми и пр.) и использующая полученные за них доходы на приобретение товаров и услуг потребительского назначения и сбережения.

Доу-Джонса индекс – агрегированный показатель деловой активности, рассчитываемый на основе динамики курсов акций 30 крупнейших американских компаний; динамику определяют по ценам на Нью-Йоркской фондовой бирже; индекс Доу-Джонса считается одним из лучших барометров конъюнктуры.

– Е –

Евро – коллективная валюта стран Евросоюза, существующая в виде записи на счетах, чековых расчетах, кредитных обязательств. Евро, ранее экю, используют не только члены Сообщества, но и внешние партнеры – центральные и коммерческие банки, корпорации, торговые фирмы США, Восточной Европы, стран СНГ.

Еврооблигации – долгосрочные облигации в валютах стран ЕС или в долларах с соответствующим

порядком получения процентов; еврооблигации продаются и покупаются на валютных рынках.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – международный финансовый институт, созданный в 1991 г., оказывает содействие странам Центральной и Восточной Европы, а также России в проведении структурных и стабилизационных реформ.

Европейский союз (Европейское экономическое сообщество) – интеграционная группировка первоначально 6, а теперь уже 16 государств, возникла в 1957 г.; способствовала развитию взаимозависимости европейских государств. Группировка прошла путь от создания Общего рынка, т.е. ликвидации взаимных таможенных барьеров и создания единого внешнего барьера, до выравнивания налоговых, кредитных и других регулирующих механизмов и Валютного союза с введением единой денежной единицы. Заметим также, что к валютной интеграции страны ЕС перешли после выравнивания экономических политик и сближения показателей по инфляции и безработице.

Естественная безработица – обусловлена неизбежными изменениями хозяйственных структур и временем, необходимым для переквалификации; перемены места жительства (миграционными процессами); временным выбытием из производства и трудностями возвращения на рабочие места демобилизованных молодых людей или женщин после рождения ребенка. Вместе с тем резерв на рынке труда создает условия для сравнительно быстрого вовлечения дополнительной рабочей силы в трудовой процесс в ситуации подъема. Уровень естественной безработицы составляет в среднем 1,5-4%.

– Ж –

«**Желтая пресса**» – собирательное название газет и журналов, работающих по заказам, падких на сенсации, не гнушающихся клеветой, потакающих низменным вкусам читателей.

Жизненный цикл (гипотеза жизненного цикла) Ф. Модильяни – отрицает прямую связь между ростом национального дохода и потреблением, вводит понятие фаз экономической жизни (молодость, зрелость, старость), в течение которых соотношение между Y и C складывается по-разному (соответственно $C > Y$, $C < Y$, $C = Y + S$).

– З –

Забастовка – отказ от работы, форма протеста рабочих против условий коллективного договора – низкой оплаты труда или пособий, отпусков и пр.

Зависимая переменная – величина, изменения которой зависят от воздействия независимой переменной.

Закон Вагнера – гипотеза немецкого экономиста конца XIX в. А. Вагнера о том, что по мере промышленного развития увеличивается доля государства в национальном продукте. Вагнер называет три группы причин: относительный рост затрат на государственное управление, повышение спроса на культурную и благотворительную деятельность, необходимость государственного контроля за экспансией монополий.

Закон Грэхэма – предложенный английским банкиром XVII в. закон, согласно которому «плохие деньги» вытесняют из обращения деньги «хорошие», а последние уходят в сферу сбережения (тезаврации). Примерами могут быть вытеснение серебряными деньгами золота, медными – серебряными, стремление хранить сбережения в твердой валюте в современных условиях.

Закон Оккама – «не вводить сущности без необходимости». Английский философ Уильям Оккам (XIV в.) – автор этого афоризма, известного еще под названием «бритвы Оккама»: логические рассуждения и доказательства должны строиться на основе известных понятий, введение новых – крайняя мера.

Закон Оукена – американский экономист Артур Оукен определил вероятное соотношение между ростом безработицы и сокращением реального объема производства. Согласно его расчетам, $0h\eta$ постоянно и равно коэффициенту 3, т.е. увеличение безработицы на 1% ведет к потере 3% реального объема производства.

Закон Сэя – французский экономист Жан Батист Сэй (1767–1832), родоначальник теории предложения, утверждал, что предложение само автоматически рождает спрос, т.к., реализовав свои товары, продавец превращается в покупателя. Отсюда следовала гипотеза, согласно которой общие кризисы перепроизводства невозможны. Современными последователями Сэя являются сторонники подхода к экономическому анализу со стороны предложения (supply-side).

Закон Шермана (1890) – первый антитрестовский федеральный закон США, определивший уголовно наказуемыми попытки установить монополию и ограничить торговлю, создание в этих целях сговоров и союзов фирм.

«Затраты-выпуск» – модель В.В. Леонтьева, предполагающая возможность определения взаимозависимости отраслей и сфер производства как внутри страны, так и в рамках мировой экономики, существует в виде системы уравнений. Леонтьев развивает теорию общего равновесия Вальраса. Разделив экономику на 44 сектора, он установил перекрестные зависимости между ними по линиям межфакторных связей, стадиям воспроизводственного процесса, вплоть до конечного продукта, поступающего в потребление. Результатом этого анализа стали т.н. «технические коэффициенты», или количественные характеристики взаимосвязей. Практическим результатом модели Леонтьева явилась возможность определения затрат, необходимых для увеличения выпуска той или иной конкретной продукции в той или иной стране. Иногда балансы Леонтьева называют шахматными.

Земельные налог – относится к разряду имущественных налогов, ставки по которым порой весьма значительны. Ставки земельного налога зависят от оценки земли (кадастра) и размеров землевладения. Некоторые экономисты считают земельный налог стимулом повышения производительности труда в сельском хозяйстве.

Золотовалютный запас центрального банка – резервный фонд государства; в начале 1998 г. золотой запас России составлял 500 т, валютный запас – 15 млрд. долл.

«Золотое правило накопления», или формула роста, предложенная Р. Солоу: при стабильном приросте трудовых затрат (g) существует прямая зависимость между нормой накопления (s) и запасом капитала (K), отнесенным к годовому продукту (Q). Выбытие капитала не может быть большим, чем предельный продукт, созданный функционированием капитала. Итак, $s = g K/Q$. «Золотое правило» показывает, какой уровень капиталовооруженности (соответственно, накопления) оптимален для потребления.

Золотой стандарт – существовавшее в прошлом золотое содержание денег, оно предполагало размен банкнот на металл, а внешнеторговое сальдо покрывалось перевозкой золота.

Золотые точки – в эпоху золотого и золотодевизного (золотовалютного) стандартов это были пределы отклонений валютного курса от монетарного, т.е. весового золотого паритета; они были обусловлены расходами на транспортировку, страхование и прочими, затратами, связанными с перемещением желтого металла.

– И –

Идеология – система догм, утверждающая приоритет определенных ценностей.

Иерархия (от греч. hierarhia – священный) – в современных условиях термин употребляется для

обозначения упорядоченных и взаимосвязанных ступеней при системном анализе. В общественных науках используется как понятие управленческой вертикали.

Избыточные резервы – сумма банковских поступлений, превышающая размер требований (на данный момент времени).

Иллюзии – ошибки восприятия, связанные с неверной интерпретацией окружающей среды.

Имидж – образ фирмы, формируемый у потребителя; политической организации, ее лидера или государственного деятеля – в глазах избирателей. Для создания имиджа используются реклама, СМИ.

Импортные квоты – количественные ограничения на импорт товаров или услуг, введенные государством.

Инаугурация – в древнем Риме – посвящение в сан жреца (авгура); ныне – вступление в должность главы государства.

Инвестиции – помещение финансовых средств в акции, другие ценные бумаги и в реальные активы.

Индекс – статистический показатель, измеряющий динамику величин путем отношения текущего значения к предыдущему, принятому за базу; представляется в процентах. Широко используется в экономических расчетах.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – исчисляется на базе потребительской корзины, набора товаров и услуг, покупаемых среднестатистическим городским жителем. Ценовое выражение этого набора на данный момент времени сопоставляется с предшествующим месяцем, кварталом, годом, принятым за 100. В США эта корзина насчитывает 300 позиций, в России пока что – 25.

Индексация – автоматическая корректировка размеров выплат с учетом темпов инфляции, рассчитанных на основе ИПЦ.

Индукция – обобщение результатов наблюдений, опыта, полученных в отдельных случаях. Индуктивный метод идет от фактов к общим законам.

Инкассо – банковская операция, по которой на счет клиента зачисляются приходящие в его адрес платежи и оказываются другие услуги.

Инновация (от англ. innovation – нововведение) – внедрение новой технологии, новых форм организации производства, труда и управления.

Институционализм – научное направление, возникшее в середине XIX в. в США, получило широкое распространение в неравномерных условиях, например в так называемых «переходных периодах». Теория многообразна, порой носит фрагментарный характер. Общими составляющими являются анализ институтов (групп, организаций, объединений), их взаимозависимостей по горизонтали и вертикали. Торстен Веблен – трагический гений институционального анализа – предсказал биржевой крах октября 1929 г. так называемый «черный четверг». Но он не дождался начала этой катастрофы всего несколько недель.

Интеграция (экон.) – взаимопроникновение, взаимодействие хозяйственных структур, отраслей, сфер экономики, происходящее на основе разделения труда. Примером международной экономической интеграции может служить Европейский Союз. В межстрановой интеграции различают хозяйственную, институциональную, валютную и политическую интеграцию.

Интерференция (психол.) – влияние некоторых событий на память вообще и на сохранение той или иной информации в особенности.

Интуиция – умение или искусство предвидеть, улавливать перемены и быстро принимать удачные решения.

Инфляционная спираль: зарплата-цены – удовлетворение требований профсоюзов в части повышения зарплаты ведет к росту цен, последний же вновь стимулирует повышение зарплаты.

Инфляция – нарушение равновесия между денежной массой и товарным предложением, переполнение каналов денежного обращения бумажными знаками стоимости, покупательная способность которых падает (рост цен); обесценивание денег.

Инфляция издержек – сопряженное с ростом цен на факторы производства (сырье, энергию, оборудование, зарплату) общее удорожание порождает спад деловой активности. Спровоцировать инфляцию издержек может введение новых косвенных налогов.

Инфляция скрытая – существует в условиях директивных цен и сокращения товарного предложения. Скрытая инфляция проявляется в существовании двойного ценового стандарта (государственного и рыночного), накоплении денежных средств на банковских счетах, обусловленном не ростом благосостояния, но отсутствием необходимого товарного предложения.

Инфляция спроса – появление дополнительной платежеспособности, происходящее за счет роста государственных расходов, зарплаты, социальных выплат, непосредственно воздействующее на потребительские цены.

Инфраструктура – структурные элементы экономики: средства связи и транспортные артерии, здания, коммунальное хозяйство. Их называют предварительными условиями экономического роста, чаще всего строительство инфраструктуры осуществляется государством.

Ипотека – ссуда под залог недвижимого имущества (земли). Задолженность по ипотечному кредиту грозит утратой недвижимости.

– К –

Капитал – фактор производства, существующий в виде производственных благ, исключая землю и труд; термин используется также для обозначения финансовых активов.

Капитализм – общественная система, основанная на рыночной экономике, частной собственности на средства производства, гражданском праве и свободе выбора.

Карт-бланш – букв. – чистый бланк, подписанный выдавшим его лицом другому лицу, который может заполнить его по своему усмотрению, например, проставить денежную сумму. В переносном смысле «карт-бланш» означает неограниченные полномочия.

Картель – монополистическое соглашение между предприятиями отрасли по поводу минимальных цен, условий продажи и других коммерческих условий; картели запрещены антимонопольными законами.

Кассовая наличность – деньги, которые находятся в сейфе или кассах банка.

Кастодиальные услуги – в переводе с англ. – склад, хранение; включает услуги по хранению, учету, использованию финансовых средств. Банки, занимающиеся кастодиальным бизнесом, гарантируют клиентам сохранность и возврат их средств. Подобные услуги существенны для инвесторов, ведущих дела с российскими партнерами.

Квази- – часть слова, обозначающая нечто ненастоящее, мнимое (например, квазиденьги).

Кворум – минимальное количество участников, депутатов, членов организации, необходимое, согласно закону или уставу, для принятия решений.

Кейнсианский крест – модель равновесного национального дохода при постоянных величинах факторов производства, процентных ставок и цен.

Кейнсианство – теория, сформировавшая современную макроэкономику. Главными составляющими или задачами исследования были проблемы преодоления безработицы и приоритетная разработка денежно-кредитного механизма. В отличие от своих многочисленных последователей Дж. Кейнс не преувеличивал возможности нормативного регулирования.

Кембриджское уравнение – представлено формулой $M_c = kPQ$, где k – часть ВВП, сохраняющаяся в ликвидной форме, P – ценовой индекс, Q – реальный ВВП.

Классическая дихотомия – теоретическое разделение величин на номинальные (денежные) и реальные, предполагающее независимую динамику реальных и денежных показателей.

Классическая экономическая теория – ее время датируется серединой XVIII – серединой XIX вв., главными представителями являлись: Адам Смит, Давид Рикардо, Томас Мальтус, Жан Б. Сэй, Нассау У. Сениор, Джон С. Милль. Классическая теория исследовала природу и источники богатства, распределение продукта между собственниками факторов производства в условиях роста населения и ограниченности ресурсов, свободную конкуренцию. Ими созданы концепции рынка и товарной ценности накопления капитала, разделения труда. Классики предлагали политические рекомендации, хотя возможности государственного вмешательства были тогда ограничены лишь отдельными случаями несостоятельности рынка.

Классический деловой цикл – деловые или промышленные циклы, повторявшиеся с 20-х гг. XIX в. сначала в Англии, затем в континентальной Европе и США; превратились в мировые. Цикл включал обычно фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема; циклы повторялись в течение 8–12 лет.

Клиринг – безналичные расчеты между банками, осуществляемые путем взаимозачета платежных требований; при международных расчетах задолженности могут погашаться товарными поставками.

Кодекс Хаммурапи – свод законов или судебник вавилонского царя, первого из династии Хаммурапи, включавший отношения собственности, правила торговли и запрещавший продавать своих собственных детей (XXI в. до н.э.).

Количественная теория денег – ее основателем считается Д. Рикардо; утверждает, что в основе роста цен лежит, прежде всего, возрастание номинальной денежной массы.

Коллективный выбор – выбор, сделанный на основе коллективного принятия решений, должен находиться в основе нормативной государственной политики, направленной на исправление недостатков рыночной модели. К. Эрроу предупреждает о трудностях агрегирования индивидуальных предпочтений путем голосования.

Командная экономика – способ функционирования экономической системы, при котором средства производства находятся в государственной собственности; цели, направления и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования.

Коммерческий банк – финансовое учреждение, имеющее лицензию (чартер) от ЦБ на прием вкладов и предоставление кредитов.

Коммуникации – средства сообщения в самом широком смысле: транспортная сеть, почта, телеграф, радиосвязь, информатика, компьютеризация связи, Интернет.

Конвертируемая валюта – денежная единица, обратимая в иностранные или коллективные валюты.

Конгломерат – механическое соединение разнородных частей.

Конгломератные объединения – группа предприятий, изготавливающих различные по профилю товары, обычно не конкурирующие друг с другом. Все эти различные предприятия объединены одним финансовым и административным контролем.

Кондоминиум – совладение; совместное управление двумя или несколькими государствами какой-либо территорией.

Конкуренция – отношения между продавцами или между покупателями в рыночной среде; двигатель технологического прогресса и новаторства, стихийный механизм, стимулирующий динамическое равновесие. Конкуренцию называют совершенной при наличии множества независимых участников, при практической недоступности для каждого из них установления контроля над рынком. Несовершенной считается конкуренция, при которой отдельные экономические агенты или их группы могут продавать или покупать товары в количествах, влияющих на уровень цен.

Консерватизм – приверженность какому-либо устаревшему порядку, противодействие прогрессу; в политическом смысле консерваторы придерживаются классических правил рыночной экономики.

Консорциум – вид банковской монополии; временное соглашение между фирмами о производственно-сбытовой кооперации.

Конституция – основной закон государства, определяющий его общественное и правовое устройство, избирательную систему, права и обязанности граждан, принципы деятельности государственной власти и управления.

Контрабанда – тайный провоз на территорию страны товаров и ценностей или недекларированный вывоз ценностей и капитала.

Контроль меньшинства – как может выразить свое мнение часть акционеров или избирателей, не имеющих большинства? Поскольку доля «пассива» среди голосующих разобщена и инертна, возникает возможность использования их голосов по доверенности активным меньшинством, получающим, таким образом, известные преимущества. Делегирование полномочий расширяет для активного меньшинства возможности выбора своих представителей.

Конфедерация – объединение регионов, организаций и государств, сохраняющих значительную самостоятельность; в государственной конфедерации объединяется прежде всего внешняя и оборонная политика.

Конформизм – некритическое принятие общественного мнения и следование ему, подчинение стереотипам массового сознания, указаниям авторитетов и вождей.

Конъюнктурная политика – направлена на преодоление циклических колебаний – спадов или перегревов экономики, а также на ослабление отраслевых кризисов посредством бюджетных дотаций, манипулирования процентной ставкой и налогами.

Корпорация – объединение, общество; 1) союз лиц, объединившихся по профессиональному, сословному или иным признакам, носящее замкнутый, закрытый характер; 2) крупное и разветвленное предприятие коммерческого характера, получившее от власти лицензию на самостоятельную деятельность.

Корреляция – систематическая зависимость между двумя рядами переменных, которые могут быть и случайными (недетерминированными).

Коррупция – продажность, подкуп, взяточничество в кругах чиновничества, политиков и других должностных лиц.

Котировка – текущая цена валюты или ценной бумаги на бирже.

Коэффициент монетизации (k) – отношение (денежная масса/ВВП), падает в условиях инфляционного разбухания ВВП.

Кривая или петля Лаффера – график зависимости налоговых поступлений от ставки налога; указывает на существование оптимальной предельной ставки налога, превышение которой ведет к сокращению налоговых поступлений.

Кривая Лоренца – иллюстрирует распределение доходов в экономике; на графике по оси ординат указываются размеры доходов, а по оси абсцисс – процент семей, получающих доход той или иной величины.

Кривая Филлипса – обратная зависимость между уровнем зарплаты и безработицы, выведенная английским экономистом А. Филлипсом на основе данных за 100 лет (до 60-х гг. XX в.); служила оправданием инфляционного стимулирования занятости.

Кривые безразличия Хикса–Парето – современный вариант теории предельной полезности, предложенный итальянским ученым Вильфредо Парето (1848–1923) и англичанином Джоном Хиксом (1904–1989). Его исходными посылками являются стремление потребителя к наивысшей полезности, выбор потребителем необходимых благ на основе своей субъективной шкалы предпочтений. График потребительских предпочтений включает разные наборы благ при разных уровнях благосостояния.

Кризис – резкий перелом, спад.

Кризис задолженности – возникает в стране или в мировой экономике; обусловлен трудностями оплаты долгов со стороны должника. Грозит банкротством банков-кредиторов и кризисом хозяйства в целом.

Критика Лукаса – гипотеза Р. Лукаса о том, что люди изменяют свое поведение в связи с перепадами экономической политики. Скорость обращения денег (V) становится нестабильной, когда политики пытаются управлять экономикой путем навязывания постоянных темпов роста M (см. Денежное правило Фридмена). Рынок мстит изменением скорости обращения, так как M , как мы знаем, зависит от индексированного ВВП, деленного на скорость обращения денег.

Ксенофобия – неприязнь ко всему незнакомому, непонятному, чуждому.

– Л –

Лаг – 1) период адаптации переменной к изменению определяющего фактора; 2) в политике – временные промежутки между возникновением нежелательной ситуации, принятием государственных мер, их проведением и реальными результатами. Например, наличием неравновесия между размерами депозитов и инвестиций ($S > Y$), повышением процентных ставок и последующим хозяйственным эффектом.

Левиафан – библейский образ морского чудовища, олицетворявшего зло, был избран эмблемой авторитарического государства, где власть сосредоточена у одного лица. Впервые в этом смысле термин использовал английский философ XVII в. Томас Гоббс.

Либерализация международной торговли – процесс снижения тарифных и нетарифных ограничений в международной торговле, начатый в рамках ГАТТ.

Либерализм – приверженность к свободе; система взглядов, возникшая в эпоху буржуазных революций, в политическом смысле предполагает конституционную демократию, гражданское общество, в экономическом – свободное рыночное хозяйство, сведение к минимуму государственного присутствия в экономике, расчет на силы конкуренции. Типичным представителем либерального направления в экономике является Фридрих фон Хайек (1899–1992).

ЛИБОР – Лондонская межбанковская ставка предложения, по которой покупаются депозиты сроком на 3–6 месяцев. Ставка ЛИБОР является путеводителем в европейской банковской практике.

Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения.

Ликвидность – способность активов сохранять стоимость и быть обратимыми в платежные средства (валюта, банковские депозиты, государственные ценные бумаги, золото, картины, недвижимость).

Лицензия – формальный документ-разрешение на применение какой-либо технологии, продукции или на осуществление тех или иных операций (предпринимательской или внешнеторговой деятельности, розничной торговли и др.).

Лоббирование (от англ. lobby – кулуар, коридор) – явление политической жизни, состоящее в том, что агенты влияния тех или иных центров экономической силы (банков, корпораций) закулисно воздействуют на правительственных чиновников и на парламентариев с целью принятия или отвержения законодательных норм, воздействия на размещение заказов, на назначение людей в исполнительные структуры.

Ловушка ликвидности Кейнса, или гипотеза предпочтения ликвидности – в условиях депрессивного состояния экономики понижение процентной ставки по кредитам не ведет к оживлению инвестиций, т.е. сопровождается сохраняющимся неравновесием между S и I .

Ломбардный кредит – краткосрочный кредит под залог ликвидных ценностей. ЦБ России выдает ломбардные кредиты под залог ценных бумаг по ставкам, близким к ставкам рефинансирования.

Ломейские соглашения – межправительственные соглашения между странами ЕС и большинством стран Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов (странами АКТ), заключены в г. Ломе (Того). Соглашения предусматривают либерализацию торгового обмена, инвестиции и технологическую помощь.

Лондонский клуб – международная организация коммерческих банков (около 600), задачей которой является востребование долгов путем переговоров. Россия получила рассрочку по выплате основной задолженности на 25 лет (1995).

ЛОРО – счета банков-корреспондентов, открытые в вашем банке («вы у нас»).

– М –

Мажоритарная система представительства – система выборов, при которой избранным в данном регионе считается только тот кандидат (или список кандидатов), который получил более 50% голосов.

Макроэкономика – наука о совокупном поведении экономических агентов, находящем отражение в системе агрегированных показателей (ВВП, НД, занятость, эффективность труда, цены, денежная масса и т.д.). Макроэкономический анализ является основой государственной политики.

Маргиналы, маргинальная личность (от лат. *margo* – крайний) – используется для обозначения специфических, противопоставляющих себя обществу людей или социальных групп.

Маржа – разница между ценой покупки и ценой продажи депозитов, ценных бумаг, валюты. На валютном рынке используются чаще термины «спрэд» и «премия».

Маржинализм – теория, сформировавшаяся в конце XIX – начале XX вв., является общепризнанным толкованием понятий ценности (стоимости) товаров и факторов производства на основе их предельных полезностей и производительности. В литературе можно встретить названия – «теория предельной полезности» или «субъективно-психологическая теория», которые, по существу, идентичны маржинализму. Его основными представителями являются У.С. Джевонс, А. Маршалл, Дж. Хикс (Англия), Л. Вальрас (Франция), К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер (Австрия).

Маркетинг – система организации сбыта, направленная на потребителя: включает прогнозирование товарного рынка, разработку стратегии и тактики рыночного поведения и рекламы.

Математическая экономика – количественный, геометрический и графический анализ экономических процессов, механизмов, методов государственного воздействия (см. учебники Э. Маленво, Г. Столерю). Трудности состоят в формализации, принципиальной неопределенности экономических эффектов.

Медиана – одна из числовых характеристик распределения вероятностей: вероятность оказаться меньше медианы равна вероятности оказаться больше ее; делит кривую распределения на две равные части.

Международная финансовая корпорация (МФК) – международная специализированная организация ООН, образована в 1956 г. как филиал МБРР для стимулирования участия предпринимательства в процессе экономического роста развивающихся стран.

Международное разделение труда – система взаимосвязей, основанная на специализации стран в производстве определенных товаров и услуг и обмене результатами трудовой деятельности; является историческим и объективным фундаментом мировой торговли.

Международный валютный фонд (МВФ) – организация под эгидой ООН, занята валютно-кредитным регулированием. Фонд конституировался в 1945 г. (44 участника), теперь его членами являются 170 государств. МВФ предоставляет краткосрочные кредиты (1–3 года) по льготным процентам, но при обязательном выполнении ряда условий во внутренней экономической политике (сокращение бюджетного дефицита и инфляции, государственного долга и т.д.). МВФ сам находится сегодня в тисках кризиса задолженности со стороны слаборазвитых стран.

Менеджмент – в переводе с англ. – управление, но термин многозначен и включает по меньшей мере: 1) лиц, занятых управленческим трудом в частном и общественном бизнесе; 2) научную дисциплину, изучающую технико-экономические, организационные и социально-психологические аспекты управленческой деятельности; 3) социально-экономический институт, влияющий на предпринимательскую деятельность, образ жизни и политику.

Меркантилизм – экономическое учение и политика раннего капитализма (XV–XVIII вв.), отождествлял богатство с деньгами (золотом и серебром); во внешней торговле стремился к превышению экспорта над импортом, накоплению денежных резервов.

«Мертвый долг» – долг, не обеспеченный реальными активами, примерами могут быть государственные долги, образовавшиеся в результате необеспеченного финансирования во время войн.

Микроэкономика – наука, изучающая поведение экономических агентов (фирм, домашних хозяйств), рыночные переменные, эффективность хозяйственной деятельности.

Минимальная зарплата – самая низкая ставка за час труда, которую по закону может выплачивать предприниматель.

Мировоззрение – система взглядов на мир, природу и общество.

Мировой банк – полное название Мировой банк реконструкции и развития (МБРР); организация, входящая в систему ООН; создана в 1945 г. МБ предоставлял кредиты для послевоенного восстановления, затем долгосрочные кредиты развития; проводит экспертизы и консультации.

Мистицизм – вера в таинственное, сверхъестественное, в возможность непосредственного общения с потусторонним миром.

Модели – условные описания экономических систем и механизмов при помощи графиков и уравнений. Модели по своей сути имеют ограниченный характер, являются инструментами исследовательского поиска, описывая в математической форме лишь отдельные стороны реальной экономики (например, замкнутая и открытая экономики).

Модель $IS-LM$ – модель закрытой экономики, которая связывает предложение и спрос на товары и услуги с предложением и спросом на деньги в условиях меняющихся процентных ставок и цен; это динамическое уравнение отражает влияние указанных факторов на национальный продукт. Коротко говоря, модель $IS-LM$ определяет контуры связей финансового и товарного рынков.

Модель Манделла–Флеминга – преобразованная и дополненная применительно к открытой экономике модель $IS-LM$, включает помимо взаимодействующих в закрытой модели переменных валютный курс и валютный рынок; позволяет определить направления бюджетно-налоговой и монетарной политик в условиях открытости.

Монетаризм – лидером современного монетаризма считается лауреат Нобелевской премии Милтон Фридмен (род. в 1912 г.), возглавлявший Чикагскую экономическую школу. В классической политической экономии монетаристскую концепцию развивал Д. Рикардо. Ключевой целью монетаризма является обеспечение экономической стабильности путем оздоровления денежно-кредитного обращения. Идеи монетаризма лежат в основе политики шоковой терапии, оказавшейся эффективной в ряде стран при переходе к рыночной экономике. Монетаристы выступают за освобождение рыночных сил от пут нормативного регулирования, за создание условий, при которых человек может в полной мере реализовать экономическую свободу. Существенную роль монетарная теория, подходы Фридмена и Модильяни сыграли в разработке функции потребления. Среди сторонников или приближающихся по взглядам к монетаризму следует назвать Ф. Найта, Дж. Винера, Г. Саймонса, Г. Хемфри, Ф. Хайека.

Монетарная политика – денежно-кредитное регулирование, предполагает создание условий, при которых экономический субъект сам принимает решения, отвечающие интересам государства; воздействие через рынок ценных бумаг, изменение денежной массы, банковских резервов и процентных ставок.

Мониторинг – контроль; например, за использованием заемных средств, с тем чтобы пресечь их растраты не по назначению; отслеживание экономических процессов.

Моно- – часть сложного слова, обозначающее: одно, едино-(монархия, монополия, монетаризм и т.д.).

Монометаллизм – обращение в качестве денег золотых монет, не исключающее выпуска банкнот, разменных на золото, и разменной монеты.

Монополия – предприятие, которое является единственным крупным поставщиком товара или услуги. Монополия может повышать цены, ограничивать предложение. По своему происхождению монополии делятся на объединения в области коммерческой деятельности (картели, пули, синдикаты) и производственно-интегрированные комплексы (тресты), а также объединения предприятий, находящихся под единым финансовым контролем (концерны, корпорации). Особняком стоят т.н. естественные монополии. Они целесообразны там, где возможно снизить издержки при крупном производстве или сбыте (экономия от масштаба), что наблюдается в электро- и газовом хозяйствах, телефонной сети; естественные монополии также возникают как результат обладания какими-либо особенными природными ресурсами или научно-техническими новшествами.

Монопсония – единственный покупатель товаров или услуг.

Моральный риск – недобросовестность поставщика, связанная с отсутствием должного контроля; недобросовестное отношение к служебным обязанностям, уклонение от налогов и прочие явления, наносящие ущерб имиджу делового человека.

Мораторий – отсрочка платежей банку, внешним кредиторам, устанавливается правительством на время каких-либо чрезвычайных обстоятельств.

Мотивация внутренняя – побуждение к действию с целью улучшения ситуации, приобретения уверенности или независимости.

Мультипликатор государственных закупок – объем госзакупок на один доллар национального дохода.

Мультипликатор Кейнса – измеряет вероятный темп роста (падения) национального дохода, зависящего от динамики платежеспособного спроса. Мультипликатор можно исчислить по формуле $I/(1 - c)$, где c обозначает долю потребления в каждом долларе прироста национального дохода. Разница между I и c показывает квоту сбережений в приросте национального дохода. Связь между предельной склонностью к потреблению и приростом национального дохода является одной из конституирующих догм макроэкономики.

Мультипликатор открытой экономики – дополнение к формуле роста, предложенной Кейнсом $I/(1 - c)$. Учитывает долю импорта, приходящуюся на каждую единицу потребляемой части национального дохода; вычисляется по формуле $I/[1 - (c + \text{чистый импорт})]$.

Мультипликатор роста – отношение прироста чистого продукта к приросту объема инвестиций или какого-либо другого компонента, например налоговых поступлений.

Мутация – наследуемое изменение в организме, обусловленное случайными изменениями в отдельном гене, хромосоме или наборе хромосом.

Мягкая валюта – валюта с падающим курсом, другие страны стараются ее не накапливать.

– Н –

На душу населения (per capita) – приходящееся на одного жителя страны величина ВВП, национального дохода или других макропараметров.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – взимается по единой шкале на каждой стадии производства.

Налог с продаж – вид косвенных налогов, взимаемых при реализации товаров и услуг, распространен в

США на уровне штатов, в Западной Европе налог с продаж отсутствует.

Налоги – прямые (подходные) и косвенные – акцизы, НДС, пошлины, в т.ч. таможенные. Прямые налоги строятся по прогрессивной шкале доходов, НДС и акцизы в конечном счете также оплачивает население. Кроме того, существуют налоги на имущество юридических и физических лиц, сборы от операций с ценными бумагами, на валютные конверсии, проценты по вкладам, на продажу лицензий, на торговлю, оформление нотариальных документов. Налоговые поступления образуют главный источник государственных доходов.

Налоговая база – все объекты налогообложения.

Налоговая ставка – процент от суммы дохода, оптовой цены, суммы вклада и прочих объектов налогообложения, поступающей в бюджет.

Национализация – отчуждение в собственность государства, чаще всего возмещаемое в условиях правового порядка части предприятий, при этом они продолжают функционировать на коммерческих началах.

Национальная экономика – в широком смысле экономика есть наука об экономическом поведении людей. Национальная экономика изучает его в контексте специфики национальной мотивации, опыта и традиций, сочетания рационального и эмоционального начал в поведении человека и социальных групп, волевой активности, направленной на изменение окружающей среды, т.е. особенностей, придающих специфический формат действию объективных закономерностей и методам национальной политики.

Национальная экономическая безопасность – доктрина американского происхождения, включающая, как правило, стимулирование международной конкурентоспособности отечественного производства, достижение социального равновесия и стабильности, определение оптимума открытости.

Национальное счетоводство – статистическая система измерения ВВП и других макроэкономических показателей.

Национальный доход – сумма всех первичных доходов (зарплаты, прибыли, ренты). Национальный доход считается по доходам до их прямого налогообложения и отличается от ВВП на величину амортизационных отчислений и косвенных налогов (см. Располагаемый НД). В результате государственного перераспределения возникают как бы вторичные доходы – госслужащих, трансфертные платежи, расходы на содержание армии. Национальный доход (Y) может идти целиком на потребление ($Y = C$) или частично на сбережения или инвестиции ($Y = C + I$). В кризисной ситуации национальный доход может быть меньше потребления ($Y < C$).

«**Невидимая рука**» рынка – стремление фирм-производителей и поставщиков получить наивысшую прибыль на конкурентных рынках; объективно способствует максимальному удовлетворению потребностей общества в целом.

Негативный подходный налог – введение денежных доплат семьям или одиноким людям, если их доход падает ниже гарантированного прожиточного минимума; негативный налог понижается по мере роста трудового дохода.

Независимая переменная – величина, изменение которой влечет за собой изменение каких-либо других (зависимых) переменных или (в эксперименте) действие которой подлежит изучению.

Неоклассическая экономическая теория – сформировалась на основе маржиналистской концепции конца XIX в. Ее конституирующими признаками стали понятия предельных ценностей товаров и услуг, предельной производительности капитала и труда. Неоклассиками созданы теории общего

равновесия, экономический анализ, основанный на рациональном поведении индивидов. В отличие от Кейнса неоклассики уповали на рыночный механизм выведения экономики из кризисов и безработицы.

Неоклассический синтез – теория, выдвинутая лауреатом Нобелевской премии Полом Самуэльсоном (род. в 1915 г.), автором широкоизвестного учебника «Экономика». Эта теория представляет собой попытку соединить неоклассический и неокейнсианский подходы. В последнем, 13-м издании учебника, подготовленном вместе с У. Нордхаусом (русское издание появилось в 1997 г.), теория синтеза предстаёт в виде одной из составляющих доктрины рациональных ожиданий.

Неравенство – положение, при котором люди не имеют равного доступа к социальным благам.

Несостоятельность государственного сектора – экономически неэффективные методы государственного хозяйствования (госпредприятий, исполнительных органов, правительства), тормозящие решение социально-экономических задач.

Нетрадиционные формы занятости – создают гибкие возможности привлечения к труду, экономии на коммунальных расходах для предпринимателя. Примером может служить распространившееся «электронное паломничество».

Нечестная конкуренция – практика устранения конкурента или блокирования доступа в отрасль новых фирм, неприемлемые способы ведения конкурентной борьбы.

Номинальные и реальные макропоказатели – различаются методикой исчисления. Номинальные показатели – это величины, выраженные в текущих ценах, реальные – в ценах прошедшего или базисного года. Разницу представляет поправочный, инфляционный компонент.

Норма безработицы – удельный вес незанятых в общей численности желающих работать. Обычно численность безработных определяет биржа труда, хотя размер регистрируемой безработицы может не совпадать с фактическим предложением труда и размером спроса на труд. По Кейнсу, спрос на труд (D), выраженный как сумма зарплат, определяет функцию потребления (C), которая (см. Мультипликатор) при сокращении снижает темпы роста национального дохода и ведет к сокращению занятости.

Нормативная экономическая теория – основана на оценках того, «как должно быть», занимается трактовкой целей и задач экономической политики, проявляет склонность к административным методам управления.

Ностро – корреспондентский счет данного банка в другом кредитном учреждении («мы у вас»).

Нравственная экономика – концепция принадлежит швейцарскому экономисту, критически относившемуся к классической политэкономии, Жану Шарлю де Сисмонди (1773–1842).

Ноу-хау – совокупность научно-технических, организационных и коммерческих знаний, опыта, являющаяся предметом обмена услугами.

Нулевого роста теория – концепция, отвергающая поощрение экономического роста, а также потребления, рождаемости, использования природных ресурсов, поскольку эти тенденции опасны с точки зрения экологических и гуманитарных задач и могут стать вероятными причинами будущих катастроф. В качестве альтернативы предлагаются стабильность, выживание, простое воспроизводство, антипроизводительность, экзистенциальные ценности.

Нуллификация – аннулирование старых денег и введение новых (без обмена или при ограниченных возможностях обменять старые купюры на новые). Старые деньги запрещаются к приему. Мера применяется при гиперинфляции, вызванной чрезмерными обстоятельствами.

Нэп, или новая экономическая политика – была введена в СССР (1921) и исчерпала себя уже в начале 30-х гг. Нэп включала «допущение частного сектора», т.е. разрешение свободы торговли, мелкого предпринимательства, привлечение иностранного капитала при сохранении «командных высот» у государства. Составной частью являлась денежная реформа, выпуск червонца, формально обеспеченного на 25% золотом и иностранной валютой и имевшего декларированное золотое содержание (7,742 г.) Была организована фондовая биржа. Не следует забывать, что эти меры поддержки рубля были продиктованы «сужением валютного кольца» вокруг советского центра, на большей части территории стран сов-знаки просто не принимали. Вскоре, однако, несмотря на принятие чрезвычайных мер для пополнения золотого запаса, ограниченный размер червонца на инвалюту был прекращен и десятирублевые купюры уравнились в правах с казначейскими билетами.

– О –

Облигация – ценная бумага, свидетельство о предоставлении займа, дающее держателю право на получение процента или выигрыша, погашающееся после истечения срока займа.

Общее экономическое равновесие – теория Л. Вальраса, французского экономиста (1834–1910), предполагает модель соответствия между совокупным продуктом и совокупным спросом, позволяющим максимизировать полезности. Вальрас попытался вывести общее равновесие спроса и предложения, цен и перемещений капитала, рабочей силы в виде системы уравнений. Нарушения равновесия неизбежны, они преодолеваются стихийным взаимодействием рыночных сил (осуществляются через неосуществление). Периодически серьезные нарушения могут стать причиной экономических кризисов и депрессий, порой подобные ситуации провоцируются неудачами в экономической политике. Анализ проблем содержится в книге Вальраса «Элементы чистой политической экономии» (1874–1877).

Общественный выбор – концепция возникла как новый этап в теории конституциональной экономики. Сторонники общественного выбора – (Дж. Бьюкенен (род. в 1919 г.) и К. Эрроу (род. в 1921 г.), оба лауреаты Нобелевской премии, – представляют экономическую политику в виде политического рынка, как процесс взаимовыгодного обмена; считают своим предшественником шведского экономиста К. Викселля. Распространение рыночных отношений на процедуру принятия политических решений, поведение чиновников и борьбу за голоса избирателей сочетается с поисками оптимального соотношения между стоимостью государственных услуг и расходами на их осуществление (налоговым бременем).

Общество – объединение людей в рамках определенных географических границ, общей законодательной системы, имеющее определенную национальную или социо-культурную идентичность.

Общий рынок – первоначальное, неофициальное название Европейского экономического союза.

Обязательные резервы коммерческих банков – устанавливаемая центральным банком доля депозитных средств, которую кредитное учреждение должно зачислять на счет ЦБ. Обязательные резервы различаются по срокам депозитов. Обязательные резервы – один из инструментов кредитно-денежного регулирования.

Ограниченная ответственность – акционерное общество с ограниченной ответственностью обычно ограничивает объем потерь, который могут покрыть владельцы (акционеры) суммой, заплаченной ими за пакет акций.

Ожидания – потребителей и фирм относительно экономического будущего.

Олигархия – букв. – правление немногих, в древнегреческих государствах господство группы богатых

рабовладельцев. Финансовая олигархия может контролировать экономическую и политическую жизнь без занятия высших постов в правительстве и законодательных органах.

Олигополия – букв. – господство немногих, групповая монополия нескольких крупных производителей; создает возможности для достижения согласия по поводу цен, условий продажи, раздела рынков, распределения прибыли. Тормозом в подобном сговоре может стать его «цена», так как повышение прибыли стимулирует появление конкурентов.

Онколь – банковский кредит, предоставленный до востребования. Обычно им пользуются валютные дилеры и биржевые маклеры, считается достаточно ликвидной статьей актива.

Оптимум – в экономическом смысле – наилучшая ситуация, наилучшее состояние дел.

Оптовая цена – как правило, она ниже розничной; используется при продаже крупных партий товаров бытовым или посредническим фирмам.

Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) – картель, образованный в 1960г., включающий значительную часть стран, добывающих нефть. ОПЕК контролирует цены на сырую нефть и ограничивает объемы экспорта.

Ортодоксальность – неуклонное следование какому-либо учению, доктрине в ее первоначальном виде.

Основной политический закон Кейнса – имеет в качестве ключевой идеи более медленное, по сравнению с ростом дохода у домашних хозяйств, повышение квоты потребления (C) и более быстрое – квоты сбережений (S).

Открытый рынок – операции ЦБ и министерства финансов по размещению государственных ценных бумаг по свободно складывающимся ценам. Контрагентами обычно выступают коммерческие банки.

Отложенный спрос – платежеспособный спрос, остающийся неудовлетворенным из-за недостатка товарного покрытия, порой он выражается в накоплении сбережений на банковских счетах.

Отчуждение – 1) в процессе труда – чувство бессилия из-за бессмысленности с точки зрения работника его действий; 2) социальное отстранение, невключенность в систему; 3) экономическое изъятие собственности с компенсацией или без нее.

Офф-шор (от англ. offshore) – территории, предоставляющие льготные режимы только для операций кредитно-денежного характера и в иностранной валюте для нерезидентов; их называют еще зонами совместного предпринимательства, налоговыми гаванями или оазисами.

Охлократия – термин, означающий власть толпы, берет свое начало от древнегреческих историков (Аристотель); под охлократией понималось общество, где правят законы, меняющиеся по прихоти масс, подпадающей под влияние демагогов. Аристотель отличает охлократию от демократии, власти выборной и законной; это недолговременное, переходное состояние периода смут и кризисов.

Ошибки прогнозирования – разница между предсказанным и фактическим значениями переменных; ошибки являются в то же время проверкой надежности того или иного метода прогнозирования.

ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) – межправительственная организация, созданная в 1961 г., в ее составе 27 развитых стран. Ее целями являются согласование экономических политик стран-участниц, подготовка ежегодных обзоров состояния мировой экономики, консультирование и выработка рекомендаций в области внешнеэкономической политики.

Пан- – часть слова обозначающая всеобщий, всеохватывающий (панславизм, панамериканизм).

Парадигма – система взглядов, подход, признанные научным миром, используемые в качестве каркаса при построении конкретных моделей (например, спрос-предложение).

Парадокс – 1) своеобразное суждение, расходящееся с общепринятым; 2) неожиданность, невероятное явление, несоответствующее обычным представлениям.

Парадокс Леонтьева – гипотеза американского экономиста, лауреата Нобелевской премии В.В. Леонтьева, утверждавшего, что американский экспорт является более трудоемким и менее капиталоемким по сравнению с европейским.

Параметр – измеряемый показатель, характеризующий совокупность данных (например, средняя арифметическая величина, медиана, стандартное отклонение).

Парижский клуб – объединение центральных банков стран-кредиторов. Россия стала его членом, поскольку она остается держателем задолженности ряда слаборазвитых государств.

Паритет – равенство двух сторон в отношении какой-либо общей основы.

Паритет покупательной способности (ППС) – определение валютных курсов и проведение международных сопоставлений по средним ценам на общепотребительные товары. В расчет принимается определенный набор товаров и услуг. Сопоставление этих наборов в долларовом выражении позволяет определить паритет покупательной способности каждой национальной валюты и выявить т.н. натуральный или естественный курс (см. Биг Мак курс).

Патент, патентное законодательство – покупаемое свидетельство о праве собственности изобретателя на новый продукт или на новую технологию, дающее согласно американскому законодательству данному лицу или группе лиц возможность в течение 17 лет производить или продавать результаты своих новаций.

Переменная – 1) зависимая величина, обусловленная иными параметрами, варьируемыми в опыте, обследовании; 2) независимая – объясняет или вызывает изменения в значениях других переменных.

Переходное состояние экономики – в современном контексте это переход от планово-централизованного к рыночному хозяйству, предполагает отказ от обобществления экономического потенциала, изменение путей и форм государственного регулирования; во многом успехи перехода зависят от эффективности государственного вмешательства.

Перманентный – непрерывно продолжающийся, постоянный.

Плавающий валютный курс – гибкий курс, зависящий от спроса и предложения данной валюты.

Планово-централизованное управление экономикой – в России сочеталось с существованием общественной собственности на объекты хозяйствования; производственная деятельность проводилась на основе спускавшихся сверху планов; государственные органы определяли цены, издержки, зарплату и прочие экономические показатели.

Платежный баланс – показатель открытости национальной экономики, состоит из баланса текущих операций (в том числе торговли товарами и услугами), баланса движения капиталов за определенный период, корректирующих показателей.

Плотность населения – число жителей на 1 кв. км.

Плюрализм – в мировоззрении, культуре, мнениях – право на самостоятельное существование групп меньшинства и готовность господствующей культуры и государства поддерживать это право.

Позитивная экономическая теория – анализ фактов и сведений, их общение с целью определения рационального поведения экономических агентов и государственных органов.

Полис – документ, удостоверяющий договор страхования и содержащий условия страхования, сумму страховки и размер премии; древнегреческие города-государства.

Политика (от греч. politiko) – управление государством или общественная деятельность, направленная на защиту социальных или групповых интересов; завоевание и укрепление государственной власти; задачи государства и средства, пути их достижения. У Платона и Аристотеля – наука об обществе, государстве; у Бисмарка – «искусство возможного».

Политика «дешевых денег» – политика, предполагающая дополнительный выпуск денег в обращение. Политика «дорогих денег» предполагает ограничение роста денежной массы в обращении.

Политика доходов – государственные и общественные действия, непосредственно направленные на изменение уровней зарплаты и других доходов.

Политическая экономия – наука, исследующая «чистую теорию» в связи с политикой. Термин использовался классиками исторической (немецкой) экономической школой, а также К. Марксом и его последователями.

Политический цикл деловой активности – колебания конъюнктуры, объемов производства и занятости, связанные с изменениями или излишним популизмом экономической политики в предвыборные или послевыборные времена.

Полная занятость – понятие относительное. Она не исключает текущей, фрикционной безработицы, связанной с переменой места жительства, временной незанятостью (служба в армии, рождение ребенка) и структурной, вызванной технологическими переменами и новыми требованиями квалификационного характера. Понятие полной занятости противостоит понятию так называемой циклической безработицы, незанятости, связанной с депрессией.

Порочный круг – термин, используемый в отношении некоторых развивающихся стран, где низкий уровень потребления не создает ресурсов для накопления, что, в свою очередь, не обеспечивает возможностей для роста производства и потребления.

Посткейнсианская экономическая теория – среди главных фигур следует назвать Джоан Робинсон (1903–1983), Давида Давидсона (1854–1942), Пьеро Сраффа (1898–1983). Их добавления касались динамического состояния экономики, развивающейся в условиях неопределенности, и вероятного подхода к рыночному равновесию; сближаясь с классической теорией, они предложили рассматривать распределение и занятость в связи с инвестиционным поведением. В целом посткейнсианцы оставались приверженцами теории совокупного спроса, определяющего занятость, внесли свой вклад в теорию роста.

Постоянный доход – теоретическая гипотеза, предложенная М. Фридменом, согласно которой потребительская корзина семьи зависит не от текущих выплат, а от среднего, относительно постоянного дохода; люди предпочитают ориентировать свое потребление на известный, уже установившийся прожиточный уровень, сбережения выполняют при этом роль страховки от колебаний дохода.

Потоки и запасы (от англ. flow a stocks) – потоки обозначают совокупность полезностей, приведенных

или использованных в указанный период времени (год, квартал, месяц); запасы – это количество товаров, услуг, денег на данный момент времени.

«Почти-деньги», или квазиденьги – в мировой практике – ценные бумаги, которые могут быть быстро превращены в деньги (сберегательные сертификаты, государственные облигации, векселя) и стать средством обращения.

Пошлина – вид налога, взимаемый таможенными службами с товаров, услуг иностранного происхождения, а также сборы с различных юридических и прочих операций.

Пределы налоговых ставок – они определяются правительством и касаются местными налогов.

Предельная полезность (marginal utility) – полезность, которую извлекает потребитель из каждой дополнительной единицы товара или услуги.

Предельная склонность к потреблению – величина, на которую возрастает потребление C при увеличении дохода U на один доллар.

Предельный продукт капитала (MPK), труда (MPL) – приросты объема производства на дополнительную единицу прироста капитала или затрат труда при неизменности другого фактора.

Предприниматель – лицо, которое накапливает капитал и рискует вложить его в дело, обещающее прибыль; центральная фигура в развитии рыночной экономики и ее модернизации.

Престиж – авторитет, уважение, влияние, которым пользуется лицо или фирма, организация, государство.

Преференция – предпочтение, преимущество, льгота.

«При прочих равных условиях» – допущение в анализе, при котором другие, кроме исследуемого, факторы принимаются за постоянные.

Прибавочный продукт (дополнительный, избыточный) – разница между стоимостью произведенного продукта и необходимыми издержками (зарплата, амортизация, стоимость сырья, материалов, топлива).

Приватизация – переход государственной собственности в руки частных компаний, проводится обычно посредством акционирования и продажи акций. Целями являются мобилизация сил конкуренции, сокращение государственного финансирования, стимулирование инициативы и новаторства. Нередко условия приватизации предусматривают ограничение размеров приобретаемого пакета акций (до 25%), запрет на единоличный контроль (50%) над новой частной компанией. Советы или комитеты, занимающиеся приватизацией, состоят из доверенных лиц, назначаемых государством.

Приватизация номенклатурная – закулисная приватизация государственной собственности, осуществлявшаяся в постсоветский период. В результате номенклатурной приватизации бывшие партийные функционеры и государственные деятели приобрели собственность по низким ценам. Добавим, что номенклатурную приватизацию можно рассматривать как своеобразный метод первоначального накопления капитала.

Принцип дополнительности – методологическая предпосылка, состоящая в применении межотраслевого синтеза, например изучение экономического поведения с помощью математического и психологического методов.

Приоритет – 1) первенствующее значение чего-либо, преобладание; 2) научный приоритет в открытии, изобретении.

Прогнозирование – предвидение, предвосхищение экономического развития. При выборе прогнозных вариантов деловые люди чаще склоняются к пессимистическому (правилу «плохой погоды»), поскольку он минимизирует риски. Квалификация экспертов определяет сегодня деловую активность хозяйствующих субъектов и эффективность экономической политики (см. Эффект неожиданности).

Прожиточный минимум – условно определяемый объем потребительской корзины в текущих и индексированных ценах. По современным методикам в корзину потребительских благ включаются как продовольственные, так и промышленные товары, транспортные и коммунальные издержки. Прожиточный минимум рассчитывается на домохозяйство, состоящее из одного и более человек.

Прокрустово ложе – жесткие рамки, искусственная мерка, под которую стремятся подогнать что-либо. Происходит от древнегреческого мифа о разбойнике Прокрусте, который отрубал ноги тем своим жертвам, у кого они были длиннее ложа, и вытягивал тем, у кого они оказывались короче.

Пролонгация – продление срока действия векселя, соглашения, государственного договора.

Промежуточный продукт – продукт, не являющийся предметом длительного пользования и используемый в качестве фактора производства; не входит в ВВП.

Протекционизм – внешнеэкономическая политика, ограждающая внутренний рынок от конкуренции иностранных товаров при помощи пошлин, запретов и ограничений на импорт, налоговых льгот отечественным производителям и т.д.

Профицит – превышение доходов банка над его расходами. На практике профицит рассчитывают без учета статей по обслуживанию внешнего долга (валютных процентов и платежей погашения).

Профсоюз – объединение работников, обычно отраслевое, для защиты своих прав и социально-экономического положения (повышения зарплаты, сокращения рабочей недели, увеличения пособий по безработице и т.д.).

Процедура улаживания (разрешения) трудовых споров – разработанная профсоюзами и союзами предпринимателей методика улаживания конфликтов, возникающих между трудовым коллективом и руководством фирмы.

Процент – ранее называли «платой за воздержание» – цена за временное предоставление денег в ссуду или за предоставление займа, кредита (заемщик платит банку, банк платит вкладчику).

Прямые инвестиции – приобретение контрольного пакета акций.

Псевдо- – часть сложного слова, означающая «ложный, мнимый, фиктивный» (псевдодемократия, псевдоним, псевдоискусство).

Психологические кризисы – могут быть вызваны социальными проблемами, с которыми сталкивается человек (группа), разрешаются положительно или отрицательно.

Психологическое объяснение кризисов (У.С. Джевонс, И. Шумпетер) – фазы деловой активности выражают изменения психологических «картин мира». Они формируют отношение к новациям, инвестициям: паника и разброд мыслей ведут к застою, повышенные настроения вызывают ажиотаж, грюндерскую горячку. Джевонс связывал смену психических состояний с переменчивыми конфигурациями солнечных пятен, но знаменит он, прежде всего, своим открытием предельной полезности (см. Маржинализм).

Равенство Рикардо – гипотеза, согласно которой дефицит государственного бюджета, возникший из-за недобора налогов, не сокращает частные инвестиции, так как увеличивает долю частных сбережений; иначе: национальные сбережения, т.е. сумма частных и государственных сбережений, есть величина постоянная.

Разделение труда – специализация производственная, отраслевая, международная.

Разделение функций собственности и управления – различие сфер деятельности и интересов акционеров и управляющих, директората компании. Задача состоит в изыскании путей согласования этих интересов.

Разменная монета – исторически возникшие вспомогательные денежные средства, нарицательная стоимость которых ниже их реальной стоимости.

Рантье – собственники капитала, живущие на проценты.

Располагаемый доход – сумма, остающаяся после вычета прямых налогов из доходов семьи или национального дохода.

Рационализм – учение, согласно которому все достоверные знания идут от разума и мышления (рационализм Р. Декарта).

Рациональные ожидания (теория) – иногда называется «неоклассическим возрождением»; объединяет широкий круг экономистов – от монетаристов, конституционалистов до либералов. Новым в этом направлении можно считать упор на максимальную доступность информации, на использование гибких цен и зарплаты, сведение к минимуму государственного присутствия в экономике.

Ре- – часть слова, означающая процессы восстановления, возвращения, возобновления (ревальвация, реконструкция и т.д.).

Реальная процентная ставка r по депозитам и по ценным бумагам может быть положительной или отрицательной в зависимости от разницы между номинальной ставкой R и уровнем инфляции π :
 $r = R - \pi$.

Ревальвация – повышение Центробанком обменного курса национальной валюты, ее цены в иностранной валюте.

Регрессивный налог – налог, средняя ставка которого уменьшается или повышается по мере увеличения или уменьшения дохода налогоплательщика.

Редкость – ограниченность потребительских благ или ресурсов (земли, капитала, труда), фактор повышения их ценности.

Режим наибольшего благоприятствования – соглашения на двусторонней основе или в рамках Всемирной торговой организации о более низких либеральных пошлинах на импорт между участниками по сравнению с третьими странами.

Резиденты – физические и юридические лица, проживающие на территории данной страны. Термин применяется в сферах финансовой, валютной, торгово-таможенной, поскольку права и обязанности резидентов и соответственно нерезидентов отличаются друг от друга.

Рентный доход – доход от собственности на земельный ресурс.

Репатриация – возвращение на родину: гражданских лиц, военнопленных, предметов искусства, а также капиталов.

Реприватизация или денационализация – восстановление государственной собственности на ранее приватизированные предприятия.

Реституция – в международном праве возврат имущества, изъятого, вывезенного в годы войны.

Ретроспекция – обращение к прошлому, изучение прошлого опыта, взгляд на прошлое.

Референдум – всенародный опрос (голосование) по какому-либо важному поводу.

Рефинансирование государственного долга – погашение долговых обязательств, срок действия которых истекает, за счет денег, полученных от продажи новых заемных средств (облигаций, векселей), или прямой обмен старых долговых обязательств государства на новые.

Реформы Диоклетиана – административные реформы, касавшиеся территориального деления Римской империи и сбора налогов, проведенные императором Диоклетианом в конце III – начале IV в.

Резкспорт – вывоз из страны товаров, ранее ввезенных на ее территорию, перепродажа.

Римский клуб – международная неправительственная организация, выдвинувшая и в значительной мере осуществившая в течение 60–80-х гг. программу изучения глобальных проблем человечества. В их числе были: гонка вооружений и угроза ядерной войны, загрязнение окружающей среды и Мирового океана, истощение природных ресурсов, демографические проблемы, рост неравенства в развитии регионов и стран, расширение зон бедности и нищеты.

Риск экономический – состояние неуверенности в результатах сделки, инвестиционной деятельности, покупки или продажи. Различают риски, обусловленные внутренним положением компании, и внешние, связанные с макроэкономическими и международными обязательствами. Степень риска можно определить графически в виде отклонения (более или менее значительного) от расчетной кривой предполагаемого дохода и т.п.

Розничная цена – цена, по которой товары продаются мелкими партиями непосредственным потребителям.

Рутинa – застой, приверженность старым правилам, методам и способам действий, боязнь перемен, упрямый консерватизм.

Рыночная экономика – хозяйство, предполагающее удовлетворение потребностей посредством обмена; принятие решений является прерогативой самостоятельных экономических субъектов.

Рэкет – шантаж, вымогательство путем запугивания и насилия, вплоть до физической расправы.

– С –

Сборы (таможенный, акцизный, гербовый) – являются видом федеральных или местных налогов.

Свобода выбора – покупатели и продавцы реализуют на рынке свободу выбора и принятия решений. Ф. Хайек, основоположник современного либерализма, считал рыночную экономику и свободное общество неразрывными понятиями. Свободный экономический выбор стимулирует инициативу, эффективность труда. Потерю свободы выбора в тоталитарном государстве Кейнс считал величайшей из всех потерь.

Свобода предпринимательства – свободное право организовывать частные фирмы, по своему

усмотрению выбирать экономические ресурсы и производить, продавая товары и услуги на рынках, которые выбирают сами фирмы.

СДР (специальные права заимствования) – международные платежные средства, выпускаемые МВФ; используются для безналичных расчетов между участниками Фонда; размениваемы на национальные валюты участников организации; не получили широкого распространения. Кредиты МВФ обычно предоставляются в долларах.

Секвестр – налагаемое государственной властью запрещение или ограничение права владельца или управляющих имуществом распоряжаться им.

Семантика – наука о значении слов того или иного языка.

Сеньораж или инфляционный налог – в традиционном понимании – это плата, взимаемая монетным двором за чеканку металлических денег. Впоследствии – доход, извлекаемый государством при выпуске дополнительного количества денег.

Сепаратизм – стремление к обособлению, отделению, к самостоятельным действиям и выступлениям.

Сертификат – вид заемного обязательства при государственных заимствованиях (совп. с термином «облигация»); коммерческие банки продают депозитные сертификаты. В советские времена сертификатами называли денежные документы на приобретение импортных товаров.

Синдикат – один из распространенных в дооктябрьской России видов монополии в области коммерческой деятельности: участники совместно продавали продукцию или закупали сырье (синдикат сахарозаводчиков, угледобывающих предприятий и др.).

Системный подход – системы, в том числе и экономические, состоят из множества элементов, представляющих некую целостность; систему невозможно разложить на составляющие с целью отдельного исследования последних; элементы системы множества взаимозависимы, и отделение одного из них ведет к нарушениям, трудностям анализа.

Ситуационный анализ – комплексное исследование политического и экономического положения, или отдельной сферы экономики, или деятельности фирмы, банка, корпорации, с тем чтобы сделать выводы и предложить рекомендации.

Скорость обращения денег (V) – число оборотов денежных единиц в течение года, т.е. число покупок-продаж, в которых участвуют деньги, находящиеся в обращении.

Смешанная экономика – предполагает наличие относительно высокого удельного веса государственной и муниципальной собственности. Характерна главным образом для слаборазвитых стран с агрессивными режимами.

Совершенная конкуренция – свободная конкуренция, характеризующаяся множественностью независимых производителей, при которой контроль над рынком практически отсутствует.

Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) – объединение социалистических стран, возникшее в 1949 г. и прекратившее свое существование в 1991 г.

Совокупный спрос – согласно кейнсианской модели, спрос, определяемый психологической готовностью общества к потреблению данного количества товаров и услуг.

Социализация – процесс усвоения индивидом на протяжении своей жизни социальных норм и культурных ценностей того общества, к которому он принадлежит; формирование возможностей и умения выполнять свои социальные роли.

Социализм – совокупность различных теорий – политических и социальных, в какой-то степени основанных на принципе общественной собственности на средства производства и справедливого распределения (Н. Смелзер. «Социология»).

Социальная рыночная экономика – предполагает необходимость поддержки тех людей, которые не в состоянии влиять на уровень своих доходов (инвалиды, пенсионеры, безработные, дети).

Социальное регулирование – см. Социальная политика.

Социальный бихевиоризм – направление в американской психологии, выдвинувшее взаимосвязь между потребностью и реакцией (удовлетворением) в качестве основы поведения индивида и социальной группы, позволяющей изучать человеческое поведение и управлять им. Крупным представителем социального бихевиоризма является Б.Ф. Скиннер. На русский язык переведена книга другого американского ученого – Т. Шибутани – «Социальная психология».

Спекуляция – коммерческая деятельность в области валютных и фондовых операций, а также по перепродаже товаров, ликвидных средств с целью получения прибыли в виде покупной и продажной разницы между ценами.

«Спор о методах» – знаменитая дискуссия о методологии исследования экономики, возникшая между австрийской школой предельной полезности (маржиналистами) и германской исторической школой. Первые рассматривали себя продолжателями и модернизаторами классической теории, а «историки» обвиняли их в тяготении к абстракциям и преуменьшении роли национально-специфического фактора в экономике.

Справедливое распределение – распределение доходов в соответствии с предельной полезностью (эффективностью) факторов производства (В. Ойкен).

Сравнительные преимущества – главный рыночный фактор во внешней торговле. Теория сравнительных преимуществ (Д. Рикардо) утверждает, что страны обычно экспортируют те товары, которые производятся у них при сравнительно более низких издержках производства.

Средний класс – при ориентации на потребительский стандарт– это семья, имеющая квартиру и автомашину и способная по своим доходам обеспечить детей; в социальном контексте – это служащие, интеллигенция, часть рабочего класса – достаточно широкий слой, являющийся стержнем гражданского общества.

Стабилизационная политика – государственное регулирование экономики, преимущественно денежно-кредитными средствами, с целью достижения устойчивого роста или поддержания уровня национального дохода.

Стагнация – застойное состояние экономики.

Стагфляция – состояние экономики, при котором депрессивная деловая активность сочетается с инфляционным ростом цен (часто вследствие стимулирования занятости). Выход из стагфляции обычно затруднен.

Стандарты экономического поведения – классификация, предложенная американским экономистом А. Сенем. Книга этого автора «Об экономике и этике» переведена на русский язык (1996).

Стереотип – 1) упрощенный, схематизированный образ событий или объектов, обладающий устойчивостью; 2) в широком смысле – привычный, традиционный принцип восприятия явлений, поведения и мышления.

Стерилизация – операции ЦБ, проводимые в целях исключения эффекта изменения обязательных резервов у КБ; покупка отечественной валюты (рублей) за инвалюту, т.е. изъятие из обращения лишних денег (см. Валютное управление).

Стратификация – порядок, согласно которому неравенство передается от одного поколения к другому, формируя различные общественные слои (страты).

Страхование – позволяет обменять риск больших потерь (жизни, собственности, дохода) на «определенность малых потерь». Приобретение страхового полиса и оплата страховки как бы выравнивают риски, распределяя их между большим количеством людей.

Страховой полис – документ, выдаваемый страховой службой или страховым агентом застрахованному лицу.

Страховой риск – его среднюю повторяемость можно с достаточной определенностью установить статистически; потерь от него можно избежать путем покупки страхового полиса.

Структурная безработица – безработица, возникшая в результате изменения спроса на потребительские товары или совершенствования техники производства.

Структурная политика – направлена на модернизацию отраслевой структуры экономики. В России реформирование структуры предполагает свертывание старых и неэффективных производств, развитие технологически продвинутых и конкурентоспособных; формирование структур, ориентированных на рынок; государственный контроль за деятельностью естественных монополий, стимулирование эффективных инвестиций.

Суверенитет – полная самостоятельность и независимость государства во внутренних делах и внешних отношениях.

Сциентизм (от англ. science – наука) – абсолютизация науки, рассмотрение ее в качестве панацеи от социальных и др. бед. Корнями своими сциентизм уходит в европейскую культурную традицию, направлен на стимулирование модернизации и новаций, социального и материального прогресса.

– Т –

Таможня – государственное учреждение, ведающее осмотром и контролем грузов, провозимых через границу, и взиманием пошлин, налогов и иных сборов, установленных в соответствии с государственными тарифами.

Тантьема – форма дополнительного вознаграждения членов правления, директоров, высших менеджеров акционерного общества выплачивается из прибыли.

Тариф – термин имеет много значений: тарифная система на производстве, подтверждающая квалификацию и уровень оплаты работающего, транспортные тарифы, таможенный тариф (пошлина, оплата услуг).

Теневая экономика – хозяйственная деятельность, связанная с уклонением от налогов.

Теократия – форма правления, при которой власть принадлежит духовенству, жрецам.

«Теорема Коуза» – концепция, согласно которой споры, связанные с внешними эффектами, например с порчей леса у соседа или постройкой, загораживающей магазин соседа, и т.п., следует разрешать путем переговоров и достижения согласия.

Теорема эквивалентности Рикардо–Барро – идея Рикардо, возрожденная и развитая американским ученым Барро (1974), о том, что налогообложение и эмиссия государственных облигаций

оказывают одинаковое воздействие на экономику.

Теория – совокупность идей и концепций в определенной области, сложившаяся на основе изучения гипотез, накопленного опыта, наблюдений и экспериментов.

Теория адаптивных ожиданий – основывается на том, что люди, ожидая те или иные события, исходят из имеющегося у них опыта и пытаются приспособиться к будущему, как к прошлому, уже пережитому; их адаптация к новому начинается как бы постфактум.

Теория вменения – компонента маржиналистских воззрений, согласно которой ценность средств производства является отражением ценности потребительских благ, при помощи которых они производятся; вмененная ценность представлена в издержках производства.

Теория предложения – ее приверженцами были американские экономисты Артур Лаффер, Джуд Уайнски, Пол Робертс. Характерными чертами теории предложения можно считать попытку соединить ее с концепцией Сэя, отказ от кейнсианской модели активного управления спросом, линию на форсирование частных инвестиций и инициатив, активную поддержку предложения, снижение налогов (см. Кривая Лаффера).

Теория человеческого капитала – концепция, согласно которой дифференциация в ставках зарплаты обусловлена различиями в индивидуальных капиталовложениях в рабочую силу, а увеличение инвестиций в человеческий капитал повышает и ставки низкооплачиваемых.

Теория экономической политики – модель политического поведения, при которой избиратели заинтересованы в максимизации полезности, политические партии стремятся к максимизации числа голосов и занятию официальных постов. Последнее может противоречить, однако, цели общественного благосостояния. Политик, как правило, отражает потребности среднего избирателя, менеджеров и организаторов производства, бюрократии, тогда как интересы производителей вернее и конкретнее отражают интересы потребителей, распыленных по товарным группам.

Термидор – вошедшее в историю название контрреволюционного переворота во Франции 27 июля 1894 г. (9 термидора по республиканскому календарю); диктатура якобинцев была свергнута, что положило начало возвышению Наполеона. Слово стало нарицательным для обозначения военно-бюрократического переворота.

Технократия – концепция в социологии, считающая правление «политиков» малопродуктивным и обосновывающая необходимость их постепенного замещения технократами и деловыми людьми.

Технология – объем знаний и технических методов, которые можно применить при заданных экономических ресурсах.

Тоталитарное государство – государство, лидеры которого стремятся к полному контролю над страной и народом. Характерными особенностями являются: насаждение определенной идеологии, однопартийность, применение террора, контроль над средствами массовой информации, над обороной, централизованное управление экономикой.

Точечная или пунктирная экономическая политика – включает меры, ориентированные на решение отдельных проблем, на избирательную защиту интересов. Обратной стороной здесь могут явиться нарушение равновесия, поощрение центробежных сил.

«**Точная настройка**» – политика правительства, нацеленная на решение конкретных задач при помощи малых подвижек в налогообложении, государственных расходах или процентных ставках.

Транзакционные издержки– 1) издержки, не отраженные в цене, возникающие при торговле товарами

и услугами; эти издержки могут быть велики на рынках с разнородной продукцией; 2) затраты на восстановление окружающей среды, связанные с производством или потреблением, затраты на поиск согласия, т.е. на ведение переговоров, на юридическое оформление сделки. Согласно Р. Коузу, в первом случае применимы корректирующие налоги на выпуск экологически вредного продукта, разработка норм на предельно допустимые концентрации (ПДК) вредных веществ; во втором случае необходимы методики поиска согласия в спорных ситуациях, разработка корректного национального законодательства и наведение порядка в его применении.

Трансфертные платежи – безвозмездные государственные выплаты, например по социальному обеспечению.

Трудовая теория стоимости (ценности) – воззрение, согласно которому стоимость товара определяется и измеряется количеством труда, затраченного на его производство. Теорию трудовой стоимости разделяли классики, свое завершение она получила в «Капитале» К. Маркса, который «поправил» А. Смита, склонявшегося к тому, что создателями ценностей являются не только труд, но и капитал и земля.

– У –

Убывающий предельный продукт – свойство производственной функции, согласно которому увеличение затрат капитала и труда за известными пределами ведет к уменьшению предельного продукта каждого из факторов (при неизменности других).

Узурпация – насильственный, противозаконный захват власти группой лиц, присвоение себе чужих прав.

Унитарный – единый, объединенный, составляющий одно целое.

Управляемое плавание валюты – плавающий рыночный курс, корректируемый в целях устранения резких колебаний и поддержания активного платежного баланса.

Уравнение обмена – выглядит так: $MV = PY$, где M – количество денег в обращении, V – скорость обращения денег, P – индекс цен, Y – номинальный ВВП.

Урбанизация – рост городского населения и его гетерогенности (разноликости, дифференцированности).

Услуги – любые функции или операции, пользующие спросом, рынок услуг определяет их цены. В части нематериальных услуг их производство и потребление совпадают и, следовательно, не могут передаваться третьим лицам (информационные, врачебные, образовательные, юридические и пр.).

Учетная ставка (в России ставка рефинансирования) – процент по кредитам, предоставляемым центральным банком коммерческим банкам. Повышение или понижение учетной ставки воздействует на динамику процентных ставок по кредитам и депозитам коммерческих банков. Название происходит от ставки, взимавшейся банками при покупке (учете) векселей, иных ценных бумаг и обязательств. Учетной ставкой называлась разница между суммой, обозначенной на векселе, и суммой, выплачиваемой банком продавцу. Центральные банки осуществляют учет краткосрочных векселей, гособлигаций, применяя при этом учетную ставку, которая немного ниже ставок коммерческих банков. Манипулируя учетной ставкой, ЦБ проводят учетную политику.

– Ф –

Факторы производства – экономические ресурсы, взаимодействующие в производстве: земля и ее недра, капитал, труд, предпринимательские способности.

Федерация – объединение государств в одно союзное государство; объединение общественных организаций.

Фиксированный валютный курс – определяемый ЦБ валютный курс, не допускающий свободного плавания.

Финансовая паника – массовое стремление людей немедленно получить ликвидные средства – изъятие вкладов, сброс ценных бумаг. Следствием становятся банкротства коммерческих банков, общие финансовые трудности.

Финансовый кризис – может иметь национальный, региональный и мировой масштаб. Характеризуется: падением курсов корпоративных ценных бумаг (акций), государственных облигаций, повышением курсов иностранных валют или валютной паникой. Результатом могут стать: переток иностранных инвестиций за границу, рост внутренней и внешней государственной задолженности, дефицита бюджета.

Финансовый риск – неуверенность в результатах операций; особенно значителен в области инвестиций, в том числе и иностранного капитала. Россию считают регионом повышенного риска; с высоким коэффициентом риска оцениваются российские ценные бумаги. В качестве "стимулов" к инвестированию в рискованных условиях используются процентные надбавки при выплате дивидендов или процентов по кредитам, перевод средств через депозитарные расписки по схеме: пакет акций – депозитарная регистрация – денежный расчет с продавцом.

Финансы государственные – деятельность правительства по сбору и расходованию денежных средств; включает, по крайней мере, три группы операций: сбор средств, их распределение и финансовую стабилизацию.

Фискальная бюджетно-налоговая политика – сбор налогов и размещение бюджетных средств; носит директивный характер, призвана проводить в жизнь закон о государственном бюджете, ею руководит Министерство финансов (казначейство). Финансовая и налоговая политики – близкие понятия. В России существует находящаяся в ведении Министерства финансов налоговая служба, аналог старой «податной палаты».

Фондовый рынок – рынок ценных бумаг (фондов), отличается от товарных рынков большей неустойчивостью цен (курсов), операции часто носят спекулятивный характер.

Фрахт – плата за перевозку грузов или пассажиров судами.

Фрикционная безработица – временная незанятость, связанная с переходом на другую работу, сезонными увольнениями и т.д.

Функция общественного благосостояния – функция, аргументами которой являются величины, определяющие социальное состояние, чаще всего полезности, необходимое частному лицу или домохозяйству. Каждому состоянию общества присваивается свой индекс, и если общество *A* будет иметь более высокий индекс, чем общество *B*, то его положение по сравнению с обществом *B* будет предпочтительнее.

Футурология – наука о будущем человечества, о перспективах экономического, социального, политического развития, демографических и экологических процессов. Иногда футурологию считают однозначной с прогностикой и прогнозированием.

Фьючерсы (от англ. future – будущее) – фьючерсные контракты представляют собой обязательства купить или продать определенное количество товарной продукции, финансовых инструментов, валюты по обозначенной цене. До истечения срока фьючерс продается и покупается в целях получения ценовой разницы. Курсы фьючерсов, так же как и акций, являются показателями

конъюнктуры.

– X –

Харизма (от греч. *harisma* – божественный дар, благодать) – в теологии это исключительное душевное свойство, ниспосланное святым. В социологию термин был введен М. Вебером как идеальный тип господства, власти (харизматический лидер). В настоящее время термин этот заметно девальвировался, происходит «рутинизация» харизмы.

Харизматическая власть – власть, основанная на преданности лидеру, которому приписывают высокие, почти мистические качества.

Хеджирование – инструментарий и действия, используемые для минимизации потерь от колебаний курсов ценных бумаг, акций, валюты; вид страхования цены и прибыли при срочных товарных сделках.

Холдинг, холдинговая компания – материнская компания, осуществляющая финансовый контроль над группой акционерных обществ путем скупки контрольных пакетов, предоставления кредитов, участия в управлении.

– Ц –

Цена – денежное выражение ценности товара, услуги, кредита, ценной бумаги, инвалюты и иных благ, которые могут продаваться и покупаться.

Цена равновесия – точка совпадения интересов покупателей и продавцов; как правило, рыночное равновесие неустойчиво.

Ценз – какие-либо ограничительные условия: 1) в отношении допуска к избирательным урнам или к включению в списки кандидатов; 2) надзор или цензура за содержанием печатной продукции и деятельностью СМИ.

Ценность – нечто, позволяющее оценить предмет, т.е. его полезность для потребителя (см. Маржинализм).

Ценные бумаги – это: акции – свидетельства о совладении, приносящие дивиденды; облигации – свидетельства о предоставлении займа, приносящие проценты; депозитные сертификаты – свидетельства о наличии депозитного банковского счета; векселя – обязательства должников (частных и юридических лиц, государства) выплатить долг в определенный срок. Коммерческие векселя выписываются на предъявителя со сроком действия от 10 дней до 5 лет. Расчетные векселя применяются во взаиморасчетах между предприятиями, являются вспомогательным платежным средством.

Центральный банк – как правило, государственное финансовое учреждение, призванное определять объем денежной массы, поддерживать устойчивость денежного обращения, определять учетную ставку и ставку резервирования для коммерческих банков, вести торговлю государственными ценными бумагами на открытом рынке.

– Ч –

Чартер – 1) аренда транспортного средства; 2) лицензия на открытие банка (амер.).

Частная собственность – право частных и юридических лиц владеть, покупать и продавать, использовать, завещать свои активы, в том числе землю, капитал и другие ценности.

Чек – самое распространенное в современном мире платежное средство; документ, содержащий приказ

банку выплатить с текущего счета владельца чековой книжки означенную сумму либо перевести деньги на счет лица или фирмы, получивших чек в виде платежа.

Человеческий капитал – инвестиции в человеческий ресурс с целью повышения его производительности.

Чикагская экономическая школа – к числу экономистов Чикагской школы принадлежат такие известные ученые, как Милтон Фридмен, Фрэнк Найт, Теодор Шульц, Джордж Стиглер, работавшие в Чикагском университете. Приверженцев идей этого направления отличают следующие теоретические установки: экономическая наука, так же как и естественные науки, вполне может обойтись без оценочных суждений; согласие с неоклассическим описанием экономической системы; наилучшую форму распределения ресурсов представляет свободный конкурентный рынок; предпочтение монетаризма; ограничение государственного регулирования.

Чистый валовой продукт, или нетто-продукт – равен ВВП за вычетом амортизационных отчислений.

– III –

Шоковая терапия – политика, направленная на радикальное исправление экономических трудностей, выход из депрессии, преодоление инфляции, главным образом за счет применения монетарных инструментов, обычно непопулярная среди населения.

Штраф за выброс отходов – специальный штраф, налагаемый на предприятия и частных лиц, выбрасывающих отходы производства и потребления в окружающую среду.

Штрейкбрехеры – лица, которых предприятие нанимает на работу, когда его рабочие бастуют.

– Э –

Эврика – восклицание (в букв. переводе с греч.: «Я нашел!»), приписываемое Архимеду, открывшему основной закон гидростатики, названный впоследствии его именем. Восклицание выражает удовлетворение найденным решением.

Эгалитаризм – стремление к уравнительности, попытка бороться с неравенством путем перераспределения собственности.

Экология – наука, изучающая взаимодействие общества с окружающей средой, связи социальных изменений с изменениями в среде жизнеобеспечения; включает проблемы сохранения и очистки от загрязнений воздушного и водного пространства, почвы, сохранение растительного и животного мира и т.д.

Эконометрика – испытание экономических гипотез статистическими средствами, оценки экономических параметров (например, предельной склонности к потреблению).

Экономика переходного периода – см. Переходное состояние экономики.

Экономикс – распространенное в англосаксонских странах наименование экономической науки, изучающей способы, при помощи которых люди решают проблему ограниченности ресурсов, поскольку в каждом обществе потребности превышают наличные ресурсы (факторы производства).

Экономическая интеграция – сотрудничество и сближение национальных хозяйств региона, ликвидация таможенных барьеров и нетарифных ограничений, унификация экономических политик, валютный союз и введение единого денежного обращения.

- Экономическая политика** – поведение государства в отношении национальной экономики; система действий, направленных на поощрение или коррекцию экономических процессов. Она создает условия, противодействующие возникновению нежелательных или роковых тенденций. Нормативная экономическая политика отвечает на вопрос «как должно быть» и, соответственно, способствует исправлению ситуации посредством применения инструментов прямого действия, правовых норм. Позитивная экономическая политика стремится ответить на вопрос «что происходит», т.е. объяснить сложившуюся ситуацию. Позитивная политика находит свое выражение в составлении прогноза и ориентируется на использование косвенных или индикативных методов воздействия (на процентную ставку, денежную массу, стимулирование инвестиций). Обычно экономическая политика сочетает в себе эти два начала.
- Экономическая психология** – научное направление, которое включает изучение мотивов экономического поведения человека (группы), экономического сознания, волевого начала в экономическом поведении, роли бессознательного в психике индивида и масс (иллюзий, страхов, паники), реакции на политические изменения.
- Экономическая социология** – отрасль общественной науки, изучающая взаимосвязи между экономическими процессами и экономической политикой и их социальным отражением.
- Экономический порядок** – согласно известному немецкому экономисту, родоначальнику теории социального рыночного хозяйства Вальтеру Ойкену (1891–1951), это рамочные условия хозяйствования, т.е. совокупность институтов, представляющих «свод данных», необходимых для того, чтобы экономические субъекты могли принимать решения и совершать действия (состояние рынков, в том числе рабочей силы, уровень знаний и состояние техники, правовой порядок и др.).
- Экономический рост** – рост реального ВВП или национального дохода. В экономиках с большим удельным весом бартера или нерегистрируемого сектора потребление чистого национального продукта выше официального уровня.
- Экономический человек** – согласно теории рациональных ожиданий, индивид стремится максимизировать полезность, но экономический человек стремится к этой цели в рамках своего дохода или иных ограничителей. Это придает ему характер рационалиста. Преградами, мешающими рационально реализовать цель, могут стать недостаток или искажение информации. Экономический человек может преследовать и иные цели, кроме максимизации полезности, оставаясь при этом рационалистом.
- Экспортная квота** – количественный показатель, характеризующий величину экспорта для национальной экономики, отдельных отраслей и предприятий, а также разбивку его по различным видам продукции. Рассчитывается в виде отношения объема экспорта по стоимости или по натуральным показателям за определенный период (год) к объему производства и выражается в процентах.
- Экстенсивный и интенсивный экономический рост** – в первом случае средняя производительность труда не изменяется, а увеличение происходит за счет увеличения капитала и трудовых ресурсов (K и L), во втором – возрастание чистого продукта (Y) происходит быстрее, чем рост трудовых затрат (L).
- Экстерриториальность** – особые права и привилегии, которыми пользуются дипломатические представители в стране пребывания. В числе этих преимуществ могут находиться: неприкосновенность личности и жилища, неподсудность местным законам, освобождение от налогов, пользование средствами прямой связи с правительством страны происхождения. Права и привилегии дипломатов регулируются международными договорами, конвенциями.
- Экуменизм** – стремление религиозных течений достигнуть взаимопонимания и сотрудничества.

- Экю** – расчетное платежное средство Европейского Сообщества, существовавшее в виде записей на счетах и равнявшееся примерно 1,2 долл.; сегодня превратилось в евро и в ближайшие годы получит банкнотную форму.
- Эластичность** – изменение в процентах одной из переменных (спроса или предложения) в зависимости от изменения на 1% другой переменной, – как правило, цены по различным видам товаров и услуг; соответственно исчисляются эластичность спроса и эластичность предложения по цене.
- Элита** – самое лучшее, отборное, «избранный слой общества».
- Эльдорадо** – мифологическая страна золота и исключительных богатств, которую стремились найти в Америке испанские завоеватели XVI в.; в переносном смысле – страна изобилия, чудес.
- Эмбарго** – введение государством или межгосударственной организацией запрета (чаще временного) на ввоз или вывоз товаров (эмбарго на импорт в свою страну, эмбарго на экспорт в другую страну); запрет, применяемый в качестве коллективной репрессивной меры со стороны ООН в отношении государства, действия которого представляют угрозу международной безопасности.
- Эмиссия денег, ценных бумаг** – выпуск платежных средств осуществляется (технически) в два этапа. Купюры печатаются на предприятиях, находящихся в ведении министерства финансов (фабрика Гознак в Москве). До времени купюры остаются в тюках, деньгами они становятся лишь после наложения цифрового клейма Центробанка.
- Этика общественного человека** – понятие, введенное в экономику и социологию П.А. Кропоткиным (1842–1921), выражавшее общительность и взаимопомощь людей.
- Эффект вытеснения** – увеличение государственных займов на денежном рынке и следующее за этим сокращение объемов реального производства и повышение процентных ставок, т.е. снижение инвестиций.
- Эффект Манделла–Тобина** – снижение реальной процентной ставки, вызванное ожиданиями инфляции, и повышение номинального процента, вызванного сокращением количества реальных денег в обращении. Следствием становятся рост сбережений и сокращение инвестиций.
- Эффект неожиданности** – может быть вызван: 1) естественными причинами, нарушением развития; практически невозможно предусмотреть в прогнозах; 2) государственной политикой при недостаточной инфляции, когда снижаются адаптационные возможности экономических агентов.
- Эффект Пигу, или налог Пигу** – рассчитанный этим британским экономистом, последователем А. Маршалла, метод налогообложения, учитывающий различия между частными и общественными издержками; лег в основу теории внешних эффектов (см. Трансакционные издержки).
- Эффективная налоговая ставка (средняя ставка)** – обычно используется по отношению к подоходным налогам. Она представляется в виде средней доли или процента от облагаемой суммы; при макроэкономической оценке валовая налоговая сумма сопоставляется с валовым национальным доходом.
- Эффективность труда** – при подвижной пропорции между K и L (в модели Солоу она стабильна, см. «Золотое правило накопления») и $Y = f(K, L \times \varepsilon)$, где через ε обозначена эффективность и ее прирост обусловлен техническим прогрессом. Совокупная эффективность труда равна выработке на одного занятого, умноженной на количество работников. Технический прогресс считается фактором трудосберегающим, при этом темп роста L ниже, чем прирост ε . Условно считается, что прирост ВВП на 1% соответствует приросту занятости на 0,5%.

ЮНИДО, ЮНКТАД – Организации ООН по промышленному развитию и по торговле и развитию.

Юридическое лицо – предприятие или организация, которое в соответствии с законом выступает в качестве субъекта гражданских и хозяйственных прав и обязанностей; оно обладает имуществом, платит налоги, выступает в качестве истца или ответчика в суде и арбитраже.

– Я –

«Якорь» политический – так называют фиксированный валютный курс, который, с одной стороны, сдерживает рост денежной массы, но с другой – ограничивает возможности маневрирования в денежно-кредитной политике.

Содержание

М.К. Бункина.....	1
Макроэкономика.....	1
Учебник.....	1
ББК 65.012.2.....	1
Слово к читателю.....	2
Глава I. МЕСТО МАКРОЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ.....	2
1. Политическая экономия и макроэкономика.....	3
2. Синтетический характер макроэкономики.....	5
3. Экономика и этика.....	6
4. «Экономическое дерево».....	8
Вопросы для обсуждения.....	9
Джон Мейнард КЕЙНС – основоположник макроэкономического анализа.....	10
Глава II. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	12
1. Теория ценности.....	14
Эластичность спроса.....	14
Эластичность предложения.....	15
Цена равновесия.....	16
Что лежит основе ценности товара?.....	16
Кривые безразличия.....	17
Закон Сэя.....	19
2. Факторы производства.....	19
Общая схема.....	19
Понятие предельной производительности.....	20
3. Конкуренция и контроль над рынком.....	21
Совершенная конкуренция.....	21
Гипотеза И. Шумпетера.....	22
Несовершенная конкуренция и монополии.....	22
Естественные монополии.....	23
Олигополии.....	24
Государственные монополии.....	25
Антимонопольные законы.....	25
Вопросы для обсуждения.....	27
Йозеф ШУМПЕТЕР и идеология предпринимательства.....	28
Глава III. ПОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ.....	30
1. Этапы становления. Путь России.....	30
2. Государство и рынок.....	35
3. Теория общественного выбора.....	37
Возрождение институционализма.....	37
Выбор свободный и рациональный.....	38
4. Принятие решений.....	39
Вопросы для обсуждения.....	42
Джеймс Макджилл БЬЮКЕНЕН – создатель теории общественного выбора.....	42
Глава IV. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ.....	45
1. Теория экономических порядков.....	46
2. Концепция Тинбергена.....	48
3. Критика Лукаса.....	48
4. Политика как процесс обмена.....	49

5. Об эффективности экономической политики (общая часть).....	50
Вопросы для обсуждения.....	50
Политическая экономия Вальтера ОЙКЕНА.....	51
Глава V. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МОДЕЛИ.....	53
1. Потоки и запасы.....	53
Ключевые макропоказатели.....	54
Условные обозначения.....	57
Валовой продукт.....	58
Национальный доход.....	58
О методике исчисления.....	59
Из истории национального счетоводства.....	60
2. Доходы и потребление.....	61
Отраслевая структура ВВП.....	63
3. Модели экономического роста.....	64
Мультипликатор Кейнса.....	65
Модель роста Солоу.....	65
Технический прогресс и экономический рост*.....	66
Внешние эффекты: «теорема Коуза».....	67
Внешние эффекты: методы коррекции.....	69
Поиск согласия.....	71
Темпы экономического роста в современном мире.....	73
Вопросы для обсуждения.....	73
Экономические модели Василия ЛЕОНТЬЕВА.....	74
Глава VI. ЦИКЛЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ.....	77
1. Классический деловой цикл.....	77
Причины цикличности.....	79
Годовые приросты объемов производства по годам, %.....	82
Длинные волны.....	82
Динамика реального ВВП России.....	84
2. Политический деловой цикл.....	84
Индивидуальные предпочтения и коллективное поведение.....	85
Как выбрать оптимальное состояние?.....	87
Выбор долгосрочной политики в демократической системе.....	88
Поведение в краткосрочном периоде: политический деловой цикл.....	90
Вопросы для обсуждения.....	92
Глава VII. ЗАНЯТОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....	92
1. Кого считать безработным?.....	93
Причины безработицы.....	94
Кривая Филлипса.....	95
Контраргумент: стагфляция.....	96
2. Понятие естественной безработицы.....	97
Формы безработицы.....	98
Безработица в России.....	99
Нетрадиционные формы занятости.....	99
3. «Бог леса не ровнял».....	100
О теории благосостояния Артура Пигу.....	101
О социальной стратификации.....	102
4. Проблема бедности.....	105
Государственные социальные расходы на 1999г.*.....	106
Вопросы для обсуждения.....	107
Глава VIII. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ.....	107
1. История денег.....	108
Деньги «плохие» и «хорошие».....	109
2. Функции и виды денег.....	110
3. Механизм инфляции.....	111
4. Измерение инфляции.....	112
Инфляционные потоки.....	113
5. Методы лечения денег.....	114
Денежные реформы.....	115
Опыт нэпа.....	115
Вопросы для обсуждения.....	118
Глава IX. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО.....	118
1. Банковская система: общая характеристика.....	119
Двухъярусность банковской системы.....	119
Виды коммерческих банков.....	120
2. Банковское дело в России.....	121

Первые шаги Государственного банка.....	121
Кредиты Госбанка России частным коммерческим учреждениям.....	121
Формирование коммерческого кредита.....	122
Дискуссия вокруг «национального» или «дочернего» характера российского финансового капитала.....	123
Преобразование банковской системы.....	125
Структура кредитного портфеля КБ.....	125
3. Операции коммерческих банков.....	126
Балансы коммерческих банков.....	126
Коммерческий банк.....	126
Как банки создают деньги?.....	127
Денежный мультипликатор.....	128
Клиент требует наличные.....	129
Рынок ценных бумаг.....	130
Как сочетать рентабельность и законопослушность?.....	134
4. Уязвимые точки в банковской деятельности.....	135
Депозиты населения в банках.....	135
Вопросы для обсуждения.....	137
Глава X. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И НАЛОГИ.....	137
1. Структура бюджета.....	138
Бюджетный дефицит.....	140
Динамика дефицитов федерального бюджета России.....	140
Управление бюджетом.....	141
2. Структура налогов.....	143
Предельные ставки налогообложения.....	144
Налоги и потребительский спрос.....	146
Поведение налогоплательщика.....	146
Теневая экономика и уклонение от налогов.....	147
Вопросы для обсуждения.....	148
Глава XI. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА.....	148
1. Показатели денежного обращения.....	149
Уравнение обмена.....	150
Коэффициент монетизации.....	150
2. Политическая арифметика центрального банка.....	152
Баланс Центрального банка России*.....	153
Деньги «дешевые» и «дорогие».....	155
Торговля государственными ценными бумагами.....	155
Манипулирование резервами.....	156
«Денежное правило» Фридмена.....	156
3. Модель IS-LM.....	157
Опыт антикризисной политики.....	159
Вопросы для обсуждения.....	161
Милтон ФРИДМЕН – лидер современного монетаризма.....	161
Глава XII. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ.....	165
1. Внутренняя и внешняя задолженность.....	165
Размеры и динамика государственного долга России.....	165
2. Государственный долг в ретроспективе.....	167
3. Временная стоимость денег.....	168
Инфляция, номинальная и реальная процентные ставки.....	172
4. Два метода расчета бюджетного дефицита.....	173
Теорема эквивалентности Рикардо.....	175
5. Место России среди крупнейших мировых должников.....	177
Вопросы для обсуждения.....	179
Глава XIII. ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА.....	179
1. Взаимозависимость и сотрудничество.....	179
Показатели открытости.....	182
Миграция капитала.....	184
2. Платежный баланс.....	187
Платежный баланс России.....	188
Вопросы для обсуждения.....	191
Глава XIV. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.....	191
1. Валютный курс и паритет покупательной способности.....	192
2. Валютный курс, процентная ставка и внешняя торговля.....	193
Как устанавливается официальный валютный курс?.....	195
3. Модель Манделла – Флеминга.....	196
Система плавающего курса.....	196
Система фиксированного курса.....	198

<u>4. Из истории международной валютной системы. МВФ.....</u>	<u>199</u>
<u> Европейская валютная система.....</u>	<u>202</u>
<u>Вопросы для обсуждения.....</u>	<u>203</u>
<u> Роберт МАНДЕЛЛ – «крестный отец» Европейского союза.....</u>	<u>203</u>
<u>Глава XV. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ.....</u>	<u>205</u>
<u>1. Рациональные ожидания и политическое доверие.....</u>	<u>206</u>
<u>2. Факторы, воздействующие на экономическую динамику.....</u>	<u>207</u>
<u> Дар предвидения.....</u>	<u>208</u>
<u>3. О национальной психологии.....</u>	<u>209</u>
<u> Можно ли предвидеть будущее России?.....</u>	<u>212</u>
<u> Новая макроэкономика Пола САМУЭЛЬСОНА и Уильяма НОРДХАУСА.....</u>	<u>216</u>
<u>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</u>	<u>217</u>
<u> Приложение 1. Учение о государстве (исторические вехи, дискуссии).....</u>	<u>217</u>
<u> Приложение 2. Ханс Корсен «Идеи Ирвинга Фишера в области денежной и налоговой политики*».....</u>	<u>227</u>
<u> Приложение 3. Дж. М. Бьюкенен, Д. Р. Ли «Политика, время и кривая Лаффера».....</u>	<u>229</u>
<u> Приложение 4. П.А. Самуэльсон, У.Д. Нордхаус «Теория рациональных ожиданий»*.....</u>	<u>232</u>
<u>ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ.....</u>	<u>239</u>
<u>Содержание.....</u>	<u>282</u>

Бункина Маргарита Константиновна
Семенов Артур Михайлович
Семенов Владимир Артурович

МАКРОЭКОНОМИКА

Учебник
3-е издание,
переработанное и дополненное

ЛР № 065342 от 12.08.97
Подписано в печать 03.08.2000
Формат 60х90/16. Бумага офсетная.
Объем 32 печ. л.
Тираж 5000 экз. Заказ № 1016.

Издательство «Дело и Сервис»,
121096, Москва, а/я 530.
121096, Москва, ул. В. Кожинной, 14.
Тел. 148-95-62, 161-15-95.
E-mail: info@dis.ru
[http: //www.dis.ru](http://www.dis.ru)

Государственное унитарное предприятие
Смоленский полиграфический комбинат
Министерства Российской Федерации по
делам печати, телерадиовещания и
средств массовых коммуникаций.
214020, Смоленск, ул. Смольянинова, 1.