

МАКРОЭКОНОМИКА

учебник для вузов

Москва
2017

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

М15

Авторы:

Л.П. Кураков, М.В. Игнатьев, А.В. Тимирясова, А.Л. Кураков, Г.Е. Яковлев, Н.Н. Дроздов, О.В. Олейник, С.К. Смирнова, С.А. Енилина, В.Н. Муратов, В.Г. Тыминский, В.М. Комов, В.В. Дружинин, Н.Ф. Угаслов, С.М. Пястолов, С.Р. Хисамутдинов, В.Л. Кураков, В.В. Кригер, Н.В. Муратов, А.Г. Краснов, О.П. Фесенко, А.А. Акимов, Н.Н. Захарченко, А.Н. Захарченко, А.А. Глазунов, А.К. Гвашев, В.Н. Гордеев, А.М. Крылов, Е.В. Кузнецова, Е.А. Игнатьева, Н.Н. Иванова, В.В. Кураков, О.И. Ткачук, О.Ф. Ермолаев

Под общей редакцией

заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного работника высшей школы РФ, лауреата премии Президента РФ, академика Российской академии образования доктора экономических наук, профессора **Л.П. Куракова**

Рецензенты:

член-корреспондент Российской академии образования, доктор экономических наук, профессор **Г.И. Лукин**
доктор экономических наук, профессор **Э.Н. Кроливецкий**
доктор экономических наук, профессор **А.Ю. Егоров**

М15 Макроэкономика: учебник для вузов / Л.П. Кураков, М.В. Игнатьев, А.В. Тимирясова и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – 336 с.

ISBN978-5-905934-36-0

Учебник «Макроэкономика» изложен в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования. В нем особое внимание уделено рассмотрению макроэкономических вопросов с учетом современного этапа развития экономики Российской Федерации.

В учебнике содержатся выводы, вопросы для самопроверки и основные понятия по каждой главе. В конце учебника приведен алфавитный указатель терминов.

Учебник написан на основе опыта преподавания курса макроэкономики в высших учебных заведениях с учетом передовых достижений отечественной и зарубежной экономической науки, плюрализма мнений и концептуальных подходов, специфических особенностей российской экономики.

В подготовке материала к изданию принимала участие Юлия Александровна Захарченко (п. 11.4 и 12.3).

Издание осуществлено Институтом агробизнеса, экономики и права (г. Москва) совместно с Европейской академией естественных наук (Германия, г. Ганновер) и Казанским инновационным университетом имени В.Г. Тимирясова (г. Казань).

Для студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений.

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

ISBN978-5-905934-36-0

© Институт агробизнеса, экономики и права (г. Москва), 2017

© Коллектив авторов, 2017

Предисловие

Настоящий учебник «Макроэкономика» по структуре и содержанию отвечает государственному стандарту, установленному Министерством образования и науки Российской Федерации. Главное внимание в нем уделено разностороннему рассмотрению понятия «макроэкономика» как с точки зрения реальной, так и с точки зрения теоретической экономики (экономической теории).

Студенту, изучающему курс «Макроэкономика», важно приобрести научно достоверные знания о современной хозяйственной жизни и экономической теории, которая обогащается новыми данными реальной экономики и освещает дальнейший ход развития различных форм хозяйствования в условиях модернизации российской экономики. Речь идет о таких фундаментальных проблемах экономики: экономический рост, экономические циклы, безработица, инфляция, государственное регулирование экономики. Эти вопросы освещаются в исторической и объективной логической последовательности. Отмечаются их достоинства и недостатки. В учебнике последовательно и системно изложены концептуальные положения макроэкономики и экономической теории.

Учебник содержит выводы, вопросы для самопроверки и основные понятия по каждой главе, которые составлены с ориентацией на ее ключевые проблемы и имеют цель проверить степень усвоения студентами понятий, теоретических положений, основных идей глав, а также закрепить полученные знания. Учебник «Макроэкономика» может быть использован для всех видов обучения: дневного, вечернего и заочного. При этом каждый может расставить акценты по своему усмотрению, а именно в соответствии с учебным планом, отражающим профессиональную направленность обучающихся.

Глава 1

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ

1.1. Предмет макроэкономики.

Виды и структура национальной экономики

Характерной чертой развитых стран мира в XX в. явилось активное внедрение в их экономики инновационных достижений научно-технического прогресса (НТП). Следствием этого стали, с одной стороны, стремительный экономический рост, а с другой – становление и развитие новых явлений и процессов в национальной экономике. Все это объективно требовало проведения серьезных исследований для установления их воздействия на тенденции в развитии национальных экономик. При этом известные методы и средства оказались недостаточными и малоэффективными. Потребовался поиск новых особых средств и приемов для исследования процессов, происходящих в национальных экономиках развитых стран. Результатом такого поиска стало появление в экономической науке нового – макроэкономического метода исследования, который и послужил основой для возникновения в экономической науке нового раздела – макроэкономики.

Следует отметить, что на протяжении длительного времени экономика развивалась как интегрированная наука, не имевшая деления на микро- и макроэкономику. Однако макроэкономикой начали заниматься еще в XVIII в. К таковым относится придворный врач французского короля Людовика XV Ф. Кенэ, который описал процесс создания валового национального продукта с использованием денег в работе «Экономическая таблица» (1758 г.). Затем во второй половине XIX в. появилась макроэкономическая модель развития народного хозяйства К. Маркса. Он анализировал условия простого и расширенного воспроизводства при создании совокупного общественного про-

дукта. Немного позднее была создана теория общего равновесия Л. Вальраса, которая рассматривала поведение отдельных производителей и потребителей в условиях классического рынка свободной конкуренции. Однако в самостоятельный раздел экономической науки *макроэкономика* превратилась лишь в 1930-х гг. Основателем ее считается английский экономист, представитель Кэмбриджской школы Дж. Кейнс, являвшийся учеником основоположника микроэкономики А. Маршалла.

В своем фундаментальном труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) Дж. Кейнс первым обосновал новую модель регулирования государством национальной экономики. До него вмешательство правительства в экономическую жизнь почти отрицалось.

Если *предмет микроэкономики* – исследование экономической деятельности и поведения субъектов на низовом уровне хозяйствования, то *предмет макроэкономики* – функционирование экономики в целом, а также связей между отдельными макроэкономическими процессами и явлениями.

Объектами макроэкономики являются: национальное производство и национальный продукт; совокупный спрос и совокупное предложение, уровень безработицы и инфляции; общий уровень цен и доходов, экономический рост; госрегулирование экономики; финансы и кредит и некоторые другие экономические проблемы.

Экономика той или иной страны называется *национальной экономикой*. Она имеет территориальные границы и является сложной структурой.

Хозяйство страны, особенно такой большой и разнообразной как Россия, не может быть описано при помощи какой – либо одной модели, пусть даже и такой разработанной, как макроэкономическая. В данной главе, в дополнение к уже рассмотренным методам исследования национального хозяйства, мы рассмотрим системный, отраслевой (мезоэкономический) метод, региональный, институциональный подходы.

Национальная экономика – это хозяйство страны, его состав, структура, взаимосвязи отдельных элементов; это комплекс, составляющие которого представляют собой специфиче-

ские общности. Страна, национальная общности, выступает как организующее начало: экономическая деятельность индивидов, домохозяйств, предприятий, государства характеризуется определенными интеграцией и взаимозависимостью. Так же, как это относится к экономике в целом, национальная экономика в одном из своих аспектов является наукой.

Методы и объекты исследования в рамках национальной экономики представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Методология национальной экономики

Методы исследования	Объекты исследования
Системный	Экономика как система Типы экономических систем Основные экономические цели Положение национальной экономики в мир-системе
Макроэкономический	Макроэкономические показатели и тренды, теории и модели Рынки: Капитала, Труда, Товаров и Услуг, Денег
Мезоэкономический	Экономика как система отраслей Потоки на входе и выходе отраслей Таблицы межотраслевого баланса
Региональный	Сравнительные преимущества регионов Аллокация ресурсов и производительных сил
Институциональный	Интересы и поведение экономических агентов Отраслевые организации Законы и неформальные правила
Исторический	Специфика предшествующих этапов экономико-исторического развития страны, национальной общности Параметры текущего этапа исторического развития Ресурсы и возможные сценарии исторического развития в будущем

Основными целями в национальной экономике, как правило, являются следующие:

- определение условий, исторически складывающихся в международном экономическом развитии, благоприятных для успешного функционирования национальной экономики той или иной страны;

- описание внутренней структуры национальной экономики и выявление факторов, обеспечивающих возможность эф-

фактивного решения проблемы редкости благ различных уровней в рамках отдельной страны;

- спецификация исторических, социальных, экономических, политических, экологических условий, выбор наиболее предпочтительной для данной страны формы экономического порядка, обеспечивающего высокий уровень развития национальной экономики;

- оценка эффективности микро- и макро-решений, регулирующих экономическую деятельность как отдельных агентов, так и национальной экономики в целом, а также стратегических и тактических решений, обеспечивающих достижение приоритетных позиций страны в международной экономической деятельности.

Системный подход к исследованию национальной экономики обеспечивает рассмотрение национальной экономики как открытой социально-экономической системы.

Это подразумевает наличие трех основных элементов: среды (территории) в которой социально-экономическая система функционирует и развивается, совокупности отраслей – как основы хозяйственной деятельности и проживающего на данной территории населения. Система рассматривается как единое взаимосвязанное целое по отношению к внутренним составным частям системы – подсистемам. Выделяют четыре основные подсистемы: экономическую; экологическую; социальную; демографическую.

В теории систем для их социально-экономических типов определяют следующие основные особенности.

Упорядоченная целостность. Система – не просто сумма составляющих ее элементов, но такая их совокупность, в рамках которой проявляются системные синергетические эффекты.

Самостабилизация, т.е. стремление к динамическому балансу между внутренними элементами и внешней средой, даже в случаях нарушения устойчивого равновесия.

Иерархизация. Такое свойство, согласно которому системы, функционирующие как единое целое на одном уровне, функционируют как части системы более высокого уровня, становясь подсистемами этой системы.

Многовариантность развития. Свойство, следующее из факта взаимозаменяемости ресурсов и элементов системы в определенных пределах.

Динамический характер связей и ограничений. Это означает, что управляющие параметры выбираются из определенного множества допустимых альтернатив и прямо воздействуют на изменения самого этого множества в последующие периоды времени.

Иерархически взаимосвязанные структуры национальной экономики включают в себя:

– *макросистемы* – крупнейшие территориальные системы (страны/государства);

– *мезосистемы* – территориальные системы средней величины (федеральные округа, субъекты РФ);

– *микросистемы* – малые территориальные системы (города, муниципальные округа, сельские населенные пункты, их взаимосвязь).

Иерархия структуры выражается прежде всего в иерархии органов управления по всем уровням национальной экономики. Органы власти более низшего иерархического уровня должны быть подчинены органам власти более высшего иерархического уровня.

В современном мире эти иерархические взаимосвязи изменяются, и в рамках макро- и мезоэкономических систем доминирующими субъектами конкуренции становятся международные корпорации.

Мир-системы. И. Валлерстайн (1930 – н.в.), американский социолог, в 1974 г. предложил концепцию мир-систем, которые разделил на три типа: минисистемы, мир-экономики и мир-империи. Минисистемы существовали в первобытных обществах. В XVI-XVII вв. стали зарождаться мир-экономики и мир-империи. По Валлерстайну, ранние мир-экономики обычно превращались в мир-империи посредством их политического объединения под властью сильного государства. Единственным исключением стала средневековая европейская мир-экономика, которая превратилась не в мир-империю, а в мир-систему современного капитализма¹.

Национальная экономика бывает *двух видов*: закрытая и открытая.

¹ См.: Валлерстайн И. Миросистемный анализ // Время мира. Альманах современных исследований по теоретической истории, макросоциологии, геополитике, анализу мировых систем и цивилизаций / под ред. Н.С. Розова. – Новосибирск, 1998.

Закрытая национальная экономика. Она в определенной степени была присуща СССР, бывшим социалистическим странам, Ирану в конце XX – начале XXI вв. из-за применения к нему экономических санкций со стороны западноевропейских стран, США и их союзников. Характеризовалась тем, что почти весь произведенный продукт потреблялся внутри страны. В процессе его использования валовой национальный продукт распределялся между *расходами домохозяйств и фирм* на приобретение различных товаров и услуг (пища, одежда, обувь и т.д.), *инвестициями* (денежные затраты на приобретение оборудования, станков, машин и изменение запасов и т.д.) и *государственными закупками* (расходы на приобретение государственных органов власти и управления, ресурсов, товаров и услуг для поддержания определенной социально-экономической, политической стабильности общества).

Открытая национальная экономика – это рыночная экономика. Она возникает с появлением рыночных отношений и внешне-экономических связей (экспорта и импорта). При этом часть национального продукта предназначена на вывоз (экспорт).

Разница между экспортом и импортом составляет чистый экспорт N_x . Следовательно, при открытой экономике, в отличие от закрытой, появляется четвертый вид расходов – *чистый экспорт*.

Национальная экономика состоит из совокупности секторов, отраслей и сфер.

Сектор – часть национальной экономики или совокупность институциональных единиц (хозяйствующих субъектов), имеющих сходные цели с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования. Различают следующие *секторы*: домохозяйства, реальный сектор, государственный сектор, внешний сектор, финансовый сектор.

Важнейшей особенностью макроэкономики является использование *агрегированных* параметров, что позволяет рассматривать выше приведенные секторы, каждый из которых включает совокупность реальных субъектов. При этом *агрегирование* представляет собой суммирование, объединение однородных экономических показателей по определенному признаку с целью получения более общих величин.

Домохозяйства включают все частные хозяйства внутри страны. Они являются собственниками и поставщиками факторов производства на рынок ресурсов.

Реальный сектор – это деловые предприятия или предпринимательский сектор. Он представляет собой совокупность всех товаропроизводителей.

Государственный сектор включает государственные предприятия, организации и учреждения. Они занимаются в основном производством общественных благ: обеспечением безопасности, содержанием науки, образования, здравоохранения и т.д.

Внешний сектор предполагает внешнеэкономические связи: обмен товарами, услугами, капиталом, национальной валютой и т.д.

Финансовый или денежный сектор (корпорации, учреждения) призван финансировать затраты коммерческих и некоммерческих компаний.

Отрасль – основное структурное подразделение национальной экономики. Она представляет собой качественно-однородную группу хозяйственных единиц. Каждая отрасль отличается своей специализацией, т.е. выпуском продукции (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т.д.).

Сфера – группа однородных взаимосвязанных отраслей. Согласно марксистской концепции народное хозяйство страны состоит из *двух сфер*: производственной (производство материальных благ) и непроизводственной (производство нематериальных благ и услуг).

К производственной сфере относятся:

– производство материальных благ: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, общественное питание и т.д.

– производство материальных услуг: транспорт, торговля, бытовое обслуживание, ремонт и пошив одежды, химчистка и т.д.

К непроизводственной сфере относятся:

– производство нематериальных благ: духовные и нравственные ценности; произведения искусства, науки, культуры, заготовка сельскохозяйственной продукции и т.д.

– производство нематериальных услуг: управление, научное консультирование, образование, здравоохранение, соцобеспечение, религиозные учреждения и т.д.

Главное отличие между ними в том, что первая сфера включает рынки ресурсов, продуктов и дохода. Труд работников этой сферы является производительным трудом.

Вторая сфера в течение долгого времени не имела этих рынков, и труд работников этой сферы считался непродуцибельным, но общественно полезным.

Однако в связи с развитием НТП и становлением дальнейшего развития рыночных отношений труд работников нематериальной сферы становится производительным, т.е. начинает приносить доход. Поэтому в состав первой сферы, как принято в статистике ООН, включаются предприятия и отрасли второй сферы, которые приносят доход.

1.2. Институты национальной экономики

В предыдущих главах было выявлено, что люди, группы людей и организации стремятся к различным целям. Рассматривая экономическую систему как один из видов организации, следует отметить, что эти цели во многом противоречат друг другу (как, например, противоречат друг другу в некоторых аспектах цели экономической свободы и экономической безопасности). Особенно острыми эти противоречия становятся в период социально экономических реформ, когда одна экономическая система рушится, а на ее месте возникает новая.

В то же время, каждая отдельная группа интересов пользуется своей логикой, хотя и по-своему определяет ценности различных благ, а раз так, то и правила принятия (рациональных) решений должны быть для всех групп одинаковыми. С целью описания подобных ситуаций была разработана *теория соглашений*.

Эту теорию называют также *французским институционализмом*, так как ее основатели – группа французских ученых: Л. Тевено, О. Фаворо, В. Андрефф, К. Менар и др. Они сочетают в своих исследованиях западноевропейскую и американскую

традиции институционализма. В такой интерпретации проблемы этики и согласования интересов различных людей и групп постепенно начинают приобретать формальный и квантифицируемый вид, что позволяет выражать их более четко и искать пути решения этих проблем. Данная концепция позволяет сформировать контуры количественной модели, например, для ситуации с асимметричной информацией, используя предположение о том, что агенты действуют в различных форматах соглашений.

Соглашения означают общепринятый в определенной ситуации вариант поведения. Наличие соглашения позволяет индивидам вести себя так, как этого ожидают окружающие, или ожидать реакции определенного типа, если соглашение нарушается. В институциональной теории соглашения означают общепринятый в определенной ситуации вариант поведения. Культурным обычаем называют человека, который не нарушает существующих в обществе соглашений.

Таким образом, удалось снизить параметры неопределенности в ситуациях выбора, которые, применительно к домохозяйствам, неоклассическая теория рассматривает лишь в трех аспектах: доход-потребление, труд-отдых, потребление – сбережение.

Базовыми гипотезами теории соглашений являются следующие:

Гипотеза 1: Существует множество существенных причин мотивации действий экономического субъекта, как существует и множество способов координации действий различных субъектов. Рациональность – лишь один способ из данного множества.

Гипотеза 2:

а) Деятельность субъекта в современном обществе протекает в одной из семи автономных сфер¹. Определены соглашения:

- 1) рыночное;
- 2) анклавное²;
- 3) гражданское;

¹ Для обозначения этой концепции используются также понятия *мир, соглашение*. В качестве гипотезы (гипотеза 2) принимается разнородность миров.

² Предлагаются также другие варианты перевода французского термина для данного соглашения – *convention domestique: традиционное, коммунитарное*. В некоторых случаях более полезен буквальный перевод: *соглашение домохозяйств*.

- 4) индустриальное;
- 5) общественного мнения;
- 6) экологическое;
- 7) творческой деятельности.

б) Каждой сфере соответствует своя совокупность объектов деятельности. Каждый объект принадлежит только одному миру.

Гипотеза 3: Обоснование и координация действий субъекта производны от мира объектов (мира вещей). Следовательно, существует возможность в критических ситуациях использовать разные способы координации.

Уже становится очевидным, что концепция автономных сфер или «миров» позволяет преодолеть слабости неинституционального анализа применительно к российской действительности, где экономические трансакции и институциональные изменения происходят в неоднородной изменчивой среде.

Трактовка мотиваций поступков человека в теории соглашений представляется более близкой к реальности: человек может быть включён в каждый из миров одновременно, он критически относится к каждому миру и может переходить из одного мира в другой. «Проверка реальностью» может привести к тому, что большее количество людей будет предпочитать тот или иной мир, что приводит к экспансии этого мира и появлению в нём новых объектов.

Нужно отметить, что другой человек для субъекта является объектом определённого мира, на который распространяется действие гипотезы 2(б). Если, в результате проверки реальностью, сталкиваются институты разных миров, противоречие разрешается с помощью компромисса или экспансии того мира, который оказывается «сильнее».

Вероятно, объекты для критики в теории соглашений найдут для себя представители и различных смежных областей знания. Но, отметим, что разработка концепций теории соглашений является заметным шагом к пониманию особенностей процессов принятия решений и выбора экономических стратегий в условиях трансформирующейся экономики. Некоторые такие примеры даны в главах настоящего учебника. Классификация соглашений приведена в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Классификация соглашений

Тип соглашений	Процедуры координации	Блага (объекты)	Источник информации	Вектор времени	Сфера деятельности (пример)
Рыночное	Рыночные трансакции	Товары, услуги, деньги	Цены	Ориентация на настоящее	Классический рынок
Индустриальное	Стандартизация	Технологическое оборудование	Стандарты	Проекция будущего на настоящее (пла-	Командная экономика (ВПК)
Традиционное	Персонифицированные связи, традиции	Безопасность, устойчивость	Обычай, традиции	Проекция прошлого на настоящее	Семья, община
Гражданское	Подчинение частных интересов общим	Общественные блага	Закон	Ориентация на настоящее	Политическая сфера
Общественного мнения	На основе известных и привлекающих внимание событий	Предметы, обозначающие социальный статус	Частная информация	Ориентация на настоящее	Информационный бизнес
Экологическое	Координация с природными циклами, императив сохранения природных рав-	Природные объекты	Состояние окружающей среды	Природные циклы	Охрана природы
Творческой деятельности	Императив идеи, свободы творчества	Предметы художественного и научного творчества	Научно-техническая информация	Дискретное время	Творческая деятельность

Как видно по данным этой таблицы, каждое соглашение содержит определённую совокупность объектов, в ней определены процедуры координации экономической деятельности субъектов на основе указанных норм. В данной классификации, предложенной первоначально французскими институционалистами,

выделено семь типов соглашений. Хотя это и «волшебное» число, его не следует воспринимать буквально, и количество соглашений может меняться в зависимости от особенностей предмета исследования.

Развивая подход современного институционализма, в котором особая роль отводится социальным нормам и правилам (а не правам собственности, как было принято у «классических» институционалистов), теория соглашений рассматривает нормы в качестве базовых элементов институтов.

Норма определяется как предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Нормы конструируются из:

1) атрибутов, определяющих группу людей, на которых она распространяется;

2) фактора долженствования, определяющего отношение к норме: должен следовать, не должен, может;

3) цели: того, что должно стать результатом взаимодействия;

4) условий, при которых норма действует;

5) санкций, которые могут быть юридическими, фиксируемыми в правовой системе, и/или социальными (остракизм).

Такая трактовка нормы является, по сути, компромиссом между требованиями методологического индивидуализма микроэкономики и требованиями институционального детерминизма социологии. В то же время норма обладает и системообразующими свойствами, что позволяет использовать ее также в качестве инструмента макроэкономического анализа.

Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах. Индивиды первичны, институты вторичны.

Целерациональность – «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели»

В отличие от теорий рационального выбора (в частности, теории общественного выбора) теория соглашений рассматри-

вает нормы в качестве экзогенных параметров. Однако, норма, точнее – следование требованиям нормы, при этом парадоксально становится условием рационального действия. Дело в том, что, следуя определенным правилам, индивид тем самым подает сигнал о своей «благонадежности» контрагенту, и тот, в свою очередь, принимает решение – подавать ли ответный сигнал, что затем приведет к совершению взаимовыгодной сделки, или отказаться от сотрудничества.

Фокальная точка – спонтанно выбираемый всеми попадающими в данную ситуацию индивидами вариант поведения.

Интерпретативная рациональность – способность индивида формировать собственные ожидания относительно действий контрагента и, в то же время, умение ясно представить свои собственные намерения так, чтобы они были поняты контрагентом. Предпосылкой интерпретативной рациональности является существование фокальных точек. Спонтанный выбор одних и тех же вариантов из определенного набора альтернатив возможен лишь в рамках социально однородных групп или в рамках одной и той же культуры. Действительно, фокальные точки связаны с наличием общих точек зрения на те или иные действия, образных и чувственных ассоциаций.

Доверие – предпосылка предсказуемости поведения контрагента. Один агент доверяет другому, если уверен в его информированности об условиях совершаемой сделки и его намерениях в связи с этим. (В соответствии с данным определением можно сказать, что два мошенника также доверяют друг другу, если оба уверены в том, что контрагент обязательно обманет. Однако предпосылка о совершенной и симметричной информации сводит на нет выгодность обмана).

Утилитаризм – подчинение действий человека задаче максимизации полезности; *простой утилитаризм* – задача получения удовольствия от каждого конкретного действия; *сложный утилитаризм* – задача получения удовольствия от деятельности в целом (целостно-рациональное поведение).

Эмпатия – умение поставить себя на место другого участника сделки и взглянуть на происходящий обмен с его точки зрения. Эмпатия беспристрастна и нейтральна в отличие от симпатии.

Выбор рационального индивида в рамках концепции соглашений может быть объяснен при помощи инструментария теории игр, подразумевая, что форматы соглашений – институциональные (нормативные) структуры задают параметры «природы» – внешних условий. Однако дело усложняется, когда индивид имеет дело с меняющейся неопределенностью в условиях «трансформации».

Расчеты социологов показывают, что, например, в рыночной сфере деятельности важнее всех оказывается утилитаризм, на втором месте – доверие, на третьем – эмпатия, на четвертом – интерпретативная рациональность. Для успешной экономики в целом важнее всего оказывается интерпретативная рациональность, а утилитаризм – на последнем месте. [Олейник А.Н. Институциональная экономика].

Можно заметить, что теория соглашений в основных своих положениях следует все тем же принципам философской машины, с рассмотрения которых началась первая глава нашего учебника. Так, шаг за шагом, мы продолжаем наше образование – формирование образа человека – домостроителя (экономиста, по-нашему, по-научному).

Полезно в этой связи вспомнить еще одну древнюю философскую машину: Буквицу. Буквица – это, по сути, множество образов, матрица 7×7 (рис. 1.1).

А	Б	В	Г	Д	Е	Є
Ж	Ѕ	З	И	І	Ї	Ћ
К	Л	М	Н	О	П	Р
С	Т	У	Ѹ	Ф	Х	Ѡ
Ц	Ч	Ш	Щ	Ъ	Ы	Ь
Ѣ	Ю	Ѧ	Ѩ	Ѱ	Ѳ	Ѵ
Ѷ	Ѹ	Ѻ	Ѽ	Ѿ	Ѽ	ѿ

Рис. 1.1. Образы Буквицы

Источник: Буквица. Пособие по древнерусскому языку. М.: Концептуал, 2014.

Каждый из образов – букв и цифр может иметь не одно, а более 40 значений. Лишь некоторые из них известны сегодня. Так, некоторые наши соотечественники помнят о том, что изучение грамоты в не столь давние времена начиналось с постижения «азбучных истин». А содержание этих истин как раз и читалось по строкам, столбцам и диагоналям матрицы, изображенной на рис. 1.1. Вы можете восстановить некоторые из азбучных истин по значениям, приведенным в табл. 1.3.

Таблица 1.3

Наименования и некоторые значения образов Буквицы

<i>Аз</i> ; исток; Бог – человек	<i>Боги</i> ; большее	<i>Веди</i> ; мудрость; наполненность	<i>Глаголи</i> ; поток	<i>Добро</i> ; гармония, целостность	<i>Есть</i> ; 5 элементов жизни, проявленное	<i>Есмь</i> ; разнообразие
<i>Животь</i> ; вселенская форма	<i>Зело</i> ; нечто вне рамок восприятия	<i>Земля</i> ; форма жизни	<i>Иже</i> ; единство, пробуждение	<i>Ижеи</i> ; истина вселенская	<i>Инить</i> ; общинные формы	<i>Гервь</i> ; проявленное неизвестное
<i>Како</i> ; объемность	<i>Людие</i> ; соприкосновение объемов	<i>Мыслите</i> ; улучшение	<i>Наиш</i> ; существоет, что знали предки	<i>Онъ</i> ; самостоятельная форма	<i>Покой</i> ; гармония	<i>Ръци</i> ; разграничение
<i>Слово</i> ; соединительная форма	<i>Твердо</i> ; утверждение	<i>Укъ</i> ; зов, обучение	<i>Оукъ</i> ; устой	<i>Фертъ</i> ; значимость	<i>Херь</i> ; мировое равновесие	<i>От</i> ; окончательный результат
<i>Ци</i> ; целеустремленность	<i>Червь</i> ; рубеж	<i>Ша</i> ; определенное про-	<i>Шта</i> ; неопределенное состояние	<i>Ерь</i> ; сотворение в действии	<i>Еры</i> ; множественная структура	<i>Ерь</i> ; законченное творение
<i>Ять</i> ; взаимосвязь высших и земных структур	<i>Юнь</i> ; движение вне основного потока	<i>Арь</i> ; однородная структура	<i>Эдо</i> ; прикосновение к целому	<i>Ом</i> ; созидание	<i>Ень</i> ; восходящий образ	<i>Одь</i> ; праведное богатство
<i>Ѣта</i> ; познание императивное	<i>Ота</i> ; неприятное неизученное	<i>Кси</i> ; дух	<i>Пси</i> ; душа	<i>Фита</i> ; природа	<i>Ижеица</i> ; благодать	<i>Ижа</i> ; мера времени

Но в учебнике по экономической теории нас прежде всего интересуют правила экономического мышления (они же – предпосылки/принципы рационального выбора). Оказывается эти правила – принципы там присутствуют матрице Буквицы уже многие сотни лет. Не так уж много буквиз требуется для отображения условий формулировки этих правил (табл. 1.4).

Таблица 1.4

**Соответствие образов буквиз
и содержанию предпосылки рационального выбора (ПРВ)**

Образ	Соответствие содержанию ПРВ
<i>Веди</i>	Полнота информации, Транзитивность
<i>Покой</i>	Условие проявления интеллектуальных способностей, Рефлексивность
<i>Ръци</i>	Полнота; проявленность предпочтений
<i>Слово</i>	Вербальная или математическая форма отображения информации
<i>Твердо</i>	Устойчивость предпочтений, Монотонность
<i>Ша</i>	Пространство товарных характеристик, аналог пространства кривых безразличия, Замещаемость, Выпуклость

Кстати, можно заметить, что образная матрица Буквицы представляет собой инструмент гуманитарных исследований, обладающий огромным потенциалом. Это инструмент «раскрытия сознания», как индивидуального, так и группового (например, в формате «мозгового штурма»).

И если, предположить, что эта матрица лежала в основе мировоззрения каждого человека, проживавшего в не столь давние времена на территории России, то не стоит удивляться высказыванию о России известного западного мыслителя XVIII в.: «Невозможная страна! Что ни мужик, то философ».

Таким образом, возвращение понимания смыслов Буквицы позволяет в какой-то мере вербализовать и формализовать концептуальные основания того типа мышления, которое с достаточной долей условности мы называем «традицией». И, прежде всего, следует заметить, что данный тип мышления не является альтернативой (неоклассическому) рациональному типу.

Рациональный тип мышления органично присутствует в истинной традиции, причем, это не самая существенная ее часть, и этот тип раскрывает те смыслы буквиз, которые могут быть соотнесены с так называемым эсхатологическим мышлением или с

линейным временем. В другой трактовке, это мышление бинарного типа, подразумевающее деление на истинное и ложное.

Истинная традиция не приемлет однозначности, ее время разнонаправлено и циклично, оно даже не течет по кругу, как считают некоторые поверхностные толкователи. Обратите внимание на написание образа «Ижа»: через одну и ту же точку вы проходите в разных направлениях.

Кстати, само понятие рациональность лучше всего может быть понято при помощи образов Буквицы. Для этого, наверное, лучше взять латинский вариант:

«RATIO» = «Ръци» V «Аз» V «Твердо» V «Ижеи» V «Онь».

Далее, взяв ограниченную трактовку образов из табл. 12.4, читатель составит собственное представление.

По всей видимости, Буквица может подсказать, в том числе, и перспективы развития экономической мысли: с расширением пространства и развитием форм человеческой деятельности, людям придется осваивать пространства и других образов Буквицы.

1.3. Макроэкономические модели экономики

Идея единого управляющего центра в лице государства стала основой теории Дж. Кейнса. Собственно, с появлением этой теории связывают зарождение макроэкономики (1936). Рассмотрим основные ее предпосылки.

Системный подход нуждается и в соответствующих методах. Требуется иная модель – макроэкономическая. Основным назначением модели является получение прогнозов, а для этого нужно представить потоки: информации – принятия решений – действий – фактов. И потоки эти должны быть замкнутыми, чтобы наблюдение за фактами и явлениями приводило по цепочке к появлению новых фактов.

В макроэкономических моделях исследуются запасы и потоки экономических ресурсов.

Запас – это количество чего-либо, измеренное в *определенный момент времени* (на определенную дату). Запасом является национальное богатство, запас физического капитала, государственный

долг и т.п. *Поток* – это количество чего-либо, измеренное за определенный период (за год). Потоками являются: совокупный продукт, потребление, сумма сбережений, инвестиции и т.д.

Современная макроэкономическая модель создана как развитие идей Ф. Кенэ о хозяйственном кругообороте. В сегодняшней интерпретации это кругооборот ресурсов, денег, товаров и услуг. Существует эта модель в нескольких вариантах и может быть представлена в развитии – от простого к сложному.

Самый простой вариант – *двухсекторная* модель. Уже известные нам экономические агенты объединены в сектора: сектор домохозяйств и предпринимательский сектор (сектор фирм). Все многообразие финансово-хозяйственной деятельности сводится к ее основным видам. Фирмы производят экономические блага и делают инвестиции. Домохозяйства обменивают ресурсы на экономические блага, потребляют их и делают сбережения. Следует учесть, что фирмы также принадлежат домохозяйствам, значит, вся выручка от продаж находится в их распоряжении.

Вся выручка от продаж в макроэкономической модели называется *Валовым Внутренним Продуктом* (ВВП).

ВВП – рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течении года.

В этом коротком определении дополнительного разъяснения требует понятие конечные товары и услуги, конечные блага. *Фактическое конечное потребление* относится к благам непосредственно произведенным с использованием основных факторов производства, т.е. в общей сумме конечного потребления не учитываются услуги благотворительных организаций, государственные трансферты, перераспределение собственности (например, покупка акций компании) и т.д. Продажи уже однажды проданных товаров (перепродажи) также не будут считаться конечным потреблением, а значит не будут включены в ВВП.

Скрытые сделки – продажи конечных товаров, произведенных нелегально (в теневой экономике), не учитываются в официальной статистике. Но величина ВВП для экономических расчетов корректируется на сумму неучтенных сделок, полученную приблизительно, согласно экспертным оценкам МВД, ФСБ, Роскомстата и неправительственных организаций.

Продажи совершаются на всевозможных товарных рынках. В макроэкономической модели они объединены в один *рынок благ* (товарный рынок – совокупность всех рынков товаров и услуг). Это агрегированное понятие. Его нельзя рассматривать как простую сумму всех товарных рынков из микроэкономики, потому что в характеристиках рынка благ проявляются системные эффекты. Состояние равновесия на этом рынке не будет определяться только лишь такими же состояниями на отдельных рынках товаров и услуг (как, если бы это был еще один рынок в микроэкономической модели). Оно будет зависеть от состояния на других агрегированных рынках: денежном, рынке кредитов, труда.

Рынок труда – системная совокупность всех рынков труда (региональных, отраслевых, по профессиям и проч.).

Рынок кредита – системная совокупность всех рынков кредитных обязательств (отложенных платежей, финансового капитала).

Рынок денег – системная совокупность всех рынков денег (как средства обращения, меры стоимости).

Так как выручкой от продаж (доходом) распоряжаются домохозяйства (см. гл.6 о собственниках), можно записать следующее равенство:

$$Y_d = C + S, \quad (1.1)$$

где Y_d – ВВП, рассчитанный по доходам; C – потребление; S – сбережения.

В то же время, производство требует расходов. Значит, с этой точки зрения:

$$Y_p = C + I, \quad (1.2)$$

где Y_p – ВВП, рассчитанный по расходам; I – инвестиции (амортизация + расходы на приобретение новых основных фондов).

Переменная C в уравнениях (1.1) и (1.2) означает одно и то же, потому что фирмы – организационные структуры, созданные домохозяйствами, и потребление, записанное на их счет, есть то же самое, что и потребление домохозяйств. Следовательно, в состоянии равновесия, когда ВВП по доходам равен ВВП по расходам, должно выполняться равенство:

$$C + I = C + S,$$

или

$$I = S. \quad (1.3)$$

Выражение (1.3) называют основным макроэкономическим тождеством. Оно отражает принцип равенства доходов и расходов в условиях макроэкономического равновесия.

Здесь необходимо особо отметить, что речь идет о равенстве *потоков* доходов и расходов, представленных в модели кругооборота ресурсов, товаров и услуг (рис. 1.2).

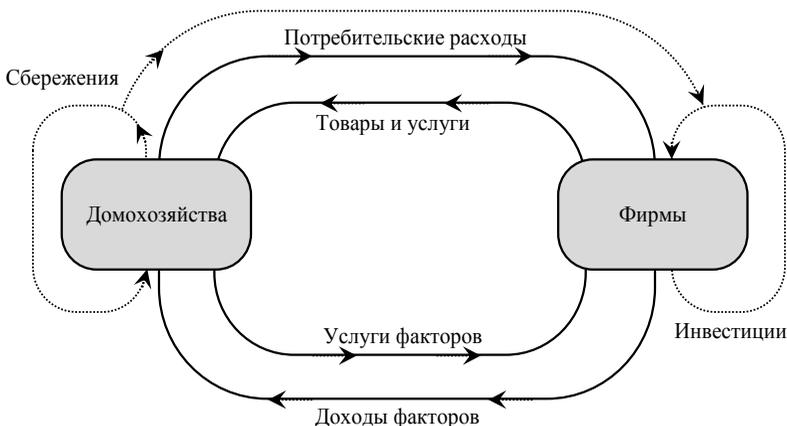


Рис. 1.2. Кругооборот ресурсов, товаров и услуг в двухсекторной модели

Решение задачи управления экономической системой на первом этапе заключается в определении *управляющих* и *контрольных* параметров¹. То есть тех параметров, значения которых можно изменять по желанию управляющего органа, и тех, значения которых нужно контролировать, чтобы следить за ходом процесса и состоянием системы.

Все названные выше агрегированные экономические показатели являются контрольными. Однако показатель ВВП имеет более высокий уровень в системе, по сравнению с показателями инвестиций и сбережения, которые можно использовать для промежуточного контроля. Но каким образом определяется управляющий параметр? Есть ли такой среди перечисленных?

¹ Есть и другой вариант определения: управляющие – экзогенные (внешние) параметры; контрольные – эндогенные (внутренние). Но это деление более общее, не объясняющее с какой целью его производят.

Для ответа на эти вопросы необходимо определить факторы, изменение которых повлияет на изменения результирующего показателя. Изменение показателя Y_d будет равно сумме изменений C и S , как следует из формулы¹ (1.1):

$$\Delta Y_d = \Delta C + \Delta S.$$

А для показателя Y_p из выражения (1.2) получим:

$$\Delta Y_p = \Delta C + \Delta I.$$

Заметим, кстати, что будут выполняться равенства:

$$\Delta C / \Delta Y_d + \Delta S / \Delta Y_d = 1$$

и

$$\Delta C / \Delta Y_p + \Delta I / \Delta Y_p = 1. \quad (1.4)$$

Отношение $\Delta C / \Delta Y_d$ называется предельной склонностью к потреблению и обозначается MPC ², а отношение $\Delta S / \Delta Y_d$ называется предельной склонностью к сбережению и обозначается MPS ³. Второе слагаемое в выражении (1.4) определяет предельную склонность к инвестированию (MPI ⁴).

С использованием обозначения MPC , кейнсианская функция потребления может быть записана в следующем виде:

$$C = C_a + MPC \times Y_d.$$

Предельная склонность к потреблению – величина, равная сумме, на которую увеличиваются совокупные затраты на потребление в экономике при увеличении доходов на единицу. Имеется в виду макроэкономическая единица измерения – млн руб., млн долл. и т.п.

Предельная склонность к сбережению – величина, равная сумме, на которую увеличиваются совокупные сбережения в экономике при увеличении доходов на единицу.

Равновесный ВВП на рис. 1.3 – это точка, в которой пересекаются линии общего выпуска (линия, проходящая под углом 45°) и совокупного потребления, при этом

$$Y_d = Y_p = Y^*. \quad (1.5)$$

¹ Знак Δ означает разницу между конечным значением показателя и начальным, например, $\Delta Y \equiv Y_1 - Y_0$.

² Marginal Propensity to Consume.

³ Marginal Propensity to Save.

⁴ Marginal Propensity to Invest.

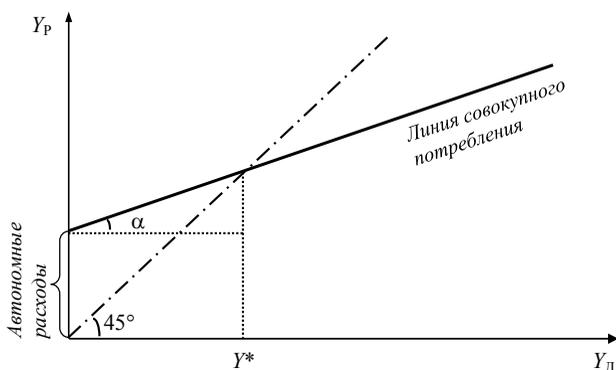


Рис. 1.3. Определение равновесного ВВП

Управление экономикой, таким образом, имеет цель – точка Y^* должна быть как можно правее (это будет соответствовать большему объему ВВП). Какими мерами, можно достичь этой цели в двухсекторной экономике?

Анализ графиков позволяет заметить, что Y^* сдвинется вправо по оси доходов, если угол α увеличится и/или сама линия совокупного потребления сместится вверх. Но, чтобы это произошло, население должно увеличить потребление.

Исследования, проводимые в настоящее время, показывают, что предельная склонностью к потреблению – величина постоянная (с достаточным уровнем достоверности). Значит наклон линии совокупного потребления не может быть изменен.

Сдвинуть вверх эту линию можно лишь за счет увеличения C_a – автономного потребления. На рис. 1.4 показано, каким образом изменится положение равновесия и как определится новое значение ВВП в результате увеличения автономного потребления.

Как видно из чертежа на рис. 1.4, новая точка равновесия Y_1^* установится правее ее прежнего положения Y_0^* . Сдвиг линии совокупного потребления происходит параллельно вверх на величину ΔC_a , которая равна длине отрезка BD : $|\Delta G| = |BD|$. Так треугольник ABC – прямоугольный, и угол $BAC = 45^\circ$, значит отрезки AC и BC равны: $|AC| = |BC|$. Длина стороны DC в треугольнике ADC может быть получена как произведение прилежащего катета на тангенс противолежащего угла:

$|DC| = |AC| \times \operatorname{tg}\alpha$. Сторона BC равна сумме отрезков BD и DC .
Значит $|AC| = |AC| \times \operatorname{tg}\alpha + |DC|$. Или

$$\Delta Y^* = \Delta C_a / (1 - MPC).$$

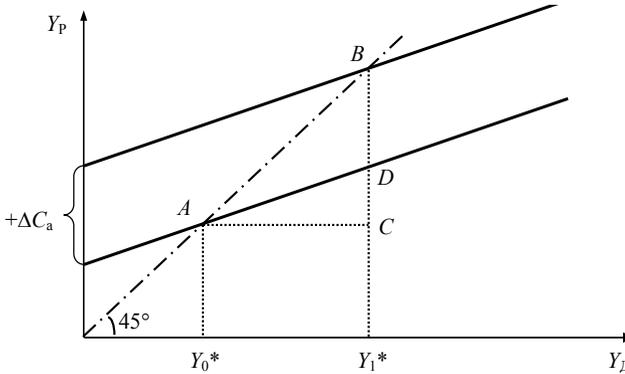


Рис. 1.4. Действие мультипликатора автономного потребления

Выражение (1.5) можно переписать в виде:

$$M_a = \Delta Y / \Delta C_a = 1 / (1 - MPC).$$

Величину M_a называют мультипликатором автономного потребления, так как, зная ее значение, можно рассчитать на сколько изменится значение равновесного ВВП при изменении C_a на единицу (в этом случае $\Delta C_a = 1$). Очевидно, значение мультипликатора всегда больше единицы (потому он так и называется).

Валовые инвестиции – суммированные денежные вложения в основные фонды предприятий за отчетный период. Включают в себя амортизацию (суммарные отчисления на восстановление изношенного оборудования; определяются при помощи нормативов), *чистые* инвестиции (дополнительные вложения в основные фонды; увеличивают запас физического капитала в экономике), а также увеличение запасов материальных оборотных средств.

Валовые инвестиции являются расходами фирм на приобретение товаров производственного назначения (конечная стоимость которых включается затем в общую величину ВВП данного года). То есть, это также часть совокупных расходов, толь-

ко не потребительских, а инвестиционных¹. Можно попытаться их увеличить путем увеличения нормы амортизационных отчислений. Высока вероятность того, что вслед за этим вырастут и валовые инвестиции, так как сумма чистых инвестиций обычно планируется предприятиями в соответствии с планами производственного развития, и ее можно считать неизменной. В результате поднимется и объем совокупных расходов в экономике. Но это последствия, рассчитанные в первом приближении. Для более точного расчета изменений необходима трехсекторная модель.

В макроэкономической модели трехсекторной экономики третьим сектором становится государство. Тогда уравнение для расчета ВВП по доходам можно записать следующим образом:

$$Y_d = C + S + T, \quad (1.6)$$

где T – доходы государства (считаем, что это только налоги).

Уравнение для расчета ВВП по расходам:

$$Y_p = C + I + G, \quad (1.7)$$

где G – государственные расходы.

С учетом (1.6) и (1.7) основное макроэкономическое тождество будет иметь вид:

$$G + I = S + T. \quad (1.8)$$

Обратим внимание на то, что источником для государственных расходов служат налоговые поступления

Дефицит государственного бюджета – превышение бюджетных расходов над доходами:

$$def = G - T + F = S - I,$$

где F – трансферты.

С появлением сектора государства модель кругооборота изменится. Расчет ВВП с учетом налогов (прямых и косвенных) и государственных расходов покажем на рис. 1.5.

Теперь, если мы захотим оценить влияние снижения нормы амортизации на совокупное потребление, следует иметь в виду, что эта мера приведет также и к снижению прибыли предприятий. Ведь амортизация учитывается в себестоимости продукции, а названная мера эту себестоимость увеличит. При

¹ Из формулы (1.3) следует, что эти расходы фирм есть отложенное потребление домохозяйств ($I = S$).

том же объеме выручки, прибыль предприятий уменьшится, значит, меньше достанется акционерам – представителям домохозяйств на потребление.

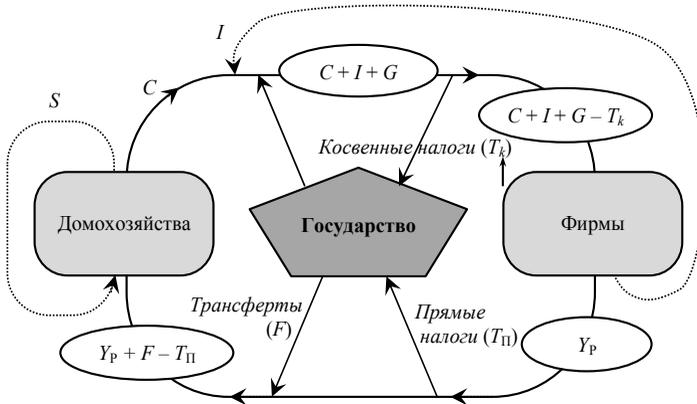


Рис. 1.5. Расчет агрегированных показателей на различных этапах кругооборота в трехсекторной модели

Но есть еще одно слагаемое в формуле для подсчета расходов (1.7). Это G – государственные расходы. Именно государственные расходы, по мнению сторонников учения Кейнса, являются наиболее вероятным управляющим параметром для управления совокупными доходами. Причем, неважно, что это за расходы. В качестве одного из конкретных шагов Кейнс предлагал государству заняться организацией общественных работ: пусть одна группа рабочих выкапывает яму, а другая – закапывает. И те и другие получают зарплату, потратят ее и внесут таким образом свой вклад в увеличение совокупного потребления. Кстати, правительства именно так и поступили, борясь с последствиями Великой Депрессии. В США и Германии в результате появились неплохие шоссе.

В этом случае (когда $\Delta C_a = \Delta G$) M_a становится мультипликатором государственных расходов ($M_a = M_G$).

$$M_G = \Delta Y / \Delta G = 1 / (1 - MPC).$$

И еще одно объяснение получает вероятная неэффективность нормы амортизации как управляющего параметра. Ведь

снижение прибыли в результате увеличения амортизационных отчислений снизит и налогооблагаемую базу.

Государство будет вынуждено снизить свои расходы, являющиеся частью совокупных согласно формуле (1.7).

Мультипликатор государственных расходов позволяет рассчитать, на какую величину изменится значение равновесного ВВП при изменении ΔG на единицу. Однако для того, чтобы усиленно расходовать бюджетные средства, нужны увеличивающиеся налоговые поступления. Растущие доходы эти поступления должны обеспечить, и тогда объем выпуска в экономике будет расти ускоренными темпами. Но всегда ли такая модель будет давать достоверные прогнозы? Этот вопрос будет рассмотрен через некоторое время.

Макроэкономическая модель открытой экономики исходит из того, что ни одна страна не существует сама по себе, а постоянно ведет торговлю, соперничает и сотрудничает с другими странами. То есть, ее экономика является открытой. Но построить модель, где были бы учтены взаимодействия со всеми соседями, очень сложно, а для большой страны практически невозможно. Конечно серьезные исследования требуют наличия такой модели, но для общих прогнозов и в учебных целях используется модель попроще.

В этом случае все зарубежные страны, существующие и даже те, которые только могут появиться, объединены в отдельный сектор – *сектор остального мира* (заграница). А в системе макроэкономических показателей появляются дополнительно: *экспорт* – стоимость конечных товаров и услуг, проданных остальному миру; *импорт* – стоимость конечных товаров и услуг, закупленных у остального мира; *чистый экспорт* – разность между экспортом и импортом:

$$Nx = Ex - Im,$$

где Ex – экспорт; Im – импорт.

Уравнение для расчета ВВП по доходам останется прежним. Но будет преобразовано уравнение для расчета ВВП по расходам:

$$Y_p = C + I + G + Nx.$$

С учетом (1.8) основное макроэкономическое тождество будет иметь вид:

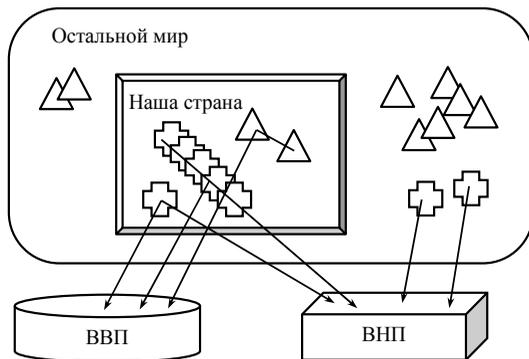
$$G + I + Ex = S + T + Im.$$

Теперь необходимо учитывать, что часть граждан исследуемой страны работает за рубежом, а на территории страны трудятся в числе прочих и иностранцы. Кроме того, страна и предприниматели могут передавать в аренду за границу оборудование, технику, интеллектуальную собственность и т.п. Очевидно, что для макроэкономических расчетов с учетом этих факторов потребуются новый показатель.

ВНП – рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в течении года при помощи факторов производства, находящихся в собственности граждан страны.

$ВНП = ВВП + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$

То, каким образом получаются и соотносятся два этих показателя, показано на рис. 1.6.



Обозначения:

⊕ - рыночная ценность конечных товаров и услуг, полученных с использованием факторов производства, находящихся в собственности граждан страны;

Δ - рыночная ценность конечных товаров и услуг, полученных с использованием факторов производства, находящихся в собственности иностранных граждан.

Рис. 1.6. Определение величин ВВП и ВНП

В межстрановых сравнениях отмечаются различия в структуре совокупных расходов. Однако наблюдатели указывают, что для успешных стран характерно следующее соотношение основных компонентов ВВП по расходам: потребление домохозяйств – 60% от ВВП; государственные расходы – 20%; инвестиции + чистый экспорт – 20%.

1.4. Характеристика макроэкономических показателей

Для характеристики результатов функционирования национальной экономики за определенный период времени используются следующие *макроэкономические показатели*: валовой общественный продукт (ВОП), валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД), располагаемый доход (РД).

В условиях командной экономики в нашей стране и в бывших соцстранах главным макроэкономическим показателем был валовой общественный продукт (ВОП) – совокупность различных товаров и услуг в стране за определенный период времени (обычно за год). Он как показатель национальной экономики просуществовал до середины 1980-х гг. Затем с переходом на единую мировую стандартную систему показателей (СНС) от ВОП отказались.

Обобщающим показателем экономической деятельности страны является ВВП.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это рыночная стоимость конечной продукции (товаров и услуг), созданной внутри страны в течение определенного периода времени независимо от того, кому принадлежат предприятия (фирмы) и факторы производства (иностранным или отечественным товаропроизводителям), и предназначенной на потребление, а не на перепродажу и переработку. ВВП определяется *по территориальному признаку*, т.е. охватывает экономическую деятельность резидентов и нерезидентов внутри страны без учета поступлений от ме-

ждународных операций. Его можно подсчитывать и в постоянных (базисных) ценах.

В 2016 г. в соответствии со списками Всемирного Банка и списком ООН Россия по номинальному показателю ВВП в долларовом выражении входила в 11 ведущих стран мира (рис. 1.7)¹.

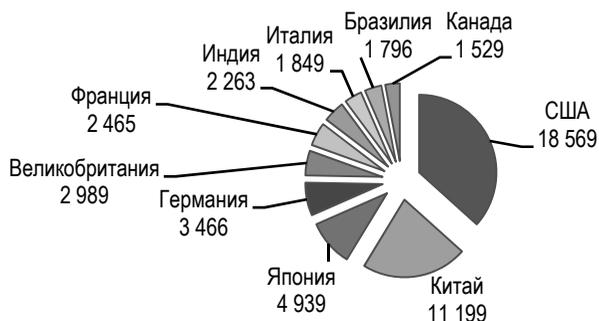


Рис. 1.7. Номинальный показатель ВВП ведущих стран мира, млрд долл.

При определении ВНД с учетом паритета покупательной способности в 2016 г. Россия занимала более высокое место в списке Всемирного Банка, в котором страны в первой десятке расположились следующим образом (рис. 1.8)².

Следующий показатель, который используется при международных сопоставлениях эффективности экономик стран, это ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности. При анализе полученных данных требуется учитывать тот фактор, что Россия, 28 европейских стран, Канада и США определяли их в соответствии с СНС-2008, а остальные страны – СНС-1993. В более актуальной версии системы национальных счетов (СНС-2008) дополнительно по сравнению с предыдущей

¹ См.: GDP at market prices (current US\$) [Electronic resource] // The World Bank: official website. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=>

² См.: GNP, PPP (current international \$) [Electronic resource] // The World Bank: official website. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GNP.MKTP.PP.CD&country=>

версии осуществляется учет производных финансовых инструментов, расходов на вооружение и НИОКР, интеллектуальной собственности.

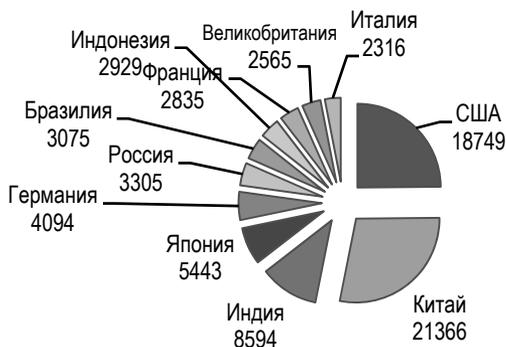


Рис. 1.8. Определение ВНД с учетом паритета покупательной способности, млрд долл.

В 2016 г. в списке Всемирного Банка по показателю ВВП на душу населения по паритету покупательной способности Россия занимала 54-е место – 23 162 долл. Для сравнения: США – 11-е место – 57 466 долл., Швеция – 17-е место – 49 174 долл., Германия – 18-е место – 48 729 долл., Италия – 27-е место – 38 160 долл., Польша – 41-е место – 27810 долл.

Первая десятка состояла из следующих стран: Катар – 127 522 долл., Люксембург – 105 881 долл., Макао – 104 168 долл., Сингапур – 87 855 долл., Бруней – 77 440 долл., ОАЭ – 72 418 долл., Ирландия – 68 882 долл., Швейцария – 62 881 долл., Норвегия – 59 301 долл., Гонконг – 58 552 долл.¹

Под понятием «конечная продукция» (КП) понимается продукт, используемый для конечного потребления (личное и производственное потребление) и представляет собой сумму добавленных стоимостей. *Добавленная стоимость* – это стоимость,

¹ См.: GDP per capita, PPP (current international \$) [Electronic resource] // The World Bank: official website. URL: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?+order=wbapi_data_value_2016+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&locations=IE&sort=desc&year_high_desc=true.

созданная на каждой стадии продукта, или реальный вклад товаропроизводителя (фирмы), определяемый как разница между рыночной ценой произведенного конечного продукта и расходами на приобретение предметов труда (сырья, материалов, топлива и т.д.). Совокупность добавленных стоимостей есть валовая добавленная стоимость (ВДС).

ВДС – вновь созданная стоимость в процессе производства продуктов и услуг или стоимость, добавленная к стоимости потребленных в этом процессе продуктов и услуг. Сумма ВДС отраслей образует ВВП страны. По сути, это рыночная стоимость продукции за вычетом повторного счета стоимости предметов труда (сырья, материалов, топлива и т.д.). КП по объему равняется ВВП. Она поступает только на потребление, а не на перепродажу и переработку. Это позволяет избежать повторного счета, т.е. завышения конечной продукции в ходе перепродажи или переработки.

Например, овощи, покупаемые населением, в случае их личного потребления, будут конечным продуктом. Если же овощи – для столовых и ресторанов, то они не являются конечным продуктом, а будут представлять *промежуточный продукт* (ПП), или *сырье*.

Промежуточный продукт – это продукт, используемый с целью дальнейшей перепродажи или переработки (салатов, варенья, консервов и т.д.).

В денежной форме ВВП можно представить следующим образом:

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{Пр} + \text{А} + \text{Р} + \text{П} + \text{КН},$$

где ЗП – заработная плата; Пр – прибыль; А – амортизация; Р – рента; П – процент; КН – косвенные налоги.

Второй макроэкономический показатель, разработанный статистической комиссией ООН, – это валовой национальный продукт (ВНП).

ВНП – это рыночная стоимость конечной продукции (товаров и услуг) за определенный период времени, созданной гражданами, фирмами (предприятиями) данной страны не только на ее территории, но и за рубежом.

Данный показатель определяется по *национальному признаку* и, как и ВВП, исключает двойной счет стоимости предметов

труда, так как учитывает только добавленную стоимость. Он, как и ВВП, не включает:

- работу в домашнем хозяйстве (ремонт квартир, мебели, подготовку пищи и т.д.);
- работу в коллективных садах и приусадебных участках;
- работу ученых на себя;
- бартерный обмен;
- доходы теневого рынка.

Отличие ВВП от ВВП в том, что если платежи, полученные из-за границы, будут превышать платежи страны, вывозимые за границу, то в данном случае сальдо (разница) будет положительным, т.е. ВВП будет больше ВВП, и наоборот. Обычно разница между ВВП и ВВП невелика и колеблется в пределах 1% (между экспортом и импортом). Соотношение ВВП и ВВП показано на рис. 1.9.

ВВП		Стоимость продукции отечественных предприятий за рубежом
Стоимость продукции, произведенной внутри страны		
Продукция иностранных предприятий, расположенных на территории данной страны	Продукция отечественных предприятий	
ВВП		

Рис. 1.9. Соотношение ВВП и ВВП

ВВП в денежной форме представляет:

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД},$$

где ЧФД – *чистые факторные доходы из-за рубежа*.

Чистые факторные доходы из-за рубежа – это разность между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

Как измерители валового годового объема национального производства ВВП и ВВП имеют один недостаток. Они завышают объем национального производства на стоимость годовых амортизационных отчислений. Известно, что амортизационные отчисления не повышают благосостояние людей. Поэтому из ВВП и ВВП вычитаются амортизационные отчисления и получают другие макроэкономические показатели, характеризующие

производственный потенциал экономики, – *чистый национальный продукт* (ЧНП) и *чистый валовой продукт* (ЧВП):

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{А}; \text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А}.$$

Различие между ЧВП и ЧНП такое же, как и между ВВП и ВНП. Если из ЧНП вычесть КН (без учета субсидий бизнесу), то получим другой макроэкономический показатель – *национальный доход* (НД):

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН}.$$

НД считается заработанным доходом, доходом всей нации:

$$\text{НД} = \text{ЗП} + \text{Пр} + \text{П} + \text{Р}.$$

Одна часть НД образует фонд накопления, используемый для расширенного воспроизводства, другая – фонд потребления, используемый на улучшение экономического благополучия населения.

Создателями НД являются люди, занятые экономической деятельностью – работники, производящие материальные блага, собственники капитала, земли и люди, занятые в непродуцирующей сфере (госслужащие, военные, артисты, врачи, педагоги и т.д.).

Если из НД вычесть взносы на соцобеспечение, налог на прибыль, нераспределенную прибыль с добавлением трансфертов (пенсии, стипендии, пособия), то получим *личный доход* (ЛД). Однако этот доход не может полностью использоваться населением для удовлетворения своих потребностей и формирования сбережений. ЛД облагается индивидуальными налогами – подоходным налогом, налогом на личное имущество, на наследство и др. Оставшаяся часть личного дохода образует *располагаемый доход* (РД).

Располагаемый доход поступает в полное распоряжение населения и используется по своему усмотрению.

1.5. Экономические пропорции. Виды ВНП

Количественные отношения между макроэкономическими показателями, характеризующие связи в экономике, называются *пропорциями*. Они бывают:

– *общеэкономические* – это пропорции между агрегатами (между валовым национальным продуктом и национальным до-

ходом, между потреблением и накоплением, между производством инвестиционных и потребительских товаров и т.д.);

– *межотраслевые* – пропорции между различными отраслями национального производства, характеризующие долю отдельных отраслей в общем объеме производства и т.д.;

– *внутриотраслевые* – пропорции между видами производства (производством хлопка и шерсти, нефти и нефтепродуктов);

– *межрегиональные* – пропорции, характеризующие удельный вес отдельных регионов в составе ВВП и НД страны;

– *межгосударственные* – пропорции между объемами экспорта и импорта, отдельными отраслями производства различных стран и т.д.

В современных условиях наблюдаются закономерности изменения в пропорциях:

– *опережающий рост промышленности* по сравнению с сельским хозяйством – выражается в снижении доли сельского хозяйства в валовом национальном продукте;

– *снижение доли обрабатывающей промышленности* в общем объеме промышленного производства, обусловленное удорожанием сырья и внедрением ресурсосберегающих технологий;

– *повышение доли сферы услуг* в общем объеме национального производства, связанное с усилением социальной направленности развития общества;

– *уменьшение удельного веса промышленности*, вызванное опережающим ростом сферы услуг, с одной стороны, и с повышением эффективности промышленности – с другой.

Для измерения результатов развития страны за всю историю ее существования используется показатель – *национальное богатство* (НБ).

Национальное богатство – это совокупность материальных и духовных благ общества, а также природных ресурсов. Это заводы, фабрики, станки, оборудование, школы, больницы, жилье, личное имущество граждан, земля, ее недра, воды, леса и т.д. Следовательно, национальное богатство – это то, чем располагает страна на данный момент. Оно создается трудом нескольких поколений людей. Национальное богатство пополняется и обновляется ежегодно за счет производимого продукта страны. Вместе с тем оно может и

уменьшаться в определенные периоды времени, если выбывающие элементы НБ меньше их прироста. В современных условиях под влиянием научно-технической революции (НТР) повышается доля духовных благ в его составе.

С точки зрения экономической деятельности в национальном богатстве выделяются:

– *производственные фонды (капитал)*. К ним относятся основной и оборотный капитал (фонды), их запасы и резервы;

– *непроизводственные фонды (капитал)*. К ним относятся основной и оборотный непроизводственный капитал (фонды) – школы, больницы, детские дошкольные учреждения.

На основе анализа национального богатства 192 стран эксперты Всемирного банка подсчитали, что на долю производственных фондов в начале XXI в. приходилось 16% национального богатства, 20% природных ресурсов, 64% человеческого капитала. Следовательно, человеческий капитал является главной движущей силой экономического роста и накопления национального богатства страны.

Россия – одна из самых богатых стран мира по запасам основных видов природных ресурсов. Она занимает первое место в мире по запасам нефти, газа и леса на душу населения. Второе место по запасам угля и железной руды. Третье – по запасам пресной воды.

Россия – один из основных экологических стабилизаторов планеты. Ее вклад в сохранение экологической устойчивости мировой экосистемы в 2 раза превышает вклад таких стран, как США и Канада, вместе взятых, Бразилия и Австралия.

Для оценки возможностей, которыми располагает страна для экономического развития, обычно используется такой обобщенный показатель, как *абсолютная, или относительная* (на душу населения), величина национального богатства. Этот показатель широко используется странами в системе национальных счетов. В его составе учитываются три основные составляющие: приоритет, трудовой и производственный капитал.

По относительной величине национального богатства Россия уступает лишь США и Японии. По отношению к ведущим странам Западной Европы, таким, как Германия, Великобритания, Франция и Норвегия, Россия идет с опережением. Канаду мы опережаем на 1/3, а Китай – в 14 раз.

По природному капиталу Россия опережает Норвегию и Канаду в 5 раз, США – в 6 раз, Германию, Великобританию, Францию – в 20 раз, Японию – в 38 раз и Китай – в 80 раз.

Однако по трудовому капиталу РФ отстает от США в 1,8 раза, от Японии – в 1,4 раз, с Канадой примерно сравнялась. По отношению к Китаю Россия идет с большим опережением – в 9 раз.

По производственному капиталу Россия также отстает от США в 2,3 раза, от Японии – в 3,3 раза, Германии – в 2,3 раза. Лишь по отношению к Китаю Россия впереди – в 8,7 раза.

Национальное богатство страны в 2015 г., по данным Росстата, оценивалось в сумму более 211 трлн руб.¹

По структуре и соотношению долей НБ России радикально отличается от развитых стран. Согласно оценкам, в НБ этих стран доля природного капитала в среднем не превышает 10%, доля произведенного капитала примерно 20%, а удельный вес человеческого капитала более 70%. В НБ России превалирует природный капитал – 83–85%, а произведенный капитал в рамках 7–10%, человеческий капитал оценивается только в 5–7%. По данным Всемирного банка размеры российского НБ, приходящиеся на 1 жителя, в 17 раз меньше, чем в самой богатой стране мира – Швейцарии, и в 13 раз меньше, чем в США.

Оно приумножается за счет фонда накопления, который формируется из чистого дохода общества. Накопление воплощается в чистых инвестициях (капвложениях). Основной источник накопления – это прибавочный продукт, а в условиях НТП и фонд амортизации.

Различают следующие виды ВВП: *номинальный, реальный, потенциальный, фактический.*

Номинальный ВВП – это ВВП, определяемый в рыночных (текущих) ценах в текущем году.

Реальный ВВП – это скорректированный номинальный ВВП с учетом инфляции и дефляции. Его определяют следующим образом:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{ИЦ}}; \quad \text{ИЦ} = \frac{\text{ЦРК}_T}{\text{ЦРК}_B} \cdot 100\%,$$

¹ Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 288.

где ИЦ – индекс цен; ВВП_{ном} – номинальный ВВП; ЦКР_Т и ЦКР_Б – цена *рыночной корзины* текущего и базового годов.

Реальный ВВП показывает рыночную стоимость продукта за год или ряд лет в постоянных ценах базового периода. Дефлятор ВВП характеризует изменение ВВП за счет изменения цен и позволяет определить стоимость текущего объема производства при сохранении цен базового периода.

Дефлятор ВВП – это отношение значения ВВП в текущем году к значению ВВП в базисном году:

$$\text{ВВП}_{\text{дефл}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{ВВП}_{\text{реал}}} \cdot 100 \%,$$

где ВВП_{дефл} – дефлятор ВВП.

Потенциальный ВВП – это ВВП, полученный при полной занятости населения.

Фактический ВВП – это ВВП, создаваемый в данный момент в экономике.

1.6. Методы измерения ВВП и ВВП.

Система национального счетоводства

Измерение ВВП осуществляется тремя основными методами:

- суммированием доходов субъектов хозяйствования, созданных в процессе производства, – ВВП по доходам;
- суммированием расходов на приобретение конечной продукции (товаров и услуг) – ВВП по расходам;
- суммированием добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике – ВВП по добавленной стоимости.

В сводной таблице системы национального счетоводства (СНС) они характеризуют *счет производства и распределение* ВВП. При исчислении на основе этих методов объем ВВП должен быть одинаковым, поскольку расходование доходов (купля) и получение доходов (продажа) являются двумя сторонами одной и той же сделки. То, что израсходовано на производство продукта, является доходом для тех, кто вложил человеческий,

вещественный и денежный капитал в создание продукта и его реализацию на рынке.

Расчет ВВП по доходам проводится суммированием всех доходов владельцев факторов производства по всем стадиям, во всех отраслях и сферах экономики за определенный период времени. Этот метод позволяет выявить долю всех субъектов экономической деятельности в создании ВВП. Самой крупной статьей доходов является *вознаграждение за труд* наемных работников (*ЗП*). К этой категории доходов относятся: *заработная плата*, выплачиваемая частными и государственными предприятиями наемным работникам, *взносы* предпринимателей на социальное страхование, в частные фонды социального обеспечения, медицинского обслуживания и т.д.

Рентные платежи (*Р*) составляют часть доходов, получаемую собственниками земли, зданий, сооружений и т.д.

Процент (*П*) является частью доходов собственников денежного капитала.

Прибыль (*Пр*) представляет также часть доходов корпораций и некорпоративного предпринимательского сектора.

Кроме этих видов доходов в состав ВВП входят *амортизационные отчисления А* и *косвенные налоги на бизнес КН* (акцизы, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины).

Формула доходов ВВП может быть представлена так:

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{Пр} + \text{А} + \text{Р} + \text{П} + \text{КН} + \text{ЧФД}.$$

Расчет ВВП по расходам осуществляется путем суммирования всех расходов на покупку произведенных товаров и услуг в стране. В него включают следующие виды расходов:

– *личные потребительские расходы* населения *С* (одежда, пища, обувь, автомобили, оплата врачей, юристов, парикмахеров и т.д.);

– *инвестиции I* – капитальные вложения (строительство, приобретение оборудования, машин, запасов сырья, материалов и т.д.);

– *государственные расходы G* – это закупки товаров и услуг, заработная плата госслужащих и т.д.;

– *чистый экспорт* N_x – разница между экспортом и импортом, т.е. разница между объемом расходов иностранцев на покупку товаров данной страны и объемом расходов страны на покупку иностранных товаров.

Расчет ВВП по расходам можно представить в виде уравнения

$$\text{ВВП} = C + I + G + N_x.$$

К третьему методу можно отнести определение ВВП по производству как суммы *добавленной стоимости*, созданной в различных отраслях. В данном случае добавленная стоимость включает в себя заработную плату, амортизацию, процент и прибыль.

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{А} + \text{Пр} + \text{П}.$$

Общую характеристику развития национальной экономики дает система национального счетоводства, или счетов.

СНС – это Международная система экономических показателей, применяемая для анализа хозяйственной деятельности одной страны в сравнении с другими странами. Позволяет упорядочить информацию о деятельности любой страны, а также прогнозировать объемы и структуру национального производства.

По сути, СНС – это народнохозяйственная бухгалтерия. Она начала зарождаться в 1930-х гг. и сформировалась в 1950-х гг. в ведущих капиталистических странах. Применяется в мировой практике с 1953 г. для регулирования рыночной экономики.

Необходимость в ней была продиктована экономической депрессией 1929–1933 гг. и Второй мировой войной, для преодоления последствий которых государству необходимо было иметь общую картину социально-экономической жизни страны в целях ее стабилизации и дальнейшего развития. Такой информацией стала стандартная система национальных счетов, которую разработала статистическая комиссия ООН в 1953 г. В 1968 г. этот стандарт был заменен новым вариантом, а с 1993 г. действует усовершенствованный вариант, используемый более чем в 150 странах мира.

В нашей стране в течение долгих лет для решения экономических задач применялся балансовый метод. В нем отражались, с одной стороны, наличие материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов, с другой – их использование в условиях планируемой экономики.

С переходом к рыночной экономике и интеграцией нашей экономики в мировую экономику с 1987 г. наша страна начала переходить на СНС.

СНС – это свод балансовых экономических таблиц, имеющих вид балансовых построений. Каждый счет представляет собой баланс в виде двухсторонней таблицы, в которой каждая операция отражается дважды: один раз – в ресурсах, другой – в использовании, например, таблица «Счет производства» (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Счет производства

Использование	Ресурсы
Промежуточное потребление (ПП)	Выпуск товаров и услуг (В)
Валовой внутренний продукт (ВВП)	Чистые налоги на продукты
Всего	Всего

Основными счетами СНС являются:

- 1) счет товаров и услуг;
- 2) счет производства (см. выше);
- 3) счет образования, распределения, перераспределения и использования доходов;
- 4) счет операций с капиталом;
- 5) финансовый счет.

СНС включает свыше 500 различных стандартных счетов. Каждый счет бухгалтерской отчетности построен с применением двойной записи. Счет дополняется 26 вспомогательными стандартными таблицами, которые детализируют отдельные статьи счетов.

Счета ведут агенты или участники экономических отношений. В СНС выделяются следующие секторы экономики:

– *нефинансовые учреждения* (институциональные единицы), занимающиеся производственной деятельностью и выполняющие нефинансовые услуги для продажи по ценам, позволяющим получить прибыль;

– *домохозяйства* – это домашние хозяйства физических лиц, группы лиц, являющиеся резидентами данной страны. Ими могут быть личные подсобные хозяйства, индивидуальная предпринимательская деятельность без образования юридического

лица. Ресурсами данного сектора являются: оплата труда наемных работников, трансфертные платежи (пенсия, пособие, стипендия), предпринимательский доход, доход от собственности (проценты по вкладам и т.д.);

– *государственные учреждения (администрации)*. Их функция – распределение товаров и услуг. Они финансируются из бюджета;

– *некоммерческие организации*, обслуживающие домохозяйства. Это индивидуальные услуги домохозяйствам в области здравоохранения, культуры, искусства, отдыха и т.д. Они не финансируются государством. Их ресурсы складываются из взносов, пожертвований, дарений, доходов от собственности и т.д.;

– *финансовые учреждения* – банки, кредитные, страховые компании и фонды, осуществляющие финансовые услуги и посредничество на коммерческой основе;

– *остальной мир (заграница)* – резиденты других стран, связанные с резидентами данной страны.

Выводы

1. *Изучение системных свойств экономики возможно с помощью агрегирования, т.е. изучения целого, а не отдельных элементов. Но целое, в свою очередь, снова разделяется на совокупности или агрегаты.*

2. *Основными агрегатами являются: макроэкономические агенты, макроэкономические рынки, макроэкономические взаимосвязи, макроэкономические показатели.*

3. *Современная макроэкономическая модель создана на основе концепции кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг.*

4. *Состояние равновесия на рынке благ зависит от состояния на других агрегированных рынках: денег, труда, ценных бумаг.*

5. *Основное макроэкономическое тождество отражает принцип равенства доходов и расходов в условиях макроэкономического равновесия.*

6. *Национальная экономика – исторически сложившийся в данной стране комплекс отраслей производства и форм хозяйствования, связанных между собой системой разделения труда. Она имеет территориальные границы и является сложной структурой, состоящей из совокупности секторов, отраслей и сфер.*

7. Для характеристики результатов функционирования национальной экономики за определенный период времени используются следующие основные макроэкономические показатели: ВВП, ВНП, ЧНП, НД, ЛД, РД. Главным макроэкономическим показателем в системе национальных счетов (СНС) является валовой внутренний продукт (ВВП). Он определяется как рыночная стоимость всех конечных продуктов, произведенных внутри страны за конкретный период времени (обычно за год) в рыночных ценах.

8. Валовой Внутренний Продукт (ВВП) – это общая рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течение отчетного периода. ВВП включает в себя прибыли, заработанные фирмами, находящимися во владении иностранцев, а также доходы, заработанные иностранцами на территории страны. Однако ВВП не учитывает прибыли, полученные компаниями, находящимися во владении граждан страны, но расположенными за рубежом, а также доходы, полученные гражданами страны, работающими за рубежом.

9. Валовой Национальный Продукт (ВНП) – это общая рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью факторов производства, принадлежащих гражданам страны в течение отчетного периода. ВНП включает в себя прибыли, полученные компаниями, находящимися во владении граждан страны, но расположенными за рубежом, а также доходы, полученные гражданами страны, работающими за рубежом. Однако ВНП не учитывает доходы, заработанные компаниями, расположенными на территории страны, но находящимися во владении иностранцев, а также доходы иностранцев, работающих в стране. $ВНП = ВВП + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа}$.

10. С помощью формулы мультипликатора государственных расходов можно рассчитать на сколько изменится значение равновесного ВВП при изменении государственных расходов на единицу.

11. Об экономическом росте свидетельствует увеличение значения реального ВВП, а не номинального.

12. Номинальный ВВП равен реальному, умноженному на величину дефлятора.

13. Для измерения результатов развития страны за всю историю ее существования используется показатель – национальное богатство (НБ). НБ – это совокупность материальных и духовных благ общества, а также природных ресурсов. Это заводы, фабрики, станки, оборудование, школы, больницы, жилье, личное имущество граждан, земля, ее недра, воды, леса и т.д.

14. Существует несколько методов расчета ВВП и ВНП: по доходам; по расходам; метод суммирования добавленных стоимостей.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите структуру национальной экономики.
2. Чем отличаются в национальной экономике: сектор, отрасль и сфера?
3. В чем отличие ВВП от ВВП?
4. Как определить НДС? Каков его состав?
5. Что такое «конечная продукция» и «добавленная стоимость»?
6. Определите виды ВВП (ВВП).
7. Как рассчитать ВВП по источникам доходов, расходам и добавленной стоимости?
8. В чем преимущества СНС?

Понятия

Макроэкономика • Национальная экономика • Сектор • Отрасль • Сфера • Домохозяйства • Реальный сектор • Государственный сектор • Заграница • ВОП • ВВП • ВВП • НДС • ЧНД • ЛД • РД • Экономические пропорции • Виды ВВП • Национальное богатство • Методы измерения ВВП и ВВП • Система национального счетоводства (СНС)

Глава 2

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

2.1. Совокупный спрос и факторы, влияющие на него

По аналогии с понятием рыночного спроса, совокупный спрос в макроэкономике должен определяться как зависимость величины спроса от цены и других параметров. Однако на агрегированном рынке нет цены, как таковой. Есть уровень цен, который измеряется не в рублях и не в долларах или евро, а в процентах. Количество товаров на агрегированном рынке нельзя измерить ни в штуках, ни в литрах, ни в других натуральных единицах. Все, что можно купить на внутривыбранном рынке, выражено величиной валового внутреннего продукта и может быть измерено только в денежных единицах. Но, когда речь идет о спросе, следует выяснить, кто может купить те или иные товары и сколько этот кто-то может заплатить.

Следуя логике предыдущих рассуждений об определениях и функциях макроэкономических агентов, единственным покупателем в стране является сектор домохозяйств, так как только домохозяйства по-настоящему, а не формально платежеспособны. Кроме них никто не обладает правами собственности на факторы производства. Напомним, что имеется в виду *конечный* покупатель (конечных благ). Фирмы делают инвестиции по поручению домохозяйств, и правительство таким же способом делает свои расходы¹.

¹ На вопрос, следует ли правительство считать собственником чего-либо, ответил в свое время Ж. Сэй: «Всякое правительство, считающее себя собственником богатства частных лиц, или действующее на правах такого собственника, является узурпатором, а узурпация есть факт, а не право. Иначе всякий вор, достаточно ловкий или достаточно сильный, чтобы завладеть чужим достоянием, будучи пойман, должен быть признан законным собственником того, что своровал» (Сэй Ж. Трактат о политической экономии).

Следовательно, все что может быть заплачено за совокупный продукт в макроэкономике, соизмеряется с суммой доходов владельцев факторов производства, т.е. величиной национального дохода (НД). Это и будет являться величиной спроса в первом приближении. Далее мы увидим, что такое утверждение объясняет суть взаимоотношений макроэкономических агентов в макроэкономической модели рыночной экономики, но не механизм ее функционирования. Дальнейшее развитие исходных предпосылок будет продолжено.

В микроэкономике рассматривается спрос и предложение для отдельных товаров и услуг (индивидуальный спрос). Модель спроса и предложения для определенного товара полезна для понимания различий цен и объемов производства отдельных товаров и услуг. Однако она оставляет без ответа следующие важные вопросы:

Почему цены повышаются и понижаются?

Что определяет реальный объем национального производства?

Почему национальный объем производства уменьшается и повышается в определенные периоды времени?

Для ответа на эти вопросы необходимо объединить (агрегировать) все отдельные рынки страны в единый общий рынок. Следовательно, нужно объединить тысячи отдельных цен на промышленные и продовольственные товары (на нефть, духи, компьютеры, зерно, картофель и т.д.) в единую совокупную цену, называемую *уровнем цен*, а также собрать количество отдельных товаров и услуг в единое целое, которое называется *объемом национального производства*, или просто национальным производством, отдельные товары и услуги (хлеб, холодильники, телевизоры и т.д.).

Как уже отмечалось, такой процесс объединения отдельных цен, товаров и услуг называют *агрегированием*, а полученные результаты – уровень цен и объем национального производства – *совокупностями*, или *агрегатами*.

Обычно на оси ординат графика отмечают уровень цен P , а на оси абсцисс – объем национального производства Q (рис. 2.1).

Совокупный спрос – это сумма всех индивидуальных спросов на отдельные товары и услуги, представленные на рынке, или реальный объем национального производства, который го-

товы купить потребители при любом уровне цен. Однако, в отличие от индивидуального спроса, совокупный спрос является более сложной категорией.

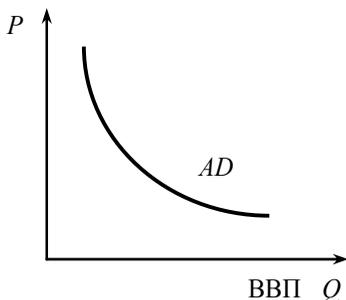


Рис. 2.1. Графическая модель совокупного спроса

Он зависит от уровня доходов и уровня цен. Чем ниже уровень цен, тем большую часть национального производства могут приобрести потребители. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Такая обратно пропорциональная зависимость между ними постоянна.

Графически модель совокупного спроса можно изобразить в виде кривой AD с отрицательным наклоном вниз и вправо, (рис. 2.1). Как известно, кривая индивидуального спроса такое состояние объясняет «*эффектом дохода*» и «*эффектом замещения*». Первый связан с падением цены на отдельный товар, что способствует росту покупательной способности дохода, выражающейся в приобретении покупателем большего количества товара. Второй предполагает падение цены на товар, в связи с чем покупатель стремится приобрести большее количество данного товара, чем другие аналогичные товары, но дорогие. Однако они не годятся для объяснения совокупного спроса. Нисходящую траекторию кривой AD многие экономисты объясняют количественной теорией денег, т.е. количеством денег, находящихся в обществе. Ее можно записать в виде уравнения:

$$M \times V = P \times Q.$$

Отсюда

$$P = \frac{MV}{Q}, \text{ или } Q = \frac{MV}{P}, \text{ или } AD = \frac{MV}{P},$$

где P – уровень цен в экономике (индекс цен); M – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег; Q – объем выпуска, на который предъявлен спрос.

Следовательно, AD находится в прямой зависимости от денежной массы и скорости обращения денег и в обратной зависимости от уровня цен.

Совокупный спрос имеет формы: натурально-вещественную и стоимостную.

Натурально-вещественная форма совокупного спроса отражает общественную потребность населения, фирм и государства в товарах и услугах.

Стоимостная форма совокупного спроса представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике (на потребительские товары и услуги, инвестиции, государственные закупки и чистый экспорт).

На совокупный спрос влияют ценовые и неценовые факторы (детерминанты).

Ценовые факторы вызывают изменение объема совокупного спроса в виде перемещения точек по кривой от одной точки до другой вверх или вниз (рис. 2.2, кривые BA , BC).

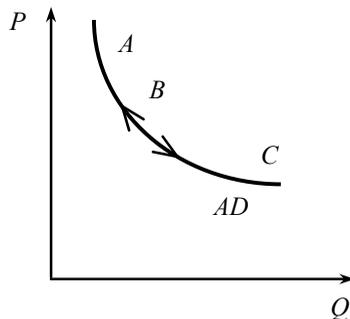


Рис. 2.2. Влияние ценового фактора на объем совокупного спроса

К ценовым факторам относятся: эффект процентной ставки, эффект богатства (материальных ценностей), эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки (эффект Кейнса) состоит в том, что более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги, повышает на них процентную ставку, тем самым вызывает сокращение совокупного спроса на товары и услуги (рис. 2.2, кривая *BA*), или наоборот, при сокращении процентной ставки (рис. 2.2, кривая *BC*) повышается объем совокупного спроса на товары и услуги.

Дж. Кейнс, по имени которого получил название данный эффект, дал ему объяснение, используя в качестве промежуточной переменной ставку процента по кредитам. Уменьшение запасов наличности в банках заставляет банкиров увеличивать ставку процента по депозитам, чтобы удержать вкладчиков. А это автоматически влечет за собой увеличение ставки процента по кредитам. Альтернативная стоимость инвестиционных проектов растет, и не склонные к риску предприниматели вынуждены сокращать объем инвестиционных расходов. Таким образом, в этом объяснении учитывается сокращение не только реального денежного запаса, но и номинального (банки сокращают «производство» денег; механизм этого сокращения разъяснится немного позже).

Эффект богатства (эффект Пигу). Рост уровня цен снижает реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета), что делает их владельцев беднее и вызывает сокращение совокупного спроса.

График совокупного спроса, в соответствии с расчетами, имеет такой же наклон, как и график спроса рыночного. Но для *AD* не могут действовать те же эффекты, что и в микроэкономике. Эффект дохода не будет наблюдаться, потому что единственный «покупатель» не становится богаче от того, что снизится цена на единственный «товар». Доход покупателя снизится точно в такой же пропорции. Не сработает и эффект замещения, потому что заменить единственный товар на единственном рынке нечем. Почему же тогда линия совокупного спроса имеет отрицательный наклон?

Прежде чем назвать известные в теории причины, объясняющие такое поведение совокупного спроса, следует обратиться к такой функции денег как «мировые деньги» (К. Маркс). Однако применительно к отдельно взятой стране больше подходит определение А. Пигу – «реальные денежные запасы». Понятие «реальное богатство», которое иногда используют в данном контексте, гораздо. Но деньги являются его составляющей частью. Именно это свойство денег имел в виду Дж.М. Кейнс, когда называл их «связующим звеном между настоящим и будущим». Поэтому, изменение реальных денежных запасов, при прочих равных условиях, приблизительно равно изменению реального богатства.

Реальные денежные запасы – реальная покупательная способность денежных средств, равная отношению их номинальной стоимости к уровню цен:

$$M_p = M/P.$$

Если цены вырастут, на ту же номинальную сумму денег (М) можно будет купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Реальный доход владельцев факторов производства снизится и, соответственно, уменьшится величина совокупного спроса. Здесь снова нужно указать на различия между совокупным спросом и микроэкономическим. При снижении дохода потребителя на рынке отдельного товара, вся линия спроса сдвигается влево вниз. А при снижении реального богатства за счет увеличения уровня цен, линия совокупного спроса остается на месте, сдвигается влево точка, обозначающая величину совокупного спроса.

Эффект импортных закупок (эффект обменного курса). При снижении уровня цен на товары и услуги зарубежных стран эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, уменьшение уровня цен в стране способствует сокращению импорта и увеличению экспорта.

Когда совокупный спрос расширяется, то кривая *AD* идет вниз. Это означает, что цены на товары и услуги снижаются. Однако в реальной жизни цены редко снижаются быстро. Этому противодействуют следующие факторы:

– *уровень заработной платы*. Доля заработной платы в расходах фирмы составляет не менее 75%, а рабочие работают по

контрактам в среднем не менее трех лет. Следовательно, цены, по которым реализуются продукты, сохраняют относительно стабильность;

– *монопольная власть фирмы*. Многие фирмы диктуют свои условия на рынке, т.е. обладают монопольной властью. А это противодействует снижению цен даже в период сокращения спроса на товары и услуги. Такое явление называют *эффектом храповика*. Он является таким механизмом, который поддерживает и даже способствует повышению уровня цен в условиях спада производства и сокращения совокупного спроса.

Неценовые факторы совокупного спроса сдвигают или смещают кривую совокупного спроса влево (вниз) и вправо (вверх) (рис. 2.3). К ним относятся: благосостояние потребителя, ожидание потребителя, задолженность потребителя, налоги, процентные ставки и т.д.

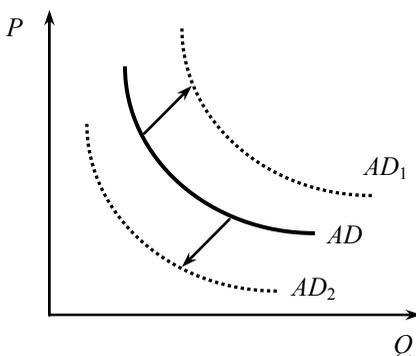


Рис. 2.3. Влияние неценовых факторов на совокупный спрос

Благосостояние потребителя. Чем выше уровень благосостояния, т.е. величина богатства (изменение которой в данном случае не должно обуславливаться изменением уровня цен), тем больше потребительские расходы и тем больше совокупный спрос — кривая AD сдвигается вправо до AD_1 . В противоположном случае она сдвигается влево до AD_2 .

Воздействие изменения уровня благосостояния как неценового фактора, сдвигающего кривую AD , следует отличать от

эффекта реального богатства, являющегося ценовым фактором, обуславливающим движение вдоль кривой AD .

Ожидание потребителя включают:

1) *ожидания изменения дохода в будущем* – если человек ожидает увеличения дохода в будущем, то он увеличивает потребление уже в настоящем, что ведет к росту совокупного спроса (сдвиг кривой AD вправо до AD_1),

2) *ожидания изменения уровня цен* – если люди ожидают роста уровня цен, то они увеличивают спрос на товары и услуги, стремясь купить их как можно больше по относительно низким ценам в настоящем (так называемая инфляционная психология), что также ведет к увеличению совокупного спроса.

Задолженность потребителя. Высокий уровень задолженности потребителя может заставить его сократить текущие расходы, тогда сокращается совокупный спрос, и кривая AD смещается влево (вниз) до AD_2 и наоборот – до AD_1 .

Налоги. Уменьшение ставок налога влечет за собой увеличение дохода и количества покупок при данном уровне цен, т.е. увеличивается совокупный спрос. Следовательно, кривая AD сдвигается вправо (вверх) до AD_1 и наоборот – до AD_2 .

Процентные ставки. Если ставки процента увеличиваются, то сокращаются расходы на покупки и уменьшается совокупный спрос. Это означает смещение кривой AD влево (вниз) до AD_2 и наоборот – до AD_1 .

Еще к одной функции денег обратились ученые Р. Манделл и Я. Флеминг, чтобы привлечь ее для решения той же задачи. Это функция меры стоимости. При росте цен, товары данной страны становятся относительно дороже импортных. Граждане начинают предпочитать импорт, и фирмы стремятся удовлетворить их потребности. На первый взгляд может показаться, что здесь начинает работать эффект замещения, но это не так. Укажем еще на одно отличие спроса в микроэкономике от его макроэкономического собрата. Покупая некий товар взамен другого, потребитель, тратит одни и те же деньги (национальную валюту): казначейские билеты отечественного банка или использует один и тот же расчетный счет. А в макроэкономике фирмы, выполняя заказ единственного покупателя, расходуют денежные

средства страны на приобретение иностранной валюты, чтобы затем потратить ее на покупку импортных товаров.

В связи с эффектом Манделла–Флеминга полезно обсудить особенности учета импортных закупок в системе национальных счетов. Их стоимость, выраженная в национальной валюте, вычитается из ВВП. В модели кругооборота это означает, что расходы на покупку инвалюты, а затем инвалютных товаров, выводятся из потока расходов в сектор остального мира. Следом за этим, исходя из условия равновесия, сокращаются доходы местных владельцев факторов производства и их совокупный спрос.

Комплексное выражение три названные эффекта получают в уравнении спроса на деньги М. Фридмена¹:

$$M/P = kY_c, \quad (2.1)$$

где Y_c – денежный доход «экономических единиц, первичных собственников богатства»; k – переменная, равная обратной величине скорости обращения денег ($k = 1/V$).

Скорость обращения денег (V) – количество сделок, в которых в среднем участвует каждая денежная единица в течении года; может быть получена делением величины ВВП на денежную массу.

Из уравнения Фридмена получается уравнение совокупного спроса:

$$Y_c = MV/P. \quad (2.2)$$

Рассмотренные выше эффекты определяются изменениями цены, так как показывают воздействие ценовых факторов. Можно назвать и *неценовые* факторы. Те, которые изменяют вид функции совокупного спроса, обуславливают сдвиг графика функции вверх или вниз. Причем эти факторы могут воздействовать как на параметр V , так и на параметр M (собственно, в этом и состоят основные трудности – определить, каким же образом осуществляются эти воздействия).

В табл. 2.1. сравним характеристики функций рыночного и совокупного спроса.

¹ Фридмен М. Количественная теория денег. – М., 1996.

Таблица 2.1

Сравнение функций спроса

Характеристики	Спрос	
	рыночный (микро)	совокупный (макро)
Значение функции	Количество товара	Планируемые расходы владельцев факторов производства
----- единицы измерения	Натуральные	Денежные
Основной параметр функции	Цена товара	Уровень цен
----- единицы измерения	денежные	Проценты
Количество рынков	Один или больше	Единственный
Товары-заменители	возможны	Отсутствуют
Количество покупателей	Один или больше	Единственный
Вид функции	Аддитивная	Агрегат
Зависимость от параметра	Отрицательная	Отрицательная
Объяснения зависимости	Эффекты дохода и замещения	Эффекты реального богатства, процентной ставки и чистого экспорта
Основные неценовые факторы	Уровень жизни, вкусы и предпочтения потребителя, количество потребителей	Уровень благосостояния, количество потребителей, масса денег в обращении, ожидания

Примечание. * – сумма функций спроса покупателей.

Как предполагал М. Фридмен, а затем и его последователи, переменная V прямо зависит от уровня благосостояния (запаса богатства), от располагаемого текущего дохода, получаемого от физического и человеческого капитала (потока капитала), а также от переменных, «которые отражают влияния вкусов и предпочтений». Более конкретно последний фактор определили лидеры новых классиков – Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес и другие представители школы рациональных ожиданий. Они выделили два вида ожиданий: *ожидания изменения будущих доходов* (ожидание роста доходов стимулирует человека увеличивать потребление в настоящем, а это ведет к росту совокупного спроса); *ожидания изменения уровня цен* (если ожидается рост цен, люди стремятся купить как можно больше товаров по относительно низким ценам в настоящем: «инфляционная психоло-

гия»; в результате растет совокупный спрос). К факторам, увеличивающим спрос, следует добавить рост количества потребителей и массы денег в обращении.

Неценовые факторы второго уровня: налоги, трансферты, задолженность домохозяйств, ставка процента по потребительскому кредиту, ожидания инвесторов государственные закупки товаров и услуг, величина валового национального продукта и национального дохода в данной стране и в других странах, обменный курс национальной валюты и др.

Центральное место в теории М. Фридмена (количественная теория денег), соответственно ее названию, занимает концепция денег. Свойства функции совокупного спроса, и это показано выше, могут быть получены как выводы количественной теории денег. В этих выводах неявно подразумевается, что деньги – «суть не что иное, как представители товаров и труда» (по мысли Д. Юма). Не принимается во внимание то, что деньги сами могут являться товаром. Д. Кейнс создал основу своей теории именно на этом положении.

М. Фридменом явно формулировались характеристики «гипотетического общества», в котором действовала его модель: постоянная численность населения; заданность вкусов и предпочтений; фиксированный объем физических ресурсов и уровень «производительного мастерства» членов общества, стабильность его структуры; свободная конкуренция; отсутствие амортизации; запрет на куплю-продажу капитальных благ, запрет на кредитование и заимствования; обязательность обмена денег на блага и наоборот; все деньги – декретные¹.

Очевидно, что данные предпосылки, хотя и помогают объяснить вид функции совокупного спроса, довольно далеки от реальности. В частности, известно, что люди планируют крупные покупки заранее, предприниматели заключают долгосрочные контракты, правительство принимает бюджет на предстоящий финансовый год и т.д. Следовательно, сумма факторных доходов является заниженной величиной совокупного спроса. По крайней мере, люди рассчитывают заработать в планируе-

¹ Фридман М. Количественная теория денег. – С. 41–42.

мом году не меньше, чем в прошедшем. А для этого сумма общей выручки (ВВП) должна быть больше факторных доходов (НД) на величину чистых косвенных налогов и амортизации. Кроме того, эти самые налоги можно считать предварительной оплатой общественных благ, которые должны быть произведены государством и потреблены домохозяйствами. Амортизационные отчисления, сделанные владельцами предприятий, есть не что иное, как предварительная оплата благ, которые через некоторое время получат акционеры предприятия (оплатив их из полученной прибыли). Согласившись с такими доводами, М. Фридмен признал, что переменная Y_c в формуле (2.2) должна означать величину реального ВВП (Y) в большем приближении к реальности.

Еще до появления работ М. Фридмена, в 1911 г. американский математик и экономист И. Фишер предложил иную математическую запись формулы:

$$MV = PY. \quad (2.3)$$

и предложил следующую иллюстрацию (рис. 2.4). В ней V и P означают «плечи сил» баланса денежного обмена и создают условия для его сохранения, если M и Y изменятся по каким-либо причинам.

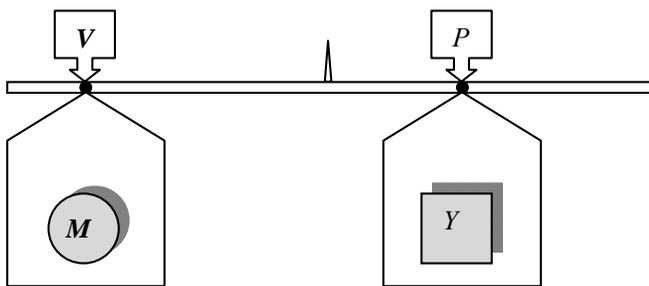


Рис. 2.4. «Баланс» денег и товаров
в уравнении денежного обмена по версии И. Фишера

Таким образом, представители монетарной школы (М. Фридмен, И. Фишер и др.) в своих моделях обходили стороной вопрос о том, являются ли государства и фирмы, наряду с домохозяй-

ствами, обособленными покупателями на агрегированном товарном рынке. Однако они делали однозначный вывод, что любое искусственное увеличение совокупного спроса, может привести к чрезмерному росту уровня цен – к гиперинфляции.

В настоящее время существует два подхода к определению совокупного спроса. Первый выражен в концепции количественной теории денег, где величина совокупного спроса равна денежной массе, умноженной на скорость обращения. Второй подход (кейнсианская модель) определяет совокупный спрос как сумму планируемых реальных расходов домохозяйств, фирм и государства¹. Синтез названных подходов будет выражен формулой:

$$M \cdot V = C + I + G, \quad (2.4)$$

в которой правая и левая части представляют собой выражения для совокупного спроса в данном (коротком) периоде.

Первый подход объясняет существо взаимоотношений макроэкономических агентов в процессе формирования совокупного спроса, а второй позволяет получить экономико-математическую модель для расчета численных значений ключевых макроэкономических параметров, сделать прогнозы результатов применения мер денежно-кредитной или фискальной политики.

С помощью какой-либо конкретной меры экономической политики, как показывает практика государственного управления экономикой, можно воздействовать лишь на одну из составляющих совокупного спроса. Поэтому для изучения факторов, влияющих на макроэкономическое равновесие на рынке благ, для оценки правильности выбора параметра управления экономической системой и эффективности воздействия на нее путем изменения этого параметра больше подходит следующее выражение совокупного спроса:

$$AD = C + I + G + Nx. \quad (2.5)$$

¹ Так производится подсчет в трехсекторной макроэкономической модели: в модели открытой экономики к данной сумме добавляется чистый экспорт.

2.2. Совокупное предложение и факторы, влияющие на него

Совокупное предложение – это сумма всех товаров и услуг, представленных на рынке, или наличный реальный объем национального производства, который может быть произведен при различных уровнях цен. Оно может быть равно ВВП, или ВВП. Графически совокупное предложение изображается в виде кривой *AS*.

Кривая совокупного предложения *AS* показывает, что, чем выше уровень цен P , тем выше совокупное предложение и выше объем национального производства Q (рис. 2.5).

Отсюда вытекает зависимость между уровнем цен и объемом национального производства. Эта зависимость является прямой и положительной, т.е. с ростом уровня цен пропорционально растет и объем предложения национального продукта.

В современной экономической теории кривая совокупного предложения представлена тремя сегментами, или отрезками (рис. 2.6): горизонтальным (кейнсианским), промежуточным (восходящим) и вертикальным (классическим).

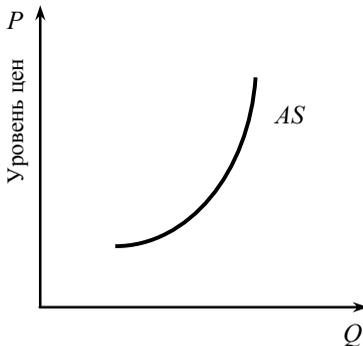


Рис. 2.5. Классическая кривая совокупного предложения

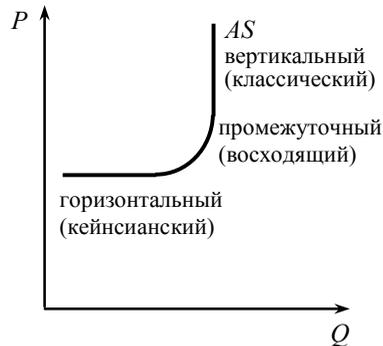


Рис. 2.6. Современная кривая совокупного предложения

Такая конфигурация кривой *AS* объясняется состоянием неполной занятости, состоянием, приближающимся к полной занятости, и состоянием полной занятости.

Горизонтальный (кейнсианский) отрезок характеризует рост производства при неизменном уровне цен. Увеличение

производства достигается за счет приведения в действие неиспользуемых ресурсов. Этот отрезок был назван кейнсианским по имени Дж. Кейнса, изучавшего экономику США в 1930-х гг., когда уровень безработицы достигал 25%. Как только достигается уровень полной занятости, кривая AS превращается в промежуточный отрезок.

Промежуточный (восходящий) отрезок. Увеличение объема национального производства сопровождается вовлечением в производство свободных ресурсов и ростом уровня цен. При этом начинают использовать достижения науки и техники.

Вертикальный (классический) отрезок. Экономика достигает высшей точки производственных возможностей. Дальнейшее увеличение производства невозможно. Цены могут увеличиться, но реальный объем национального производства остается неизменным. Полная занятость считается нормой. Поэтому этот отрезок называется классическим отрезком кривой совокупного спроса.

На совокупное предложение влияют ценовые и неценовые факторы (детерминанты).

Ценовые факторы (рис. 2.7) показывают движение совокупного предложения по кривой AS от точки B к точкам A (вверх) или C (вниз). Более высокие цены стимулируют производство товаров и услуг, а также совокупное предложение. Более низкие цены, наоборот, сокращают национальное производство и соответственно совокупное предложение.

Неценовые факторы смещают кривую AS вправо (вниз) или влево (вверх) (рис. 2.8). К ним относятся: изменение цен на ресурсы, цены на импортные ресурсы, производительность труда, изменение правовых норм и т.д.

Цена продукции в значительной степени зависит от цен на ресурсы. Величина предложения зависит от цены, которую могут предложить покупатели. Это – основной фактор, определяющий поведение производителей. По сути дела, производители формируя предложение, предъявляют спрос на деньги покупателей (см. эпиграф). Если платежеспособность покупателей недостаточно высока, но покупателей достаточно много, предложение будет более эластичным, чем в случае, когда покупатели сильно различаются по своей покупательской способности. Это положение иллю-

стрируется с помощью модели кругооборота, в которую на этот раз включены агрегированные рынки благ и ресурсов (рис. 2.9).

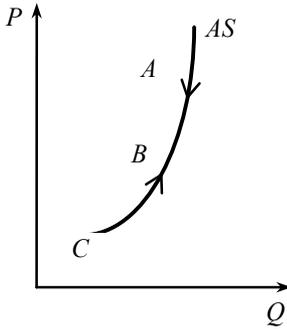


Рис. 2.7. Влияние ценовых факторов на совокупное предложение

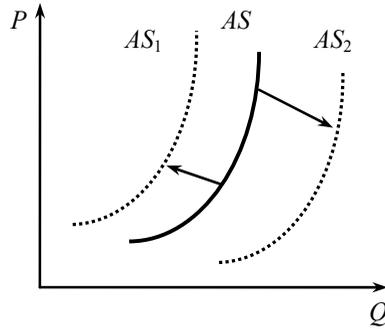


Рис. 2.8. Влияние неценовых факторов на совокупное предложение

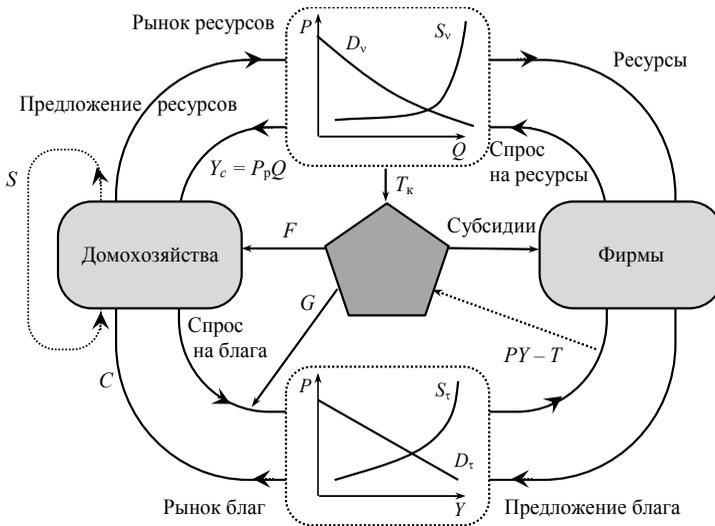


Рис. 2.9. Взаимосвязь рынков благ и ресурсов в модели кругооборота

Изменение цен на ресурсы (земля, труд, капитал). Повышение цен на ресурсы увеличивает издержки производства, поэто-

му снижает совокупное предложение. Кривая AS смещается влево (вверх) до AS_1 , и наоборот, снижение цен вызывает обратную реакцию – до AS_2 .

Цены на импортные ресурсы. Снижение цен на импортные ресурсы увеличивает совокупное предложение, кривая AS будет сдвигаться вправо (вниз) до AS_2 , и наоборот, повышение цен – до AS_1 .

Производительность труда. Рост производительности труда увеличивает объем национального производства, тем самым увеличивая совокупное предложение. Кривая AS сместится вправо (вниз) до AS_2 и наоборот – до AS_1 .

Изменение правовых норм (налогов, субсидий). Если налоги вырастут, то издержки увеличатся и совокупное предложение сократится. Кривая AS смещается влево (вверх) до AS_1 , и наоборот, повышение цен уменьшает совокупное предложение до AS_2 .

Итак, смещение кривой совокупного предложения вправо (вниз) свидетельствует о более низких издержках на единицу продукции и об увеличении совокупного предложения. И наоборот, смещение кривой совокупного предложения влево (вверх) означает более высокие издержки на единицу продукции и уменьшение совокупного предложения.

2.3. Классическое и кейнсианское представления о совокупном спросе и совокупном предложении

В мировой экономической литературе можно выделить два основных направления механизма регулирования национально-го производства в условиях рынка:

- классическое (неоклассическое);
- кейнсианское.

Классическое направление. Его представителями являются Д. Рикардо, Ст. Милль, Ф. Эджуорт, А. Маршалл, А. Пигу – экономисты-классики, которые в своих выводах о равновесии в экономике исходили из гибкости цен, заработной платы, процентной ставки, т.е. из того, что зарплата и цены могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая баланс между спросом и

предложением. Они способствуют возвращению экономики в равновесное состояние, когда рабочая сила будет полностью нанята и все, что произведено, продано.

Свободная (совершенная) конкуренция на всех рынках предполагает, что ни один из экономических агентов не может воздействовать на цены. Из условия совершенной конкуренции следует утверждение о гибкости номинальных цен. За счет этой гибкости, обеспечивается восстановление нарушенного равновесия на любом из рынков. Таким образом, нет необходимости государственного вмешательства в управление экономикой.

Рынки благ и денег существуют отдельно и независимо друг от друга. Деньги нейтральны: изменения денежной массы не оказывает влияния на реальные макроэкономические показатели. Принцип декретных денег при таком условии означает, что сами по себе они ценности не представляют, и производителям нет смысла отвлекать ресурсы из производственного оборота. Это приводит к тому, что рынки денег и кредита сливаются в один – финансовый рынок, основная функция которого – обеспечение мобильности ресурсов.

В результате, все ресурсы используются полностью, и экономика всегда находится в состоянии полной занятости. Совокупное предложение в такой модели – абсолютно неэластично. Это прямая вертикальная линия на графике (рис. 2.10).

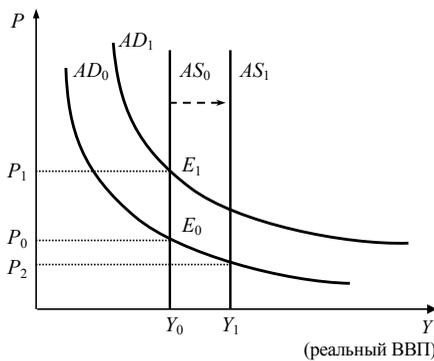


Рис. 2.10. Решение задачи управления в классической модели макроэкономики

При таких условиях увеличение совокупного спроса ($AD_0 \rightarrow AD_1$) приведет лишь к росту уровня цен ($P_0 \rightarrow P_1$). Решением задачи управления в классической модели макроэкономики может быть только воздействие на совокупное предложение с тем, чтобы оно сдвинулось вправо по оси Y ($AS_0 \rightarrow AS_1$). При постоянном совокупном спросе это приведет к снижению уровня цен ($P_0 \rightarrow P_2$). На снижение цен предприниматели могут отреагировать сокращением выпуска. Чтобы этого не происходило, сторонники количественной теории денег (монетаристы) предлагают Центральному банку (Федеральной Резервной Системе) регулярно, через достаточно небольшие промежутки времени увеличивать объем денежной массы путем эмиссии (выпуска в обращение новых денег). М. Фридмен считал, что для США подходящим будет ежегодное увеличение денежной массы в пределах 4-5%.

Равновесный выпуск, которого достигает экономика в классической модели является максимально возможным при данном уровне технологии. Поэтому самой главной в экономике сторонники этого направления считали задачу увеличения *потенциального* ВВП.

Основываясь на этих положениях, неоклассики утверждали, что рыночная экономика защищена от спада, что рынок приводит экономику в равновесное состояние, когда объем выпускаемого национального продукта равняется объему совокупного спроса. Если же под воздействием внешних факторов (война, неурожай и т.д.) произойдет спад национального производства, то это продлится недолго. Цены, зарплата и процентная ставка вернут экономику в равновесное состояние. Они утверждали, что рыночная экономика является саморегулирующейся системой. Конкуренция уравнивает совокупный спрос и совокупное предложение, и нет необходимости вмешательства государства в регулирование национального производства. То же самое утверждал своей экономической таблицей французский экономист Ф. Кенэ. Он первым сделал попытку представить процесс воспроизводства и обращения совокупного общественного продукта (СОП) в целом.

К. Маркс в схеме простого и расширенного воспроизводства показал условия равновесного обмена между субъектами национального производства.

Швейцарский экономист Л. Вальрас разработал модель-теорию конкурентного равновесия, характеризующую поведение на рынках отдельных производителей и потребителей товаров, образование равновесной цены и равенство спроса и предложения. По форме эта модель является макроэкономической, но по содержанию – микроэкономической.

Существует модель В. Леонтьева «затраты-выпуск», где общее равенство складывается из совокупности микроравновесий на отдельных рынках (модель Вальраса) и из межотраслевого баланса между фазами воспроизводства.

В модели Ж.-Б. Сэя макроэкономическое предложение товаров балансируется совокупным спросом $AS = AD$. Ее называют моделью «национального счета» страны, где совокупные расходы страны равны национальному доходу: $TC = HD$.

В своем «Трактате о политической экономии» Ж. Сэй (1803 г.) обосновал утверждение, что товары, полезные для потребителя, всегда найдут своих покупателей («закон рынков»). В современной интерпретации это означает, что величина совокупного спроса всегда равна величине совокупного предложения, и «закон Сэя» по-прежнему актуален в классической модели, где экономика представлена со стороны совокупного предложения («*supply-side economics*»).

Дальнейшее развитие классическое и неоклассическое направления при частичном использовании кейнсианского анализа получили в моделях В. Парето, Дж. Хикса, Дж. фон Неймана. В целом данное направление господствовало до 1930-х гг.

Кейнсианское направление. Наблюдения за поведением цен в период Великой Депрессии позволили Д. Кейнсу сделать вывод о том, что ценовой уровень подвержен сравнительно незначительным колебаниям.

Значительное снижение совокупного спроса в период с 1929 г. по 1933 г. привело к очень небольшому снижению цен на многих рынках. Цены на сельхозпродукты снизились всего на

6%, на средства транспорта – на 16%, несмотря на то, что реальный объем производства этих товаров сократился на 80%. Кейнс считал, что такая ситуация характерна не только для кризисов, но и в обычное время. Цены «липнут» к определенному значению и не меняются в течение какого-то времени.

Дж. Кейнс доказал, что положения теории неоклассиков часто входят в противоречие с реальной жизнью. Заработная плата, цена и процентная ставка не являются гибкими инструментами. Он не верил в возможность достижения уровня полной занятости за счет сокращения зарплаты. Вследствие существования нижних пределов заработной платы всегда будет определенный процент безработных. Поэтому для устранения такой безработицы необходимо увеличить совокупный спрос.

В соответствии с теорией Дж. Кейнса снижение цен не может автоматически вывести экономику из спада, а уровень процентной ставки определяется спросом и предложением наличных денег. Какой бы гибкой ни была процентная ставка, она не в состоянии приостановить снижение совокупного спроса. Поэтому равновесие может быть достигнуто при неполной занятости. С помощью заработной платы, цены, процентной ставки и без вмешательства государства невозможно автоматически достичь экономического равновесия. Его рекомендации правительству изложены в работе «Общая теория занятости, процента и денег».

Кейнсианцы считали, что экономику можно стабилизировать путем увеличения государственных расходов. Рассмотрим, например, рынок труда. Совершенная конкуренция на нем существует в теории, но известно, что на практике широко распространена *контрактная* система. С ее помощью работник не только получает гарантию сохранения своего рабочего места, но и соглашается в обмен на это получать постоянную оплату за свой труд в течении оговоренного срока, как правило, не меньше года. Это положение закрепляется в коллективном договоре с участием профсоюзов. Кроме того, правительство законодательно устанавливает уровень минимальной заработной платы, что приводит к появлению вынужденной безработицы.

Долгосрочные контракты преобладают в ресурсодобывающих отраслях, металлургической и машиностроительной промышленности, в строительстве и сельском хозяйстве. То есть, в тех сферах, где производство характеризуется длительным технологическим циклом.

Кейнс и его последователи также указывали на взаимосвязь и взаимозависимость товарного и денежного рынков, на то, что деньги (денежные инструменты) не являются простым посредником, а представляют из себя своеобразный товар. И, если этот товар выгоднее продать на финансовом рынке, он уходит из сферы производства, а производители остаются без оборотных средств.

К тому же, несовершенная конкуренция, существующая практически на всех рынках, недоработки в правовой системе – в вопросах защиты прав акционеров, позволяет менеджерам крупных предприятий получать максимальную выгоду для себя, не особенно заботясь о благополучии предприятия. Российская экономика в последние полтора десятилетия демонстрирует немало примеров, подтверждающих эти предположения.

Последствия такого положения дел неоднозначны, и их анализ достаточно сложен. Однако можно с достаточной степенью определенности утверждать, что в экономике, при наличии подобных предпосылок устанавливается состояние *неполной занятости*, относящееся ко всем ресурсам – трудовым и капитальным. В результате, совокупное предложение, действительно, становится более эластичным, а, в предельном случае, график такого предложения становится прямой горизонтальной линией.

Задача управления в кейнсианской макроэкономической модели сводится к управлению совокупным спросом, так как с совокупным предложением сделать что-либо сложно, да, собственно, и не нужно. Достаточно воспользоваться рычагами управления, которые имеет государство (пятиугольник на рис. 2.10) и помнить про мультипликатор расходов. Тогда, под воздействием выросшего совокупного спроса, будет достигнуто новое состояние равновесия при большей величине реального ВВП (рис. 2.11).

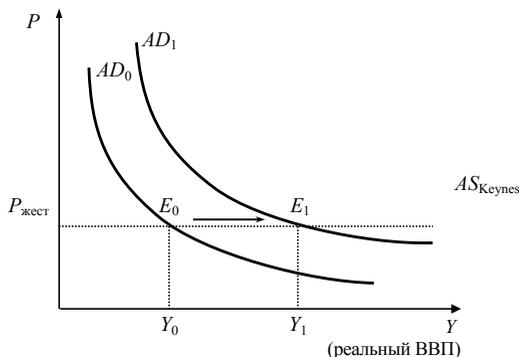


Рис. 2.11. Решение задачи управления в кейнсианской макроэкономике

Все рассмотренные модели совокупного спроса и совокупного предложения связаны с понятием макроэкономического равновесия.

2.4. Макроэкономическое равновесие

Так как, в кейнсианской модели экономика представлена со стороны совокупного спроса («*demand – side economics*»), то вполне разумно будет предположить (следуя примеру А. Маршалла), что истина находится где-то посередине. Реальная экономика, безусловно, отличается от «гипотетического общества» М. Фридмена, по крайней мере в том, что любые изменения всегда требуют времени. Значит в течении короткого периода времени определенные внутренние экономические параметры (контрольные) останутся неизменными.

Экономистов кейнсианской школы больше всего интересуют цены. Имея в виду данное условие, период будет считаться краткосрочным, до тех пор, пока уровень цен остается постоянным при том, что другие экономические явления могут иметь место.

С другой стороны (со стороны предложения), даже в самой успешной экономике рано или поздно наступает момент, когда проявляет себя ограниченность ресурсов. Начиная с этого мо-

мента и до того, когда потенциальный ВВП изменится, рассматриваемый период времени может считаться долгосрочным. Таким образом, инструмент макроэкономического анализа – модель $AD - AS$, графически может быть представлен следующим образом (рис. 2.12).

На рис. 2.12 в системе координат $P-Y$ построены графики совокупного спроса (AD), совокупного предложения для краткосрочного периода – предельный кейнсианский случай ($SRAS - short run aggregate supply$), совокупного предложения для долгосрочного периода – классический случай ($LRAS - long run aggregate supply$), совокупного предложения для краткосрочного периода в представлении современных монетаристов ($SRAS_m$). Все они пересекаются в точке с координатами $(P_0; Y_n)$, где Y_n – потенциальный выпуск. Следовательно, макроэкономика находится в состоянии краткосрочного и долгосрочного макроэкономического равновесия.

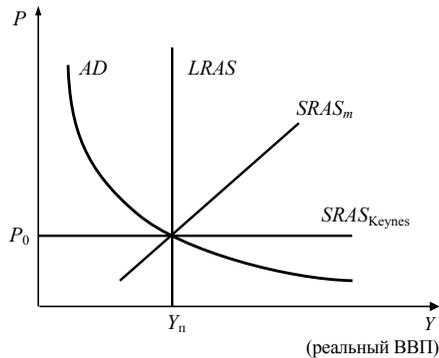


Рис. 2.12. Модель $AD-AS$

Важно заметить, что данная модель представляет систему не в определенный момент времени, а на временном «горизонте». Ведь графики $SRAS$ и $LRAS$ строятся для разных временных периодов. Это динамическая модель.

В современной теории выделяют четыре основные макроэкономические школы: неоклассицизм, кейнсианство, монетаризм и новая макроэкономика (в основе которой – теория ра-

циональных ожиданий). Эти школы можно охарактеризовать по их отношению к концепциям экономического поведения, денег, цен, совокупного спроса и совокупного предложения. Такая характеристика представлена в табл. 2.2.

Таблица 2.2

**Сравнительная характеристика
основных макроэкономических школ**

Концепции	Неоклассицизм	Кейнсианство	Монетаризм	Новая макроэкономическая школа
Конкуренция	Совершенная конкуренция свойственна экономике	Несовершенная (причина – в природе рынков)	Совершенную конкуренцию нужно обеспечить	Совершенная конкуренция
Цены	Абсолютно гибкие	Жесткие	Нужно стремиться к абсолютной гибкости цен	Абсолютно гибкие
Экономическое поведение	Рациональное	Традиционное, ограниченная рациональность	Целостно-рациональное, адаптивные ожидания	Целостно-рациональное, рациональные ожидания
Деньги	Нейтральны в долгосрочном периоде	Не нейтральны, имеют самостоятельную ценность, форма богатства	Нейтральны в долгосрочном периоде, в краткосрочном – нет	Абсолютно нейтральны в любом периоде
Регулирование экономики	<i>Laissez faire</i>	Необходимо вмешательство государства	Вмешательство государства – неизбежное зло	Можно обойтись без вмешательства при определенных условиях
<i>AD-AS</i>	<i>AS!</i>	<i>AD!</i>	<i>AS!</i>	<i>AD!</i>
Занятость ресурсов	Полная	Неполная	Полная	Полная
Взаимозаменяемость факторов производства	Взаимозаменяемы	Нет	Взаимозаменяемы	Взаимозаменяемы

Закон Л. Вальраса, изучаемый в курсе микроэкономики, гласит: если на всех рынках, кроме одного, установилось равно-

весие, то и последний рынок находится в состоянии равновесия. Для макроэкономических агрегированных рынков этот закон также будет справедлив. Значит, для анализа условий равновесия нет необходимости исследовать все четыре взаимосвязанных рынка. Один из них можно исключить. Вопрос – какой?

Видимо тот, который труднее всего поддается анализу и самый непредсказуемый. Таков рынок ценных бумаг, в России, правда, он находится на этапе становления. Остается два рынка, от положения на которых зависит равновесие на товарном рынке – рынок труда и рынок денег. Считается, что ограниченность прочих ресурсов проистекает из ограниченности труда, используемого на их добычу на территории страны и из ограниченности финансовых средств, необходимых для их приобретения за границей.

Рынок труда в *классической модели* представлен на графике вертикальной линией предложения труда и линией спроса на труд, имеющей отрицательный наклон. Взаимодействие его с рынком благ показано на рис. 2.9. Так как предложение труда в данной модели неэластично, изменение спроса на труд не повлияет на величину равновесного совокупного предложения на рынке благ, но вызовет изменение цены предложения. Но равновесный уровень цен изменится, так как изменение размеры оплаты труда работников приведет к изменению их доходов, а это, в свою очередь изменит положение линии совокупного спроса. На рис. 2.11 положение макроэкономического равновесия в точке E_1 могло быть достигнуто, помимо рассмотренной выше причины, также за счет перемещения из точки E_0 в результате повышения доходов работников и последующего смещения вверх линии совокупного спроса ($AD_0 \rightarrow AD_1$). Однако не забудем, что данные рассуждения будут справедливы только для долгосрочного периода.

Действительная же хронология рассматриваемого события, как это следует из динамической модели, выглядит следующим образом (рис. 2.13).

В этом случае появляется точка промежуточного положения равновесия E_2 , наблюдаемого в коротком периоде. Если же орган, принимающий экономические решения, захочет остановить движение из точки E_2 в точку E_1 и таким образом сохранить

потенциальный (максимальный) выпуск на более высоком, чем первоначальный, уровне Y_1 , ему нужно будет «приклеить» цены. Однако более реальным выглядит вариант, связанный с передвижением линии совокупного долгосрочного предложения в новое положение. Для этого потребуется повысить производительность факторов производства.

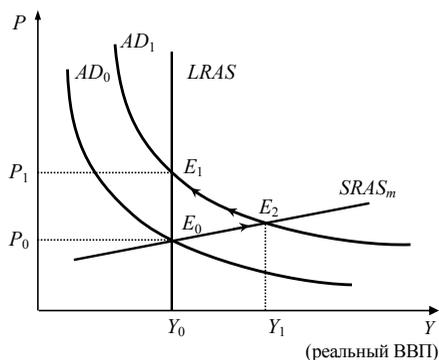


Рис. 2.13. Изменение макроэкономического положения равновесия в динамической модели в результате повышения доходов работников

Почему же вообще стало возможным оказаться в положении макроэкономического равновесия E_2 из точки E_0 , если Y_0 — максимально возможный выпуск? Объясняется это тем, что мы рассматриваем экономику, работающую первоначально в нормальном режиме, т.е. люди трудятся по восемь часов в день с выходными и праздниками, а оборудование загружено на 80%, как и положено по нормативам. Пытаясь удовлетворить спрос, выросший в результате повышения доходов покупателей, предприниматели просят работников поработать сверхурочно (или приглашают временно незанятых), и загружают станки на полную мощность. Однако это может продолжаться недолго. Работники требуют повышения заработной платы за дополнительную нагрузку, а станки начинают ломаться. В результате, производство возвращается к прежнему выпуску Y_0 , но уже при новом уровне цен P_1 .

Рассмотрим далее, каким образом товарный рынок связан с денежным. На этом рынке обращаются деньги, которые призваны удовлетворить спрос на них экономических агентов. *Теория*

*предпочтения ликвидности*¹ выделяет три основных мотива, побуждающие людей держать при себе наличные. Это – *транзакционный* мотив (деньги нужны в качестве средства обращения для сделок); мотив *предосторожности* (сохранение ценности); *спекулятивный* мотив (товар, который можно перепродать).

Рассматривается две возможности для хранения денег. В банке – разместив денежные средства на депозитном счете, человек получает процентный доход. При себе – но в этом случае человек теряет возможность получать доход по депозитам. Уровень процентного депозитного дохода определяет альтернативную стоимость хранения денег в виде наличности. Чем выше ставка процента, тем больше стимул хранить деньги в банке или в форме денежных инструментов. В этом случае спекулятивный мотив усиливается, а прочие мотивы ослабевают.

Классическая теория выводит спрос на деньги из уравнения денежного обмена, связывая его с реальным доходом. Объединяя эти два подхода и предполагая линейную зависимость величины спроса на деньги от названных факторов, получаем формулу:

$$M/P^D = kY - hR, \quad (2.6)$$

где M/P^D – реальный спрос на деньги; R – номинальная ставка процента; k – чувствительность спроса на деньги к доходу; h – чувствительность спроса на деньги к ставке процента.

Таким образом, ситуация на денежном рынке может быть оценена с помощью графиков денежного спроса (M/P^D) и предложения (M/P^S), построенных в координатах M/P и R (рис. 2.14). Особенности предложения денег будут обсуждены в главе, посвященной изучению денежно-кредитной системы.

Тем не менее, на данном уровне обсуждения можно увидеть, что объем номинальной денежной массы напрямую связан с уровнем цен, при прочих равных условиях. Этот вывод следует из уравнения Фишера и наглядно иллюстрируется рис. 13.8. Увеличение M , при том условии, что V и Y останутся на том же уровне, для сохранения баланса требует, чтобы переменная P также увеличилась.

¹ Одна из составляющих кейнсианства.

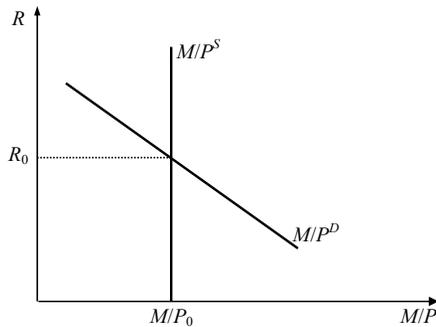


Рис. 2.14. Спрос на деньги и предложение денег формируют равновесную ставку процента

Ставка процента является одной из важнейших контрольных переменных в макроэкономике. По мнению экономистов-классиков, она служит определяющим фактором для совокупных инвестиций и сбережений. Их равновесные величины корректируются на рынке капитала (рис. 2.15).

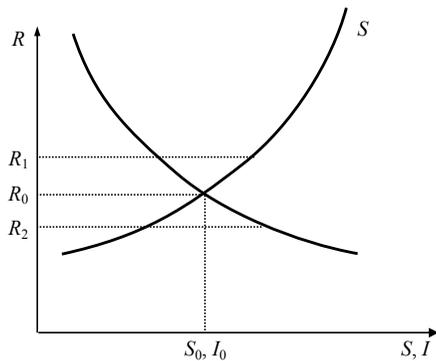


Рис. 2.15. Установление реальной процентной ставки на рынке капитала (классическая модель)

Если реальная ставка процента установится на уровне R_1 , образуется избыток ссудного капитала — сбережения превышают инвестиции, сберегатели будут готовы снизить «цену» на капитал до R_0 . При величине ставки R_2 , ожидаемые инвестиции будут больше ожидаемых сбережений, появится избыточный спрос на

ссудный капитал, фирмы станут выплачивать более высокую процентную ставку, чтобы стимулировать домохозяйства давать займы. Значение ставки процента поднимется до R_0 .

По мнению Кейнса, ставка процента формируется не на рынке ссудного капитала, а на денежном рынке, в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег. Такое утверждение требует обоснования, и Кейнс его предоставил. Оно заключалось в следующем. Инвестиции производят фирмы, а сбережения делают домохозяйства. Основным фактором, определяющим величину инвестиционных расходов, является ожидаемая рентабельность инвестиций, а не ставка процента, пусть и реальная. Ставка процента определяет альтернативную стоимость инвестиционного проекта. А решение инвестор принимает, сравнивая его ожидаемую доходность и альтернативную стоимость.

Величина сбережений в макроэкономике, определяется предельной склонностью к сбережениям и величиной располагаемого дохода. Ставка процента не учитывается.

$$S = MPS \times Y.$$

Следовательно, при постоянном доходе, при прочих равных условиях, сбережения будут также постоянны¹.

На уровне конкретной страны определенное представление о совокупном спросе и совокупном предложении можно получить на основе таблиц системы национальных счетов (табл. 2.3).

Совокупное предложение представлено ресурсами, а совокупный спрос – использованием. Структура раздела «Ресурсы» за период 2000–2015 гг. практически не изменилась. Наибольший удельный вес приходился на выпуск в основных ценах – 84,65%. Далее располагались такие ресурсы как: импорт товаров и услуг – 10,28%, налоги на продукты – 5,24% и субсидии на продукты (–) – 0,18%. В начале анализируемого периода в 2000 г. максимальная доля также приходилась на выпуск в основных ценах – 82,9%. За ним следовали: импорт товаров и услуг – 11,6%, налоги на продукты – 6,48% и субсидии на продукты (–) – 0,97%.

¹ Ранее уже упоминалось о том, что *MPC* постоянная величина для краткосрочного периода (это эмпирический факт). Значит *MPS* будет также постоянна в этом же периоде.

Таблица 2.3

Счет товаров и услуг (в текущих ценах, млн руб.)¹

Показатель	2000	2012	2013	2014	2015
<i>Ресурсы</i>					
Выпуск в основных ценах	12 552 212	11 2517 362	121 574 168	13 102 0147	141 035 998
Импорт товаров и услуг	1 755 805	13 786 872	14 920 927	16 296 386	17 135 464
Налоги на продукты	980 880	9 411 798	9 510 858	10 550 848	8 738 500
Субсидии на продукты (-)	147 433	244 148	246 413	258 702	298 878
Всего	15 141 464	135 471 884	145 759 540	157 608 679	166 611 083
<i>Использование</i>					
Промежуточное потребление	6 080 013	54 758 149	59 821 884	63 367 221	68 671 309
Расходы на конечное потребление	4476 851	47 084 459	52 323 884	56 487 581	59 067 258
Валовое накопление	1 365 734	15 353 785	15 006 441	16 435 582	16 761 398
Экспорт товаров и услуг	3 218 866	18 324 772	18 909 309	21 464 304	23 863 001
Статистическое расхождение	0	-49 281	-301 978	-146 009	-1 751 883
Всего	15 141 464	135 471 884	145 759 540	157 608 679	166 611 083

В течение анализируемого периода (2000–2015 гг.) больше всего абсолютное значение возросло такого показателя как выпуск в основных ценах – 128 483 786,0 млн руб. Далее располагались: импорт товаров и услуг – 15 379 659,0 млн руб., налоги на продукты – 7 757 620,0 млн руб. и субсидии на продукты (-) – 151 445,0 млн руб. При этом возрос удельный вес выпуска в основных ценах на 1,75% и, соответственно, уменьшились удельные веса субсидий на продукты (на 0,79%), налогов на продукты (на 1,23%) и импорта товаров и услуг (на 1,31%).

В разделе «Использование» (совокупный спрос) в 2015 г. наибольший удельный вес приходился на промежуточное потребление – 41,22%. Затем располагались расходы на конечное потребление – 35,45%, экспорт товаров и услуг – 14,32%, валово-

¹ Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 267.

вое накопление – 10,06% и статистическое расхождение – (–1,05%). В 2000 г. максимальная доля также приходилась на промежуточное потребление – 40,15%, за которым следовали расходы на конечное потребление – 29,57%, экспорт товаров и услуг – 21,26% и валовое накопление – 9,02%. Соответственно, в течение анализируемого периода возрос удельный вес расходов на конечное потребление – 5,89%, промежуточного потребления – 1,06% и валового накопления – 1,04%, а также статистического расхождения – на 1,05%. В то же время отмечалось снижение удельного веса экспорта товаров и услуг на 6,94%.

На основе имеющихся данных можно определить материалоемкость валового выпуска. Для этого необходимо промежуточное потребление (как сумму товаров и услуг, использованных при производстве других товаров и услуг) соотнести с валовым выпуском. В результате мы получаем, что в 2015 г. совокупная материалоемкость в РФ составляла 0,48 и в 2000 г. – 0,48, т.е. практически не изменилась.

Выводы

1. *Совокупный спрос – это сумма всех индивидуальных спросов, представленных на общем рынке страны, или реальный объем национального производства, который способен быть реализован при любом уровне цен. Он зависит от уровня доходов и уровня цен. Чем ниже уровень цен, тем большую часть национального производства могут приобрести потребители, и наоборот.*

2. *Совокупный спрос зависит от ценовых и неценовых факторов. Ценовые факторы (эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок) вызывает изменение объема совокупного спроса в сторону увеличения или уменьшения. Неценовые факторы (благополучие потребителя, ожидания потребителя, задолженность потребителя, налоги, процентные ставки и т.д.) смещают (сдвигают) кривую совокупного спроса вниз или вверх.*

3. *Совокупное предложение – сумма всех товаров и услуг, представленных на рынке, или наличный реальный объем национального производства, который может быть произведен при различных уровнях цен. Оно равняется ВВП (ВВП). На совокупное предложение влияют ценовые и неценовые факторы. К ценовым факторам относятся различные цены*

на товары и услуги. Они характеризуют увеличение или уменьшение объема совокупного предложения. Неценовые факторы (изменение цен на ресурсы, цены на импортные ресурсы, производительность труда и т.д.) смещают кривую совокупного предложения в сторону увеличения или уменьшения.

Вопросы для самопроверки

1. Почему кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон?
2. Какое влияние на совокупный спрос и предложение оказывают следующие факторы:
 - сокращение экспорта нефти вследствие падения производства;
 - снижение мировых цен на жидкое топливо и цветные металлы?
3. Объясните классическое и кейнсианское представления о совокупном спросе и совокупном предложении.
4. Назовите отличия между классическим и кейнсианским подходами в регулировании национального производства.

Понятия

Объем национального производства • Уровень цен • Агрегирование • Совокупный спрос • Эффект дохода • Эффект замещения • Ценовые факторы совокупного спроса • Неценовые факторы совокупного спроса • Совокупное предложение • Ценовые факторы совокупного предложения • Неценовые факторы совокупного предложения • Классическое направление в регулировании национального производства • Кейнсианское направление в регулировании национального производства • Макроэкономическое равновесие

Глава 3

ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ

3.1. Потребление и его виды

Национальный продукт (ВНП, ВВП, НД) используется на потребление и сбережение.

Потребление C – это индивидуальное и совместное использование товаров и услуг в целях удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. В стоимостной форме – это сумма денег, которая тратится населением на приобретение жизненных благ и услуг.

Теория потребительского поведения изложена Дж. Кейнсом в работе «Общая теория занятости, процента и денег».

Удовлетворение потребностей людей – цель любого государства, любой экономической системы. Оно определяется подъемом и спадом национальной экономики и осуществляется из располагаемого дохода РД. Следовательно, потребление является функцией дохода:

$$C = f \text{ РД.}$$

Потребление (C) изображается графически, где линия A (биссектриса) показывает, что весь доход используется на потребление, а сбережений нет. Однако, в реальной жизни потребляется только часть дохода. Графически потребление C изображается следующим образом: на оси ординат откладывается потребление C , а на оси абсцисс – располагаемый доход РД (рис. 3.1). Линия потребления будет пересекать вертикальную ось чуть выше начала координат. Расстояние от начала координат O до точки пересечения E линии потребления C с вертикальной осью C называется *автономным потреблением*. Оно не связано с уровнем дохода РД. Поэтому даже если доходы домохозяйств равны нулю, они не перестают потреблять, так как начинают расходовать свои запасы (накопления впрок) или жить в долг.

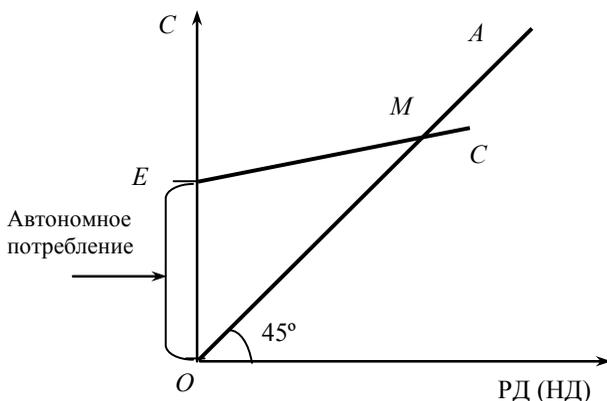


Рис. 3.1. График кейнсианского потребления

Дж. Кейнс считал, что по мере роста дохода прирост потребления замедляется. Это он связывал с действием основного *психологического закона общества*: «Люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход».

Если потребление C и доход A пересекаются, то в точке пересечения M весь объем дохода используется на потребление, а сбережения равны 0. За пределами пересечения (M) объем потребления начинает сокращаться, а объем сбережения постепенно возрастает.

Потребление подразделяется на производственное и личное.

Производственное потребление – это использование факторов производства, товаров и услуг (оборудование, станки, машины и т.д.) фирмами, предпринимателями, государством в процессе производственной и общественной деятельности. Чем выше располагаемый доход РД, тем больше уровень производственного потребления.

Личное потребление – это потребление населения в продуктах питания, предметах одежды, обуви, жилье, в средствах передвижения и т.д. Эти товары и услуги формируют потребительское поведение. Для оценки потребительского поведения используется показатель – *индекс потребительских настроений*. Он входит в число основных макроэкономических показателей национальной экономики.

Индекс потребительских настроений (ИПН) был разработан в 1946 г. в США, фактическое его использование началось в 1970-х гг. В России его начали применять с 1992 г. В основе расчета ИПН лежат данные опроса 2400 человек в 101 точке страны, отобранные по социальному положению, полу и возрасту в целях точного представления мнения всего населения страны. Для построения ИПН используются ответы на пять основных вопросов. Индекс рассчитывается в процентах. Из доли положительных ответов вычитается доля отрицательных, затем к полученному значению прибавляется 100, чтобы не иметь отрицательных величин. Таким образом, негативные ответы на все вопросы дали бы общий индекс 0, позитивные дали бы общий индекс 200, равновесие негативных и позитивных дает индекс 100, являющийся в сущности нулевой отметкой. Из всех ответов формируются следующие индексы:

- текущего состояния;
- потребительских ожиданий;
- потребительских настроений.

Индекс текущего состояния (ИТС) образуется из ответов на первый и пятый вопросы ИПН: «Как изменилось материальное положение семьи за последние 6 месяцев?» и «Насколько благоприятна обстановка в экономике для осуществления крупных потребительских расходов?»

Индекс потребительских ожиданий (ИПО) – из ответов на второй, третий вопросы ИПН: «Как изменится материальное положение семьи в предстоящие 6 месяцев?», «Каким будет развитие экономики в стране в течение предстоящих 12 месяцев?» и «Каким будет развитие экономики на предстоящие 5 лет?»

ИПН является обобщенным индексом и представляет суммарные ответы на все пять вопросов.

Начиная с сентября 2013 г. Банк России осуществляет публикацию развернутых отчетов о результатах исследований инфляционных ожиданий и потребительских настроений населения, проводимых Фондом «Общественное мнение» по заказу Банка России.

Начиная с декабря 2016 г., значения как самого индекса потребительских настроений, так и двух его субагрегатов стабилизировались и довольно мало менялись на протяжении первой

половины 2017 г. Существенного изменения от месяца к месяцу не происходило, имели место лишь небольшие колебания в ту или иную сторону.

Индекс текущего состояния находился в течение всего этого периода в диапазоне от 74 до 79 пунктов. При этом его среднее значение за первый квартал 2017 г. составило 77, а за второй – 78 пунктов. Для сравнения в первом квартале 2016 г. этот индекс в среднем принимал значение 63, а во втором – 65 пунктов. Затем он возрос на 10 пунктов, после чего произошла определенная стабилизация.

При этом индекс ожиданий демонстрировал иную динамику. С 90 пунктов в начале 2016 г. он возрос до 97 пунктов в мае, сохраняя данный уровень до конца 2016 г., периодически приближаясь к 100 пунктам, когда число позитивных оценок совпадает с числом негативных оценок. В январе 2017 г. ожидания населения резко улучшились, и индекс в январе возрос на 9 пунктов – со 104 до 113, но в феврале вернулся на прежний уровень – 104 пункт, на котором и находился до июня 2017 г.

Динамика совокупного индекса потребительских настроений (ИПН), естественно, схожа с динамикой двух его субагрегатов. Он довольно активно рос летом 2016 г. (+10 пунктов), затем стабилизировался осенью в районе 90 пунктов, совершил кратковременный скачок в январе 2017 г. до величины 99 пунктов, после чего вернулся на уровень 93 пункта, на котором находился и летом 2017 г.

Таким образом, в текущих потребительских настроениях россиян негативные установки совсем незначительно превышают позитивные, так как значение ИПН находится близко к равновесной величине в 100 пунктов. При этом сохраняющийся разрыв между оценкой текущего состояния и ожиданиями означает, что население продолжает надеяться на улучшение ситуации в будущем.

Пять частных компонент ИПН на протяжении последних в течение анализируемого периода демонстрировали положительную динамику. При этом наиболее значительно возрос индекс крупных покупок (68 пунктов во 2 квартале 2016 г. – 82 пункта во 2 квартале 2017 г.

Оценка изменения личного материального положения изменилась с 60 пунктов в первом полугодии 2016 г., до 70 пунктов во втором полугодии 2016 г. и составляла в 2017 г. 74 пункта. Таким образом, здесь также фиксировался существенный рост. Оценка изменения личного материального положения возросла в меньшей степени. В начале 2016 г. он составлял 90 пунктов, который возрос до 100 в феврале 2017 г.

Резкий и краткосрочный рост оптимизма граждан в январе 2017 года был зафиксирован и для индексов, характеризующих оценку перспектив развития страны в ближайший год и в ближайшие пять лет. Первый из этих индексов увеличился за год на 13 пунктов, а второй – лишь на 3 пункта. Таким образом, у населения в целом повысилась уверенность в улучшении ситуации в кратко- или среднесрочной перспективе. А вот оценка перспектив развития страны на долгосрочную перспективу практически не изменилась. Тем не менее для обеих этих компонент в структуре ИПН число людей, положительно оценивающих ситуацию, превышает число тех, кто настроен негативно или пессимистично (104 и 110, соответственно)¹.

Потребление зависит не только от дохода, но и от склонности к потреблению.

Различают *среднюю* и *предельную* склонность к потреблению.

Средняя склонность к потреблению (APC) – это отношение части располагаемого дохода, идущей на потребление C , к размеру располагаемого дохода:

$$APC = \frac{C}{РД}.$$

С ростом располагаемого дохода средняя склонность к потреблению падает, может равняться и 1 ($APC \leq 1$). Все это зависит от потребителя.

Предельная склонность к потреблению (MPC) – это отношение прироста располагаемого дохода, идущего на потребление

¹ См.: Измерение инфляционных ожиданий и потребительских настроений на основе опросов населения. Развернутый отчет по результатам первого – шестого опросов 2017 г. ООО «Инфом» по заказу Банка России. Источник: Банк России: сайт. – URL: http://www.cbr.ru/DKP/standart_system/FOM_17_06.pdf.

ние к приросту этого дохода. Например, во втором месяце к доходу 400 долл., идущему на потребление, прибавляется дополнительно из общего дохода 550 долл. еще 30 долл., то формула предельной склонности к потреблению будет иметь вид

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta РД} = \frac{430}{550} = 0,78.$$

С ростом располагаемого дохода предельная склонность к потреблению падает. Уровень предельной склонности к потреблению находится в пределах от 0 до 1, или $0 < MPC < 1$, т.е. всегда меньше единицы.

Таким образом, уровень потребления в стране зависит от уровня доходов, цен, налоговых ставок, задолженности потребителей, ожиданий, связанных с будущими ценами, доходами и наличием товаров и услуг, и от ажиотажного спроса и сбережений.

3.2. Сбережение и его виды

Сбережения S – это отсроченное потребление, или та часть дохода, которая в настоящее время не потребляется, или отложенный спрос частных и государственных доходов в связи с удовлетворением текущего спроса. Это будущий спрос на будущие товары и услуги. Сбережения, как и потребление, являются функцией располагаемого дохода: $S = f РД$, т.е. формируются из части располагаемого дохода. Как и потребление, сбережения влияют на объем национального производства.

Если потребление не может равняться нулю, так как физиологически человек должен существовать, то сбережения могут быть равны нулю (нулевые сбережения). Амплитуда их колебания весьма широка:

$$C + S = РД; S = РД - C.$$

Сбережения делаются как фирмами, так и домашними хозяйствами. Фирмы сберегают на расширение производства и увеличение прибыли. Домашние хозяйства сберегают по ряду причин: обеспечение старости, передачи состояния детям, накопление

средств для приобретения недвижимости и дорогостоящих предметов длительного пользования и т.д.

Поскольку сбережения – та часть дохода, которая не потребляется, то графики потребления и сбережения дополняют друг друга. Чтобы построить график сбережения, нужно представить ось абсцисс как линию 45° и расположить на ней зеркало. Отраженный график и будет линией сбережения. Точка B – это уровень дохода, при котором $S = 0$, ниже нее – отрицательные сбережения, выше – положительные.

Графически сбережения выглядят следующим образом (рис. 3.2).

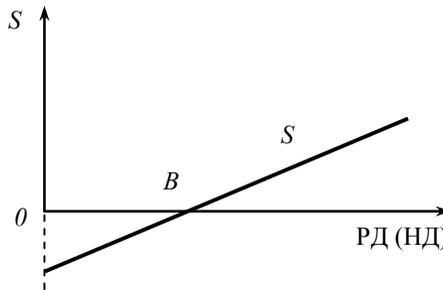


Рис. 3.2. График сбережений

Линия сбережений S в отличие от линии потребления C , является пологой (плавной). Это означает, что потребители больше потребляют, чем сберегают.

Различают среднюю и предельную склонность к сбережению.

Средняя склонность к сбережению APS – это отношение доли дохода, идущего на сбережения, к размеру этого дохода:

$$APS = \frac{S}{\text{РД}}$$

Предельная склонность к сбережению MPS – это отношение прироста дохода, идущего на сбережение, к приросту этого дохода:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta \text{РД}}$$

В сумме предельная склонность к сбережению и предельная склонность к потреблению составляют 1. Это вытекает из того, что потребление и сбережение являются функциями дохода РД:

$$C + S = \text{РД}, \quad APC + APS = 1, \\ MPC + MPS = 1.$$

Главным фактором, влияющим на уровень потребления и сбережения населения, является располагаемый доход РД. При этом в условиях стабильного экономического роста MPC имеет тенденцию к снижению, а MPS – к росту. В условиях же инфляции наблюдается иной процесс: MPC приобретает тенденцию к увеличению, а MPS – к уменьшению.

На уровень сбережения влияют в основном те же факторы, что и на потребление. Это уровень налогов, отчислений на социальное страхование, доходов, предложения на рынке.

3.3. Инвестиции. Мультипликатор инвестиции

Инвестиции I (от лат. «инвест» – вкладывать) – это финансовые ресурсы, вкладываемые в экономическую деятельность в целях получения выгоды (прибыли). Это денежные средства, направленные на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение производственных фондов, на повышение качества продукции и услуг, в человеческий капитал (образование, здравоохранение и т.д.), на научные исследования. В масштабе страны – это накопление, база для экономического роста страны. Они тесно связаны со сбережениями. Их обычно называют капитальными вложениями.

При инвестировании необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. Поэтому говорят о таком понятии, как *дисконтирование*, стоимость денег во времени. Оно означает, что рубль, потраченный раньше, стоит больше, чем рубль, потраченный позже. Дисконтирование используется для измерения текущей и будущей стоимости денег.

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера их использования они делятся на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции – это вложения в экономическую деятельность, обеспечивающую увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей и запасов.

Финансовые инвестиции – это вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги и финансовые инструменты. Они расширяют дополнительные источники реальных инвестиций.

В зависимости от сроков действия различают долгосрочные и краткосрочные инвестиции. *Долгосрочные инвестиции* – это вложения средств на год или несколько лет. *Краткосрочные инвестиции* – это вложения, рассчитанные на месяц или несколько месяцев.

По направлению использования различают инвестиции:

- *производственные* – строительство новых зданий и сооружений, закупки нового оборудования, техники и технологии;
- *в запасы* – дополнительные закупки сырья и материалов;
- *в жилищное строительство* – строительство жилья и объектов социального назначения;
- *в человеческий капитал* (вложения в образование, здоровье, профессиональную подготовку и т.д.).

Субъекты инвестиций: государство, фирмы, банки, домохозяйства, частные лица, иностранные лица и государства. Их называют инвесторами и подразделяют на *внутренних* и *внешних*.

К *объектам* инвестиции относятся то, куда вкладывают денежные средства: материальное производство, социально-культурные объекты, производственная и социальная инфраструктура и т.д.

По форме собственности выделяют *частные* и *государственные* инвестиции.

Частные инвестиции – это вложения в предприятия негосударственной собственности (новое сооружение, приобретение оборудования и т.д.).

Государственные инвестиции – это вложения в государственном секторе (строительство аэропортов, железных дорог, метро и т.д.).

По цели различают: *валовые* и *чистые* инвестиции.

Валовые инвестиции – это инвестиции, идущие на возмещение выбывающего основного капитала и на его увеличение

(прирост). Следовательно, валовые инвестиции включают *амортизацию и чистые инвестиции*.

Чистые инвестиции – это вложения с целью увеличения основного капитала посредством строительства дополнительно зданий и сооружений, установки дополнительного оборудования. Они подсчитываются как разница между валовыми инвестициями и амортизационными отчислениями.

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения требует равенства инвестируемых сбережений и кредитных инвестиций.

Как известно, в рыночной экономике сбережения осуществляются не в виде наличных денежных средств, а в форме дохода, приносящего процент. Следовательно, сбережения зависят от нормы процента. Чем выше норма процента, тем больше размер сбережения, и наоборот.

Предприниматели осуществляют инвестиции, как правило, за счет кредита, за который им приходится платить процент. При этом чем выше процент, тем меньше желания брать кредит. «Сберегатели» и «инвесторы» тесно взаимосвязаны, они осуществляют заимствования совместного бизнеса. Равенство здесь обеспечивает рынок кредитных (денежных) средств, на котором «предложение» представлено сбережениями, спрос – инвестициями, а роль цены выполняет процент (рис. 3.3).

Сбережения S и инвестиции I зависят от уровня доходов Y и процентной ставки R .

Кривая LM – кривая равновесия на денежном рынке, фиксирующая все комбинации Y и R , которые удовлетворяют функции спроса на деньги при заданной Центральным Банком (ЦБ) величине денежного предложения.

Из рис. 3.3, а видно, что возросшее предложение инвестиций (кредитных ресурсов) снижает ставку процента с R_0 до R_1 . Кривая IS суммирует это взаимоотношение: более высокий уровень дохода (Y_1) означает более высокий уровень сбережений, что, в свою очередь, означает более низкую равновесную ставку процента (R_1).

Изменение налоговой политики сдвигает кривую IS , так как рост государственных расходов или сокращение налогов умень-

шают сбережения при данном уровне дохода (рис. 3.3, б). Уменьшение предложения кредитных средств увеличивает ставку процента, которая обеспечивает равновесие. Поскольку ставка процента выше при данном уровне дохода, кривая IS смещается вверх в ответ на стимулы в бюджетно-налоговой политике.

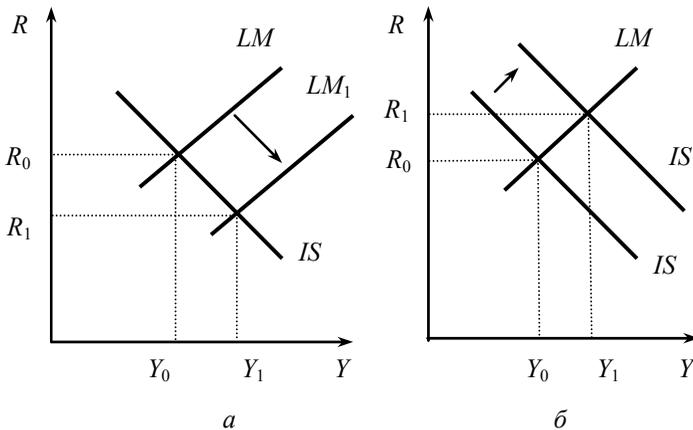


Рис. 3.3. Факторы, определяющие равновесие сбережений и инвестиций

Отрицательный наклон IS объясняется тем, что при снижении процентной ставки возрастают инвестиции, производство, доход и сбережения и, наоборот, при росте процентной ставки они сокращаются.

Кривая LM имеет положительный наклон и отражает прямую зависимость между уровнем дохода и ставкой процента.

В зависимости от инвестиций в экономику различают следующие *виды экономики*: растущая, статичная и стагнирующая.

Растущая экономика – это экономика, находящаяся на подъеме, где валовые инвестиции превышают амортизационные отчисления.

Статичная экономика – экономика, находящаяся в состоянии покоя или застоя. При этом валовые инвестиции и амортизационные отчисления по размеру равны между собой. Чистые инвестиции равны нулю, производственные возможности не увеличиваются. Производится столько, сколько потребляется.

Стагнирующая экономика – это сокращающаяся экономика или экономика со снижающейся эффективностью. При этом валовые инвестиции меньше, чем амортизационные отчисления. Потребляется больше, чем производится. Чистые инвестиции будут иметь знак минус. Экономика сама себя «проедает».

Уровень инвестиций оказывает существенное влияние на объем национального продукта и дохода страны.

Источником инвестиций являются сбережения. Факторы, от которых зависит объем инвестиций:

- *ожидаемая прибыль или рентабельность*;
- уровень процентной ставки. Его повышение приводит к сокращению инвестиций и наоборот, его снижение – к росту инвестиций;
- *собственные и заемные средства*;
- уровень налогообложения. Высокие ставки налогов сокращают инвестиции;
- *уровень инфляции*;
- *уровень внедрения достижений НТП*. Внедрение нового оборудования, технологий способствует высокой рентабельности производства.

Для определения зависимости изменения дохода от изменения объема инвестиций используют показатель – *мультипликатор инвестиций* (М).

Термин *мультипликатор* (множитель, коэффициент) ввел в экономическую теорию в 1931 г. английский экономист Р. Кан. Он показывает размеры роста национального продукта или дохода при увеличении объема инвестиций. Его исчисляют по формуле:

$$M = \frac{\Delta \text{ВНП}}{\Delta I},$$

где $\Delta \text{ВНП}$ – изменение объема ВНП; ΔI – изменение объема инвестиций.

Например, если прирост инвестиций на 5 млн руб. вызывает прирост ВНП на 15 млн руб., то мультипликатор инвестиции равен 3.

Эффект мультипликатора состоит в том, что увеличение инвестиций приводит к увеличению национального продукта или дохода, причем на объем больший, чем первоначальный

рост инвестиций. По Дж. Кейнсу, эффект мультипликатора возможен при наличии неиспользованных мощностей, свободной рабочей силы и расходов из госбюджета.

Используя выводы, полученные при рассмотрении потребления и сбережения

$$MPC + MPS = 1, \text{ или } MPC = 1 - MPS,$$

можно записать:

$$M = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Таким образом, рост спроса на товар побуждает производителей расширять производство, закупать оборудование, нанимать рабочих. Это означает, что первоначальные инвестиции дают толчок расширенному воспроизводству, порождая новые инвестиции, новые рабочие места и увеличивая ВВП. Например, для организации строительства железных дорог государство инвестировало 1 млн ден. ед. Если MPC , сложившаяся в обществе, равна 0,8, то мультипликатор будет рассчитываться так:

$$M = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{1}{0,2} = 5.$$

Тогда прирост ВВП составит:

$$\Delta \text{ВВП} = \Delta I \cdot M = 1\,000\,000 \cdot 5 = 5\,000\,000 \text{ ден. ед.}$$

Это и есть эффект мультипликатора.

Мультипликатор позволяет определить целесообразность производственной деятельности, т.е. вкладывать или нет в данное производство. Он увеличивается тогда, когда потребители склонны использовать доход для потребления, и напротив, уменьшается, если усиливается склонность к сбережению.

Уменьшение инвестиций ведет к потерям для экономики страны, так как сокращается ВВП и НД. Такое явление называют «парадоксом бережливости».

Зависимость прироста инвестиций от прироста дохода есть *акселератор* (ускорение). В соответствии с требованиями акселератора каждый прирост дохода должен вызывать больший объем инвестиций.

Выводы

1. Национальный продукт используется как потребление, сбережение и инвестиции. Потребление является функцией дохода ($C = fРД$). Удовлетворение потребностей людей – цель любой экономической системы, любого государства. Оно определяется подъемом и спадом национальной экономики и осуществляется из располагаемого дохода (РД). Для оценки потребительского поведения используется показатель – индекс потребительских настроений (ИПН).

2. В зависимости от величины потребления различают среднюю склонность к потреблению и предельную склонность к потреблению.

3. Сбережение – отсроченное потребление, или та часть дохода, которая в настоящее время не потребляется в связи с удовлетворением текущего спроса. Как и потребление, сбережение является функцией располагаемого дохода ($S = fРД$). Если потребление не может равняться нулю, то сбережения могут быть равны нулю (нулевые сбережения). Различают среднюю и предельную склонность к сбережению.

4. Инвестиции – денежные средства, направленные на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение производственного капитала, на повышение качества продукции и услуг, в человеческий капитал (образование, медицину и т.д.), на научные исследования. В масштабе страны – это накопления, база для экономического роста страны. Они тесно связаны со сбережениями. В зависимости от инвестиций в экономику различают следующие виды экономики: растущую, статичную и стагнирующую.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое «автономное потребление»?
2. Как определяется средняя и предельная склонность к потреблению?
3. Изобразите графически потребление и сбережение.
4. Как Вы понимаете среднюю и предельную склонность к сбережению?
5. Объясните сущность понятий «валовые» и «чистые инвестиции». В чем выражаются реальные инвестиции?

Понятия

Потребление • Автономное потребление • Индекс потребительских настроений • Средняя склонность к потреблению • Предельная склонность к потреблению • Сбережение • Средняя склонность к сбережению • Предельная склонность к сбережению • Инвестиции • Реальные инвестиции • Финансовые инвестиции • Валовые инвестиции • Чистые инвестиции • Растущая экономика • Статичная экономика • Стагнирующая экономика • Эффект мультипликатора • Акселератор

Глава 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

4.1. Экономический рост: сущность, подходы к анализу

Экономика никогда не стоит на месте. Однако в макроэкономическом анализе используется понятие равновесия, под которым подразумевается соответствующее состояние макросистемы. В этом случае оно характеризуется неизменностью соотношений всех потоков и запасов в рамках модели кругооборота.

Согласно существующей в экономической теории классификации, выделяют типичные случаи отклонений системы от положения равновесия: экономический рост, циклы экономической активности, колебания, возникающие в результате воздействия конъюнктурных изменений – шоков.

Расширенное воспроизводство предполагает экономический рост.

Экономический рост – это количественное и качественное изменение объема ВВП (ВВП) за определенный период времени или поступательное развитие национальной экономики, т.е. развитие по восходящей линии.

Выделим характерные особенности данного понятия. Во-первых, наблюдения, на основании которых делается вывод об экономическом росте, должны подтверждать положительные изменения реальных показателей, а не номинальных. Совокупная выручка должна прирастать не за счет роста цен (хотя данный фактор также присутствует), а за счет роста выпуска реальных товаров и услуг.

Во-вторых, наблюдения должны проводиться в течение достаточно длительного периода – долгосрочного. Применяя определение сторонников монетарной теории, можно выделить критерий долгосрочности. Это – изменение рациональных ожиданий людей, касающихся изменений цен и уровня инфляции. То есть, как только большинство граждан согласится с тем, что

действительно наблюдается улучшение (ухудшение) реального ВВП, его можно считать состоявшимся.

В-третьих, понятие экономического роста не подразумевает, что реальный ВВП увеличивается каждый год. Могут быть моменты, когда рост макропоказателей останавливается и даже снижается (без нарушения при этом равновесного состояния в краткосрочных периодах). То есть должна наблюдаться *тенденция*, должен прослеживаться тренд.

Тренд – основная тенденция развития хронологического (динамического) ряда (к увеличению либо снижению его уровней). Изучение тренда включает два основных этапа: 1) ряд динамики проверяется на наличие тренда; 2) производится выравнивание временного ряда и непосредственное выделение тренда с экстраполяцией полученных результатов.

Экономический рост связан с долговременными изменениями в объеме национального производства и с его прогрессом. Конечными целями экономического роста являются рост производительных сил общества, повышение уровня благосостояния народа и поддержание национальной безопасности (табл. 4.1).

Таблица 4.1

**Темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП)
(в постоянных ценах; 2005 г. = 100), %**

Страны	Годы				
	2007	2008	2012	2014	2015
Россия	117,4	123,5	128,3	131,1	126,2
Бразилия	110	116	132	136	131
Индия	120	125	167	192	206
Китай	129	141	200	232	248
Австрия	107	109	111	111	112
Бельгия	106	107	108	111	112
Германия	107	108	111	113	115
Дания	105	104	101	102	104
Италия	104	102	96	94	95
Нидерланды	108	110	108	108	110
Финляндия	110	110	105	104	104
Франция	105	105	107	107	108
Швеция	108	108	111	115	119
Австралия	107	110	122	128	131
Канада	105	106	112	116	118

Окончание табл. 4.1

Страны	Годы				
	2007	2008	2012	2014	2015
Мексика	109	110	118	123	126
Норвегия	105	106	109	112	114
США	105	104	108	112	115
Япония	104	103	103	104	105

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 680.

Самые высокие темпы роста ВВП в постоянных ценах в 2015 г. по сравнению с 2005 г. отмечались в Китае – 248% (табл. 4.1). Далее расположились такие страны как Индия – 208%, Бразилия – 131%, Австралия – 131%, Россия – 126,2%, Мексика – 126%, Канада – 118%. Среди анализируемых европейских стран данный показатель наибольшим был в Швеции – 119%. Далее следовали: Германия – 115% (а также США – 115%), Норвегия – 114%, Австрия – 112%, Бельгия – 112%, Нидерланды – 110%, Франция – 108%, Финляндия – 104%, Дания – 104%. В Италии за анализируемый период отмечалось снижение темпов, которые составили только 95%. В Японии темпы роста ВВП в 2015 г. составили 105% к уровню 2005 г.

Качество роста ВВП в определенной степени можно определить на основе показателя ВВП на душу населения (табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП)
на душу населения, (в постоянных ценах; 2005 = 100), %**

Страны	Годы				
	2007	2008	2012	2014	2015
Россия	118	124,2	128,6	128,7	123,7
Бразилия	108	112	124	123	117
Индия	116	122	154	171	181
Китай	127	139	193	223	237
Австрия	106	107	108	107	108
Бельгия	104	104	102	104	104
Германия	108	109	114	115	116
Дания	104	103	98	98	99

Окончание табл. 4.2

Страны	Годы				
	2007	2008	2012	2014	2015
Италия	103	101	94	90	91
Нидерланды	108	110	105	104	106
Финляндия	109	109	102	99,8	99
Франция	104	103	103	102	103
Швеция	107	105	105	107	111
Австралия	104	105	108	110	111
Канада	103	103	104	106	106
Мексика	107	107	104	110	112
Норвегия	103	103	100,1	101	102
США	103	101	102	104	106
Япония	104	103	103	105	106

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 680.

По данному показателю наибольшие темпы роста за период 2005–2016 гг. были в Китае – 237%. За ним следовали: Индия – 181%, Россия – 123,7%, Бразилия – 117%. Из европейских стран наибольшими темпами характеризовалась Германия – 116%, за которой расположилась Австрия – 108%, Швеция – 111%, США – 106%, Нидерланды – 106%, Бельгия – 104%, Франция – 103%, Норвегия – 102%. В Дании (99%), Финляндии (99%) и Италии (91%) произошло снижение анализируемого показателя. В Австралии (111%), Мексике (по 112%) Канаде (106%) и Японии (106%) наблюдался рост ВВП на душу населения.

Население страны оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов (Президента, Правительства РФ, Парламента страны), прежде всего, на основе показателей экономического роста и уровня жизни. Поэтому проблемы экономического роста занимают важное место в ежегодных посланиях Президента России.

Графически экономический рост производства продовольственных (C) и непродовольственных (Q) товаров изображается смещением кривой производственных возможностей вправо от AB к CD (рис. 4.1).

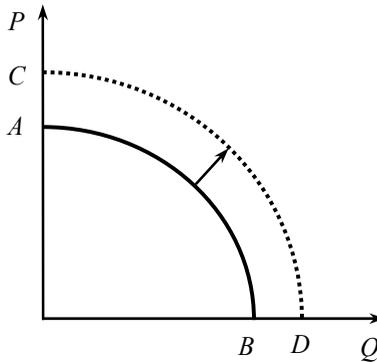


Рис. 4.1. Экономический рост производства

Такой сдвиг возможен благодаря следующим *факторам*:

- рост количества ресурсов (материальных, трудовых, природных и финансовых);
- усовершенствованная техника и технология;
- эффективность использования всех ресурсов;
- рост инвестиций;
- повышение квалификации работников (предпринимателей);
- улучшение организации и управления производством.

Эти факторы непосредственно определяют динамику совокупного производства и предложения. Они относятся к *прямым факторам*.

В состав *косвенных факторов* экономического роста входят: уменьшение цен на производственные ресурсы, снижение налога на прибыль, ослабление степени монополизации рынка, расширение возможности получения кредитов и т.д.

Существуют факторы, *сдерживающие* экономический рост. К ним относятся:

- состояние окружающей среды;
- охрана труда и здоровья;
- неблагоприятные погодные условия;
- хозяйственные преступления.

На охрану окружающей среды, труда и здоровья и на преодоление последствий от причиненного ущерба требуются финансовые ресурсы, что сокращает возможности приобретения факторов, способствующих экономическому росту.

Широкое распространение в теории экономического роста получила так называемая теория *трех факторов производства* Ж.-Б. Сея, согласно которой в создании стоимости продукта участвуют три фактора: *труд, земля и капитал*. Затем эта теория получила расширительное толкование. Й. Шумпетер к этим факторам добавил четвертый – *предпринимательские способности человека*.

Экономический рост *с количественной стороны* предполагает увеличение разнообразных товаров и услуг в стране, отражающихся в реальном объеме ВВП или НД.

Экономический рост выражается в физических и стоимостных показателях.

Физический рост – это экономический рост, выраженный в физических единицах (кг, т, ц и т.д.).

Стоимостный рост – это денежное выражение экономического роста (р., долл. и т.д.).

Экономический рост *с качественной стороны* связывают с усилением его социальной направленности. Основными составляющими качества экономического роста являются:

- улучшение материального благосостояния населения;
- увеличение свободного времени и основы гармоничного развития личности;
- повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;
- рост инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных.

Обычно экономический рост протекает медленно. Даже в странах с развитой экономикой темпы роста ВВП (ВВП) составляют не более 5%. Это связано с тем, что высокие темпы роста могут привести к ухудшению качества экономического роста. Например, увеличение интенсивности труда, ведущее к росту трудозатрат и способствующее увеличению темпов экономического роста, будет сказываться негативно на его качестве вследствие снижения свободного времени. Напротив, низкие темпы роста могут сопровождаться удовлетворением потребностей людей в результате выпуска более качественной продукции. Поэто-

му многие экономисты считают, что наиболее предпочтительны 2–3% в год, но при этом они должны быть устойчивыми.

Основными показателями экономического роста являются:

– рост объема реального ВВП, ВВП или НД, что выражается в *коэффициенте роста*:

$$X = \frac{Y_1}{Y_0},$$

где Y_0 и Y_1 – показатели объема выпуска базового и текущего года соответственно;

– темп роста ВВП или НД, %:

$$T = \frac{Y_1}{Y_0} \cdot 100 \%;$$

– темп роста ВВП или НД, на душу населения;

– темп прироста ВВП или НД, %:

$$ТП = T - 100 \% = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100 \%;$$

– темпы роста промышленного производства;

– уровень и качество жизни – подытоживающий показатель экономического роста, выражающийся в повышении доходов, в стабильности цен и продолжительности жизни населения.

Показатели экономического роста только в последнюю сотню лет стали давать некоторую надежду на то, что человечество в конце концов сможет справиться с одной из главных своих проблем – бедностью. Такая надежда появилась в период развития рыночных экономических систем. Так, в эпоху аграрного общества (500–1500 гг.)¹ темпы роста составляли в среднем 0,1%; в эпоху развитого аграрного общества (1500–1700 гг.): 0,3%; в период развития торгового капитализма (1700–1820 гг.): 0,6%; в период капитализма (1820–1980 гг.): 2,5%. В современных успешных экономиках показатель экономического роста составляет не менее 2-3%.

Выделяют также фактический и потенциальный рост.

¹ По классификации эпох А. Мэдисона.

Фактический рост – наблюдаемый экономический рост, данные о котором публикуются в печати.

Потенциальный рост – расчетный возможный показатель экономического роста.

Потенциальный рост может быть обеспечен за счет увеличения: а) объема доступных ресурсов при их постоянной производительности (экстенсивный фактор); б) эффективности использования ресурсов и их производительности (интенсивный фактор).

4.2. Типы и модели экономического роста.

Производственная функция Кобба–Дугласа

Различают два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает увеличение объемов национального производства за счет приобретения прямых дополнительных факторов производства. Следовательно, производство растет в соответствии с ростом факторов производства. При этом производительность труда и эффективность производства в целом остаются неизменными. Значение НТП здесь большой роли не играет. Увеличение производства продукции связано, прежде всего, с увеличением затрат труда и капитала. Такой тип нашел отражение в *производственной функции* Кобба-Дугласа, называемой *факторной моделью*:

$$V = A \cdot L^{\alpha} \cdot K^{\beta},$$

где V – объем производства в стоимостном выражении; L – затраты труда; K – затраты капитала; A – коэффициент пропорциональности; α , β – коэффициенты эластичности.

В 1920-х гг. американские ученые П. Дуглас и Х. Кобба независимо друг от друга на основе исследования статистических данных производства пшеницы в США пришли к выводу, что 1% прироста затрат труда увеличивает выпуск продукции в три раза больше, чем 1% прироста капитала. Таким образом, они доказали то, что отдача от использования человеческого фактора значительно выше, чем от капитала.

В вышеуказанной формуле предусматривается взаимозаменяемость труда и капитала.

В последующих исследованиях (Б. Уолл, Э. Денисон, Р. Солоу) формула Кобба–Дугласа была модифицирована путем ввода других факторов экономического роста (возраст основного капитала, масштаб производства, квалификация работников и т.д.).

То, что НТП является ведущим фактором экономического роста, впервые высказал в 1950-х гг. американский экономист американский экономист Р. Солоу. Он изучал развитие американской экономики за 1909–1949 гг. и определил, что более 80% роста производительности труда достигается за счет НТП.

Экстенсивный тип экономического роста делится на два подтипа:

- простой пропорциональный, обуславливающий более или менее одинаковые темпы развития всех отраслей;
- структурный, в рамках которого происходит структурная перестройка, т.е. одни отрасли развиваются более высокими темпами, другие более низкими, а может наблюдаться и абсолютное снижение производства.

Интенсивный тип экономического роста предполагает увеличение производства материальных благ и услуг путем качественного совершенствования прямых факторов производства: за счет применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, более высокой производительности труда и т.д. При этом достижения НТП становятся преобладающим фактором. Увеличивается выход конечной продукции с каждой единицы факторов, вовлеченных в производство, и повышается качество продукции. Следовательно, для увеличения выпуска продукции в два раза не требуется строительство еще одного предприятия. Этот результат можно получить за счет реконструкции и технического перевооружения действующего производства и улучшения использования имеющихся факторов.

Интенсивный тип экономического роста подразделяется на два подтипа:

- *частичный*, или *фондоемкий*;
- *всеобщий*, или *фондосберегающий*.

При первом подтипе интенсификация охватывает только затраты живого труда. В современных условиях он связан с механизацией труда. Следовательно, живой труд постепенно вытесняется машинным трудом. При этом фондоемкий тип экономического роста выступает в двух формах.

Первая форма связана с увеличением объема производства без дополнительного привлечения рабочей силы, т.е. за счет повышения производительности труда.

Вторая форма – более развитая. Она предполагает полное вытеснение ручного труда из производства.

Второй подтип интенсивного экономического роста отличается тем, что в его рамках достигается интенсификация всех производственных ресурсов (факторов производства). Он характеризуется:

- снижением трудо-, фондо- и материалоемкости общественного продукта, но при этом увеличивается его наукоемкость;
- более высокими темпами роста производительности труда по сравнению с его фондовооруженностью;
- ростом удельного веса НД в объеме валового продукта;
- снижением нормы накопления.

В настоящее время экономический рост принято относить к тому или иному типу в зависимости от удельного веса прироста реального ВВП, обусловленного интенсивными факторами. Если доля реального ВВП, полученного за счет интенсивных факторов роста, превышает 50%, то для экономики характерен преимущественно интенсивный тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП получен за счет интенсивных факторов менее 50% от общего прироста ВВП, то экономический рост характеризуется преимущественно как экстенсивный.

Следовательно, в реальной жизни экстенсивный или интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Поэтому при анализе реального экономического роста принято выделять преимущественно экстенсивный или преимущественно интенсивный типы экономического роста.

В современных условиях отсутствуют идеальные методики определения доли экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП. Однако приблизительные расчеты, проведенные

по разным методикам, показывают, что в 1970–1980-е гг. прирост НД, обусловленный интенсивными факторами, в индустриально развитых странах превышал 50%, в то время как в бывшем СССР он был на уровне 20–30%. Это позволяет говорить о том, что в современной рыночной экономике доминирующим фактором развития является НТП, к которому рыночная экономика более восприимчива, чем административно-командная.

Особенностью современного этапа развития рыночной экономики является переход к новому типу экономического роста. Необходимость этого вызывается исчерпанностью факторов экстенсивного роста. Главным ориентиром экономического роста в современных условиях становится достижение высоких конечных результатов с высоким качеством на основе трудо- и капиталосберегающего типа НТП и установления экологических ограничений на его темпы.

В современных условиях особенно актуальной является *концепция инновационного типа* экономического роста.

Инновационным называется экономический рост, базирующийся на развитии предпринимательской инициативы в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности. В плане содержания этот тип экономического роста близок рассмотренному выше интенсивному типу роста, поскольку оба они базируются на качественном совершенствовании факторов производства.

Переход к инновационному типу экономического роста развитые страны начали в середине 1970-х гг., а так называемые «новые индустриальные страны» (Корея, Бразилия, Мексика и др.) – в 1980–1990-е гг. Объективными предпосылками такого перехода явились: современный этап развития НТП и глобализация мировой экономики, а также переориентация государственной политики на стимулирование предложения и модернизацию национальной экономики.

В современных условиях для определения тенденций в экономическом росте выделяются две основные модели – кейнсианская и неоклассическая.

Кейнсианская модель экономического роста исходит из того, что для достижения макроэкономического равновесия при

полной занятости, когда еще эффективный спрос недостаточен для реализации всего объема ВВП, необходимы дополнительные инвестиции со стороны государства за счет увеличения дефицита госбюджета или роста государственного долга. Его анализ ограничился коротким периодом.

Для длительного периода последователями Дж. Кейнса был разработан ряд некейнсианских моделей экономического роста. Простейшими из них являются модель Е. Домара и модель Р. Харрода.

Американский экономист Е. Домар не ставил перед собой цели создания теории экономического роста. Он занимался проблемой занятости в долгосрочном периоде. Основной его вклад в теорию роста состоит в том, что он обратил внимание на необходимость учета обоих эффектов инвестиций, т.е. не только мультипликатора, но и акселератора. Он делает вывод о том, что, во-первых, для поддержания полного использования производственных мощностей нужно регулярно увеличивать инвестиции, во-вторых, для поддержания полной занятости необходимо, чтобы темп прироста предложения труда был равен темпу прироста спроса на труд. Равновесие на рынке труда обеспечивается при темпе роста предложения труда, равном темпу прироста капитала.

В модели Е. Домара не предусмотрен механизм, возвращающий экономику в состояние равновесия после отклонения от него.

Р. Харрод поставил перед собой более широкую задачу, чем Е. Домар. Он больше внимания обратил на анализ психологических мотивов поведения предпринимателей в достижении макроэкономического равновесия. Однако равновесие в модели Р. Харрода так же оказывается неустойчивым, и вывод сводится к тому, что требуется государственное регулирование роста экономики.

Неоклассические модели экономического роста учитывают не один, а два производственных фактора и предполагают их взаимозаменяемость, следовательно, макроэкономическое равновесие в условиях совершенной конкуренции и в процессе роста как бы воспроизводит само себя.

В послевоенный период наблюдается эволюция неоклассических теорий экономического роста. К выводу, что решающим фактором экономического роста является НТП, пришел не только

Р. Солоу. Аналогичные оценки и выводы сделали и другие американские экономисты – Дж. Кендрик, Э. Денисон. Э. Денисон, в частности, разработал классификацию факторов экономического роста, включающую 23 фактора. Он пришел к выводу о том, что экономический рост в современных условиях определяется не столько количеством затраченных факторов производства, сколько повышением их качества, и, прежде всего, качества рабочей силы. Большинство неоклассиков считает, что накопление знаний, реализация снижающих издержки производства нововведений являются основными источниками роста и эффективности.

4.3. НТП: этапы развития, формы

В основе экономического роста в современных условиях лежит НТП – непрерывный процесс открытия новых знаний в науке и технике и применения их в производстве, позволяющий по-новому соединять и комбинировать имеющиеся экономические ресурсы в интересах увеличения выпуска высококачественных продуктов при наименьших затратах. В широком смысле под НТП понимается создание и внедрение новой техники, технологии, материалов, новых видов энергии, новых методов организации и управления производством. Он берет начало в период развития орудия (средств) труда высшего развития первобытного строя, а затем расцвет получает в рабовладельческом и феодальном обществе. Техника и наука долгое время развивались самостоятельно. С появлением крупного машинного производства усиливается взаимосвязь науки и техники. *Наука* – это система знаний об объективных закономерностях развития общества (мира).

В развитии *техники* выделяются три этапа: инструментализация, механизация и автоматизация.

Первый этап проходит через первобытный, рабовладельческий и феодальный способы производства. Способ организации производства называется *инструментально-ручным*. Переход ко второму этапу во многом зависел от прогресса техники и науки.

Второй этап развития техники опирается на науку и на машинную технику (капитализм, социализм). Этот этап назывался *машинным*, или *механизированным*.

Третий этап связан с использованием автоматизации труда и присущ многим развитым станам. Этот этап называется *автоматизированным способом производства*, когда формируются крупные автоматизированные производства.

В развитии крупного машинного производства выделяются следующие стадии: *простая кооперация* (объединения многих людей, выполняющих однородную работу под командованием предпринимателя). При этом отсутствует разделение труда. Затем возникает *сложная кооперация* – мануфактура, основанная на разделении труда. В конце XVIII в. и в начале XIX в. в Англии, затем в Западной Европе и США происходит *промышленная революция*. В результате на смену простой и сложной кооперации, основанной на ремесленной технике и ручном труде, приходят *машины*. Следовательно, экстенсивный тип экономического роста уступает интенсивному типу роста.

Машина – это орудие труда со многими инструментами под контролем рабочего. С их появлением основной формой предприятия стала *фабрика* – это предприятие, основанное на машинной технике, откуда вытесняется ручной труд. Рабочий становится «придатком» машины или может быть удален из производства. Со временем рабочий становится его контролером. Затем с развитием НТП появляются новые формы производства – *комбинаты, концерны, корпорации* и т.д.

Основными формами НТП являются: эволюционная, революционная и комбинированная.

Эволюционная форма НТП – это медленное изменение научных знаний человека об окружающем мире и средствах труда. При этом качество их существенно не меняется. Это модернизация оборудования, улучшение конструкций машин, тракторов, станков и т.д. Данная форма НТП присуща отраслям биологии, физиологии, сельского хозяйства и т.д.

Революционная форма НТП – это скачок в развитии средств производства. При этом наука и техника быстро переходят в качественно новое состояние, осуществляется крупный прорыв в познании, изобретается принципиально новое поколение машин и других средств производства. Революционные преобразования начались в XVI–XVII вв., особенно много выдающихся открытий появилось в естествознании (физике, химии и т.д.).

Комбинированная форма НТП характерна для XX в. Суть ее в том, что революционные сдвиги сменяются эволюционным развитием. Наука превращается в непосредственную производительную силу. Это означает, что усиливается связь науки, техники с производством. Без науки нет крупных открытий и нет хороших результатов производства.

С развитием и углублением НТП ведущие страны Запада в 1950–1960-х гг. *из индустриальной эры* вступили в *информационную эру*.

Индустриальная эра характеризуется преимущественным развитием материального производства и, в первую очередь, промышленности. Основным фактором повышения эффективности производства является экономия затрат живого труда. Она берет начало в первой половине XIX в. В хозяйственной жизни доминирует крупное производство. Это крупные фирмы, корпорации и т.д.

Информационная эра характеризуется преимущественным ростом сферы услуг, и особенно отраслей, связанных с переработкой информации и посреднической деятельностью. Производство становится гибким и немассовым. Доля крупных предприятий сокращается, в экономике растет значение средних и малых предприятий, т.е. увеличивается удельный вес мелких и средних предпринимателей. Доля работающих в промышленности резко сокращается. Основным фактором повышения экономической эффективности является экономия затрат прошлого труда.

4.4. Современная НТР.

Показатели экономической эффективности

Общепризнанно, что эпоха НТР наступила в 1950-х гг. Она связана с научными открытиями в естественных науках, с овладением энергией атома, созданием первых ЭВМ, искусственных материалов, выходом человека в космос.

Современный этап (второй) НТР начался в 1980-х гг. и связан с новыми крупными открытиями и изобретениями. Главными направлениями на этом этапе являются электронизация,

компьютеризация, комплексная автоматизация, использование новых видов энергии из альтернативных источников (энергии ветра, солнца, подземных вод), изготовление новых материалов, развитие биотехнологии и генной инженерии.

НТР перешла в технологическую революцию – к созданию безмашинных технологий (электронно-лучевых, плазменных, импульсных, радиационных, мембранных), т.е. высоких технологий, которые являются экологически чистыми. Эти технологии позволяют создавать малолюдное и безлюдное производство.

Современная НТР неизбежно ведет к исчезновению традиционного рабочего класса. Увеличивается количество инженеров и техников по электронике, программистов ЭВМ, бухгалтеров-аудиторов и других категорий «белых воротничков», труд которых связан с обработкой информации. На современных промышленных предприятиях США и Японии трудно провести грань между умственным и физическим трудом. Происходит интеграция специальностей. Если на старых американских автозаводах насчитывалось до 150 профессий рабочих и служащих, то в начале 1990-х гг. на новых заводах осталось не более пяти профессий. В основном это специалисты, выполняющие широкий круг операций.

Современная НТР в сельском хозяйстве привела к практическому исчезновению *класса крестьянства*. На его место пришел класс сельскохозяйственных предпринимателей и кооператоров. Доля наемного труда резко снизилась. Американские фермеры не являются классом крестьянства – они настоящие предприниматели. В их труде доминируют функции организации и управления, ведения бизнеса. Более 90% американских фермеров имеют высшее образование.

Существуют понятия «*новая техника*» и «*новая технология*».

Суть их в том, что по своим параметрам – качественным характеристикам – они должны превосходить ранее выпущенные. Они бывают *трех видов*:

1) принципиально новая техника и технология, не имеющие аналогов в мире. Они резко повышают производительность труда и экономят ресурсы. Конечно, они обходятся фирме дорого, но делают «рынок» в бизнесе и быстро окупаются;

2) новая техника и технология современного научно-технического уровня, но имеющие аналоги – это заимствование

из других стран или отраслей, требующее привязки к конкретному производству;

3) результаты модернизации и рационализаторской работы. Они требуют небольших затрат и времени (1–2 года), окупаются быстро.

Показателями технического уровня и эффективности техники и технологии являются:

– *коэффициент обновления* ($K_{\text{обн}}$) – это отношение стоимости новой техники к стоимости активной части основных производственных фондов на начало года, р.:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{нт}}}{\text{ОПФ}},$$

где $\Phi_{\text{нт}}$ – стоимость новой техники; ОПФ – стоимость основных фондов;

– *коэффициент механизации* (автоматизации, роботизации и т.д.) – это отношение объема продукции (механизированной работы), выработанной с помощью машин, автоматов и роботов к общему объему продукции;

– *коэффициент физического износа техники* – отношение суммы износа машины к ее первоначальной стоимости или фактического срока службы к нормативному;

– *средний возраст оборудования* – отношение общей суммы и фактической эксплуатации всех машин (агрегатов, аппаратов, оборудования) к количеству единиц этих машин. Например, если из 50 ткацких станков 30 работают 20 лет, 12 станков – 10 лет, 8 станков – 6 лет, то средний возраст машин:

$$СВ = \frac{30 \cdot 20 + 12 \cdot 10 + 8 \cdot 6}{50} = \frac{768}{50} = 15,4 \text{ г.};$$

– *фондоотдача* – отношение стоимости конечной продукции к стоимости активной части основных производственных фондов или к стоимости единицы данного оборудования. Этот важный показатель фактически характеризует эффективность использования активной части основных производственных фондов.

Обобщающими показателями экономической эффективности новой техники и технологии являются: «экономический эффект» и «экономическая эффективность».

Экономический эффект – это конечный результат от применения новой техники и технологии, в качестве которого могут выступать прибыль, снижение материальных, трудовых затрат, рост объемов производства или качества продукции и т.д.

Экономическая эффективность – отношение экономического эффекта к затратам, породившим этот эффект. Сопоставляются размер полученной прибыли к затратам, либо снижение издержек, либо прирост НД или ВВП по сравнению с капиталовложениями на осуществление данного технического мероприятия.

Для расчета экономического эффекта и экономической эффективности используются два показателя:

1. *Срок окупаемости капитальных затрат на новую технику*:

$$T = \frac{K_{\text{ВН}}}{\mathcal{E}_{\text{Н.Т}}},$$

где $K_{\text{ВН}}$ – стоимость внедрения машин; $\mathcal{E}_{\text{Н.Т}}$ – годовой эффект от внедрения новой техники.

Например, если капитальные затраты на новую технику – 10 млн р. и годовой эффект от этой техники – 2 млн р., то срок окупаемости составит 5 лет.

2. *Коэффициент эффективности затрат на новую технику* (показатель, обратный сроку окупаемости).

$$E = \frac{\mathcal{E}_{\text{Н.Т}}}{K_{\text{ВН}}} = \frac{1}{T}.$$

Для приведенного примера он будет равен 20 коп. с каждого рубля вложений в новую технику.

В современных условиях в связи с развитием НТР возникли серьезные сомнения по поводу желательности экономического роста для стран, уже достигших нормального благосостояния. При этом приводятся следующие аргументы против экономического роста:

- загрязнение окружающей среды;
- беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;
- противоречие с общечеловеческими ценностями (клонирование и т.д.).

Для устранения сомнений необходимо обратиться к позитивной стороне данного явления. Во-первых, экономический

рост позволяет решить многие проблемы людей; во-вторых, проблемы окружающей среды весьма слабо связаны с экономическим ростом; в-третьих, экономический рост делает больше для обеспечения хорошей жизни, чем застой.

Для динамичного экономического развития России в перспективе необходимо выполнение следующих трех предпосылок:

– во-первых, максимальное использование уже имеющегося производственного потенциала страны;

– во-вторых, прекращение оттока финансовых ресурсов за пределы страны (ежегодно вывозится 20–25 млрд долл.);

– в-третьих, создание условий для нормальной инвестиционной деятельности и расширенного воспроизводства.

Экономический рост должен быть в перспективе на уровне 5–7% в год.

Таким образом, в целом экономический рост желателен, но при этом нужны определенные меры госрегулирования, а именно: государство должно в определенных пределах стимулировать НТП и развитие научных исследований, увеличивать расходы на образование, подготовку и переподготовку квалифицированных кадров в государственном масштабе; осуществлять решение социальных проблем (занятости, безработицы, бедности, повышения уровня доходов). Государство должно применять ограничения экологического и социального характера в тех случаях, когда экономический рост наносит вред общественным интересам.

Выводы

1. *Экономический рост – это количественные и качественные изменения объема ВВП (ВВП) за определенный период времени, или поступательное развитие национальной экономики. Различают прямые и косвенные факторы экономического роста. Существуют сдерживающие факторы экономического роста.*

2. *Различают три типа экономического роста: экстенсивный, интенсивный и инновационный. Для определения тенденций в экономическом росте выделяют две основные модели: кейнсианская и неоклассическая.*

3. *НТП – непрерывный процесс открытия новых знаний в науке и технике и применения их в производстве, позволяющий по-новому соединять и*

комбинировать имеющиеся экономические ресурсы в интересах увеличения выпуска высококачественных продуктов при наименьших затратах. В широком смысле под НТП понимается создание и внедрение новой техники, технологии, материалов, новых видов энергии, новых методов организации и управления производством.

Вопросы для повторения

1. *Что общего и каковы различия между понятиями «экономическое развитие» и «экономический рост»?*
2. *Можно ли измерить экономический рост?*
3. *Перечислите экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста.*
4. *В чем суть кейнсианской и неоклассической теории экономического роста?*
5. *Перечислите этапы развития и формы НТП.*
6. *Объясните преимущества и недостатки экономического роста.*

Понятия

Экономический рост • Факторы экономического роста • Основные показатели экономического роста • Экстенсивный тип экономического роста • Интенсивный тип экономического роста • Инновационный тип экономического роста • Кейнсианская модель экономического роста • Неоклассическая модель экономического роста • Научно-технический прогресс (НТП) • Эволюционная форма НТП • Революционная форма НТП • Комбинированная форма НТП • Экономический эффект • Экономическая эффективность

Глава 5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

5.1. Цикличность развития экономики

Динамика современной рыночной экономики характеризуется цикличностью. Рост экономики сменяется недопроизводством, а затем перепроизводством. Экономика в виду этого может находиться в условиях подъема или спада. Для выделения этих явлений в экономике вводится понятие экономического цикла (волна, колебание).

Экономический цикл – это движение экономики от одного макроэкономического равновесия к другому в масштабах национальной экономики. По Марксу, *экономический цикл* – это движение экономики от одного кризиса к другому, являющееся способом самоуправления экономикой. Если теория экономического роста исследует факторы и условия роста в долговременном периоде, то теория цикла – причины колебаний экономической активности во времени.

Характерной чертой цикличности является движение не по кругу, а по спирали, что является формой прогрессивного развития.

Циклы – это периодические колебания экономической активности. Они связаны с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке.

В этот период происходят перепрофилирование производства, перегруппировка внутри отраслей и между ними, создается новая структура экономики. Такие циклы охватывают от 1 до 3 лет.

Природа цикла является одной из самых спорных и малоизученных проблем. Одни экономисты не признают существования периодически повторяющихся циклов в обществе, другие его считают особым, универсальным и абсолютным образованием материального мира.

Цикличность как всеобщую форму движения и как экономическую закономерность отрицали многие ученые-экономисты. Например, лауреаты Нобелевской премии П. Самуэльсон (автор пер-

вого учебника «Экономикс»), В. Леонтьев и многие отечественные ученые. Однако анализ динамики мировой и национальных экономик показывает, что *цикличность* является всеобщей формой движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого. Она выступает как форма прогрессивного развития и является одним из способов саморегулирования рыночной экономики.

Российский экономист Е.Е. Слуцкий (1880–1948 гг.) в 1927 г. отмечал, что циклы являются следствием случайных воздействий (импульсов, шоков) на экономическую систему. Однако это направление получило широкое признание на Западе лишь через 30 лет.

Проблемами цикличности начали заниматься сравнительно недавно, в начале XIX в. В трудах Ж. Сисмонди (1773–1842 гг.), Т. Мальтуса (1766–1834 гг.) появились исследования кризисных циклических явлений в экономике. В трудах классиков А. Смита, Д. Риккардо и А. Маршалла этому внимания не уделялось.

К. Маркс был одним из первых экономистов, который обратил серьезное внимание на эту проблему. Он и его последователи исследовали в основном *промышленный цикл* протяженностью 7–12 лет. Каждый цикл, по Марксу, состоит из четырех фаз: *кризис, депрессия, оживление и подъем* (рис. 5.1).

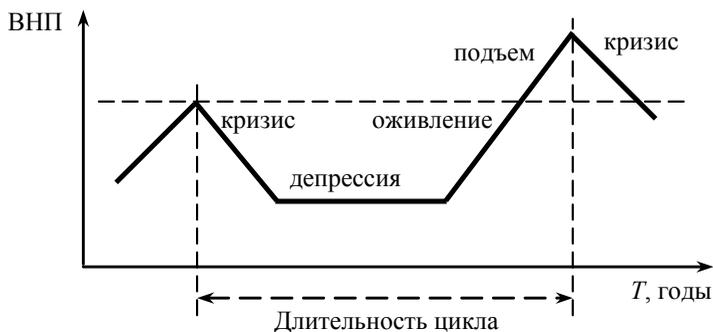


Рис. 5.1. Цикличность по К. Марксу

Его теория вполне согласуется с современной экономической теорией цикличности, где также выделяется *четыре фазы: вершина* (пик, бум), *сжатие* (рецессия, спад), *дно* (депрессия),

оживление (расширение). Пик характеризует поворотные точки циклов (рис. 5.2).

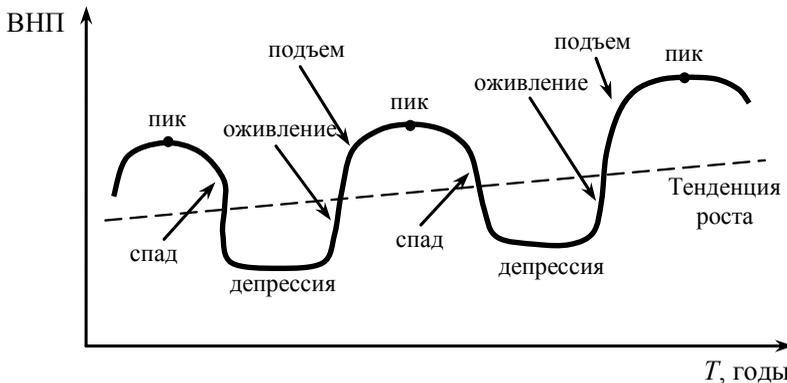


Рис. 5.2. Современная теория цикличности

Так, Г. Хаберлер в книге «Процветание и депрессия» (1960 г.) выделяет 4 фазы, экспансия (подъем), спад (кризис), депрессия и оживление. Некоторые современные экономисты выделяют только две фазы: рецессию и подъем.

5.2. Фазы экономического цикла

Обратимся к анализу фаз экономического цикла за ряд лет. На *пике* наблюдается максимальная занятость, и производство работает на полную мощность. Он выполняет очистительную функцию с помощью механизма цен и создает условия для будущего развития производства.

Уровень цен и норма процента достаточно высокие. Однако рост производства выходит за рамки платежеспособного спроса, и рост деловой активности падает. Тем самым цикл постепенно переходит в фазу спада, или кризиса. Кризис является наиболее яркой фазой экономического цикла.

Кризис – это спад производства. Его экономическая функция сводится к насильственному и временному установлению пропорциональности между звеньями экономики (производством и

потреблением, производством и обращением). Он очищает экономику с помощью механизма цен и создает условия для будущего развития производства. Различают два вида кризисов: кризис перепроизводства и кризис недопроизводства. Для рыночной экономики наиболее характерен кризис перепроизводства. Он проявляется в следующем: вследствие перепроизводства товары не находят сбыта, растут запасы нереализованной продукции, наблюдается массовое банкротство промышленных и торговых фирм. Растет спрос на денежный (ссудный) капитал, а предложение его резко сокращается, и повышается норма ссудного процента. Банки прекращают выдачу вкладов, они терпят крах, падает курс акций и других ценных бумаг. Растет безработица. Происходит дезорганизация экономической жизни страны в целом.

Так, первый промышленный кризис разразился в Англии в 1825 г. Затем в 1836 г. наблюдался и в США. Кризис 1847–1848 гг., разразившийся в США и ряде европейских стран, по существу, был первым мировым промышленным кризисом. Кризис 1857 г. был первым мировым циклическим кризисом.

Наиболее глубоко был кризис 1873 г., а самыми разрушительными были экономические кризисы 1920–1921, 1929–1933, 1937–1938 гг. Среди них выделяется кризис 1929–1933 гг., отличившийся особо глубоким и длительным падением производства, названный «великой депрессией». Падение производства составило 40–50% и рост безработицы – до 25%.

После второй мировой войны промышленные кризисы происходили в 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, 1960–1961, 1969–1970, 1973–1975, 1981–1982 гг., причем самым разрушительным был кризис середины 1970-х гг. Он носил структурный характер, т.е. выступал в виде энергетического, сырьевого, продовольственного кризисов.

В 1987–1989 гг. синхронно во всех странах начался циклический бум. С 1990 г. в США и других странах Западной Европы начался переход к экономическому подъему.

Экономический кризис, поразивший Россию в первой половине 1990-х гг., по своим масштабам и глубине не имеет аналогов в новой истории. В 1990–1995 гг. – объем ВВП в стране сократился на 51%. Ключевой проблемой в экономике на начальном этапе реформ являлась финансовая стабилизация, а имен-

но – преодоление инфляции. Она подорвала стимулы для долгосрочных инвестиций в сферу производства, обесценила оборотный капитал и вызвала неплатежи.

В результате осуществления реформ в бюджетной и кредитно-денежной сфере спад производства к 2000 г. замедлился. В 2000–2012 гг. номинальный ВВП вырос в 8,4 раза.

Кризисы, происходящие в сельском хозяйстве, называют *аграрными кризисами*. Они не являются следствием развития кризисов в промышленности. Аграрные кризисы являются особой формой экономических кризисов. Их особенность проявляется:

- в перепроизводстве или недопроизводстве сельскохозяйственной продукции;
- разорении мелких и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей (фермеров);
- концентрации и централизации капитала и производства;
- продолжительности, т.е. носят затяжной характер. Они растягиваются на десятилетия, в течение которых в промышленности происходит несколько кризисов.

Первый аграрный кризис начался в 1873 г. и длился до середины 1890-х гг. Он поразил Западную Европу, Россию и США.

Второй аграрный кризис разразился в США, Канаде, Аргентине и Австралии, а затем перерос в мировой кризис и был преодолен в ходе второй мировой войны.

Третий аграрный кризис начался в 1948 г., а с середины 1950-х гг. принял мировой характер, поразил почти все страны мира.

К началу 1970-х гг. аграрный кризис перепроизводства сменился в большинстве стран кризисом недопроизводства сельскохозяйственной продукции.

После кризиса наступает *фаза депрессии* – застоя в экономике. Производство «топчется на месте», происходит постепенное рассасывание товаров. Часть товаров уничтожается, а часть реализуется по сниженным ценам. Устаревшее оборудование ликвидируется, тем самым приостанавливается падение цен. Например, в период экономического кризиса в 1929–1933 гг. в США был уничтожен урожай хлопка на площади до 10 млн га, в Бразилии сожгли около 5 млн свиней, ежегодно выбрасывали в море 10 млн мешков кофе). Сохраняется высокий уровень без-

работицы. Затем экономика постепенно из состояния депрессии переходит в фазу оживления.

Оживление – это постепенное повышение уровня ссудного процента. Рабочая сила постепенно втягивается в производство, уровень безработицы сокращается, товары рассасываются. Предприниматели увеличивают спрос на новое оборудование, сырье. Решающим фактором перехода от депрессии к оживлению является обновление основного капитала.

Экономика избавляется от морально и физически изношенного основного капитала. Это стимулирует обновление производственного капитала. Рождается новый спрос.

Затем фаза оживления переходит в *фазу подъема* – быстрого роста производства, торговли, прибыли, курса акций и ценных бумаг, цен и занятости. Уровень производства превосходит его уровень в докризисном периоде, выходит за рамки платежеспособного спроса, и экономика переходит в состояние *пика*. Пики характеризуют поворотные точки циклов. Рынок переполняется нереализованными товарами, и начинается новый промышленный цикл.

В России в 90-х гг. XX в. падение производства сочеталось с инфляцией, именуемое в макроэкономике *стагфляцией*. Происходило уменьшение амплитуды колебаний экономической активности (фазы спада стали короче, фазы подъема – продолжительнее, исключалась фаза депрессии (удалось избежать)), в результате чего за спадом произошли оживление и подъем. В настоящее время на экономический цикл усиливается воздействие монополистической структуры рынка, глобализации производства и государственного регулирования экономики.

5.3. Типы экономического цикла.

«Длинные волны» Н.Д. Кондратьева

Существует более 1380 типов цикличности. Современная экономика в основном оперирует четырьмя из них:

- краткосрочным;
- среднесрочным;

- длинноволновым;
- столетним.

К *краткосрочным циклам* (предусматривают исследование циклов длиной от 2 до 4 лет) относятся *циклы Китчина* (циклы запасов). Английский экономист Дж. Китчин сосредоточил свое внимание на исследовании коротких волн до 4 лет на основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов (1926 г.).

Среднесрочные циклы охватывают период от 7 до 12 лет. Сюда относятся *циклы Жугляра*, называемые «бизнес-циклом», «промышленным циклом», «средним циклом», «большим циклом». Если в XIX в. промышленный цикл составлял 10–12 лет (1825, 1836, 1847, 1857 гг.), то в XX в. его продолжительность сократилась до 7–9 и менее лет (1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907 гг.).

Французский экономист К. Жугляр (1819–1905 гг.) изучал промышленные циклы во Франции, Великобритании и США. Австрийский экономист Й. Шумпетер (1883–1950 гг.) в 1939 г. выделил 11 циклов Жугляра за период с 1787 по 1932 г.

К *длинноволновым циклам* относятся *циклы Кузнецца* и *циклы Кондратьева*.

В 1946 г. американский экономист С. Кузнец (1901–1985 гг.) в работе «Национальный доход» изложил свои выводы о том, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные двадцатилетние колебания. При этом отмечал, что в строительстве эти колебания обладают самой большой амплитудой. Их начали называть *длинными колебаниями*. В 1955 г. в знак признания заслуг С. Кузнецца их решено было назвать «*циклом Кузнецца*».

Первые попытки в области создания теории «*длинных волн*» были предприняты на заре XX в. российским экономистом А. Гельфандом и голландским экономистом С. Де Вольфом.

Английский экономист Х. Кларк обратил внимание на большой промежуток времени между экономическими кризисами 1793 и 1847 гг. (54 года) и доказал, что этот промежуток не является случайностью, для этого есть определенные причины.

Особый вклад в разработку «длинных волн» внес русский ученый Н.Д. Кондратьев (1892–1938 г.), выпускник юридического факультета Петербургского университета, был репрессирован и расстрелян в 1938 г. В 1987 г. честное имя выдающегося ученого было восстановлено. Причиной репрессии явилось признание им того, что в условиях социализма также имеют место циклы и экономика развивается не всегда по восходящей линии. Он исследовал развитие экономики многих стран Европы за 100–150 лет и пришел к выводу, что развитие рыночной системы происходит волнообразно. Производство развивается в рамках больших циклов – протяженностью в 45–60 лет. Каждый такой цикл состоит из двух больших четких фаз – фазы подъема и фазы спада. Материальной основой периодичности долгосрочных колебаний он считал обновление основного капитала с длительным сроком службы. Необходимость такой продолжительности во времени он связывал с созданием новых производительных сил общества. На основе своих исследований он создал таблицу длинных волн (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Таблица длинных волн Н.Д. Кондратьева

Циклы	Период подъема, гг.	Период спада, гг.
I	1778–1813	1814–1842
II	1843–1869	1870–1895
III	1896–1920	1921–1935/40

Началом «большого подъема» Н. Кондратьев считал массовое внедрение в производство новых технологий, вовлечение новых стран в мировое хозяйство, изменение объемов добычи золота. За каждым подъемом следует довольно короткий период, когда экономика как бы готовится к предстоящему длительному спаду: происходит накопление задолженности, обостряются внутренние противоречия, обнаруживается избыток производственных мощностей, происходит массовая ликвидация предприятий, растет безработица, цены падают. Он особенно отмечал депрессивное состояние сельского хозяйства как одно из главных препятствий длительного спада.

Подъем первого большого цикла Кондратьев связывал с промышленной революцией в Англии, второго – с развитием

железнодорожного транспорта, третьего – с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого – с автомобилестроением. Пятый цикл современные исследователи связывают с развитием электроники, генной инженерии, микропроцессоров.

5.4. Причины экономических циклов

Существуют различные теории, объясняющие причины экономических циклов.

Среди многих причин, объясняющих природу экономических циклов, наиболее бесспорными являются колебания совокупного спроса и совокупного предложения. Отчасти потому, что это не столько объяснения, сколько иллюстрации, позволяющие описать процессы, протекающие в различных фазах экономического цикла.

Согласно *марксистской* концепции причиной цикличности является отсутствие денег у населения, т.е. неплатежеспособность населения. Сторонники *неокейнсианского* направления считают одной из главных причин цикличности процесс приспособления запаса капитала к условиям воспроизводства. Запас может отклоняться то в одну, то в другую сторону от своего нормального объема. В виду этого равновесие в экономике нарушается.

Теория перенакопления утверждает, что отрасли, изготавливающие товары производственного назначения, развиваются более быстрыми темпами, чем отрасли, изготавливающие потребительские товары. При этом отрасли, производящие товары производственного назначения, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие товары повседневного спроса. Такая диспропорция в структуре производства является причиной кризиса.

Теория недопотребления (швейцарский экономист Ж. Симонди, 1773–1842 гг.) причины цикла объясняет тем, что добровольные сбережения, совершаемые отдельными лицами и компаниями, нарушают равновесие между производством и *потреблением*. Объем сбережений не должен быть критическим. А для этого доходы необходимо распределять равномерно, что в реальной жизни недостижимо.

В психологической теории, возникшей на рубеже XIX–XX вв. (У. Джевонс и В. Парето, А. Пигу), главная роль в возникновении циклических колебаний отводится *спекулятивным мотивам* операций предпринимателей на товарных рынках и фондовой бирже, т.е. мотивам, настроениям, поведением, связанным с ожиданиями дальнейшего роста цен и курса ценных бумаг.

Чисто монетарная теория (Р. Хоутри (1879–1975 гг.) считает, что цикл является чисто денежным явлением (фактором). Когда спрос на товары, выраженный в деньгах, увеличивается, торговля становится оживленной, производство расширяется, цены растут. Когда спрос уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают. Неденежные факторы, такие, как землетрясение, войны, забастовки, неурожай и другие могут вызвать общее обнищание, другие, как, например, чрезмерное развитие отраслей, могут вызвать частичную депрессию в отдельных отраслях промышленности. Но общая депрессия не может быть вызвана неденежными факторами.

Событием в развитии теории экономических циклов явился выход книги Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория рассматривает экономический цикл как результат взаимодействия движения национального дохода, потребления и накопления. Большой вклад в развитие теории циклов внес М. Фридмен, который рассматривал причину цикличности в нестабильности денежного предложения.

Рассмотрим ситуацию на вершине цикла. Н. Кондратьев указывал, что на вершине большого цикла накопившиеся на ранних этапах противоречия между спросом и предложением становятся явными. Наступает момент, когда часть совокупного выпуска оказывается невостребованной. Обнаруживается избыток производственных мощностей, запасов. Создается ситуация неполной занятости, некоторые предприятия закрываются, растет безработица, цены на конкурентных рынках падают.

Таким образом, переход от фазы I к фазе II объясняется снижением совокупного предложения из-за роста непроизводительных затрат предприятий, снижения инвестиций и снижением совокупного спроса, явившегося следствием снижения совокупных доходов домохозяйств (снижения заработной платы и

невозможности государства обеспечить необходимый уровень трансфертов для выплат пособий по безработице). Растет дефицит государственного бюджета.

Сколь долго экономика пробудет на дне цикла зависит от его типа. Для промышленного цикла (цикла Китчина) характерно то, что предприятиям требуется определенное время для того, чтобы заменить выработавшее свой ресурс или морально устаревшее оборудование, перестроить или построить новые фабрики и заводы.

Но, в то же время, спрос на инвестиционные товары начинает увеличиваться. Это служит стимулом для расширения производства в соответствующих отраслях (производящих инвестиционные товары). Оживление начинается с них. Занятость увеличивается, следом увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса на потребительских рынках и к расширению производства в отраслях. Производящих потребительские товары. Оживление охватывают всю экономику, начинается подъем.

Выделим некоторые из наиболее известных «работающих» в настоящее время теорий экономических циклов:

1. *Теории политического делового цикла*, отождествляющие причины макроэкономических колебаний с действиями правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. Предполагается, что правительство полностью владеет этими двумя инструментами макроэкономической политики. Действия политиков направлены на завоевание электората: они желают быть переизбранными. Правительство стремится проводить жесткую кредитно-денежную и налоговую политику в период после выборов, что может привести к спаду и потребовать «мягкой» макроэкономической политики как раз перед следующими выборами. Таким образом, периодичность циклов совпадает с периодичностью выборов (около пяти лет).

2. *Теории равновесного экономического цикла*, согласно которым цикличность объясняется не колебаниями выпуска продукции вокруг тренда потенциального ВВП, а колебаниями самого тренда в краткосрочном периоде времени.

3. *Теория реального делового цикла*, согласно которой причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности в одном или нескольких секторах

экономики, а в более широком смысле – шоковые изменения в технологии производства.

4. *Импульсно-распространительная теория циклов*, согласно которой экономика в своем развитии сталкивается с множеством импульсов, которые дают толчок циклическим колебаниям. А поскольку этих импульсов может быть бесконечное множество (научные изобретения, войны, революции и т.д.), постольку рыночная экономика оказывается перманентно подверженной циклическим колебаниям.

Каждая из перечисленных теорий с той или иной степенью достоверности отражает причины циклических колебаний. Но в целом следует отметить, что в настоящее время не существует единой теории, которая бы вызывала единодушное признание всех экономических школ.

Нет единства среди экономистов и по вопросу о продолжительности экономических циклов.

Циклические изменения на товарном рынке нередко происходят не постепенно, а в виде *шоков совокупного спроса и совокупного предложения*.

Шок – это неожиданно резкое изменение параметра. Различают позитивные шоки (неожиданно резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданно резкое сокращение) совокупного спроса или совокупного предложения.

Шоки со стороны *AD* могут возникать в результате резкого изменения предложения денег, скорости их обращения, неожиданных колебаний инвестиционного спроса, других составляющих совокупных расходов и т.д. Позитивные шоки сдвигают *AD* вправо, негативные – влево.

Шоки со стороны *AD* могут быть связана с резкими изменениями цен на ресурсы, с последствиями стихийных бедствий (потеря или порча ресурсов), техногенных катастроф, неожиданными изменениями в законодательстве (введение нового налога, например) и других факторов совокупного предложения. Позитивные шоки вызывают сдвиг линии *AD* вниз (вправо), негативные – вверх (влево).

Выделяют *три основные группы шоков*, вызывающих изменения потоков реальных благ внутри страны: 1) демографические; 2) природно-экологические; 3) технологические.

Значительные шоки могут вызвать изменения в потоках финансового капитала, но к этому вопросу мы обратимся позже.

Динамическая модель $AD-AS$ помогает оценить воздействие шоков на экономику и сделать прогноз возможных результатов стабилизационной политики государства и Центрального Банка, проводимой с целью восстановить объемы производства и занятости на приемлемом уровне макроэкономического равновесия. Различные меры денежно-кредитной и фискальной политики будут обсуждены в соответствующих главах.

Подытоживая вышесказанное, можно выделить три группы факторов к объяснению цикличности: внешние (экзогенные), внутренние (эндогенные) и эклектические (синтезированные).

Экзогенные факторы. Сторонники этого направления считают причиной экономического цикла колебания внешних (экзогенных) факторов: войны, революции, политика, миграция населения, значимые научно-технические открытия и изобретения, изменения цен на нефть, открытия крупных месторождений природных ресурсов – золота, урана, нефти, изменение цен на нефть, природные катаклизмы и т.д.

Эндогенные факторы. Авторы объясняют причины цикла внутренними (эндогенными) факторами, которые дают импульс циклу. К ним относятся недостаточное потребление доходов, сокращение инвестиций, сбережений, госрасходов и т.д.

Эклектическое направление объединяет экзогенные и эндогенные факторы. При этом сторонники этого подхода считают, что колебания внешних факторов дают толчок внутренним. Это может быть политика, направленная на сглаживание цикличности.

Несмотря на многочисленные попытки, не создана оптимальная классификация теории цикла.

На ход экономического цикла существенно может воздействовать государство. Оно может управлять продолжительностью, частотой периодов спада и роста посредством налогово-кредитной системы и бюджетной политики, т.е. через фискальную и монетарную политику.

Фискальная политика направлена, прежде всего, на регулирование совокупного спроса путем увеличения или уменьшения расходов государства и манипуляции с налоговыми ставками.

Монетарная политика ориентирована на регулирование совокупного предложения с использованием количественной теории денег, учетной процентной ставки и т.д.

Несмотря на различные взгляды, существует общее понимание проблемы, что государство должно проводить политику преодоления циклических колебаний. В фазе подъема государство должно сдерживать инвестиции, в фазе спада – стимулировать их.

В целом *антициклическая политика государства* – это политика сглаживания циклических колебаний, т.е. смягчения циклических явлений. В этих целях при подъеме экономической активности государство должно сокращать денежную массу, увеличивать налоги и сокращать расходы бюджета, снижать уровень заработной платы и сокращать государственные инвестиции.

При кризисе должен происходить процесс, обратный подъему.

Явление *циклическости* – это естественное свойство экономики, способ ее движения. Цикл – объективное явление, присущее всем странам с рыночной экономикой, он связан с внутренними и внешними факторами. Таким образом, цикл свидетельствует о жизнеспособности строя, о праве его на существование и является закономерностью развития рыночной экономики.

Выводы

1. Экономика постоянно находится в движении. Ее развитие происходит волнообразно, циклически. Циклическость – всеобщая форма движения национальных и мировых хозяйств. Она представляет собой движение от одного устойчивого состояния экономики к другому и является одним из способов саморегулирования рыночной экономики. Циклы – это периодические колебания экономической активности. Цикл включает ряд последовательно сменяющихся друг друга фаз: по Марксу (кризис, депрессия, оживление и подъем); в современной экономической теории (вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение)).

2. Суть кризиса сводится к насильственному и временному установлению пропорциональности между звеньями экономики (производством и потреблением, производством и обращением). Он очищает экономику с помощью механизма цен и создает условия для будущего развития экономики.

3. Современная экономика в основном оперирует четырьмя типами из более 1380 типов циклическости (краткосрочным, среднесрочным, длин-

новолновым и столетним). Особый вклад в разработку «длинных волн» внес русский ученый Н.Д. Кондратьев (1899–1938). Он доказал, что развитие рыночной системы во всех странах, в том числе и в России, происходит волнообразно. Производство развивается в рамках больших циклов – протяженностью в 45–60 лет.

4. Антициклическая политика государства – политика сглаживания циклических колебаний, т.е. смягчения циклических явлений. При этом могут использоваться фискальная и монетарная политики.

Вопросы для повторения

1. Является ли цикличность объективной необходимостью в развитии национальной экономики?
2. Какую позитивную роль играют экономические кризисы в экономических системах?
3. Охарактеризуйте фазы экономического цикла.
4. Что такое «длинные волны» Н.Д. Кондратьева?
5. Назовите причины существования экономических циклов.
6. Почему в современных условиях стало сложнее осуществлять антициклическое регулирование?

Понятия

Экономический цикл • Цикличность • Кризис • Депрессия • Оживление • Подъем • Аграрный кризис • Краткосрочные циклы • Среднесрочные циклы • Длинноволновые циклы Н.Д. Кондратьева • Причины экономического цикла

Глава 6

БЕЗРАБОТИЦА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. Сущность безработицы.

Причины безработицы

Рынок труда в России появился официально в апреле 1991 г. В соответствии с вновь принятым Законом о занятости, гражданам стало принадлежать «исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду». Закон формально закрепил за работником право собственности на собственное рабочее время, отразив изменения его социального статуса. Таким образом появились нормативные основания для применения в России концепций и показателей оценки трудовых ресурсов, принятых международными организациями (в том числе Международной Организацией Труда).

В соответствии с принятыми нормативами, все население страны делится на экономически активное (рабочая сила) и экономически неактивное (те, кто по каким-либо причинам не имеет физической возможности трудиться).

Уровень экономической активности населения – это доля экономически активного населения в его общей численности.

Экономически активное население состоит из занятых и безработных. Его численность и значения соответствующих показателей измеряется и рассчитывается на определенный период.

К *занятым* относятся лица обоего пола в возрасте 16 лет и старше, а также лица младших возрастов, которые в рассматриваемый период:

1) выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного или неполного рабочего времени, а также иную приносящую доход работу, самостоятельно либо у отдельных граждан, независимо от сроков получения непосредственной оплаты или дохода за свою должность. Не включаются в состав занятых зарегистрированные безработные, выполняющие оплачиваемые общественные работы, полученные через службу занятости, а также

учащиеся и студенты, выполняющие оплачиваемые сельскохозяйственные работы по направлению учебных заведений;

2) временно отсутствовали на работе из-за болезни или травмы; ухода за больными; ежегодного отпуска или выходных дней; компенсационного отпуска или отгулов; возмещения сверхурочных работ или работ в праздничные (выходные) дни; работы по специальному графику; нахождения в резерве (что имеет место при работе на транспорте); установленного законом отпуска без сохранения или с сохранением содержания по инициативе администрации; забастовки, других подобных причин.

3) выполняли работу без оплаты на семейном предприятии.

К *безработным* относятся лица 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

1) не имели работы (доходного занятия);

2) занимались поиском работы, т.е. обращались в государственную или коммерческие службы занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятий (работодателям), использовались личные связи или предпринимали шаги к организации собственного дела;

3) были готовы приступить к работе.

При отнесении к безработным должны быть соблюдены одновременно все три критерия, перечисленные выше. К безработным относятся также лица, обучающиеся по направлению службы занятости. Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней, в соответствии с критериями, изложенными выше.

В составе безработных выделяются лица, не занятые трудовой деятельностью, зарегистрированные в службе занятости в качестве ищущих работу или признанных безработными.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (трудоспособного населения) не занята полезным трудом.

Число безработных значительно возрастает в периоды кризисов и уменьшается в периоды подъемов.

Безработица присуща всем рыночным хозяйствам. В командной экономике обеспечивалась полная занятость даже при

убыточной деятельности предприятий, которые можно было продать или расформировать. Однако государство их постоянно поддерживало с целью сохранения занятости населения, благодаря чему отсутствовала безработица.

В условиях рынка все зависит от самих товаропроизводителей, от их конкурентной борьбы. Поэтому считается нормальным, если в обществе уровень безработицы составляет 5-6% от всего трудоспособного населения.

Можно выделить два подхода к определению причин безработицы: *марксистский* и *рыночный*.

С точки зрения *марксистского подхода*, безработица возникает в процессе изменения органического строения капитала: при накоплении капитала капиталист замещает переменный капитал (рабочая сила) постоянным (станки, оборудование), т.е. происходит процесс автоматизации производства, следствием которого является возникновение резервной армии труда.

Рыночный подход предполагает, что причиной безработицы является спрос на труд, зависящий от ряда факторов:

- общее состояние экономической конъюнктуры – в фазе подъема спрос на труд растет, при кризисе – наоборот;

- ставка банковского процента – чем ниже ставка банковского процента, тем выше инвестиции, следовательно, выше и спрос на труд;

- структура налогообложения – высокие ставки налога на труд и льготное налогообложение инвестиций приводят к стремлению уменьшать количество живого труда;

- государственные гарантии уровня жизни;

- степень монополизации рынка труда (деятельность профсоюзов, достижение различных тарифных соглашений и т.д.).

Уровень безработицы (УБ) – это доля безработных в общей величине экономически активного населения. Он определяется как отношение числа безработных к трудоспособному населению, выраженное в процентах:

$$\text{УБ} = \frac{\text{ЧБ}}{\text{ЧТН}} \cdot 100 \%,$$

где ЧБ – число безработных; ЧТН – численность трудоспособного населения.

К трудоспособному населению относятся занятые и безработные. К безработным в экономической науке относят людей в трудоспособном возрасте, которые не имеют работы, но активно ее ищут. Для получения статуса безработного необходимо зарегистрироваться в специальном государственном учреждении – на бирже труда. Тот, кто не регистрируется, официально не является безработным и не имеет права на пособие по безработице.

Продолжительность безработицы – промежуток времени, в течение которого человек ищет работу (с момента начала поиска работы и до момента трудоустройства или до наступления рассматриваемого периода), используя при этом любые способы.

Экономически неактивное население – население, которое не входит в состав рабочей силы, включая лиц младше возраста, установленного для измерения экономически активного населения. Величина экономически неактивного также измеряется по отношению к обследуемому периоду. Эту часть населения составляют следующие категории:

1) учащиеся и студенты, слушатели и курсанты, посещающие дневные учебные заведения (включая дневную аспирантуру и докторантуру);

2) лица, получающие пенсии по старости и на льготных условиях, а также получающие пенсии по потере кормильца при достижении ими пенсионного возраста;

3) лица, получающие пенсии по инвалидности (I, II, III групп);

4) лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми, больными родственниками и т.д.;

5) отчаявшиеся найти работу, т.е. лица, которые прекратили поиск работы, исчерпав все возможности ее получения, но которые могут и готовы работать;

6) другие лица, которым нет необходимости работать, независимо от источника их дохода.

Экономически активное население делится на следующие группы по статусу занятости:

1) наемные работники, деятельность которых управляется или осуществляется согласно установленному набору правил. При этом основные фонды, некоторые и все инструменты, рабочие помещения, как правило, являются собственностью других лиц;

2) лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой.

Сюда относятся следующие четыре категории: работающие на индивидуальной основе, работодатели, неоплачиваемые работники семейных предприятий, члены коллективных предприятий. Оплата их труда непосредственно зависит от дохода, получаемого в результате производства товаров и услуг. Эти лица принимают управленческие решения, влияющие на деятельность предприятий, либо делегируют это полномочия, но за собой оставляют ответственность за благополучие предприятия.

Классификация по статусу в занятости осуществляется исходя из следующих определений.

1. Наемные работники – это лица, которые заключили письменный трудовой договор, контракт или устное соглашение с руководителем предприятия любой формы собственности либо отдельным лицом об условиях трудовой деятельности, за которую они получают оговоренную при найме оплату наличными деньгами или натурой. Избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность лица, включая директоров и управляющих предприятий, служащих религиозных культов, также считаются наемными работниками.

2. Лица, работающие на индивидуальной основе, – это лица, самостоятельно осуществляющие деятельность, приносящую доход, не использующие труд наемных работников или использующие его лишь на очень короткий срок (сезонные и случайные работы). Работодатели – это лица, управляющие собственным частным (семейным) предприятием, фермой, а также лица, занятые профессиональной деятельностью или ремеслом на самостоятельной основе и постоянно использующие труд наемных работников. Работодателем является управляющий семейным предприятием, если его семья владеет предприятием без раздела на доли владения между членами семьи и на постоянной основе использует труд наемных работников для осуществления производственной деятельности. Свои управленческие функции работодатель может делегировать наемному управляющему, оставляя за собой ответственность за благополучие предприятия.

3. Неоплачиваемые работники семейных предприятий – это лица, работающие без оплаты и являющиеся членами коллектива собственников, владеющих этими предприятиями.

4. Члены коллективных предприятий – это лица, работающие на данных предприятиях и являющиеся членами коллектива собственников, владеющих этими предприятиями.

Среди членов коллективных предприятий различаются следующие подгруппы: члены производственных кооперативов колхозники, члены товарищества, члены других коллективных предприятий.

Лица, не поддающиеся классификации по статусу в занятости, – это безработные, ранее не занятые приносящей доход трудовой деятельностью, или лица, информация о которых не дает возможности отнести их к той или иной группе по статусу в занятости.

Наемные работники распределяются по двум подгруппам:

- 1) гражданское население;
- 2) военнослужащие.

Наемные работники распределяются по подгруппам также по длительности найма на работу:

1) постоянные работники. Среди них выделяются работники, у которых трудовой договор не определяет продолжительности найма, и работники, у которых трудовой договор определяет продолжительность найма, но она достаточно велика для отнесения их к временным работникам или нанятым на случайные работы;

- 2) временные работники;
- 3) сезонные работники;
- 4) работники, нанятые на случайные работы.

Основная и дополнительная работа (доходное занятие) определяется для всех лиц, относящихся к категории занятых и имеющих более одной работы (занятия). Основной является работа на том предприятии (учреждении), в подразделении которого находится трудовая книжка. При ее отсутствии – та работа, которую само лицо считает основной или на которой отработано наибольшее количество часов.

6.2. Формы и виды безработицы. Регулирование безработицы

Полная занятость не означает, что все люди трудоспособного возраста заняты в производстве тем или иным образом. Уже говорилось о том, что часть людей не желает работать при установившейся ставке заработной платы (добровольная безработица).

Кроме того, всегда есть определенное число людей, находящихся в стадии выбора наилучшего места работы и подготовки к поступлению на работу. Эти люди образуют *естественную безработицу*, которая является неизбежным атрибутом свободного рынка.

Термин «естественная норма безработицы» был введен М. Фридменом для характеристики уровня безработицы в условиях долгосрочного равновесия. «Естественная норма безработицы...», – писал он, – это уровень [безработицы], не учитываемый вальрасовской системой уравнений общего равновесия; она отражает реальную структуру рынков товаров и труда, их несовершенство, стохастические колебания спроса и предложения, затрат на сбор информации о вакантных рабочих местах и их доступности, по перемещению трудовых ресурсов и т.д. ». В целях более детального анализа, в рамках понятия естественной безработицы рассматривают фрикционную и структурную (в некоторых случаях в этот список включают сезонную безработицу).

В экономической литературе различают *две формы безработицы*: естественную и вынужденную.

Естественная безработица – это нормальное (естественное) состояние рынка труда. Уровень естественной безработицы во многих странах принят в среднем 5–6%, хотя временами он может меняться. В Японии норма безработицы находится в пределах одного процента и рассматривается как полная занятость. Термин «*естественная безработица*» был введен в экономическую литературу американским экономистом М. Фридменом в 1968 г.

В западной экономической науке принято считать, что безработица на ее естественном уровне даже необходима, так как она сдерживает инфляцию.

Естественным уровнем безработицы называют такой уровень, при котором факторы, повышающие и понижающие заработную плату, находятся в равновесии.

Если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень, то страна недополучает часть ВВП. Разность между фактическим и естественным уровнями безработицы называют *уровнем конъюнктурной безработицы*. Наличие конъюнктурной безработицы свидетельствует о неполном использовании производственных возможностей страны.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП.

Фрикционная безработица (добровольная) обусловлена сменой профессий, учебой, перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое. На эти цели затрачивается время не менее чем от 1 до 3 месяцев. Главным признаком такой безработицы является ее низкая продолжительность.

Добровольная безработица включает тех, кто временно не работает или по своей воле ушел с работы, либо ищет работу и ждет ее получения в ближайшем будущем. Такая безработица считается в какой-то мере желательной в том смысле, что в перспективе безработный надеется получить лучшую работу, которая устраивала бы работника уровнем заработной платы, характером труда, или престижностью.

Структурная безработица вызывается избытком рабочей силы в одной отрасли и недостатком в другой. Структурными безработными становятся те, кто теряет квалификацию в результате внедрения новой техники и технологии или в связи с переходом с одной работы на другую вследствие закрытия производства. Например, угольные шахты закрываются по причине использования для отопления нефти, газа или атомной энергии. Структурная безработица в отличие от фрикционной носит длительный, застойный характер, связана с переездами с одного места жительства на другое. Она требует дополнительной переподготовки кадров и несет больший социальный ущерб, чем фрикционная безработица.

Для каждого этапа социально-экономического развития существует определенное значение естественной безработицы. К

числу факторов, ее определяющих, относятся уровень социально-экономической защищенности граждан страны (минимальная ставка заработной платы, величина пособий по безработице и по бедности и пр.), авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности и др. Поскольку эти факторы изменчивы, то и величина естественной нормы безработицы со временем меняется. Нормальным значением естественной безработицы для развитых стран считается величина в 5-7%.

Фактический (наблюдаемый) уровень безработицы обычно не равен ее естественному уровню. В периоды экономического подъема спрос на рабочую силу повышается. Число людей, составляющих производство, сокращается по сравнению с обычной нормой. Число безработных, устраивающихся на работу, превышает среднее значение и в результате безработица оказывается ниже естественного уровня. В таких случаях говорят, что экономика «перегревается». В периоды экономического спада наблюдаются обратные процессы и фактическая безработица превышает естественный уровень.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. *Циклическая безработица* возникает в условиях спада производства, когда падает спрос на рабочую силу. Она снижается во время подъема экономики и увеличивается в периоды кризисов. При этом уровень безработицы может подниматься выше естественного уровня.

Циклическая безработица может привести к социальной катастрофе: к психическим заболеваниям, к потере квалификации, к упадку моральных и нравственных устоев, к распаду семьи, к политическим беспорядкам и т.д. Существует прямая связь между ростом самоубийств, смертностью и циклической безработицей.

В этой связи различают пять возможных состояний рынка труда: два – при полной занятости и три – при наличии *циклической* (конъюнктурной) безработицы (табл. 6.1).

Наличие циклической безработицы свидетельствует о неполном использовании производственных возможностей страны. Разность между национальным доходом при полной занятости (Y_n) и фактически достигнутым при наличии конъюнктурной (циклической) безработицы (Y_f) образует «конъюнктурный разрыв».

Таблица 6.1

Возможные состояния рынка труда

Состояние рынка труда	Безработица	Число занятых	ВВП	Производственный потенциал
<i>Избыточная занятость</i>	ниже естественного уровня	превышает среднее значение	растет до максимально возможного ($>Y_n$)	увеличивается за счет чистых инвестиций
<i>Нормальная занятость</i>	равна естественному уровню	среднее значение	При полной занятости ($=Y_n$)	увеличивается за счет чистых инвестиций
<i>Недостаточная занятость</i>	выше естественного уровня	ниже среднего	увеличивается за счет повышения капиталовооруженности труда	уменьшается в результате износа
<i>Рецессия</i>	выше естественного уровня	ниже среднего	продолжает сокращаться ($<Y_n$)	используется не полностью
<i>Подъем</i>	выше естественного уровня	ниже среднего	растет ($<Y_n$)	используется не полностью

А. Оукен (США), проведя исследования показателей экономического развития США за несколько лет, обнаружил устойчивую связь между величиной циклической безработицы и конъюнктурным разрывом и выразил полученную зависимость формулой:

$$\frac{Y_{\phi} - Y_n}{Y_n} = -g(u - u^*),$$

где g – параметр Оукена; $(Y_{\phi} - Y_n) / Y_n$ – конъюнктурный разрыв ВВП (в%).

Смысл этой формулы выражает так называемый *закон Оукена*: если циклическая безработица растет на 1 пункт, то конъюнктурный разрыв увеличивается на g пунктов.

По расчетам Оукена, в США в 1960-е гг., когда естественная норма безработицы составляла 4%, параметр g был равен 3. Это значит, что каждый процент конъюнктурной безработицы

уменьшал фактический объем ВВП на 3% по сравнению с ВВП при полной занятости. Оукен связывал это с тем, что при появлении циклической безработицы:

- не все уволенные регистрируются в качестве безработных;
- часть оставшихся на работе переводится на сокращенный рабочий день;
- снижается средняя производительность труда из-за наличия скрытой безработицы на производстве.

Таким образом, посредством параметра Оукена учитывается, что выпуск определяется не только технологией производства, но и изменением поведения экономических объектов при изменении экономической конъюнктуры.

В последующие годы наблюдались отклонения от закона Оукена, но они были учтены в модели путем введения независимого параметра ε . И формула приобрела вид:

$$\frac{Y_{\phi} - Y_{\pi}}{Y_{\pi}} = -g(u - u^*) + \varepsilon,$$

где ε – независимый параметр.

Эмпирически найденное значение независимого параметра оказалось равным трем. Это означает, что в ситуации полной занятости (в отсутствии «перегрева» или циклической безработицы) экономика демонстрирует устойчивый рост реального ВВП, примерно на 3% в год (для параметра Оукена также было сделано уточнение: его значения по результатам расчетов находятся в интервале от 2 до 3).

При рассмотрении рынка труда особенно ярко проявляются различия неоклассической и кейнсианской макроэкономических теорий. Неоклассическая теория исходит из того, что совершенная конкуренция существует на рынке благ и труда. Поэтому спрос на труд зависит от реальной ставки зарплаты. Ее равенство предельной производительности труда является условием максимизации прибыли. При данной технологии и фиксированном объеме других производственных ресурсов, снижение ставки реальной зарплаты ведет к увеличению величины спроса на труд, и наоборот.

Предложение труда в неоклассической теории является функцией, прямо зависящей от ставки реальной зарплаты и став-

ки процента. Повышение любой из этих ставок стимулирует домашние хозяйства заменять свободное время рабочим. Они таким образом получают больше благ и максимизируют полезность¹. Такой характер зависимости спроса и предложения на рынке труда от ставки зарплаты наряду с гибкостью цен обеспечивает на этом рынке устойчивое равновесие при полной занятости.

Полная занятость не означает участия в производстве всего трудоспособного населения. При сложившейся на рынке равновесной цене труда может наблюдаться и добровольная безработица. Кроме того, при заданном объеме других производственных ресурсов, предельная производительность труда этой части трудоспособного населения оказывается ниже реальной равновесной ставки заработной платы и поэтому фирмам невыгодно нанимать таких работников. Для уменьшения числа незанятых по этой причине людей необходим дополнительный объем капитала.

В кейнсианской модели объем спроса на труд определяется величиной спроса на рынке благ, а объем предложения труда – ставкой зарплаты. В таких условиях на рынке труда может возникнуть специфическое квазиравновесие с избыточным предложением труда. При этом снижение ставки реальной зарплаты не сопровождается увеличением величины спроса на труд.

За последние 30 лет во многих странах с рыночной экономикой обнаружилась тенденция к росту естественной безработицы, что объясняется разной рыночной властью занятых и безработных, а также эффектом «ржавления» рабочей силы (потерей квалификации, отставания уровня профессиональной подготовки от растущих требований производства и т.п.).

Возникновение циклической безработицы связано с отклонением фактического объема производства от его потенциального уровня (ВВП при полной занятости). Как правило, увеличение циклической безработицы на 1% вызывает сокращение национального дохода больше чем на 1% (закон Оукена). Это объясняется тем, что в периоды кризиса и депрессии снижается средняя производительность труда занятых и образуется скрытая безработица.

¹ Высокая ставка процента снижает ценность благ, получаемых в будущем, поэтому растет желание больше потреблять их в настоящем.

Таким образом, экономическая теория утверждает, что безработица является одним из классических случаев «провалов рынка». Следовательно, заботу о преодолении неблагоприятных последствий для общества этого явления должно взять на себя государство. И это должно стать частью государственной социально-экономической политики.

Вынужденная безработица – это вторая форма безработицы, когда ее уровень превышает естественный уровень. Главной причиной ее является конкуренция, в результате которой фирмы становятся банкротами, а рабочие пополняют ряды безработных.

Различают следующие виды вынужденной безработицы: технологическую, региональную, скрытую и сезонную.

Технологическая безработица обусловлена изменением спроса на рабочую силу под влиянием НТП. В результате внедрения новой техники и технологии рабочие становятся технологически лишними. На производстве остаются те, кто технически грамотен, владеет компьютером, творчески развивает себя и в короткие сроки может принимать верные производственные решения.

Региональная безработица формируется под воздействием исторических, демографических, социально-психологических особенностей регионов. Этот вид безработицы касается густонаселенных регионов страны, таких, как Средняя Азия. Решение этой проблемы должно осуществляться на государственном уровне.

При *скрытой (частичной) безработице* люди частично не работают, хотя официально считаются занятыми. Тем самым занижается уровень безработицы в стране. Например, вместо 5-дневной рабочей недели вводится 3–4-дневная, за остальные дни они имеют право на пособие. Однако они не зарегистрированы на бирже труда и, следовательно, не считаются безработными.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей. К ней относятся сельское хозяйство, строительство, промыслы, сфера услуг (лагеря, курорты и т.д.). Она возникает в определенное время года.

Институциональная безработица возникает, когда сама организация рынка труда недостаточно эффективна: неполная информация о вакантных местах, завышенное пособие по безработице, заниженные налоги на доходы и т.д.

Следует различать также *действительную* и *фиктивную* безработицу. В первом случае трудоспособный человек желает работать, но не может получить работу на рынке труда. Во втором случае человек не желает работать по тем или иным причинам.

Безработица может быть *долгосрочной* и *краткосрочной*. К первой относятся циклическая, структурная и технологическая безработица, а ко второй – сезонная, фрикционная и скрытая.

Регулирование безработицы в основном достигается экономической деятельностью государства, которая развивается в двух направлениях:

- регулирование уровня и продолжительности безработицы;
- социальная защита безработных.

Задача государства по реализации первого направления заключается в том, чтобы превратить реальную безработицу в естественную по уровню и по продолжительности. Когда безработица опускается ниже естественного уровня, то от государства не требуется ее регулирования. Государство должно регулировать только вынужденную безработицу, добиваясь ее превращения в естественную. Такое регулирование достигается: налаживанием работы бирж труда; контролем состояния рынка рабочей силы; организацией профессионального обучения и переквалификации рабочих; системой страхования по безработице; льготным налогообложением малого бизнеса; разработкой целевой и региональных программ по трудоустройству.

В отношении социальной защиты безработных государство использует комплекс мер налоговой, денежно-кредитной, законодательной политики. Большое влияние на занятость безработных оказывают профсоюзы, объектами регулирования которых выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, а также различные виды соцобеспечения.

Общая ситуация на рынке труда Российской Федерации отражена в табл. 6.2.

Общая численность рабочей силы на рынке труда РФ в 2015 г. составляла 76 588 тыс. чел., из них мужчины составляли 51,49%, женщины – 48,51%. При этом занято было 94,43% от общей численности рабочей силы, где 48,49% приходилось на

мужчин и 45,94% – на женщин. Кроме того, в состав рабочей силы не входило 34 187,0 тыс. чел. (44,64% от общей численности рабочей силы), в составе которых 62,63% приходилось на женщин и 37,37% – на мужчин. Из данной группы населения 1343,0 тыс. чел. (1,75% общей численности рабочей силы) являются потенциальной рабочей силой, где женщины составляют 0,96%, а мужчины – 0,79%.

Таблица 6.2

**Численность рабочей силы, занятых и безработных,
тыс. человек**

Показатель	2000	2010	2012	2014	2015
Численность рабочей силы – всего	72 770	75 478	75 676	75 428	76 588
мужчины	37 631	38 601	38 720	38 729	39 433
женщины	35 139	36 877	36 956	36 700	37 155
в том числе:					
занятые – всего	65 070	69 934	71 545	71 539	72 324
мужчины	33 574	35 566	36 470	36 605	37 136
женщины	31 496	34 367	35 075	34 934	35 187
безработные – всего	7 700	5 544	4 131	3 889	4 264
мужчины	4 057	3 034	2 250	2 123	2 296
женщины	3 643	2 510	1 881	1 766	1 968
Лица, не входящие в состав рабочей силы – всего	38 396	36 055	34 546	34 076	34 187
мужчины	14 998	13 687	13 102	12 832	12 775
женщины	23 397	22 368	21 443	21 244	21 412
из них потенциальная рабочая сила	-	1 731	1 401	1 338	1 343
мужчины	-	840	672	612	607
женщины	-	891	729	726	736
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года)* – всего	1 037	1 589	1 065	883	1 001
мужчины	322	698	472	404	466
женщины	715	891	593	480	535
из них безработные, которым назначено пособие по безработице	910	1 359	876	724	848

Примечание. *По данным Роструда.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 105.

Общая численность безработных в 2015 г. составляла 4264,0 тыс. чел. (5,57% численности рабочей силы), где безра-

ботные мужчины составляли 3,0%, а безработные женщины – 2,57%. При этом численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года, всего) 1001,0 тыс. чел. (1,31%); из них безработные, которым назначено пособие по безработице – 1,11%, зарегистрированные безработные женщины – 0,7%, зарегистрированные безработные мужчины – 0,61%.

В начале анализируемого периода в 2000 г. к рабочей силе относилось 72 770 тыс. чел., где на мужчин приходилось 51,71% и на женщин, соответственно, 48,29%. При этом к занятым относилось 89,42%, состоящих из занятых мужчин – 46,14% и занятых женщин – 43,28%. Лица, не входящие в состав рабочей силы составляли 52,76% от рабочей силы, из которых 32,15% приходилось на женщин и 20,61% – на мужчин.

Безработных в 2000 г. было 10,58% к численности рабочей силы, из которых безработных мужчин – 5,58% и безработных женщин – 5,01%. При этом численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года) составляла 1,43%, из них безработные, которым назначено пособие по безработице – 1,25%, зарегистрированные безработные женщины – 0,98% и зарегистрированные безработные мужчины – 0,44%.

Выводы

1. *Безработица – это социально-экономическое явление, при котором определенная часть экономически активного населения не имеет работы и дохода. Она присуща всем рыночным хозяйствам. Можно выделить два подхода к определению причин безработицы: марксистский и рыночный. Марксистский подход связан с ростом органического строения капитала, а рыночный – с сокращением спроса на труд.*

2. *Уровень безработицы – это удельный вес безработных в численности экономически активного населения.*

3. *Безработные – это те, кто способен и желает работать, при данной ставке заработной платы, но не находит работу. Доход безработных, как правило, меньше, чем занятых. Государство выплачивает пособия по безработице, чтобы приблизить доход безработных к прожиточному минимуму.*

4. В период экономического спада уровень безработицы растет.

5. Существуют проблемы измерения и достоверности информации, получаемой с помощью уровня безработицы: он не учитывает рабочих, потерявших надежду и прекративших поиски работы, не разделяет полностью и частично занятых, не учитывает интенсивность, вредные условия труда и другие факторы.

6. Уровень безработицы имеет разные значения в разных регионах страны из-за различий в экономическом развитии и недостаточной мобильности трудовых ресурсов.

7. Уровень безработицы различен для разных социальных групп: возрастных, национальных, для мужчин и женщин. Это отражает различия в опыте работы, профессиональной подготовке, трудовых навыках, а также наличие дискриминации по тому или иному признаку.

8. Различают типы безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Для сокращения уровней каждого из этих типов применяют различные типы экономической политики.

9. В каждой стране есть безработные. Естественный уровень безработицы в развитых странах составляет 5-7%.

10. Уровень безработицы зависит от соотношения средних затрат на поиски работы и выгод от ее получения.

11. В ряду мер экономической политики, направленных на сокращение структурной безработицы, могут быть названы: программы дополнительного образования и профессиональной подготовки, сокращение дискриминации.

12. Сокращения циклической безработицы можно добиться с помощью политики стимулирования совокупного спроса: снижения налогового бремени, увеличения государственных расходов и т.п.

13. Различают две формы безработицы: естественную и вынужденную. В свою очередь, естественная безработица бывает трех видов: фрикционная, структурная и циклическая. К вынужденной безработице относятся следующие виды: технологическая, региональная, скрытая и сезонная.

Вопросы для повторения

1. В чем разница между трудоспособным населением и экономически активным населением?

2. Как измеряется безработица?

3. Что такое естественный уровень безработицы?

4. Как определяют уровень безработицы?
5. Какие виды безработицы относятся к вынужденной?
6. В чем состоит суть закона А. Оукена?
7. Какими способами государство регулирует безработицу?

Понятия

Безработица • Причины безработицы • Уровень безработицы • Естественная безработица • Вынужденная безработица • Фрикционная безработица • Структурная безработица • Циклическая безработица • Технологическая безработица • Региональная безработица • Скрытая безработица • Сезонная безработица • Институциональная безработица • Регулирование безработицы

Глава 7

ДЕНЬГИ – РАЗВИТАЯ ФОРМА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

7.1. Сущность денег и денежных систем

Деньги – это важнейший элемент любой развитой экономической системы.

В условиях натурального хозяйства денег не существовало, поскольку в них не было необходимости. Свои потребности производители удовлетворяли продуктами собственного труда. С возникновением товарного производства для обмена продуктов путем купли-продажи возникли и деньги. У разных народов в качестве денег выступали скот, чай, ракушки, соль, хлопок, сушеная рыба, шкуры, меха, золотой песок и т.д. Не случайно слово «деньги» (pecunia) в переводе с латинского означает стадо (pecus). Однако они не обладали всеобщей обмениваемостью. Следовательно, деньги являются одним из изобретений человека.

Существуют различные теории, объясняющие возникновение денег. Представители номиналистической теории (Д. Беркли, Дж. Стюарт и др.) рассматривали деньги как условные знаки, лишенные стоимости. Отсюда ими делался вывод, что покупательная способность денег не зависит от их материального содержания, а определяется наименованием, номиналом.

Меркантилисты признавали товарную природу денег, но отождествляли ее с естественными свойствами золота и серебра.

Трудовая теория стоимости обосновывает товарное происхождение денег. Они выделились из товарного мира в результате обмена и являются всеобщим товарным эквивалентом и мерой стоимости.

По Марксу, *деньги* – это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. В марксистской теории деньги имеют товарную сущность и, следовательно, имеют стоимость, т.е. на их производство затрачен труд. Они обмениваются на другие товары на

основе затраченного общественного труда. Стоимость товара, выраженная в деньгах, есть *цена*.

Представители неоклассической теории (А. Маршалл, Ф. Фишер и др.) считают *деньги* средством или инструментом, используемым при совершении сделок. Деньги при этом не имеют товарную сущность, т.е. не являются товаром. Стоимость денег определяется их полезностью или ценностью. *Цена* – это символическое, количественное измерение или выражение ценности, которую люди придают вещам. Цена должна выражать всю полноту понятия *ценности*. Разница между стоимостью и ценой есть *потребительский излишек*, а излишек производителя есть разница между рыночной ценой и ценами, по которым производитель готов отдать свой товар. Сумма излишков потребителей и производителей есть *общественная выгода*.

В настоящее время общепринятым считается следующее определение денег.

Деньги – это всеобщий товарный эквивалент, выражающий стоимость всех товаров (услуг, работ) и служащий посредником в их обмене. Наиболее характерной чертой денег (как финансового актива) является их высокая ликвидность, т.е. способность быстро обмениваться на любые другие виды активов.

В ходе исторического развития сложились четыре *формы обмена* (стоимости): простая, или случайная; полная, или развернутая; всеобщая и денежная.

Простая, или случайная, форма обмена возникла на ранней стадии развития общества, когда еще не было общественного разделения труда, и обмен носил случайный характер, когда общины обменивались излишками своей продукции (например, 1 топор приравнялся к 20 кг зерна. В роли денег здесь выступало зерно, выражавшее в себе стоимость, т.е. все затраты труда на изготовление топора).

С появлением первого крупного общественного разделения труда, когда из земледелия выделилось скотоводство, и обмен стал регулярным, возникла *полная, или развернутая, форма* обмена. Излишки скота менялись на недостающие им продукты: или на 40 кг зерна, или 20 м холста, или 3 г золота. Последние выступали в роли денег. При этом взаимобмен продуктов исключался. Следовательно, такая форма является сложным обменом.

По мере развития общественного производства возникла *всеобщая форма обмена*, которая предполагала необходимость выделения в качестве денег какого-либо одного товара. У разных народов в разных климатических условиях они были различны. Так, у земледельцев это было зерно, у пастушеских племен – скот, у охотников – меха, шкуры и т.д. Однако роль всеобщего эквивалента еще не была закреплена за одним каким-либо товаром.

С возникновением второго общественного разделения труда, когда от земледелия отделяется ремесло, появляется *денежная форма обмена*. А это приводит к возникновению городов и промышленности. Тем самым расширяется рынок товаров и услуг. Роль денег прочно закрепляется за одним товаром. В качестве денег выступали различные металлы: бронза, медь, железо, серебро и золото. История показала, что наиболее пригодными для выполнения роли денег стали *благородные металлы – серебро и золото*. Это сложилось благодаря естественным свойствам данных металлов, обладающим однородностью, делимостью, сохраняемостью, ковкостью, мягкостью, портативностью, ликвидностью и высокой ценой, так как они являются самыми трудоемкими металлами (в небольшом количестве золота содержится огромное количество труда). Этот набор свойств выдвинул благородные металлы на роль денег, т.е. товара-эквивалента. Серебро наравне с золотом просуществовало в качестве денег во многих странах до конца XIX в., затем эту роль стало выполнять только *золото*.

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством. Денежные системы сформировались в XVI–XVII вв. По мере их развития происходили существенные изменения.

Исторически сложились *два типа* металлических денежных систем: биметаллизм и монометаллизм. *Биметаллизм* – денежная система, базирующаяся на использовании в качестве денег двух металлов – серебра и золота. В конце XIX в. серебро обесценилось вследствие избытка серебряных монет в результате открытия новых месторождений серебра. В итоге биметаллизм уступил монометаллизму.

Монометаллизм – денежная система, основанная на одном благородном металле – золоте. Истории известны три вида мо-

нометаллизма: медный (Рим в V–III вв. до н.э.), серебряный (Россия в 1843–1852 гг., Голландия, Индия в XIX в.), золотой (Англия с конца XVIII в., остальные страны – с конца XIX в.).

Золотой металлизм существовал в годы первой мировой войны (1914–1918 гг.) в виде золотого стандарта, т.е. в виде золотых монет, которые обменивались на бумажные деньги.

После первой мировой войны возникли золотослитковый и золотодевизный стандарты. Страны, обладавшие крупными запасами золота (Англия, Франция, Япония), ввели золотослитковый стандарт. Страны, не имеющие значительных запасов золота (Германия, Австрия, Дания), ввели золотодевизный стандарт.

При золотослитковом стандарте не существовало свободной чеканки золотых монет, а обмен бумажных денег на золото был ограничен стоимостью слитков.

При золотодевизном стандарте связь с золотом была еще более опосредственной. Необходимо было предварительно накопить валюту стран с золотослитковым стандартом, а потом обменять ее на мировом рынке на золото. Следовательно, он основан на золоте и валютах ведущих стран, которые могли обмениваться на золото.

Огромные военные расходы государства, требовавшие дополнительной эмиссии бумажных денег, разрушили систему золотого стандарта, и конвертируемость бумажных денег на золотые монеты была отменена. И лишь в середине 1920-х гг. в некоторых странах конвертируемость была восстановлена, но не на монеты, а на золотые слитки и на иностранную валюту, которая могла конвертироваться в золото.

После мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. золото начинает уходить из обращения вследствие увеличения бумажных денег в обществе по сравнению с количеством золота в стране. Золото становится обыкновенным товаром. Были отменены золотослитковый и золотовалютные стандарты, которые больше уже не восстанавливались.

В 1944 г. был образован Международный валютный фонд, который установил стоимость тройской унции (31,1035 г золота) в 35 американских долларов. Американский доллар и английский фунт стерлингов были закреплены в качестве резервных валют,

поддерживающих стоимость золота. Если при золотом стандарте под обратимостью понималась возможность обмена национальных валют на золото, то в новых условиях обратимость стала пониматься как возможность обмена национальных валют на доллары. Даже до настоящего времени конвертируемость (обратимость) валют обеспечивается главным образом через их размен на доллары США, хотя США еще в 1971 г. прекратили размен доллара на золото даже для центральных банков.

Таким образом, определенная форма организации денежного обращения в стране, закрепленная законом, представляет собой *денежную систему*. В каждой стране имеется своя денежная система, которая может меняться вслед за изменением политического строя и социально-экономических отношений.

В зависимости от сложившихся в стране экономических отношений денежные системы могут быть *рыночного (открытого) и нерыночного (закрытого)* характера. Регулирование денежной системы рыночного характера осуществляется с помощью экономических методов на уровне банковской системы. Нерыночную систему характеризуют различные ограничения в использовании денег вследствие наличия административных методов регулирования денежного обращения.

Понятие современной денежной системы включает в себя следующие элементы: денежную единицу; масштаб цен; виды денег; эмиссионную систему; государственный или кредитный аппарат.

Правовой основой функционирования денежной системы России является Закон от 25 сентября 1992 г. «О денежной системе Российской Федерации». Этим законом определено, что официальной денежной единицей (валютой) РФ является рубль, а выпуск других денежных единиц запрещен.

7.2. Функции денег

Сущность денег выражается в их функциях. К. Маркс выделяет *пять функций* денег: мера стоимости, средства обращения, средства платежа, средства сбережения (накопления) и мировые деньги.

В современной экономической (неоклассической) литературе деньгам присваиваются *три функции*: мера стоимости, средство обращения и средство сбережения (накопления).

Мера стоимости. В качестве меры стоимости выступает определенное весовое количество золота, называемое *масштабом цен*, т.е. денежной единицей. Он является единицей счета, с которой могут сравнивать ценности различных товаров. Масштаб цен устанавливается государством и показывает, сколько граммов золота содержится в одной денежной единице. Такой денежной единицей в России является 1 рубль. В 1961 г. золотое содержание 1 рубля составляло 0,987412 г чистого золота, а в 1992 г. 1 рубль приравнялся к 0,222168 г чистого золота. В настоящее время между ними нет непосредственной связи. В современной экономической литературе деньги выступают как средство оценки сделок при купле-продаже вещи, т.е. в виде цены – оценки полезности и ценности блага.

Средство обращения – это обмен товаров посредством реальных, т.е. наличных, денег. Деньги выступают в качестве посредника в процессе купли-продажи товаров. Они должны быть наличными. Из истории известно, что сначала в обращении использовались золотые деньги (золотые монеты, слитки и т.д.). Но они стирались и теряли массу. Причем золото начали использовать для украшения, в связи с чем стали выпускать бумажные деньги и разменные монеты из различных металлов.

Первые бумажные деньги появились в Китае в XII в., во Франции – в 1571 г., в Америке – в 1690-м, в России – в 1769 г. (при Екатерине II). Бумажные деньги представляли собой обязательные к приему денежные знаки, заменяющие золото. Таким образом, бумажные деньги не обладали стоимостью, а лишь являлись «заместителями», «представителями» золота.

Бумажные деньги, которые сами по себе ценности не имеют (если не считать стоимости бумаги, на которой они напечатаны), но на которые распространяются гарантии государства, называются *декретными* деньгами. Современные монеты и бумажные купюры также следует считать декретными деньгами, правда, их доля в общей сумме наличных денег невелика.

Декретные деньги обязаны принимать в оплату за реализуемые товары и услуги любые учреждения и предприятия, банки и

другие организации, находящиеся на территории данной страны. То есть, в обмен на наличные, можно в самое короткое время получить искомое благо. Поэтому говорят, что наличные деньги имеют самую высокую ликвидность.

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

Движение денег в процессе обращения товаров, оказания услуг и совершения различных платежей называется *денежным обращением*. Оно складывается из наличных и безналичных денег.

Под *наличными деньгами* понимаются разменные монеты, банковские билеты (банкноты) с принудительным курсом, казначейские билеты – бумажные деньги, выпускаемые государственным казначейством (министерством финансов). Наличные деньги обслуживают в основном розничную торговлю, общественное питание, услуги населению.

Безналичные деньги – это записи на расчетных, текущих счетах в ЦБ и его отделениях, вклады в коммерческих банках, чековые депозиты, кредитные карточки, электронные переводы денежных средств, платежные поручения и т.д. Обслуживая оптовую торговлю путем перечисления денег с банковского расчетного счета покупателя на банковский счет поставщика, они экономят издержки товарно-денежного обращения, ускоряют расчеты и упрощают учет. Выполняют функцию средства платежа.

Средство платежа. Данная функция предполагает продажу товаров в рассрочку, т.е. в кредит (с отсрочкой платежа), и связана с безналичными деньгами. При этом снижаются издержки обращения за счет уменьшения усилий и времени на совершение купли-продажи. В роли денег выступают кредитные деньги (долговые обязательства): вексель, банкнота, чеки, пластиковые, электронные деньги и т.д. Последние являются кредитными карточками, которые облегчают процесс приобретения товаров, что стало возможным благодаря использованию компьютеров.

Средство сбережения (накопления). На предыдущих этапах развития деньги выполняли функцию накопления сокровищ, так как в качестве денег выступали полноценные, реальные (золотые) деньги. Денежные знаки не могут выполнять эту функ-

цию. Поэтому в современных условиях происходит трансформация данной функции в функцию сбережения. Деньги выступают как особый актив, обеспечивающий его владельцу покупательную способность в будущем. Они являются наиболее ликвидным товаром и, следовательно, выступают наиболее удобной формой хранения (накопления) богатства.

Мировые деньги. Эту функцию в эпоху золотого стандарта до начала первой мировой войны выполняли серебро и золото, а впоследствии – золото. Они использовались в международных расчетах как всеобщее покупательное средство в форме наличных денег. После окончательной отмены обратимости доллара в золото в 1971–1973 гг., а также в настоящее время, в качестве мировых денег выступают валюты развитых стран (доллар, евро и т.д.).

В современных условиях роль золота и его функции претерпели существенные изменения. Золото перестало выполнять вышеперечисленные функции и выступает как рядовой товар. Следовательно, расчеты в международных экономических отношениях сегодня осуществляются не в золоте, а национальных валютах ведущих стран.

Выпускаемые в настоящее время банкноты не имеют никакого золотого обеспечения, т.е. национальная валюта различных стран полностью фидуциарна (не обеспечена золотом).

Уход золота из обращения и прекращение выполнения функций денег называют *демонетизацией*. Такой уход денег из обращения объясняется, прежде всего, *инфляцией*. Было выпущено много бумажных денег, не связанных с золотом.

Превращение бумажных денег в золото сокращает золотой запас страны. Чрезмерный выпуск бумажных денег связан, в первую очередь, с войнами. Для покрытия военных расходов правительство прибегает к печатанию огромного количества обесцененных бумажных денег. Поэтому ведущие страны мира в 1970-х гг. окончательно отказались от увязки золота с бумажными деньгами. Стоимость банкнот обуславливается только доверием их держателей. Банкноты и монеты являются деньгами только потому, что правительство утверждает, что они деньги, и люди должны их в этом качестве принимать. Товарная и золотая природа денег осталась в прошлом. Золотом не расплачиваются даже во внешнеторговых сделках.

Природа нынешних денег стала всецело кредитной. Золотые резервы используются для поддержания стоимости национальной валюты. В настоящее время в основе валют лежат финансово-политические меры государств, а также международные соглашения.

7.3. Количественная теория денег

Количество денег (КД), необходимых обществу, по К. Марксу, определяется отношением суммы цен товаров (ЦТ), подлежащих реализации, к скорости оборота (СО) одноименных денежных единиц:

$$\text{КД} = \frac{\text{ЦТ}}{\text{СО}}.$$

Чем быстрее оборачиваются деньги, тем меньшее количество их необходимо.

С появлением кредитных денег (КД) эта формула видоизменяется:

$$\text{КД} = \frac{\text{ЦТ} - \text{К} + \text{П} - \text{ВП}}{\text{СО}},$$

где К – сумма цен товаров, проданных в кредит; П – поступившие платежи; ВП – взаимопогашающиеся платежи.

Существенный взгляд в модернизацию количественной теории денег внес И. Фишер (1867–1947 гг.). Его уравнение обмена выражает количественные зависимости между суммой цен товаров и обращающейся денежной массой:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

где M – денежная масса; V – скорость обращения денег; P – уровень цен товаров; Q – количество обращающихся товаров.

Эти две формулы фактически показывают одну и ту же зависимость. Однако в современных условиях читаются эти формулы по-разному в зависимости от взглядов авторов. Марксистская позиция: при данном объеме производства и уровне цен денег может не хватать, и тогда их необходимо напечатать. Вто-

рая позиция, называемая монетаристской: сокращение денежной массы при данных объемах производства будет приводить к снижению цен.

Таким образом, для реализации товаров и услуг требуется определенная масса денег. Под *денежной массой в обращении* понимается количество или предложение денег, находящихся в движении. В настоящее время к деньгам относят: чеки, векселя, депозиты (называемые *кредитными деньгами*), способные превращаться в наличные деньги и использоваться на покупку товаров и услуг. Они различаются по степени ликвидности, т.е. способности обращаться в наличные деньги. Наличные деньги обладают максимальной ликвидностью, так как могут быть быстро обменяны на товары и услуги. Денежная масса состоит из *денежных агрегатов*.

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

Государство держит монополию на выпуск самых ликвидных денег. Это необходимо для контроля за денежным обращением. Кроме того, государству достается так называемый *сеньораж* – определенный процент от выпущенной суммы денег. Предприятия или банковские учреждения выпускают менее ликвидные активы. Чтобы они были более привлекательны по сравнению с государственными казначейскими билетами, эмитенты (те, кто выпускает новые ценные бумаги) вынуждены повышать их *рентабельность*. С этой целью заключаются договора. Это, во-первых, обеспечивает законность появления новых денег. Во-вторых, в этих договорах фиксируются обязательства предприятия, выпустившего новый актив в обращение, что обеспечивает его относительную редкость. В-третьих, названные обязательства предусматривают выплату определенных

процентов в заранее оговоренные сроки, что повышает рентабельности актива.

Рентабельность актива (R) – относительный показатель эффективности вложений средств в данный актив (проект):

$$R = \frac{\pi}{E_0},$$

где π – чистый доход, получаемый в оговоренные сроки; E_0 – стоимость актива в начальный момент времени.

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

Существуют следующие виды денежных агрегатов по степени убывания ликвидности: M_0 ; M_1 ; M_2 ; M_3 ... L .

M_0 – банкноты и монеты, находящиеся в обращении вне банковской системы (наличные деньги);

M_1 – наличные деньги плюс вклады в коммерческих банках до востребования без депозитов органов государственного управления;

M_2 – сумма M_1 и среднесрочных (до 4 лет) вкладов в коммерческих банках;

M_3 – сумма M_2 и долгосрочных вкладов в коммерческих банках;

L – сумма M_3 и ликвидных средств (ценные бумаги, облигации, казначейские векселя и другие кредитные бумаги, выпускаемые государством). Денежный агрегат L является наиболее крупным.

В 2016 г. по сравнению с 2011 г. денежная масса M_2 в РФ составила 178,94%, наличные деньги в обращении – 142,99%, безналичные средства – 191,12%, переводные депозиты – 161,05%, другие депозиты – 210,16%. За период 2006–2016 гг. произошло снижение удельного веса наличных денег в обращении в общей денежной массе РФ, который в 2006 г. составлял 33,3%, а в 2016 г. – уже 20,2% (табл. 7.1).

Современная структура денежной массы включает набор показателей в зависимости от степени ликвидности, т.е. к наиболее ликвидным средствам постепенно присоединяются менее ликвид-

ные. Причем из денежного оборота активно вытесняются наличные деньги. Широко используется чековая система, хождение кредитных карточек, электронных денег, банковских счетов, что позволяет ускорить расчеты, сэкономить на издержках обращения и в целом повысить эффективность общественного производства.

Таблица 7.1

Денежное обращение в РФ (на начало года), млрд руб.

Показатели	Годы						
	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Денежная масса M_2	6 032,1	20 011,9	24 483,1	27 405,4	31 404,7	32 110,5	35 809,2
В том числе:							
наличные деньги в обращении M_0	2 009,2	5 062,7	5 938,6	6 430,1	6 985,6	7 171,5	7 239,1
безналичные средства	4 022,9	14 949,1	18 544,6	20 975,3	24 419,1	24 939,1	28 570,1
В том числе:							
переводные депозиты	...	5 797,1	6 918,9	7 323,5	8 551	8 217,3	9 336,1
другие депозиты	...	9 152	11 625,7	13 651,8	15 868,1	16 721,8	19 234,0
Удельный вес M_0 в M_2 , процентов	33,3	25,3	24,3	23,5	22,2	22,3	20,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 544.

Новшеством современных финансов является возникновение и развитие электронных платежных систем (CyberPlat, PayPal, WebMoney, Яндекс Деньги и др.), позволяющих осуществлять проведение всех *транзакций* (операции по переводу денежных средств с одного счета на другой, сделки купли-продажи) через Интернет.

Особого внимания заслуживает запущенная в 2009 г. и активно развивающаяся в настоящее время электронная платежная система «Bitcoin», использующая одноименные единицы для учета, именуемые «цифровой валютой». Она разработана в соответствии с идеей новой формы денег, которая использует криптографию для управления их созданием и оборотом, а не полагается на правительство.

Основной особенностью данной системы является децентрализованная эмиссия новых bitcoin, которой может воспользо-

ваться любой желающий, но в ограниченных количествах и только посредством использования вычислительных мощностей техники, использующихся с целью защиты платежной системы от повторного расходования средств.

Стоит отметить, что в настоящее время в мировом сообществе отсутствует единое мнение по вопросу легитимности оборота электронных валют. Например, в некоторых странах они официально отнесены к денежным суррогатам, операции с их участием запрещены. В других странах обратная ситуация. Так, правительство Германии в 2013 г. признало «Bitcoin» одним из инструментов расчетов, который может использоваться в сделках между частными лицами.

Выводы

1. Существует два подхода к возникновению денег: марксистский (деньги – особый товар, служащий всеобщим эквивалентом), неоклассический (деньги – это средство, используемое для совершения сделок между продавцом и покупателем). Деньги при этом не имеют товарной сущности, т.е. не являются товаром. Стоимость денег определяется их полезностью и ценностью. Исторически сложились два типа металлических денежных систем: биметаллизм и монометаллизм.

2. Сущность денег выражается в функциях. По Марксу, существуют пять функций денег: мера стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления (сбережения) и мировые деньги. Неоклассики деньгам присваивают три функции: мера стоимости, средство обращения и средство накопления (сбережения).

3. В современных условиях золото перестало выполнять функции денег и выступает как рядовой товар. Деньги не связаны с золотом. Уход золота из обращения и прекращение выполнения функций денег называют демонетизацией.

Вопросы для повторения

1. Что выступало в качестве денег до появления серебра и золота?
2. Как Вы понимаете денежную систему?
3. Объясните сущность «биметаллизма» и «монометаллизма»?

4. *Раскройте содержание функций денег.*
5. *Расскажите о современной природе денег.*
6. *Подумайте над причинами вытеснения наличных денег из денежного оборота.*

Понятия

Деньги • Простая, случайная форма стоимости • Полная, развернутая форма стоимости • Всеобщая форма стоимости • Денежная форма стоимости • Денежная система • Биметаллизм • Монометаллизм • Функции денег • Мера стоимости • Средство обращения • Средство платежа • Средство сбережения (накопления) • Мировые деньги • Демонетизация • Количественная теория денег • Денежная масса • Денежные агрегаты

Глава 8

ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

8.1. Сущность инфляции. Уровень и темп инфляции

Инфляция – термин латинского происхождения, означает «вздутие», «разбухание» или «раздувание». Впервые он был употреблен в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. для обозначения процесса разбухания бумажно-денежного обращения. Родоначальником теории инфляции можно считать шотландского экономиста Дж. Ло, предпринявшего в начале XVIII в. попытку ввести в обращение бумажные деньги. Став в начале 1720 г. министром финансов Франции, он издал распоряжение об обмене бумажных денег на золотые и серебряные монеты. Однако вследствие чрезмерного выпуска бумажных денег выполнение такого требования на практике оказалось невозможным. Все это привело к катастрофической инфляции.

Суть инфляции в классическом понимании состоит в том, что она представляет собой переполнение каналов денежного обращения денежными знаками сверх реальных потребностей, вызывающее потерю их покупательной способности и обесценивание.

Однако такое определение инфляции считается неполным, так как это классическое определение связано с теорией денег, а в современных условиях – с теорией цен. Более корректным и правильным будет следующее определение.

Инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением, представляющий собой устойчивое повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесцениванием денежных знаков. Это непрерывный общий рост цен на всех рынках, при котором падает покупательная способность денег, т.е. они обесцениваются. Обратный процесс, когда денег становится слишком мало и цены падают, носит название *дефляции*. Замедление роста цен называется *дезинфляцией*. Следо-

вательно, не всякое изменение цен на отдельные товары является инфляцией. Если повышение цены вызвано улучшением качества продукции (сорта хлеба), что ведет к увеличению реализационной цены, то такое повышение цены не является инфляцией и не вызывает обесценивания денег.

Отсюда можно сделать вывод, что *инфляция* – это снижение покупательной силы денег, а также повышение цен на товары. Многие экономисты считают, что допустимым порогом инфляции является рост цен, не превышающий 3–4% в год.

Инфляция является одним и наиболее тяжелых социально-экономических явлений в обществе. В 1970-х гг. президент США Дж. Форд объявил инфляцию «врагом общества номер один», а в 1980-х гг. президент Р. Рейган назвал ее «самым суровым налогом». Когда инфляция сопровождается спадом производства возникает *стагфляция*.

Инфляция для отдельных фирм является губительным явлением. Она воздействует на их финансовое положение – обесценивает платежеспособность фирм, падает курс рубля, акций, вызывает неплатежи и делает невыгодными инвестиции.

Широкое изучение в западных странах этого явления началось после первой мировой войны в 1914–1918 гг.

Инфляция проявляется в следующем:

- в быстром, стихийном росте цен на продукты массового потребления;
- снижению реальной заработной платы путем ее замораживания, следовательно, падении уровня жизни населения;
- обесценивании денежных сбережений населения, т.е. падении их покупательной способности;
- уменьшении стоимости вкладов, счетов в банках, а также страховых полисов и других ценных бумаг.

При инфляции в выигрыше могут оказаться лишь заемщики денег и те, кто вложил свои деньги в реальные ценности: в недвижимость (дом, транспорт и т.д.), антиквариат, произведения искусства, драгоценности и т.д.

Инфляция обусловлена внутренними и внешними причинами.

К внутренним причинам относятся отставание производства от роста платежеспособного спроса, монополизм, неправильная

денежная политика государства, бюджетный дефицит, чрезмерная эмиссия денег, милитаризация экономики, нерациональная структура экономики, ведение войн, опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производительности труда, появление крупных (монополистов) фирм, диктующих рынку свои условия и т.д.

К *внешним причинам* можно отнести мировую торговлю, т.е. внешнеэкономические связи. Инфляция приходит из-за рубежа с высокими импортными ценами на товары и ресурсы. Для нивелирования данного процесса законодательно повышается стоимость собственной валюты, что ведет к уменьшению объема необходимой валюты для приобретения импортных товаров. Происходящее при этом снижение цен на импортные товары противодействует импорту инфляции.

Инфляция может возникнуть при устойчивых ценах и даже при их снижении. Это возможно тогда, когда она сочетается с хроническим отставанием производства (предложения) от потребления (спроса).

Инфляция измеряется с помощью индекса потребительских цен, который рассчитывается по отношению к базовому периоду.

Существуют понятия «уровень» и «темп инфляции». *Уровень инфляции* – это уровень цен, определяемый индексом потребительских цен. *Индекс потребительских цен* (ИПЦ) показывает изменение среднего уровня цен *рыночной потребительской корзины*, включающей набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. В развитых странах в потребительскую корзину входит 300–400 видов товаров и услуг.

Рассчитывается отношением стоимости потребительской корзины в текущих ценах ($СК_t$) к стоимости потребительской корзины в ценах базисного года ($СК_б$), выраженным в процентах:

$$\text{ИПЦ} = \frac{СК_t}{СК_б} \cdot 100 \text{ \%}.$$

Например, стоимость потребительской корзины в текущих ценах составила 200 ден. ед., а в ценах базисного года – 105 ден. ед. Следовательно, уровень цен за условный период увеличился на 90,5%, что означает уровень инфляции – 90,5%.

Индекс цен производителей рассчитывается на основе стоимости корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 видов наименований (в России – более 800 укрупненных товарных групп).

В мировой практике используют: индексы потребительских цен, индексы оптовых цен, индексы цен – дефляторы ВВП, индексы экспортных и импортных цен и др.

Темп инфляции (ТИ) – это темп роста цен, представляющий собой отношение разницы индексов цен отчетного (ИЦ_о) и базисного (ИЦ_б) годов к индексу цен базисного года, выраженное в процентах:

$$ТИ = \frac{ИЦ_о - ИЦ_б}{ИЦ_б}.$$

Для предыдущего примера темп инфляции будет равен 90,5%.

Темп инфляции в России в 1992 г. достигал 2508,8%, а с 1995 г. начал резко сокращаться. В 2000 г. он составил 20,1%, в 2008 г. – 13,3%, в 2009 г. – 8,8%, в 2010 г. – 8,8%, в 2011 г. 6,1%, в 2012 г. – 6,6%, в 2013 г. – 6,5%.

В 2014 г. инфляция стала расти и составила 11,4%, в 2015 г. – 12,9%. При этом на 14% выросли цены на продовольственные товары, на 13,7% – на непродовольственные товары и на 10,2% – на услуги. В 2014 г. рост цен составлял, соответственно, 15,4, 8,1 и 10,5%.

Индекс цен производителей промышленных товаров в 2015 г. составил 112,4% к предыдущему году, индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции – 114,1%, сводный индекс цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения – 110,5%, индекс тарифов на грузовые перевозки – 111,7%. В 2010 г. данные индексы составляли, соответственно, 114,9, 106,5, 105,4 и 124,1%.¹

На протяжении первого полугодия 2017 г. продолжилось постепенное снижение уровня обеспокоенности российских граждан ростом цен в стране, причем как в краткосрочной, так и

¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 600.

среднесрочной перспективе. Лишь в июне произошел небольшой рост обеспокоенности россиян ростом цен как в месячной, так и в годовой перспективе.

Доля россиян, считающих, что цены на продукты питания, непродовольственные товары и на услуги за прошедший месяц выросли очень сильно, за полгода уменьшилась на 11 п. п., доля тех, кто ожидает сильного роста цен, – на 4 п. п.; тех, кто думает, что цены за последний год росли быстрее, чем раньше, – на 24 п. п., тех, кто ожидает более быстрого роста цен в дальнейшем – на 3 п. п. Таким образом, на фоне довольно сильного улучшения показателей текущей оценки инфляции ожидания населения трансформировались весьма незначительно.

Отвечая на вопрос о том, на какие товарные категории цены за месяц выросли наиболее сильно, чаще всего люди говорят о росте цен на продукты питания, называя такие категории, как мясо и птица, молоко и молочная продукция, фрукты и овощи, сыры и колбасы, рыба и морепродукты. Также достаточно часто в контексте роста цен упоминаются бензин, лекарства, медикаменты и жилищно-коммунальные услуги. При этом за последние полгода доля людей, говорящих о росте цен на большинство из этих и некоторые другие категории товаров и услуг, существенно снизилась – на 6-9 п.п.

На протяжении всего первого полугодия 2017 г. медианная оценка наблюдаемой годовой инфляции колеблется в небольшом диапазоне, составляя в среднем за этот период 13,6%. Для сравнения – в первом полугодии 2016 г. она была почти в полтора раза выше (19,5%). При этом в середине 2017 г. этот показатель немного снизился по сравнению с началом года.

Что касается ожидаемой годовой инфляции, то здесь наблюдаются те же тенденции: данный показатель продолжал постепенно снижаться с начала 2017 г., и к июню его медианная оценка достигла минимального значения (10,3%) за весь период наблюдений (начиная с апреля 2010 года).

Показатели, характеризующие ожидания россиян относительно целевых значений инфляции в конце 2017 г., мало менялись на протяжении первой половины 2017 г. Доля людей, считающих, что рост цен существенно превысит заявленные Цен-

тробанком 4% годовых, составляет около 60% опрошенных, что на 8 п. п. меньше, чем год тому назад.

Если говорить о различиях в восприятии инфляции между социальными группами, то стоит отметить, что наиболее сильно рост цен ощущают на себе люди, традиционно относящиеся к социально незащищенным слоям населения: пожилые, малообеспеченные и малообразованные граждане; неработающие пенсионеры. Реже остальных говорят о росте цен студенты и высокообеспеченные граждане. Особенно сильно различаются ответы людей с низким, средним и высоким уровнем материального положения¹.

Снижения уровня инфляции в 2000–2015 гг. удалось достигнуть вследствие проведения взвешенных бюджетной, кредитно-денежной политик, соответствующих адаптационным возможностям развития экономики (госбюджеты были исполнены с профицитом), а также улучшения состояния финансовой дисциплины и сокращения неплатежей и бартера.

Явление, называемое инфляцией, затрагивает не только сферу денежного обращения, но также и другие: хозяйственную, социальную, политическую и т.д. Формальным признаком инфляции служит устойчивый рост общего уровня цен.

Увеличение общего уровня цен не означает, что вместе с ним растут все цены, какие-то могут и снижаться. Так, например, неуклонно снижаются цены на компьютеры и электронную бытовую технику (определенного типа), в то время как цены на другие товары столь же неуклонно повышаются. Причем, такое явление наблюдается не только в России, но и в других странах.

Значительное непредвиденное повышение цен нарушает стабильность рыночных взаимоотношений. Реальные доходы населения резко падают. Соответственно, снижаются и налоговые поступления, что не может не беспокоить правителей. В древности казалось, что данную проблему можно решить с по-

¹ См.: Измерение инфляционных ожиданий и потребительских настроений на основе опросов населения. Развернутый отчет по результатам первого – шестого опросов 2017 г. ООО «Инфом» по заказу Банка России. Источник: Банк России: сайт. – URL: http://www.cbr.ru/DKP/standart_system/FOM_17_06.pdf. – С. 9.

мощью государственного контроля и насилия. До сих пор государство жестоко карает фальшивомонетчиков, в первую очередь не за то, что те незаконно обогащаются, а за то, что их деятельность подрывает экономическую безопасность государства.

Как правило, при увеличении денежной массы в первую очередь растет потребление бенефициаров финансового изобилия – банкиров, государства и других эмитентов ценных бумаг, заемщиков. Другие участники рыночных взаимодействий – кредиторы, лица, получающие фиксированные доходы, живущие на государственные пособия и т.п. оказываются в проигрыше. Соответственно, по-разному меняется спрос на различных рынках, где эти экономические агенты являются покупателями. А, значит, по-разному изменятся цены, а это, в свою очередь, повлечет за собой изменения в производственной структуре экономики. Данный эффект назван в честь английского экономиста, впервые исследовавшего его достаточно подробно, *эффектом Кантильона*.

8.2. Типы, формы и виды инфляции

В зависимости от темпов выделяют *три типа* инфляции: умеренную (ползучую), галопирующую и гиперинфляцию.

Умеренная (ползучая) инфляция – это инфляция, имеющая невысокие темпы роста цен – до 10% в год. Она присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой – США, Японии и западноевропейским странам. При этой инфляции заключение контрактов не опасно, т.е. риск практически отсутствует.

Галопирующая инфляция предполагает рост цен до 200% в год. В отличие от умеренной инфляции, ею трудно управлять. Деньги при этом ускоренно превращаются в материальные ценности. Контракты заключать опасно. Поэтому их привязывают к росту цен. Такая инфляция наблюдалась в 1980-х гг. в странах Латинской Америки, Южной Азии, а в 1990-х – в России.

Гиперинфляция случается редко и является наиболее опасной. Ежемесячный рост цен может быть свыше 50%, а годовой – более 200%. При этом происходит масштабная *эмиссия* денег, приводящая к падению доходов даже у обеспеченных (богатых) людей,

дезорганизации производства. Например, в Германии в 1922–1923 гг. уровень цен поднялся на 54 700%. Цены росли так быстро, что официанты несколько раз изменяли их в меню во время обеда и завтрака. Иногда посетители платили за съеденный обед вдвое больше той цены, которая значилась в меню, когда они делали заказ. Такая катастрофическая гиперинфляция явилась следствием проводимой правительством безрассудной эмиссии. Для ее остановки правительством должна разрабатываться и реализовываться специальная антиинфляционная политика.

Высокая инфляция создает экономические стимулы для откладывания уплаты налогов, так как за время «затяжки» происходит обесценивание денег, в результате которого выигрывает налогоплательщик.

Таким образом, формируются предпосылки сознательного затягивания налогоплательщиками сроков внесения налоговых платежей в госбюджет в условиях повышения уровня инфляции.

Это явление получило название «эффект Танзи-Оливера» (по имени двух экономистов-американцев).

Инфляция выступает в различных формах: открытой, ожидаемой, подавляемой, непрогнозируемой, сбалансированной и несбалансированной. Впервые эти понятия ввел шведский экономист Б. Хансен.

Открытая инфляция возникает при превышении совокупного спроса совокупного предложения, т.е. количество денег превышает объем реализуемых товаров и услуг и проявляется в продолжительном росте уровня цен. Она видна невооруженным глазом, когда уровень повышения цен носит постоянный характер. Впервые ее изучил шведский ученый-экономист Б. Хансен. До 1980-х гг. в нашей стране ее не замечали, так как государство регулировало соотношение количества денег к количеству товаров в обществе. Они приравнивались друг другу, что исключало инфляцию.

Открытая инфляция подразделяется на следующие виды: инфляция спроса; издержек (затрат); ценовой накладки; налоговая инфляция.

Инфляция спроса – это инфляция покупателя, характеризуемая превышением количества денег объемов реализуемых

товаров и услуг. Возникает избыточный спрос, приводящий к постепенному увеличению цен.

Инфляция издержек (затрат) – инфляция продавцов, характеризуемая повышением уровня цен и падением доходов как результат роста издержек на производство товаров и услуг. Он обусловлен удорожанием сырья, топлива, энергии, а также ростом заработной платы под давлением профсоюзов. Все это в конечном итоге повышает цены на товары. С другой стороны, рост издержек сокращает размер прибыли от реализуемых товаров. Следовательно, требования рабочих и профсоюзов по повышению заработной платы без роста производительности труда могут привести к инфляции издержек. Очень часто цены и зарплата, начав расти, втягивают друг друга в инфляционную спираль «зарплата – цены».

Налоговая инфляция. Высокие ставки налогов на прибыль приводят к торможению роста производства товаров и услуг. У предпринимателей, отдающих значительную долю прибыли, отсутствуют стимулы к инвестированию средств в развитие производства. Им становится выгоднее вложить деньги в банк для получения дохода в виде процентов. На действия государства по повышению ставок налогов предприниматели отвечают повышением цен на размер налоговой ставки.

Инфляция ценовой накладки. Предприниматели, опасаясь введения новых налогов и других платежей, заранее повышают цены в надежде компенсировать будущие убытки, хотя увеличение издержек производства на данном этапе не оправдано (может быть оправдано лишь в будущем).

Ожидаемая инфляция. Люди должны предвидеть инфляцию, т.е. должны ожидать инфляцию в условиях рынка. Ожидание связано, прежде всего, с повышением цен. При этом потребитель сокращает сбережения, увеличивает текущий спрос и тем самым провоцирует рост цен. Предложение товаров все меньше покрывает спрос.

Ожидаемая инфляция связана с корректировкой доходов, сокращением запасов денег, частым изменением ценников. Кредиторы денег должны получить свои деньги от заемщиков с увеличенным процентом, т.е. с поправкой на ожидаемую инфляцию.

Подавленная инфляция. Она возникает при сдерживании или замораживании государством роста цен. При этом используются следующие меры:

- вводится временное замораживание цен и доходов;
- устанавливаются верхние пределы роста цен и доходов;
- устанавливаются пропорции между ростом заработной платы и производительностью труда.

При подавленной инфляции может и не быть роста цен, но наблюдаться товарный дефицит. Она приносит экономике больше вреда, чем открытая, так как парализует рынок вследствие отсутствия свободных рыночных цен (при командной экономике). В странах с развитой рыночной экономикой отсутствует подавленная инфляция вследствие отказа государства от контроля цен и доходов.

Непрогнозируемая (неожидаемая) инфляция связана с внезапным, стихийным скачком цен, что вызывает трудности ее прогнозирования. Ее последствия негативнее последствий подавляемой, открытой и ожидаемой инфляции. Она способствует спекулятивному перераспределению богатства между людьми. Наибольший ущерб получают лица, имеющие фиксированные доходы (зарплата, пенсия, пособия и т.д.).

Здесь важно определить, какие последствия вызывает инфляция в экономике. Решающим критерием оценки является способность денег выполнять свои основные функции. Если деньги перестают служить средством обращения, накопления, платежа и мерой стоимости, то следует говорить о гиперинфляции.

Неожиданная инфляция приводит к тому, что номинальные денежные доходы индивидов не успевают измениться. Тогда, получаем что номинальные доходы в текущем и предыдущем периоде равны: $M_t = M_{t-1}$), что реальные денежные доходы в результате повышения уровня цен снизятся (так как $i + 1 > 1$):

$$M_{Rt} = \frac{M_{Rt-1}}{(i + 1)}. \quad (8.1)$$

где M_{Rt-1} – реальный денежный доход в периоде $t - 1$; M_{Rt} – реальный денежный доход в текущем периоде t .

Классификация инфляции представлена в табл. 8.1

Таблица 8.1

Виды инфляции

Характеристики	Классификации
Темп роста уровня цен	Умеренная (до 10% в год)
	Галопирующая (до 50% в год)
	Гиперинфляция (свыше 50% в год)
Факторы причины	Инфляция спроса
	Инфляция затрат
Интенсивность государственного вмешательства	Явная (открытая)
	Подавленная
Способность государства и Центрального банка управлять инфляционными процессами	Управляемая
	Неуправляемая
Масштабы распространения	Региональная
	Национальная
	Национально-региональная
	Мировая
Влияние на уровень реальных доходов	Ожидаемая – реальные доходы не меняются
	Непредвиденная – реальные доходы меняются

Имея в виду, что доходы с капитала рассчитываются при помощи ставки процента, получим выражение для реальной ставки процента в текущем периоде:

$$r = \frac{R - i}{1 + i}, \quad (8.2)$$

где R – номинальная ставка процента; r – реальная ставка процента; i – темп инфляции. В данном случае все величины выражены в десятичных дробях. В случае если их необходимо выразить в процентах, формулу умножают на 100%.

Если получатель дохода ожидает определенного значения инфляции в планируемом году, величина i в формуле (8.2) должна быть заменена на i^e – ожидаемый темп инфляции. Получаем формулу, которая называется *уравнением Фишера*:

$$r = \frac{R - i^e}{1 + i^e}. \quad (8.3)$$

При значениях темпа инфляции меньше 0,1 (или 10%), выражением в знаменателе пренебрегают.

Именно непредвиденная инфляция в большей степени, чем ожидаемая, приводит к перераспределению доходов, к потерям и выигрышам от инфляции, которые назывались при обсуждении эффекта Кантильона.

«Несколько основных тезисов» об инфляции, высказанных М. Фридменом, состоят в следующем: «(1) Инфляция всегда и везде представляет собой денежный феномен; (2) Инфляция не является неизбежной в период развития; (3) В нормальных условиях инфляция плохо способствует развитию и даже если способствует, то лишь как временная панацея; (4) В качестве налога на наличность инфляция может быть наименьшим злом, но последствия ее всегда непредсказуемы».

Действительно, если индивид сохраняет свои денежные средства без изменения в течение года (или другого промежутка времени), т.е. номинальная сумма денег, находящихся в его распоряжении, не меняется, реальная сумма, тем не менее, уменьшится на величину $(i/(1+i))$. И, если номинальные доходы достаточно большого числа граждан останутся неизменными в период инфляции, реальные их доходы упадут.

А так как потоки доходов и расходов в макроэкономической модели замкнуты, действует правило: «если кто-то теряет, значит кто-то находит». Теряют, как мы выяснили, граждане с фиксированными доходами, а «находят» банки, которые назначают ставку процента по депозитам меньшую, чем индекс инфляции, и государство, которое печатает дополнительные деньги и получает *сеньораж* – доход от денежной эмиссии (доход от эмиссии денег в странах с рыночной экономикой в обычных условиях составляет в среднем около 1% от ВВП, в период инфляции он возрастает). Потери реальных доходов населения в результате инфляции, называют *инфляционным налогом*.

Инфляционный налог является, по сути, налогом на потребление. Таким образом, растущая инфляция в период экономического подъема посредством данного налога снижает потребление и «спасает» экономику от перегрева.

Сбалансированная инфляция – вид инфляции, при котором цены на различные товарные группы остаются неизменными относительно друг друга. Данный вид инфляции относительно

приемлем для бизнеса при условии периодического повышения цены на товары.

Несбалансированная инфляция, характеризуется постоянным изменением цен различных товаров по отношению друг к другу. Это наносит значительный ущерб бизнесу вследствие невозможности рационального выбора сферы приложения капитала и расчета доходности инвестирования.

8.3. Взаимосвязь инфляции и безработицы

В классической макроэкономической модели безработица постоянно находится на уровне полной занятости, т.е. циклическая безработица всегда равна нулю, а фрикционная и структурная от инфляционных воздействий зависят слабо.

В кейнсианской модели показатель фактической безработицы отличен от ее естественного уровня, и это различие меняется по мере того, как выпуск приближается к своему потенциальному значению. Тогда появляется возможность построить график зависимости фактического уровня безработицы от темпа инфляции, который называют *кривой Филлипса* (рис. 8.1).

При построении линии совокупного предложения мы учитываем предпосылки, о которых говорил в свое время Дж. Кейнс. В случае неполной занятости, когда выпуск далеко не достиг своего потенциального уровня, цены «липнут», и кривая AS почти горизонтальна. Когда выпуск приближается к своему потенциальному значению Y_n (рис. 8.1, *а*), линия совокупного предложения становится вертикальной. Значит, чем ближе значение совокупного выпуска приблизится к своему потенциальному значению, тем большее влияние на уровень цен будет иметь смещение линии совокупного спроса.

Рассмотрим два случая смещения линии AD – на горизонтальном ($AD_1 \rightarrow AD_2$) и на вертикальном участке линии AS ($AD_3 \rightarrow AD_4$). Очевидно, что в первом случае ($AD_1 \rightarrow AD_2$) будет наблюдаться заметное увеличение выпуска и незначительный рост уровня цен (т.е. темп инфляции будет невысоким, см. рис. 8.1, *в*, точка A_{12}). В этом случае, как показано на рис. 8.1, *б*, занятость растет соизмеримо с ростом выпуска.

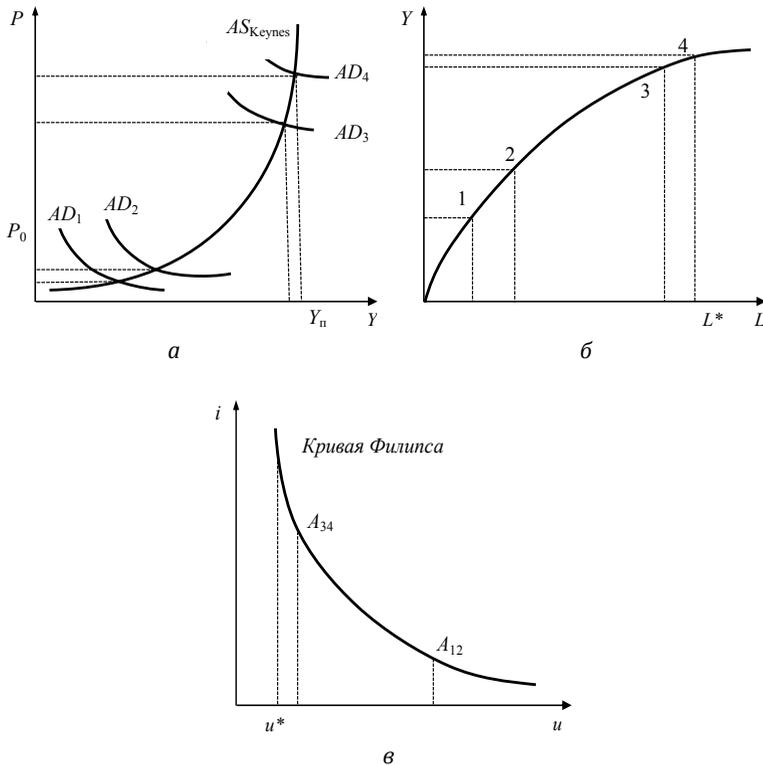


Рис. 8.1. Построение кривой Филипса

Во втором случае ($AD_3 \rightarrow AD_4$) выпуск ненамного сместится ближе к его потенциальному значению Y_n , рост уровня цен будет значительным (высокий темп инфляции, см. рис. 8.1, в, точка A_{34}). В этом случае, как показано на рис. 8.1, б, занятость (L) может оказаться даже больше своего нормального значения. Безработица будет сохраняться на естественном уровне (точка A_{34} на рис. 8.1, в).

Таким образом получается линия в координатах ($i ; u$), которая отражает наличие обратной зависимости между уровнем безработицы и темпом инфляции. Однако нужно отметить, что такая зависимость будет наблюдаться только в краткосрочном периоде, тогда, когда будут справедливы предпосылки макро-

экономической модели Кейнса. Вспоминая закон Оукена, получим уравнение для кривой Филипса:

$$i = i^e - g(u - u^*) + e, \quad (8.4)$$

где e – внешний ценовой шок (инфляция затрат).

Подобную зависимость впервые обнаружил английский экономист А. Филипс, исследовавший взаимосвязь между безработицей и инфляцией в Великобритании за сто лет (до 1957 г.). Такая же зависимость наблюдалась и в 1961–1969 гг. в США. Если правительства пытались с помощью различных мер побороть инфляцию, увеличивался уровень безработицы, если удавалось уменьшить безработицу, росли темпы инфляции. Эти два показателя вели себя как два груза на качелях (рис. 8.2).

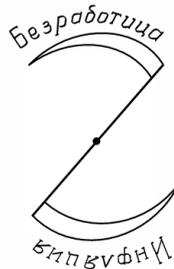


Рис. 8.2. Опасный баланс

Но в последующие десятилетия этого не наблюдалось ни в США, ни в странах Европы. Этот факт заставил многих экономистов снова обратиться к оставленной было монетарной теории. Тем более, что меры бюджетно-налоговой политики в 1971–1991 гг. давали результаты близкие к прогнозам монетаристов, а не кейнсианцев.

Выделяют два основных типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения. Инфляция спроса появляется, когда совокупные расходы в экономике растут быстрее, чем совокупный выпуск. Инфляция предложения возникает, когда общие затраты производства и реализации продукции возрастают, а доходы покупателей отстают от них по темпам роста. С помощью динамической модели $AD-AS$ можно рассмотреть действие механизмов названных типов инфляции (рис. 8.3).

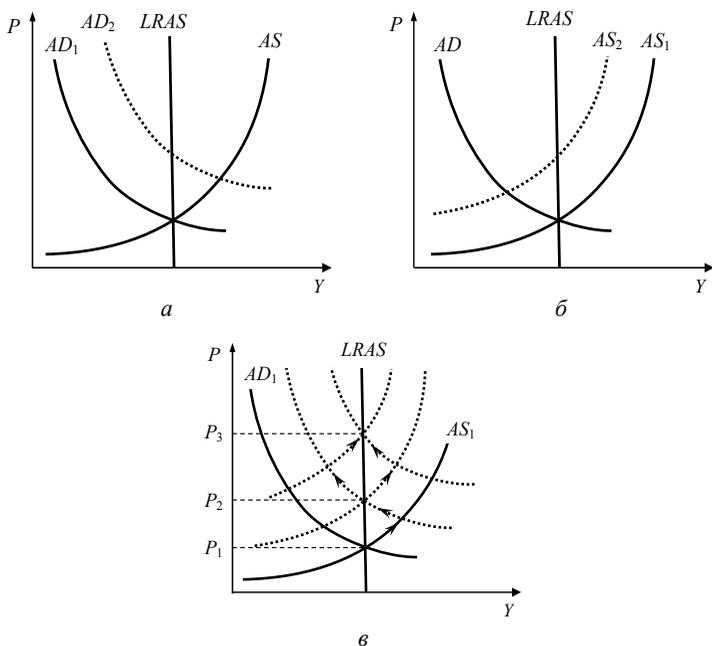


Рис. 8.3. Типы инфляции: *а* – инфляция спроса; *б* – инфляция предложения; *в* – инфляционная спираль

Здесь один из вариантов инфляции спроса представлен (рис. 8.3, *а*) для того, чтобы можно было подробнее исследовать особенности инфляционного механизма, в частности – взаимосвязь инфляции и безработицы.

Считаем, что первоначально экономика находится в состоянии равновесия. То есть линии $LRAS$, AD_1 и AS (среднесрочное совокупное предложение) пересекаются в одной точке. Растущий совокупный спрос (на графике видно, что линии совокупного спроса смещается вправо вверх: $AD_1 \rightarrow AD_2$) стимулирует совокупное предложение. Его величина увеличивается за счет дополнительного привлечения (загрузки) производственных ресурсов. Это выражается в избыточной занятости, «перегреве» экономики и росте уровня цен. Заметим, что на этом этапе развития инфляционного процесса наблюдается закономерность, отмеченная А. Филлипсом. Далее уровень цен повышается еще более, но занятость со-

кращается. Показатель безработицы возвращается к своему естественному уровню. На этом этапе вектора изменений инфляции и безработицы сонаправлены, что противоречит выводам Филипса (на самом деле исследователь наблюдал другой процесс).

Инфляция предложения имеет причиной сокращение совокупного предложения ($AS_1 \rightarrow AS_2$ на рис. 8.3, б). В этом случае растущие затраты на производство и реализацию продукции вызывают рост цен и затем – общего уровня цен, что выражается в сокращении величины совокупного спроса. Как следствие – сокращается общий объем выпуска, ресурсы высвобождаются, безработица растет (это опять противоречит выводам А. Филипса).

Самый неприятный для экономики процесс – раскручивание инфляционной спирали. Он может происходить так, как показано на рис. 8.3, в. Первоначальный уровень цен (P_1) поднимается в результате воздействия шока спроса, поддержанного затем шоком предложения, до уровня P_2 . Может наблюдаться и другая последовательность шоков: сначала шок предложения, затем – шок спроса (который может быть вызван, например, нерасчетливой политикой Центрального Банка – увеличением денежной массы без соответствующего стимула для развития производства¹). Затем процесс повторяется, уровень цен тем или иным путем добирается до отметки P_3 ($P_2 \rightarrow P_3$).

Механизмы инфляционных и дефляционных процессов, как способы достижения равновесного совокупного объема выпуска, рассматриваются в модели «кейнсианского креста».

На рис. 8.4 показаны отклонения от положения макроэкономического равновесия.

В одном случае такого отклонения фактический объем производства оказывается меньше объема товаров и услуг, который хотели бы (планируют) получить домохозяйства, фирмы, государство и внешний мир, т.е. $Y_C < Y_n$. Величина совокупного спроса оказывается больше величины совокупного предложения (это называется разрывом ВВП). Разрыв между величиной предъявляемого спроса (планируемых расходов) и величиной

¹ Центробанк может выполнять в этом случае политический заказ: произвести денежную эмиссию для выплаты долгов по зарплате бюджетникам или иной.

спроса, который может быть удовлетворен в данный момент (реальных расходов), называется *инфляционным разрывом*. На рис. 8.4 этот разрыв представлен отрезком CD . Не успевая произвести требуемое рынком количество благ, производители: а) сокращают запасы товаров на складах; б) нанимают дополнительных рабочих и привлекают другие производственные ресурсы; в) увеличивают цены. Это усиливает инфляцию и сокращает безработицу. Здесь А. Филипс оказывается прав.

В другом случае отклонения фактический объем производства оказывается больше объема товаров и услуг, который планируют получить маркоэкономические агенты, т.е. $Y_p < Y_A$. Величина совокупного предложения оказывается больше величины совокупного спроса. Разрыв между величиной реальных расходов спроса и величиной спроса, на который рассчитывали производители (выпустив Y_A), называется *дефляционным разрывом*. На рис. 8.4 этот разрыв представлен отрезком AB . Это означает, что покупатели приобрели товаров и услуг меньше, чем было произведено. Не сумев реализовать произведенные блага, производители: а) увеличивают запасы товаров на складах; б) увольняют рабочих и высвобождают ранее привлеченные другие производственные ресурсы; в) снижают цены. Это вызывает дефляцию и увеличивает безработицу. А. Филипс снова оказывается прав.

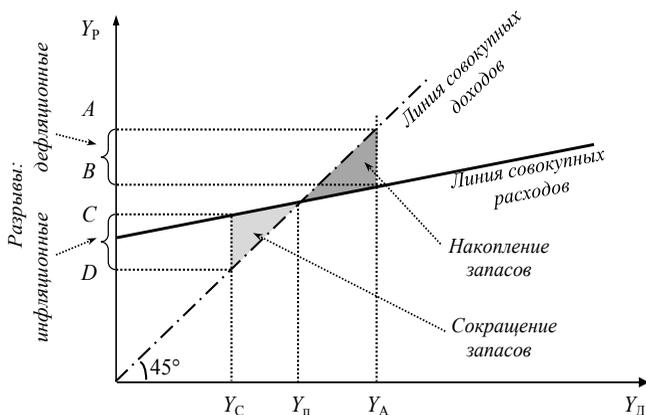


Рис. 8.4. Инфляционные и дефляционные разрывы совокупных расходов

Отметим одну особенность данного варианта рассмотрения модели кейнсианского креста, благодаря которой теория А. Филипса оказывается верной. В этом случае совокупное предложение фиксировано: величина его может меняться, но сама функция – нет (график AS остается на месте; на рис. 8.4 это – линия совокупных доходов).

Инфляция, таким образом, помимо прочих неприятностей, уничтожает способность рыночной экономики рационально размещать ресурсы и обеспечивать справедливое распределение доходов. Обобщенно последствия инфляции выражаются в снижении экономического потенциала страны.

Следовательно, такие явления как инфляция и безработица отражают существенные свойства экономики, и характеризующие их показатели – уровень безработицы, занятости и темпы инфляции – служат важными контрольными параметрами. Наряду с другими макроэкономическими показателями они являются объектами наблюдения для государственных статистических и планирующих органов, маркетинговых служб корпораций и предприятий. Кроме того, каждое домохозяйство учитывает информацию об уровне цен и занятости, принимая текущие и стратегические экономические решения.

8.4. Антиинфляционное регулирование

Социально-экономические последствия инфляции многообразны и заключаются в следующем.

Во-первых, как было отмечено выше, инфляция обесценивает результаты труда, уничтожает сбережения физических и юридических лиц, препятствуя экономическому росту, инвестициям, провоцирует вывод капитала за границу и т.д. Она приводит к перераспределению НД и НБ между различными группами общества. Средства перераспределяются от частного сектора в пользу государства: дефицит госбюджета покрывается инфляционным налогом.

Государство извлекает выгоду благодаря *эмиссии* денег. Разница между суммой стоимости дополнительно выпущенных

банкнот и затратами на их печатание называется *сеньоражем*. Он равен количеству реальных ресурсов, которое может получить государство взамен на напечатанные деньги. Лица, получающие индексированные доходы, защищены от инфляции, а имеющие фиксированные доходы несут потери от инфляции.

Владельцы недвижимости, драгоценностей, произведений искусства, иностранной валюты, золота наиболее защищены от инфляции.

Во-вторых, высокие темпы инфляции способствуют возрастанию социальной напряженности, политической нестабильности общества, увеличивают утечку капиталов за границу и спрос на стабильную валюту (доллар США, евро и др.), сокращают реальные доходы населения, обесценивают денежные накопления населения, растет безработица, активно развивается теневая экономика и т.д. В целом уровень жизни населения падает.

Антиинфляционное регулирование проводит государство через антиинфляционную политику. В ней различают *антиинфляционную стратегию*, направленную на будущее, т.е. долгосрочную перспективу и *тактику*, рассчитанную на кратковременный период. Цели антиинфляционной политики – это установление контроля над инфляцией и стабилизация цен.

Государство может бороться только с открытой инфляцией, используя адаптационную политику (индексация ставки процента, заработной платы, выдача краткосрочных кредитов и т.д.). Подавленную инфляцию сначала необходимо превратить в открытую, а затем выработать меры борьбы с ней. Поэтому задачей правительства является борьба не с последствиями инфляции, а с ее причинами.

В *антиинфляционной стратегии* выделяют два подхода:

– первый предусматривает сокращение бюджетного дефицита и сдерживание эмиссии денег. Для этого применяется *таргетирование* – регулирование темпа роста ВВП. Это достигается увеличением налогов и уменьшением государственных расходов;

– второй подход предусматривает поддержание полной занятости и стабильности цен, регулирование цен и доходов с целью увязки повышения заработной платы и роста цен, что выражается в индексации доходов, согласуемой с динамикой индекса цен.

Антиинфляционная тактика не устраняет причины инфляции, ее меры носят чрезвычайный характер и направлены на ослабление инфляции. К ее мерам относятся: государственная поддержка экономики через льготное налогообложение предприятий; разработка особых целевых программ трудоустройства молодежи, женщин; поддержка создания новых рынков (рынки информационных услуг и др.); повышение ставок процента по вкладам; повышение курса национальной валюты; денежная реформа, выраженная в *нуллификации* – аннулировании обесцененной валюты и выпуске другой валюты; *ревалоризации* – возвращении к прежней стоимости путем изъятия лишних денег из обращения; *девальвации* – понижении официального курса валюты данной страны по отношению к другим валютам или уменьшении в законодательном порядке золотого содержания национальной денежной единицы.

Во временном аспекте у правительства существуют две альтернативы проведения антиинфляционной политики: осуществлять ее постепенно, ориентируясь на длительный период, либо проводить резко (шоковая терапия). В экономической теории отсутствует ответ на вопрос, какая тактика эффективнее. Все зависит от масштабов страны, состояния экономики, степени вхождения в мировой рынок, социально-политической обстановки в стране и т.д.

В целом можно сделать вывод о том, что ни одна экономика не располагает врожденным иммунитетом к инфляции. У нее нет механизмов подавления и предотвращения инфляции. Поэтому антиинфляционная политика – это регулярная функция государства.

Выводы

1. *Инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением, представляет собой устойчивое повышение общего уровня цен, когда падает покупательная способность денег, т.е. они обесцениваются. Она является губительным явлением: обесценивает платежеспособность предприятий, падает курс рубля, акций, вызывает неплатежи и делает невыгодными инвестиции.*

2. *Классическое определение инфляции связано с теорией денег, а в рыночных условиях – с теорией цен.*

3. Выделяют три типа (вида) инфляции: умеренную (ползучую), галопирующую и гиперинфляцию. Они отличаются друг от друга в темпах роста цен. Бывают следующие формы инфляции: открытая, ожидаемая, подавляемая, непрогнозируемая, сбалансированная, несбалансированная. Видами инфляции выступают: инфляция спроса, инфляция издержек (затрат), налоговая инфляция, инфляция ценовой покупки.

Вопросы для повторения

1. Дайте классическое определение понятия «инфляция».
2. Назовите причины возникновения инфляции.
3. В чем проявляется инфляция?
4. Что такое «уровень инфляции»? Как его определить?
5. Раскройте сущность видов инфляции.
6. Объясните, что представляет собой «кривая Филлипса».
7. В чем сущность антиинфляционной стратегии и тактики?

Понятия

Инфляция • Стагфляция • Уровень инфляции • Темп инфляции • Умеренная (ползучая) инфляция • Галопирующая инфляция • Гиперинфляция • Открытая инфляция • Ожидаемая инфляция • Подавленная инфляция • Непрогнозируемая инфляция • Сбалансированная инфляция • Несбалансированная инфляция • Кривая Филлипса • Антиинфляционное регулирование

Глава 9

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

9.1. Финансовая система. Бюджетная система

В процессе экономической деятельности у отдельных предпринимателей, в отраслях, сферах и народном хозяйстве страны в целом формируются различные денежные фонды (средства). Система образования, распределения и использования этих денежных фондов образует понятие «финансы». Следовательно, *финансы* – это система экономических отношений, возникающих в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов) в целях обеспечения воспроизводственного процесса и удовлетворения потребностей общества.

Термин «*финансы*» в переводе с латыни означает «*платеж*», «*доход*». Впервые его начали использовать торговцы в средневековой Италии, в дальнейшем его стали применять для обозначения денежных ресурсов.

Совокупность денежных (экономических) отношений, возникающих между государством и производственными структурами, государством и регионами, государством и слоями населения – физическими и юридическими лицами – по поводу движения денежных ресурсов, представляет собой *финансовые отношения*.

Финансовые отношения возникают между следующими субъектами хозяйствования:

- между государством и юридическими и физическими лицами по поводу платежей в бюджеты разных уровней, а также выплат из бюджетов;
- между юридическими лицами по взаимным расчетам;
- между федеральными и местными органами власти;
- между отдельными государствами по поводу взаимных финансовых расчетов, кредитов и т.д.

Следует отметить, что не все денежные отношения являются финансовыми. К ним не относятся денежные средства, обслужи-

вающие личное потребление и обмен. Например, розничный товарооборот, оплата транспорта, бытовых, коммунальных, зрелищных и других услуг, а также процессы купли-продажи между отдельными гражданами, акты дарения и наследования денег.

Совокупность форм, методов, правил и норм, регулирующих финансовую деятельность, финансовых отношений и обслуживающие их специальные учреждения (Министерство финансов, банки, казначейства, налоговые службы) в единстве образуют *финансовую систему государства*. Звеньями финансовой системы являются: бюджеты различных уровней; фонды социального, имущественного и личного страхования; валютные резервы государства; денежные фонды предприятий, организаций, фирм, других коммерческих и некоммерческих структур; прочие специальные денежные фонды. Материальной основой финансов является производство. В современных условиях финансы – это совокупность централизованных, государственных фондов денежных средств, денежных фондов домохозяйств, предприятий-фирм, отраслей и сфер.

Различают следующие *виды финансов*: финансы домохозяйств (населения), финансы предприятий-фирм, финансы отраслей, финансы сфер и финансы государства. Финансы предприятий-фирм являются основой всех видов финансов.

Финансы населения образуют доходы отдельных граждан и семей. *Финансы предприятий-фирм, отраслей и сфер* формируются за счет прибыли и различных поступлений.

Финансы государства являются централизованными финансами, а других – децентрализованными финансами.

Совокупность социально-экономических мер государства по использованию централизованных денежных ресурсов есть *финансовая политика государства*. Она выполняет мобилизационные, распределительные и контрольные функции.

Мобилизационная функция проявляется в поступлении денежных средств на государственные нужды, которые существенно влияют на развитие общества.

Распределительная функция связана с перемещением доходов из сферы производства в иные сферы хозяйствования. Государство распределяет и перераспределяет ВВП и НД в интересах задач, стоящих перед обществом.

Контрольная функция заключается в том, что финансовый контроль и государственный аудит направлены на обеспечение динамичного развития государственного и частного предпринимательства.

Основной задачей государственного сектора является формирование эффективного механизма экономической системы и управление им. Для решения этой задачи общество делегирует государству необходимые права и возлагает на него соответствующие обязанности. Государство, таким образом, становится обособленным экономическим агентом, который при определенных условиях (в сравнительно коротком периоде) действует самостоятельно и независимо.

При рассмотрении допущений модели макроэкономического равновесия, достигаемого в результате взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения, мы считали совокупного покупателя на рынке благ единственным. Кроме того, этот покупатель – сектор домохозяйств, был в то же время и получателем всех факторных доходов. Однако это концептуальное предположение очень сложно применить для объяснения фактических изменений макроэкономических показателей.

Для этих целей оказывается удобнее трактовать формулу расчета ВВП по расходам как аддитивную модель совокупного спроса. В этом случае принимается допущение о том, что на рынке благ действуют четыре независимых покупателя: домохозяйства (покупатели потребительских товаров), фирмы (покупатели инвестиционных товаров), государство (покупатель общественных благ) и внешний мир («покупатель» чистого экспорта). В данной главе исследуется деятельность одного из названных экономических агентов – государственного сектора. Это – своеобразный центр ответственности, на который возложены функции обеспечения координации действий экономических агентов. Выясним, что представляет из себя бюджет данного «центра ответственности».

Статьи доходов и расходов государственного бюджета отражают специфику деятельности, направленной на достижение основных экономических целей. Государство получает средства на осуществление своей деятельности от сбора налогов, прода-

жи услуг государственного аппарата¹ и берет займы у населения (путем продажи гособлигаций). Можно указать также, что государство получает деньги за счет продажи государственной собственности (приватизации), сеньоража и других источников.

Налоги – обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставке, установленной в законном порядке. В современном обществе налоги являются основным источником доходов государства. Кроме того, налоги выполняют стимулирующую функцию, привлекая производителей в наиболее полезные для общества сферы деятельности.

Государство расходует средства на заказы и покупку общественных благ, в том числе – производство услуг госаппарата, на трансфертные выплаты и субсидии, на погашение общественного долга.

Государственная финансовая система состоит из двух частей: государственного бюджета и внебюджетных фондов.

Государственный (федеральный) бюджет – главное звено финансовой системы, являющееся централизованным фондом денежных средств, находящихся в распоряжении правительства. Он выступает как финансовый план, состоящий из доходов и расходов. В настоящее время государственный бюджет России – это смета государственных доходов и расходов на 3 года.

В настоящее время через каналы государственного бюджета в экономически развитых странах перераспределяется в среднем 25–50% ВВП, в Российской Федерации – 18%. Государство, аккумулируя значительные финансовые ресурсы в бюджете, обеспечивает функционирование органов государственной власти, определяет направления экономического и социального развития страны, вырабатывает приоритетные краткосрочные и долгосрочные программы в социально-экономической сфере. Так, в Российской Федерации разработаны и реализуются федеральные целевые программы (ФЦП): «Жилище», «Молодежь России» на 2011–2015 годы», «Развитие образования на 2011–2015

¹ В экономике, где есть государственные предприятия, в доходы государства включается и реализация их продукции.

годы», «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» и др.

Государственный бюджет является важным инструментом воздействия на конъюнктуру рынка, объем совокупного спроса и предложения путем увеличения или уменьшения государственных расходов, изменения ставок налогов, ограничения денежной эмиссии и т.д. В связи с НТР в последние десятилетия наблюдается возрастание роли бюджета в изменении структуры экономики. Увеличиваются инвестиции в отрасли, обеспечивающие НТП и решение социальных задач. Концентрация финансовых ресурсов на стратегически важных направлениях экономики позволяет ускорять рост производительности общественного труда, повысить эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, полнее удовлетворять потребности населения.

В условиях НТП в развитии экономики возросла роль сферы услуг, происходит дальнейшая интеллектуализация производственной деятельности людей. Развитие услуг, связанных с получением образования, медицинским обслуживанием, социальным обеспечением, культурным и физическим развитием, возможно только при участии финансирования из государственного бюджета. Вышеперечисленные ФЦП отражают мировую тенденцию увеличения вложений в человека как главного фактора экономического прогресса.

К *доходам* бюджета относятся: налоги (прямые и косвенные), проценты по кредитам, доходы от прибыли предприятий, от приватизации, от ценных бумаг, госпошлины, гербовый сбор и т.д. Главным источником госбюджета являются налоги. Они составляют до 85% всех доходов, а остальные – неналоговые (дивиденды, доходы от сдачи в аренду и т.д.).

К налоговым доходам относятся:

– федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы;

– инвестиционный налоговый кредит.

Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации в 2005–2015 гг. представлены в табл. 9.1.

Таблица 9.1

**Доходы консолидированного бюджета
Российской Федерации, млрд руб.**

Показатели	Годы				
	2005	2010	2012	2014	2015
Доходы – всего	8579,6	16031,9	23435,1	26766,1	26922,0
<i>из них:</i>					
налог на прибыль организаций	1332,9	1774,6	2355,7	2375,3	2599,0
налог на доходы физических лиц	707,1	1790,5	2261,5	2702,6	2807,8
налоги и взносы на социальные нужды	1178,1	-	-	-	-
из них единый социальный налог	436,5	-	-	-	-
страховые взносы на обязательное социальное страхование	-	2477,1	4103,7	5035,7	5636,3
налог на добавленную стоимость:					
на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1025,8	1329,1	1886,4	2188,8	2448,5
на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	446,5	1169,5	1659,7	1751,4	1785,4
<i>акцизы по подакцизным товарам (продукции):</i>					
производимым на территории Российской Федерации	236,1	441,4	783,6	1000,6	1014,4
ввозимым на территорию Российской Федерации	17,6	30,1	53,4	71,6	54,0
налоги на совокупный доход	77,5	207,7	271,3	315,1	347,8
налоги на имущество	253,1	628,2	785,5	957,5	1068,6
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	928,6	1440,8	2484,5	2934,7	3250,7
задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	53,9	56,1	4,2	3,5	2,4
из них единый социальный налог	-	45,7	1,2	0,8	0,6
доходы от внешнеэкономической деятельности	1680,9	3227,7	4962,7	5463,7	3295,3
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	255,8	679,7	836,6	797,2	1149,2
платежи при пользовании природными ресурсами	73	77,6	132,9	261,5	198,7

Окончание табл. 9.1

Показатели	Годы				
	2005	2010	2012	2014	2015
безвозмездные поступления	22,1	114,1	92,1	134,2	105,0
доходы от приносящей доход деятельности	59,1	46,1	0	-	-

Примечание. По данным Федерального казначейства с учетом бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 536.

В структуре доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2015 г. наибольший удельный вес приходился на страховые взносы на обязательное социальное страхование – 20,94% (5636,3 млрд руб.). Кроме этого можно выделить следующие основные источники доходов: доходы от внешнеэкономической деятельности – 12,24% (3295,3), налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами – 12,07% (3250,7), налог на доходы физических лиц – 10,43% (2807,8), налог на прибыль организаций – 9,65% (2599), налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации – 9,09% (2448,5), налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации – 6,63% (1785,4), доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности – 4,27% (1149,2), налоги на имущество – 3,97% (1068,6), акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации – 3,77% (1014,4 млрд руб.).

За период 2005–2015 гг. в структуре доходов консолидированного бюджета РФ произошли определенные изменения. В частности, произошло уменьшение удельного веса следующих статей: доходы от внешнеэкономической деятельности – на 7,35% (19,59 и 12,24%), налог на прибыль организаций – на 5,89% (15,54% в 2005 г. и 9,65% в 2015 г.), налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации – на 2,87% (11,96% и 9,09%, соответственно), задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам – на 0,6299%

(0,63 и 0,0001%). Кроме того были отменены доходы от приносящей доход деятельности, которые составляли в 2005 г. 0,69%.

За анализируемый период возрос удельный вес следующих бюджетных доходов: налог на доходы физических лиц – на 2,19% (с 8,24% в 2005 г. до 10,43% в 2015 г.), налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации – на 1,43% (5,2% и 6,63%, соответственно), акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации – на 0,82% (2,75 и 3,77%), налоги на имущество – на 1,02% (2,95 и 3,97%) и др.

Следует отметить, что после 2005 г. в структуре доходов консолидированного бюджета РФ стала присутствовать такая статья как страховые взносы на обязательное социальное страхование, имеющие высокий удельный вес – 2010 г. – 15,45% (2477,1 млрд руб.), 2011 г. – 17,51% (4103,7), 2014 г. – 18,81% (5035,7), 2015 г. – 20,94% (5636,3 млрд руб.)

В соответствии с классификацией доходов бюджетов РФ к неналоговым доходам относят:

1. Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности:

- доходы от размещения временно свободных средств бюджетов;

- проценты, полученные от предоставления бюджетных кредитов;

- доходы от сдачи в аренду имущества;

- доходы от перечисления части прибыли, остающейся после уплаты налогов и иных платежей государственных унитарных предприятий;

- доходы от распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности;

- доходы от эксплуатации и использования имущества автомобильных дорог;

- разовые платежи за пользование недрами, государственной экспертизы запасов полезных ископаемых и др.

2. Доходы от продажи материальных и нематериальных активов.

3. Административные платежи и сборы за выполнение определенных функций.

4. Штрафы, санкции, возмещение ущерба.

5. Доходы от внешнеэкономической деятельности.

6. Прочие неналоговые доходы.

К расходам относятся затраты на содержание аппарата государственного управления, на вооружение, госзакупки товаров и услуг, на образование, здравоохранение, социальные пособия, на инновационные технологии, выплаты по госдолгу, предоставление кредитов и т.д.

Конкретизация расходов бюджета ведется по следующим разделам:

- общегосударственные вопросы;
- национальная безопасность и правоохранительная деятельность;
- национальная экономика;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- охрана окружающей среды;
- образование;
- культура, кинематография и средства массовой информации;
- здравоохранение, физическая культура и спорт;
- социальная политика;
- межбюджетные трансферты;
- целевые программы.

Исходя из экономического содержания бюджетные расходы делятся на *текущие*, служащие для обеспечения функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, а также бюджетных учреждений и для оказания финансовой поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям на текущее обеспечение, и *капитальные*, направленные на обеспечение инновационной деятельности.

В структуре расходов консолидированного бюджета Российской Федерации (табл. 9.2) в 2015 г. наибольший удельный вес приходился на национальную оборону – 10,7% (3182,7 млрд руб.). Далее расположились расходы на образование – 10,2% (3034,6), на здравоохранение – 9,6% (2861,0), национальную безопасность и правоохранительную деятельность – 6,97% (2072,2), общегосударственные вопросы – 6,21% (1848,2), дорожное хозяйство (дорожные фонды) – 4,07% (1209,6), жилищно-коммунальное хозяйство – 3,29% (979,9), другие вопросы в области национальной экономики – 2,99% (889,6), транспорт – 2,24% (665,0), обслуживание госу-

дарственного и муниципального долга – 2,22% (661,0), сельское хозяйство и рыболовство – 1,22% (362,4), прикладные научные исследования в области национальной экономики – 0,9% (270,5), топливно-энергетический комплекс – 0,35% (103,6), связь и информатику – 0,29 (87,5 млрд руб.).

Таблица 9.2

**Расходы консолидированного бюджета
Российской Федерации, млрд руб.**

Показатель	Годы				
	2005	2010	2012	2014	2015
Расходы – всего	6 820,6	17 616,7	23 174,7	27 611,7	29741,5
<i>из них:</i>					
на общегосударственные вопросы *	754,3	1 440,6	1 437,9	1 640,4	1848,2
на национальную оборону	581,8	1 279,7	1 814,1	2 480,7	3182,7
на национальную безопасность и правоохранительную деятельность	585,2	1 339,4	1 929,2	2 192,9	2072,2
на национальную экономику	764,2	2 323,3	3 273,6	4 543,1	3774,4
<i>из них расходы:</i>					
на топливно-энергетический комплекс	10,5	48,5	132,8	44,3	103,6
на сельское хозяйство и рыболовство	78,6	262,3	276,5	314,3	362,4
на транспорт	250,5	461,7	622,8	664,9	665,0
на дорожное хозяйство (дорожные фонды)	...	645	990,5	1 184,7	1209,3
на связь и информатику	13,8	69,2	92,6	89,9	87,5
на прикладные научные исследования в области национальной экономики	39,5	122,9	229,9	269,4	270,5
на другие вопросы в области национальной экономики	319,2	535,2	739,2	1771,2	889,6
на жилищно-коммунальное хозяйство	471,4	1 071,4	1 075	1 004,7	979,9
на социально-культурные мероприятия	364,2	10 133,8	13 215,2	15 154,2	17151,5
<i>из них расходы:</i>					
на образование	801,8	18 93,9	2 558,4	3 037,3	3034,6
на здравоохранение, физическую культуру и спорт	797,1	1 708,8
на здравоохранение	2 283,3	2 532,7	2861,0
на обслуживание государственного и муниципального долга	239,2	260,7	386,3	525,4	661

Примечание. * 2005, 2010 гг. – с учетом обслуживания государственного и муниципального долга.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 536.

В структуре расходов консолидированного бюджета РФ за период 2005–2015 гг. произошли следующие изменения. Отмечался рост удельного веса таких статей как расходы на национальную оборону – 2,17% (с 8,53% в 2005 г. до 10,7% в 2015 г.), прикладные научные исследования в области национальной экономики – 0,32% (0,58 и 0,9%, соответственно), топливно-энергетический комплекс – 0,2% (0,15 и 0,35%), связь и информатику – 0,09% (0,20 и 0,29%), на сельское хозяйство и рыболовство – на 0,07% (1,15 и 1,22%).

Снижение удельного веса за анализируемый период отмечалось по следующим статьям расходной части консолидированного бюджета: расходы на общегосударственные вопросы – на 4,85% (с 11,06% в 2005 г. до 6,21% в 2015 г.), на жилищно-коммунальное хозяйство – на 3,62% (6,91% и 3,29%, соответственно), на другие вопросы в области национальной экономики – на 1,69% (с 4,68% и 2,99%), на национальную безопасность и правоохранительную деятельность – на 1,61% (8,58 и 6,97%), на образование – на 1,56% (11,76 и 10,2%), на транспорт – на 1,43% (3,67 и 2,24%), на обслуживание государственного и муниципального долга – на 1,29% (3,51 и 2,22%).

Рассматривая сравнительную структуру расходов консолидированного бюджета РФ необходимо учитывать следующие аспекты: в 2005 г. отсутствовала статья расходов на дорожное хозяйство (дорожные фонды), которая в 2015 г. составляла 4,07% всех расходов бюджета (1209,6 млрд руб.), в 2005 и 2010 гг. расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт составляли 11,69 и 9,70% (797,1 и 1708,8 млрд руб.), после 2010 г. расходы на здравоохранение уже проходят отдельной статьёй – 9,85% в 2012 г. и 9,6% в 2015 г. (2283,3 и 2861,0 млрд руб.).

Расходы производятся в соответствии с *бюджетными назначениями* – суммами, утвержденными парламентом по всем статьям расходов. Перечень статей доходов и расходов определяется *бюджетной классификацией*, которая также утверждается законодательно.

Расходы носят целевой и безвозвратный характер. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое использование называется *бюджетным финансиро-*

ванием. Основное требование к бюджету – сбалансированность, т.е. равенство доходной и расходной частей.

Совокупность государственного бюджета и соответствующих ему организаций и учреждений есть *бюджетная система*.

Организация бюджетной системы и принципы ее построения называются бюджетным устройством, которое определяет взаимоотношения между звеньями бюджетной системы по формированию, распределению и использованию бюджетных средств.

Структура бюджетной системы любой страны зависит, прежде всего, от ее государственного устройства. Двухуровневую структуру – государственный и местный бюджет – имеют страны с унитарным устройством. США, ФРГ и Россия, являющиеся странами федерального устройства, имеют трехуровневую бюджетную структуру: государственный, региональный (субъектов РФ или штатов) и местный (бюджет земли).

В бюджетную систему Российской Федерации (консолидированный бюджет) в качестве самостоятельных частей включаются:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации;
- бюджеты субъектов федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты, в том числе:
 - бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты городских округов с внутригородским делением, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя;
 - бюджеты городских и сельских поселений, бюджеты внутригородских районов¹.

Все эти бюджеты функционируют автономно. Ведущим звеном государственной бюджетной системы является *государственный (федеральный) бюджет* – основной финансовый план формирования и использования централизованного денежного фонда государства.

¹ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 1230.

Следовательно, государственный бюджет является не только бюджетом центрального (федерального) правительства, но и представляет собой совокупность всех уровней государственных и административно-территориальных властей. Задачей всех бюджетов является реализация экономических функций государства. Все виды бюджета состоят из доходной и расходной частей.

В соответствии с Конституцией и законами РФ доходная часть административно-территориальных бюджетов должна состоять из закрепленных и регулирующих доходов, дотаций, субвенций и кредитных ресурсов.

Закрепленные доходы – это налог на имущества предприятий, местные налоги, налог на имущество физических лиц, земельный налог и т.д. Они поступают в соответствующие бюджеты.

Регулирующие доходы – средства, передаваемые из вышестоящего бюджета в нижестоящий, сверх закрепленных доходов для покрытия его расходов.

Дотации – твердые суммы, передаваемые вышестоящими бюджетами нижестоящим для пополнения доходов и минимизации дефицита бюджета на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов.

Субвенции – средства строго целевого назначения, передаваемые в нижестоящие бюджеты или юридическим лицам на безвозмездной и безвозвратной основе для целевых расходов.

Субсидии – средства, передаваемые в нижестоящие бюджеты, физическим и юридическим лицам на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Трансферты – средства, поступающие из федеральных и региональных фондов финансовой поддержки регионов.

Кредитные ресурсы – средства, передаваемые на возмездной основе под проценты или без них.

К бюджету государства относятся также различные внебюджетные фонды. Внебюджетные фонды – это денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в госбюджет. Эти фонды находятся в распоряжении центральных или местных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определенных нужд. В России существует более 30 государственных внебюджетных фондов, образованных за счет целевых отчислений, а в США насчиты-

вается более 800 подобных фондов. К ним относятся: федеральный дорожный фонд, фонд развития таможенной системы, фонд развития налоговой системы и налоговой службы, фонд борьбы с преступностью, экологический фонд и т.д. Пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования образуют единый социальный фонд и т.д.

До недавнего времени они функционировали независимо от бюджета, имели собственные источники поступлений в виде обязательных взносов пропорционально к фонду оплаты труда предприятий. Но сейчас эти фонды (кроме пенсионного) консолидированы в бюджет на основе страховых взносов. Они также могут стать негосударственными, частными фондами. Такая система существует в США.

Все государственные внебюджетные фонды вместе с консолидированным бюджетом образуют *бюджет расширенного правительства*. В принципе к бюджету расширенного правительства относятся доходы и расходы предприятий государственного сектора.

Такие фонды расширяют возможности вмешательства государства в происходящие социально-экономические процессы, минуя бюджет и парламентский контроль.

Следовательно, посредством внебюджетных средств государство сглаживает остроту бюджетного дефицита и стимулирует инвестиционные процессы в областях и республиках.

9.2. Государственный долг и его виды

Соотношение доходов и расходов характеризуется понятием бюджетного дефицита и бюджетного излишка.

Бюджетный дефицит – это превышение расходов над доходами. Обратная ситуация – превышение доходов над расходами – есть *бюджетный излишек* (профицит).

Бюджетный дефицит по международным стандартам не должен превышать 5% ВВП. Он покрывается внутренними и внешними государственными займами в виде продаж государственных ценных бумаг (облигаций), ужесточением налогообложения, займов у внебюджетных фондов (пенсионный фонд),

выручкой от продажи государственного имущества (приватизация), а также эмиссией денег, что может привести к инфляции.

Впервые существование бюджетного дефицита в СССР было признано в 1989 г. (127 млрд руб.). До 1995 г. главным источником финансирования бюджетного дефицита были кредиты Центробанка, затем для покрытия дефицитов госбюджета начали использовать механизм внутренних займов населения и коммерческих банков через продажу краткосрочных и долгосрочных облигаций и казначейских обязательств. Также были начаты операции по продаже золотых слитков с выдачей соответствующих сертификатов. Формами привлечения заемных средств для финансирования расходов бюджета явились выпуск и размещение государственных обязательств и различные займы (Центробанк РФ).

Накапливающиеся каждый год дефициты бюджета в совокупности образуют *государственный долг*. В зависимости от срока погашения государственный долг делится:

- *на основной* (долгосрочный долг) – 5 лет и свыше. При этом называется вся сумма задолженности государства, по которой не наступил срок платежа и которая не может быть представлена к оплате до истечения оговоренного срока;

- *текущий* – до 1 года. При этом называется задолженность государства по обязательствам, по которым наступил срок платежа.

С учетом размещения займов государственный долг подразделяется на внутренний и внешний.

Внутренний государственный долг – это займы государства у населения в форме продажи государственных ценных бумаг (облигаций), государственных казначейских векселей, кредитов Центробанка правительству и т. д. (табл. 9.3). Покрытие государственного внутреннего долга осуществляется за счет госбюджета и путем выпуска государственных ценных бумаг.

В течение анализируемого периода (2000–2015 гг.) объем государственного внутреннего долга Российской Федерации возрос с 578,23 млрд руб. до 3003,46 млрд руб. (в 5,19 раза). При этом наибольшие темпы прироста к предыдущему периоду от-

мечались в 2011 г. – 42,52% (с 2940,39 млрд руб. на 01.01.2011 г. до 4190,55 млрд руб. на 01.01.2012 г.). Далее по величине темпов роста можно расположить следующие года: 2010 г. – 40,37% (2094 и 2940,39 в предыдущий и анализируемый год соответственно), 2009 г. – 39,67% (1499,82 и 2094,73), 2002 г. – 27,44% (533,51 и 679,91), 2014 г. – 26,54% (5722,24 и 7241,17), 2007 г. – 22,19% (1064,88 и 1301,15), 2006 г. – 21,64% (875,43 и 1064,88), 2012 г. – 18,79% (4190,55 и 4977,55), 2008 г. – 15,27% (1301,15 и 1499,82), 2013 г. – 14,95% (4977,90 и 5722,24), 2004 г. – 14,14% (682,02 и 778,47), 2005 г. – 12,46% (778,47 и 875,43).

Таблица 9.3

**Объем государственного внутреннего долга
Российской Федерации**

По состоянию на	Всего, млрд руб.	В том числе государственные гарантии РФ в валюте РФ, млрд	Темпы роста (2000 г. – 100), %	Темпы роста к предыдущему периоду, %
01.01.2000	578,23	0,82	100	0
01.01.2001	557,42	1,02	96,40	-3,60
01.01.2002	533,51	0,02	92,27	-4,29
01.01.2003	679,91	8,62	117,58	27,44
01.01.2004	682,02	5,58	117,95	0,31
01.01.2005	778,47	12,93	134,63	14,14
01.01.2006	875,43	18,86	151,40	12,46
01.01.2007	1064,88	31,23	184,16	21,64
01.01.2008	1301,15	46,68	225,02	22,19
01.01.2009	1499,82	72,49	259,38	15,27
01.01.2010	2094,73	251,36	362,27	39,67
01.01.2011	2940,39	472,25	508,52	40,37
01.01.2012	4190,55	637,33	724,72	42,52
01.01.2013	4977,90	906,6	860,89	18,79
01.01.2014	5722,24	1289,85	989,61	14,95
01.01.2015	7241,17	1765,46	1252,30	26,54
01.01.2016	7307,61	1734,52	1263,79	0,92
01.01.2017	3003,46	1903,11	519,42	-58,9

Источник: Минфин РФ: сайт. – URL: http://minfin.ru/ru/perfomanse/public_debt/internal/structure/total/#.

В течение 2003 и 2015 гг. объем государственного внутреннего долга РФ практически не изменился: в 2003 г. рост составил

0,31% к предыдущему году, в 2015 г. – 0,92%. Кроме того, в 2000, 2001 и 2016 гг. отмечалось снижение величины анализируемого показателя: в 2000 г. – уменьшение составило 3,60%, в 2001 г. – 4,29%, в 2016 г. – 58,9%.

Внешний государственный долг – это одалживание денег у других государств и международных финансовых организаций (МВФ, Мировой банк, Парижский клуб, Лондонский клуб).

В структуре внешнего долга РФ в 2016 г. наибольший удельный вес приходился на долгосрочные долговые обязательства (всего) – 90,74% (470,5 млрд руб.) (табл. 9.4). Далее следовали: обязательства в прочих секторах (всего) – 66,58% (345,2 млрд руб.); долгосрочные обязательства в прочих секторах – 64,01% (331,9 млрд руб.); обязательства банков (всего) – 24,4% (131,7 млрд руб.); долгосрочные обязательства банков – 20,54% (106,5 млрд руб.); краткосрочные долговые обязательства (всего) – 9,26% (48,0 млрд руб.); обязательства органов государственного управления (всего) – 5,9% (30,6 млрд руб.); долгосрочные обязательства органов государственного управления – 5,82% (30,2 млрд руб.); новый российский долг – 5,54% (28,7 млрд руб.); краткосрочные обязательства банков – 4,88% (25,3 млрд руб.); краткосрочные обязательства в прочих секторах – 2,57% (13,3 млрд руб.); обязательства Центрального Банка РФ (всего) – 2,12% (11,0 млрд руб.); долгосрочные обязательства Центрального банка РФ – 1,52% (7,9 млрд руб.); краткосрочные обязательства Центрального банка РФ – 0,6% (3,2 млрд руб.); долг бывшего СССР – 0,2% (1,2 млрд руб.); долг субъектов Российской Федерации – 0,1% (0,6 млрд руб.); краткосрочные обязательства органов государственного управления – 0,06% (0,3 млрд руб.).

В начале анализируемого периода в 2006 г. в структуре внешнего долга РФ максимальный удельный вес имели долгосрочные долговые обязательства (всего) – 83,09% (213,7 млрд руб.). Затем расположились: обязательства в прочих секторах (всего) – 48,6% (125 млрд руб.); долгосрочные обязательства в прочих секторах – 46,35% (119,2 млрд руб.); обязательства органов государственного управления (всего) – 27,64% (71,1 млрд руб.); долгосрочные обязательства органов государственного управления – 25,12%

(64,6 млрд руб.); обязательства банков (всего) – 19,48% (50,1 млрд руб.); краткосрочные долговые обязательства (всего) – 15,36% (39,5 млрд руб.); новый российский долг – 13,88% (35,7 млрд руб.); долг бывшего СССР – 13,34% (34,3 млрд руб.); долгосрочные обязательства банков – 11,63% (29,9 млрд руб.); краткосрочные обязательства банков – 7,89% (20,3 млрд руб.); обязательства Центрального Банка РФ (всего) – 4,28% (11,0 млрд руб.); краткосрочные обязательства Центрального Банка РФ – 4,28% (11,0 млрд руб.); краткосрочные обязательства органов государственного управления – 2,53% (6,5 млрд руб.); краткосрочные обязательства в прочих секторах – 2,26% (5,8 млрд руб.); долг субъектов Российской Федерации – 0,47% (1,2 млрд руб.).

Таблица 9.4

**Внешний долг Российской Федерации (на начало года),
млрд долл. США**

Показатели	Годы				
	2006	2011	2013	2015	2016
Всего	257,2	488,5	636,4	599	518,5
Краткосрочные долговые обязательства (всего)	39,5	59,2	81,5	61,8	48,0
Долгосрочные долговые обязательства (всего)	213,7	428,9	554,9	537,3	470,5
Обязательства органов государственного управления (всего)	71,1	34,6	54,4	41,6	30,6
Краткосрочные обязательства органов государственного управления	6,5	0,3	0,3	0,4	0,3
Долгосрочные обязательства органов государственного управления	64,6	34,2	54,1	41,2	30,2
Новый российский долг	35,7	29,3	51,3	39,3	28,7
Долг бывшего СССР	34,3	2,9	2,1	1,8	1,2
Долг субъектов Российской Федерации	1,2	2,4	0,9	0,6	0,6
Обязательства Центрального Банка РФ (всего)*	11	12	15,6	10,6	11,0
Краткосрочные обязательства Центрального Банка РФ	11	3,3	6,9	2,4	3,2
Долгосрочные обязательства Центрального Банка РФ	...	8,7	8,7	8,2	7,9
Обязательства банков (всего)	50,1	144,1	201,6	171,5	131,7
Краткосрочные обязательства банков	20,3	39,1	56,4	39,9	25,3
Долгосрочные обязательства банков	29,9	105	145,1	131,6	106,5

Окончание табл. 9.4

Показатели	Годы				
	2006	2011	2013	2015	2016
Обязательства в прочих секторах (всего)	125	297,8	364,8	375,4	345,2
Краткосрочные обязательства в прочих секторах	5,8	17	17,8	19,1	13,3
Долгосрочные обязательства в прочих секторах	119,2	280,9	347	356,2	331,9

Примечание. * До 2012 г. – включая задолженность Минфина России перед МВФ.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 544.

В течение анализируемого периода (2006–2015 гг.) в структуре внешнего долга РФ произошли определенные изменения. Наибольшее увеличение удельного веса отмечалось по показателю обязательства в прочих секторах (всего) – 17,98%. Далее следовали: долгосрочные обязательства в прочих секторах – 17,66%; долгосрочные обязательства банков – 10,34%; долгосрочные долговые обязательства (всего) – 7,65%; обязательства банков (всего) – 4,92%; краткосрочные обязательства в прочих секторах – 0,31%.

Вместе с этим произошло уменьшение удельного веса таких показателей как долг субъектов Российской Федерации – (–0,37)%; краткосрочные обязательства банков – (–1,62)%; обязательства Центрального Банка РФ (всего) – (–2,16)%; краткосрочные обязательства органов государственного управления – (–2,47)%; долгосрочные обязательства Центрального банка РФ – (–2,76)%; краткосрочные обязательства Центрального банка РФ – (–3,68)%; краткосрочные долговые обязательства (всего) – (–6,1)%; новый российский долг – (–8,34)%; долг бывшего СССР – (–13,14)%; долгосрочные обязательства органов государственного управления – (–19,3)%; обязательства органов государственного управления (всего) – (–21,74)%.

Управление и обслуживание внутреннего и внешнего долгов РФ возложено на ЦБ России и Федеральное казначейство при Министерстве финансов РФ.

Погашение государственного долга и процентов по нему проводится или путем *рефинансирования* – путем выпуска но-

вых займов, чтобы рассчитаться по облигациям старых займов, или путем *конверсии и консолидации*.

Конверсия – изменение условий займа и размеров выплачиваемых процентов или превращение займа в долгосрочные иностранные инвестиции. В данном случае иностранные кредиторы должны приобрести недвижимость или участвовать в совместном вложении капитала и т.д. В итоге в стране увеличивается иностранный капитал без поступления в страну денежных ресурсов.

Консолидация – изменение условий займа, связанное с изменением сроков погашения, когда краткосрочные обязательства переходят в долгосрочные и среднесрочные при взаимном согласии заемщика и кредитора.

9.3. Структура налоговой системы

В условиях рыночной экономики значительная роль принадлежит налогам.

Налоги – обязательные сборы, взимаемые государством с физических и юридических лиц. Налоги составляют основную долю госбюджета (в развитых странах до 90%). Они оказывают непосредственное влияние на динамику социально-экономического развития общества, т.е. используются государством на его нужды и являются безвозмездными.

А. Смит в своем учении о государственных финансах определил налоговую систему как более или менее упорядоченное и систематическое изъятие части доходов самостоятельно хозяйствующих субъектов и выдвинул четыре принципа налогообложения: *равномерность, определенность, удобство уплаты и дешевизна*.

В принципах построения современной налоговой системы сохранились идеи классиков политэкономии, но появились и новые. В общем виде они включают в себя следующие:

- справедливость по вертикали (когда налог соответствует материальным возможностям налогоплательщика);
- справедливость по горизонтали (применение единой налоговой ставки для одних и тех же доходов);
- эффективность (обеспечение условий экономического роста и развития предпринимательства);

- нейтральность (налог не зависит от вида деятельности);
- простота (в подсчете, доступности и понимании).

В конкретной постановке вопроса о структуре налоговой системы следует выяснить:

- кто является *субъектом* налогообложения (кто платит?);
- что является *объектом* или *налогооблагаемой базой* (т.е. с чего платят, с какой суммы?);
- каким образом производится расчет налога (сколько нужно платить?).

В обобщенной модели выделяют следующие (основные по объемам налоговых поступлений) виды налогов, классифицируемые по объектам налогообложения:

- 1) подоходный налог;
- 2) налог на прибыль предприятий и организаций;
- 3) налог на добавленную стоимость и акцизные налоги;
- 4) рентные платежи, дифференциальная рента и налог на имущество.

Существуют и другие виды налогов, такие как начисления на зарплату, налог на потребляемую прибыль, налог на «сверх-прибыль» и т.д.

По методу установления выделяют налоги *прямые* и *косвенные*. Основанием для уплаты прямого налога является наличие непосредственного объекта налогообложения: дохода, прибыли, ресурса, имущества. Их получатели или владельцы согласно законодательству становятся налогоплательщиками. Основанием для уплаты косвенного налога служит факт совершения финансово-хозяйственной операции: купли-продажи товара, услуги или ценной бумаги, перемещение товара другому хозяйствующему субъекту или через границу и т.п.

Во всех странах с рыночной экономикой основная сумма налоговых сборов складывается из выплат *подоходного налога* физическими лицами. Это вполне объяснимо, если исходить из макроэкономического принципа единственности агрегированного владельца факторов производства, которым является сектор домохозяйств. Это главный субъект налогообложения в рыночной экономике.

Из этого же принципа следует дальнейший вывод: физические лица должны уплачивать подоходный налог не только с

заработной платы, но и с других источников дохода. То есть основным объектом налогообложения в рыночной экономике являются совокупные доходы домохозяйств.

Но, уже в античном мире возникали споры по вопросам налогообложения. Тогда, в греческих городах-полисах в VII–IV вв. до н.э. существовали прямые и косвенные налоги. Прямые состояли из одной десятой или одной двадцатой части доходов, преимущественно речь шла о доходах от владения землей. Косвенные налоги выступали в виде различных торговых пошлин, взимаемых у ворот городов, так что привратные сборы фактически были своего рода акцизами.

В то время косвенные налоги не вызывали сомнений, а вот вокруг прямых налогов устраивались острые дискуссии. Главная тема дискуссий в то время – должен или не должен платить налоги свободный гражданин, например, Афин. Некоторые утверждали, что уплата налогов – это удел рабов. Многие афиняне отождествляли налог с данью, а дань должны были уплачивать побежденные. Господствующее положение Афин в союзе греческих городов-государств укрепляло афинян этом мнении, поскольку они получали дань не только от побежденных врагов, но и от зависимых союзников. Однако перед лицом военной угрозы споры прекращались. Народное собрание городов устанавливало ставку налога, и каждый гражданин платил в соответствии со своими доходами. В хозяйственную жизнь латифундий античной Греции (крупных землевладений) неотъемлемой частью входили налоги – земельный, имущественный, подоходный, подушный, торговые сборы и т.д.

При подоходном налогообложении используется два основных вида налога: *пропорциональный* и *прогрессивный*. Пропорциональный подоходный налог взимается в одинаковой пропорции (доле от получаемого дохода), независимо от размера дохода. При взимании прогрессивного налога ставка налога растет с ростом дохода, и в итоге более богатые платят большую долю своего дохода.

Линейный подоходный налог отличается от пропорционального, тем, что в этом случае определяется минимальный объем доходов, с которого налог не платится (следовательно,

это, фактически, – прогрессивный налог). В этом случае самые малообеспеченные работники получают своего рода трансферты за счет богатых.

Известно, что индивидуальная предельная полезность дохода зависит от уровня дохода индивидуума. Поэтому повышение уровня общественного благосостояния оказывается возможным при изъятии некоторой доли дохода у богатых и передаче бедным, так как индивидуальная полезность для первых уменьшится на величину меньшую, нежели возрастет полезность для последних, что в свою очередь приведет к увеличению общественного благосостояния.

Основные виды налогов: пропорциональный, прогрессивный и регрессивный. При взимании пропорционального налога выплаты растут пропорционально росту налогооблагаемой базы. Если налог прогрессивный, доля выплат увеличивается с ростом налогооблагаемой базы. Если регрессивный – уменьшается. Примером регрессивного налога может служить фиксированная плата за лицензию, регулярно выплачиваемая предпринимателем. При увеличении доходов предприятия, доля этих выплат в общей сумме доходов будет снижаться.

Определение налогооблагаемой базы при осуществлении подоходного налогообложения является одной из наиболее сложных проблем. Известно два решения этой задачи: глобальный и шедулярный методы налогообложения подоходным налогом. При глобальном методе, налог рассчитывается для всей суммы доходов индивидуума по совокупности. При использовании шедулярного метода – отдельно по источникам доходов.

Первый метод применяется в основном в развитых странах и имеет ряд достоинств. Во-первых, с его помощью может быть достигнута большая вертикальная справедливость, так как налог исчисляется на основе совокупного дохода. Во-вторых, имеется административное преимущество – налогоплательщик заявляет о своем доходе раз в год в унифицированной форме.

При использовании второго подхода положительно оценивается возможность особо выделить один из источников дохода, заработную плату, например, или некоторые доходы от капитала. При шедулярной схеме налогообложения, существенно со-

кращаются затраты на расчет общей налогооблагаемой базы, что осложняет процедуру налогообложения при первом подходе.

Самое высокое налогообложение в Скандинавских странах, при этом там сохраняется высокий уровень жизни населения. В США принято считать, что при таком высоком уровне налогообложения, как в Швеции (75%), у американских инвесторов будут отсутствовать стимулы инвестирования средств в производство.

Сумма, с которой взимаются налоги, называется *налоговой базой*. Имущество или доход, подлежащие налогообложению, являются *объектами налога*. *Субъект налога* – это налогоплательщик, т.е. физическое или юридическое лицо, которое обязано уплатить налоги. *Источник налога* – доход, из которого выплачивается налог. *Ставка налога* – величина налоговых отчислений с единицы объекта налога. Она определяется в виде твердой ставки (на тонну, штуку, партию товара и т.д.), процента (*налоговая квота*), прогрессивной ставки, растущей по мере возрастания дохода, регрессивной, снижающейся по мере роста дохода.

Объект налога – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, недвижимое имущество и т.д.).

Носитель налога – лицо, которое фактически уплачивает налоги.

Налоговая льгота – это полное или частичное освобождение налогоплательщика от налога.

Система распределения доходов между юридическими или физическими лицами и государством называется *налогообложением*.

Существует три метода налогообложения: пропорциональное, прогрессивное, регрессивное.

Пропорциональный налог характеризуется тем, что с любой суммы дохода, невзирая на его величину, изымается одинаковая ее часть (например, ныне действующий в РФ порядок изъятия подоходного налога в 13% от любой суммы дохода).

Прогрессивный налог изымается с доходов по нарастающей шкале: с низкого дохода изымается небольшой процент; далее, чем больше размер дохода, тем выше процент изъятия.

Регрессивный налог отличается тем, что получатель большего дохода платит в виде налога меньшую его часть. Такой характер носят, например, практически все косвенные налоги.

Важнейшими принципами налогообложения являются:

- единые налоговые ставки для субъектов независимо от вида деятельности;
- равнонапряженность налогового изъятия;
- гибкость;
- открытость и гласность в использовании налогов;
- адресность и целевой характер;
- отсутствие двойного налогообложения, однократность налогообложения;
- стабильность, простота, доступность и определенность;
- обязательность санкций за неуплату;
- заблаговременность установления;
- учет национальных и территориальных интересов;
- учет иностранного опыта.

Налоги выполняют *три функции*: фискальную, социальную и экономическую (регулирующую, стимулирующую, распределительную).

Фискальная функция является основной. Государство из налогов формирует денежные фонды для содержания госаппарата, армии, развития науки и техники, защиты окружающей среды и т.д.

Социальная функция – это поддержка пожилых, детей, больных граждан и т.д.

Экономическая функция – это воздействие налогов на развитие производства и социально-экономические процессы в стране: предоставление некоторых льгот малому бизнесу, фермерским хозяйствам, участникам войны и т.д. В этой функции проявляются регулирующая, стимулирующая и распределительная роли налогов.

Налоги взимаются *следующими способами*: кадастровым, на основе декларации и у источника.

Кадастровый способ (от слова «кадастр» – таблица, справочник) – это взимание налога дифференцированно по объектам по определенному признаку, что указывается в специальных справочниках. При этом величина налога не зависит от доходности объекта (например, налог на владельцев транспортных средств).

Взимание налога *на основе декларации* осуществляется по документу, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Примером может служить налог на прибыль.

У источника взимание налога производится до получения дохода, и получателю дохода этот доход поступает уменьшенным на сумму налога. Например, подоходный налог с физических и юридических лиц (налог на прибыль (доход) предприятий).

Налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги – налоги, взимаемые с конкретного физического или юридического лица. Это налоги на доходы и имущество. К ним относятся подоходный налог с граждан, налог на прибыль, налоги на землю, дом, налог на имущество и др.

Косвенные налоги – налоги на товары и услуги. Они устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги. К ним относятся НДС, акцизы, таможенные пошлины, налоги на наследство, сделки с недвижимостью, ценными бумагами. При этом цена товара или услуги растет.

НДС впервые был введен во Франции в 1954 г. Он взимается почти во всех странах мира, кроме Австралии и Швеции. При этом его уровень по отдельным странам не превышает 25%.

Фактически НДС – это налог на потребителей. Он взимается с разницы между отпускной ценой и издержками производства до данной стадии движения товаров. В условиях свободных цен ничто не мешает продавцам компенсировать НДС за счет роста цен. В России НДС был введен с 1 января 1992 г. и охватывает практически все виды товаров и услуг.

Акцизы включаются в цену товара и оплачиваются покупателем данного товара. Однако диапазон его охвата невелик – это винно-водочные изделия, бензин, пиво, табачные изделия, легковые автомашины, ювелирные изделия, меха и т.д. После изъятия акциза оставшаяся прибыль в цене должна обеспечить предприятию не менее 25% рентабельности.

Налоги поступают в центральный федеральный и местные бюджеты по установленным правилам.

Налоги подразделяются на *общие*, поступающие в общую доходную часть бюджета, и *специальные* (целевые), используемые строго на определенные цели.

Совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, форм, методов налогообложения, контроля и способов защиты интересов налогоплательщиков, а также соответствующих нало-

говых учреждений и организаций образует *налоговую систему государства*.

Налоговую систему возглавляет Федеральная налоговая служба РФ, которая подчиняется Министерству финансов РФ. Главная ее задача – контроль соблюдения законодательства о налогах, правильностью их исчисления и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты государственных налогов и других платежей.

В России действует трехуровневая (трехканальная) система налогообложения, включающая федеральные налоги, налоги субъектов РФ (республик, краев, областей) и местные налоги.

В нашей стране в 2001 г. взималось 48 видов налогов. С 2005 г. их количество уменьшилось до 15.

К федеральным налогам относятся налоги на добавленную стоимость, на доходы банков и страховых компаний, на прибыль, на операции с ценными бумагами, на дарение, таможенные пошлины, страховые взносы, водный налог и др.; *к местным налогам РФ* – земельный налог, налог на имущество физических лиц; *к налогам субъектов РФ* – налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог.

Налоговая система, построенная с учетом налоговых льгот и адекватных налоговых ставок, стимулирует развитие производства и увеличение налоговой базы. И напротив, неоправданное повышение ставок налогов сокращает производство, уменьшает налоговую базу и всячески способствует сокрытию доходов от налогообложения.

Американский ученый-экономист А. Лаффер с помощью графика (рис. 9.1) показал, что повышение ставки налога рано или поздно приведет к такой ситуации, что начиная с определенной точки общая сумма налоговых поступлений в госбюджет начинает падать.

Зависимость между суммой налоговых поступлений в госбюджет и динамикой налоговых ставок получила название *кривой Лаффера*. Из этого следует, что если ставки налогов растут, то предприниматель не имеет стимула инвестировать свои финансовые средства в производство. Он стремится эти средства вкладывать в банк или ценные бумаги для получения доходов в

виде процентов. Следовательно, увеличение ставок налогов является препятствием для начинания нового выгодного дела.

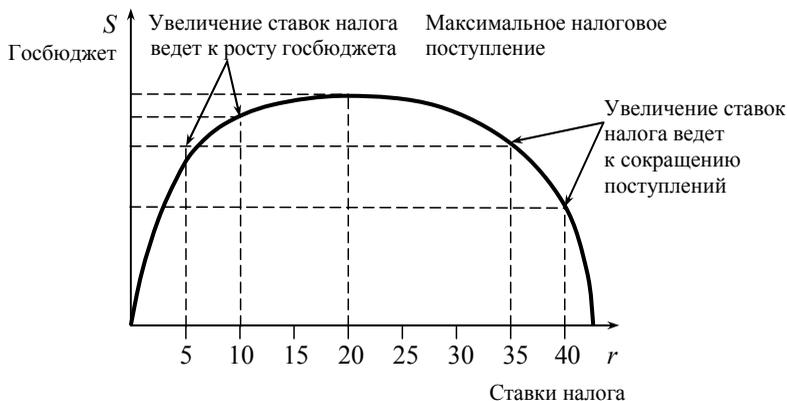


Рис. 9.1. Кривая Лаффера

9.4. Фискальная политика и ее виды

Главной задачей государства является стабилизация экономики, т.е. обеспечение роста объемов производства, занятости населения, снижения уровня цен и их устойчивости, повышения уровня благосостояния населения. Все эти задачи проводятся в жизнь через финансовую политику.

Финансовая политика, следовательно, представляет собой мероприятия государства по мобилизации финансовых средств, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны. Она складывается из *фискальной* и *бюджетной* политики.

Фискальная политика — это политика государства, проводимая с помощью государственных расходов (госбюджета) и налогообложения. Она является основным инструментом государственного регулирования экономики. Государство с ее помощью воздействует на рынок и обеспечивает в стране макроэкономическое равновесие. Впервые термин «фискальный» ввел в экономический оборот Дж. Кейнс.

Фискальная политика формируется парламентом страны, утверждающим госбюджет, а реализуется правительством, в первую очередь Министерством финансов.

Средствами реализации фискальной политики являются изменения налоговых ставок, базы налогообложения, видов налогов, их количества и размеры государственных расходов (госбюджета).

Налоги и государственные расходы как экономические регуляторы могут применяться в различных сочетаниях. Оба рычага подчинены одной цели и тесно связаны между собой. Государственные расходы имеют место тогда, когда предварительно собраны налоги. Рациональное использование государственных расходов, в свою очередь, стимулирует производство и тем самым обеспечивает рост налоговых поступлений.

К государственным расходам относятся расходы государства на поддержку важнейших отраслей хозяйства (оборона, наука, здравоохранение, образование, госуправление и т.д.).

Государственные расходы вызывают *эффект мультипликатора*, т.е. рост ВВП обуславливает увеличение государственных закупок:

$$M_G = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta G},$$

где ΔG – изменение государственных расходов.

Например, если увеличение госрасходов на 20 млрд р. вызывает рост ВВП на 80 млрд р., то мультипликатор будет равен 4. *Мультипликатор государственных расходов* (M_G) – это отношение прироста ВВП к приросту государственных расходов.

Налоговый мультипликатор (M_T) отражает изменения в экономике, вызванные увеличением или уменьшением налогов. Налоговый мультипликатор есть отношение изменения ВВП ($\Delta \text{ВВП}$) к изменению налоговых поступлений (ΔT):

$$M_T = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta T}.$$

Налоговый мультипликатор отражает обратные связи, так как изменения налогов и ВВП происходят в разных направлени-

ях: если налоги растут, происходит уменьшение ВВП, при сокращении налогов ВВП возрастает.

Когда увеличиваются налоги, сокращаются не только потребление, но и сбережения. Если сбережения никуда не вкладываются, то они не могут влиять на динамику ВВП. Это означает, что они не обладают *мультипликативным эффектом*. Такой эффект будет сохраняться только при сокращении потребления.

Таким образом, мультипликационный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов. Значит, мультипликатор государственных расходов M_G больше налогового мультипликатора M_T : $M_G > M_T$. Итак, через изменение налогов и государственных расходов правительство воздействует на развитие производства и динамику ВВП.

Фискальная политика бывает двух типов: дискреционная и автоматическая.

Дискреционная фискальная политика – это сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост. Такая политика действует в течение определенного срока и со временем требует пересмотра в связи с изменениями в экономике. Налоговые ставки и государственные расходы действуют в постоянном режиме в течение определенного промежутка времени в соответствии с решениями правительства. Поэтому они являются дискретными величинами. Государство варьирует свои расходы, чтобы сбалансировать спрос и предложение. В период быстрого подъема деловой активности государство сдерживает свои расходы, и наоборот. Инструментами этой политики являются: государственная программа занятости, изменение программы перераспределения трансфертов, изменение уровней налоговых ставок, использование общественной работы и т.д. Эти меры позволяют смягчить экономические катаклизмы и в определенной мере стабилизировать экономическую ситуацию в стране.

Автоматическая (недискреционная) фискальная политика представляет собой автоматическое изменение государственных расходов и налогов в соответствии с изменениями, происходящими в экономике без вмешательства государства. При этом нет не-

обходимости периодически корректировать уровень ставок налогов и величину государственных расходов. Регулирование их происходит автоматически с помощью, так называемых *встроенных стабилизаторов*: прогрессивной шкалы налоговых ставок, пособий по безработице, индексов заработной платы государственных служащих и т.д.

Налоговые поступления с подъемом экономики возрастают, поскольку увеличиваются объемы продаж и доходы. При этом налоговые поступления превышают государственные расходы. Возникает излишек – профицит госбюджета, который позволяет расплатиться по долговым государственным обязательствам.

Если в период спада производства увеличивается численность безработных, то автоматически возрастает сумма ассигнований на пособия по безработице. Это препятствует падению доходов, поддерживает совокупный спрос и, следовательно, ВВП. Когда объемы производства увеличиваются, безработица сокращается, а вслед за этим уменьшаются и государственные расходы на оплату пособий, т.е. возрастают отчисления в фонд занятости. Данный процесс происходит автоматически без принятия каких-либо правительственных решений. Действие такой политики в странах с развитой рыночной экономикой значительно смягчает тяжесть циклических колебаний, встроенные стабилизаторы амортизируют удары экономических кризисов.

Различают *стимулирующую* и *сдерживающую фискальную политику*. Первая предполагает увеличение госрасходов, снижение налогов и их сочетание, вторая – уменьшение госрасходов, увеличение налогов и их комбинация. Следовательно, в целом фискальная политика не может предотвратить экономический спад или полностью его устранить, но она делает падение экономики не столь значительным. Чтобы фискальная политика была эффективной, ее следует согласовывать с денежно-кредитной политикой.

Под *бюджетной политикой* государства понимаются мероприятия государства по управлению доходами и расходами бюджета, а также бюджетным дефицитом. Существуют две концепции о том, что, с одной стороны, бюджет должен быть ежегодно сбалансирован, т.е. бездефицитным, а, с другой – бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не ежегодно.

Данная концепция предполагает, что государство осуществляет антициклическое воздействие и одновременно стремится сбалансировать бюджет. Это означает, что правительство, чтобы противостоять спаду производства, снижает налоги и увеличивает госрасходы, т.е. сознательно идет на временный дефицит бюджета. А в условиях роста деловой активности оно повышает налоги и снижает госрасходы. Таким образом, покрывается дефицит и балансируется бюджет не ежегодно, а в течение нескольких лет. Государство может использовать льготное кредитование, предоставление государственных гарантий, реструктуризацию предъявленных им займов и т.п.

Согласно теории Дж. Кейнса налоги действуют в экономической системе как «встроенные механизмы гибкости». Высокие (прогрессивные) налоги, по мнению его последователей, играют положительную роль. Во время экономического подъема облагаемые доходы растут медленнее, чем налоговые доходы, а при кризисе налог уменьшается быстрее, чем падают доходы. Тем самым достигается относительно стабильное социальное положение в обществе. Таким образом, налоговые поступления в бюджет зависят не только от величины налоговой ставки, но и связаны с изменениями величины доходов, облагаемых по прогрессивной шкале подоходного обложения. Колебания происходят автоматически и более значительны в налоговых поступлениях, чем в уровне доходов.

В условиях научно-технического подъема, все более часто проявляя кризисных явлений, кейнсианская теория «эффективного спроса», основанная на идее активной роли государства, перестала отвечать требованиям экономического развития. Прежде всего, по следующим причинам. В условиях, когда инфляция стала приобретать хронический характер, необходимым оказывается такое вмешательство, которое улучшило бы предложение ресурсов, а не спрос на них. Здесь следует вспомнить эффект Кантильона – изменение структуры цен может сделать невыгодным производство необходимых обществу товаров и стимулировать производство других.

Кроме того, с развитием международной торговли и экономической интеграции, выросла зависимость каждой страны от

внешних рынков. Увеличение спроса в этом случае часто оказывает положительное воздействие на рост импорта и иностранных инвестиций, оставляя в невыгодном положении местных производителей.

Поэтому потребовалась новая концепция, которая возникла в форме неоклассической теории «эффективного предложения».

Главный постулат теории *экономики предложения* заключается в том, что лучший регулятор рынка – сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нормальному функционированию.

Еще А. Смит указал на то, что от снижения налогового бремени государство выиграет больше, нежели от наложения непосильных податей: на освобожденные средства может быть получен дополнительный доход, с которого в казну поступит налог. Относительная доля платежей в сумме доходов уменьшится, но абсолютная сумма налогов возрастет. При этом плательщики с большей легкостью сделают эти платежи, что освободит государство от дополнительных расходов на сбор налогов, связанных с применением силы. Теоретические высказывания А. Смита стали аксиомой и для современных ученых-экономистов.

Так, анализ связи между экономическим ростом и налогами по 20 странам в период 70-х гг. свидетельствует о том, что в государствах с высокими налогами инвестиции снизились по сравнению с тем же показателем в странах с низким уровнем налогообложения почти в десять раз. Действительно, объективно существует оптимальная доля изъятия прибыли в бюджет. Их уровень, однако, не должен быть минимален, иначе не будут соблюдены требования бюджета и поставлено под угрозу нормальное функционирование общественного хозяйства, а сами налоги перестанут выполнять функции экономического регулятора.

Практически все современные авторы выделяют те же критерии налогов, оценивающие их положительное влияние, что и в принципах налогообложения А. Смита. Если налоги не отвечают этим требованиям, то налицо нарушение границ налогообложения.

Оптимальные ставки налогов можно определить с помощью кривой Лаффера (см. рис. 9.1). «Фундаментальная идея, лежащая в основе кривой..., – говорил А. Лаффер, – заключается в том, что

чем выше предельные налоговые ставки, тем более сильный побудительный мотив будет у индивидуумов для уклонения от них. Люди работают не для того, чтобы платить налоги. Чистый, за вычетом налогов, доход определяет, работает ли данный человек или сидит на пляже...». Так, если предприниматель не видит перспективы получения прибыли, или успешное функционирование рынка сталкивается с усиливающейся дискриминацией в виде более высоких и прогрессивных налогов, то экономическая активность снижается, и вовлечение предпринимателя в производственную деятельность оказывается пустой затеей.

Предельной ставкой для налогового изъятия в бюджет А. Лаффер считает 30% суммы доходов, в границах которой увеличивается сумма доходов бюджета. А вот при 40–50%-ном изъятии доходов, когда ставка налога попадает в «запретную зону» действия, сокращаются сбережения населения, что снижает заинтересованность в инвестировании в тех или иных отраслях экономики и налоговые поступления.

И наоборот, снижение налогов стимулирует развитие экономики. Это приводит к тому, что доходы государства увеличиваются не за счет расширения налоговой базы, а за счет увеличения налоговой ставки и налогового бремени. Некоторыми аспектами этой теории воспользовалось правительство США при проведении налоговой реформы в 20–60-е гг. XX в., а затем, с учетом новых разработок, – в 80-е гг. Подобные идеи мы встречаем и в новом варианте российского Налогового Кодекса.

Монетарная теория считает одним из основных средств регулирования экономики изменение денежной массы и процентных ставок. Лишнее количество денег из обращения можно изымать не только с помощью займов, но и с помощью налогов. Таким образом, сочетание снижения налогов с манипулированием денежной массой и процентной ставкой позволяет поддерживать стабильное функционирование рыночного механизма.

Основная идея *неоклассических* теорий заключается в поисках методов снижения инфляции и предоставлении большого количества налоговых льгот корпорациям и той части населения, которая формирует потребительский спрос на рынке. Несмотря на популярность и практическое использование приемов неоклассического

направления, полной замены кейнсианских методов регулирования экономики не произошло. В развитии кейнсианской теории тоже появились новые течения, стал возникать ее синтез с некоторыми направлениями неоклассической теории.

В *неокейнсианской* теории (И. Фишер, Н. Калдор и др.) возникла идея налога на потребление, которая являлась одновременно методом поощрения сбережений и средством для борьбы с инфляцией. Н. Калдор считал, что налог на потребление, введенный по прогрессивным ставкам с применением льгот и скидок для отдельных видов товаров (например, на предметы повседневного пользования), более справедлив, чем фиксированный налог с продаж, для людей с низкими доходами. Кроме того, при сравнении с подоходным налогом этот налог не облагает сбережения, необходимые для будущего инвестирования, стимулирует их рост.

В настоящее время не существует какой-либо одной истинно верной теории экономического регулирования. Во многих зарубежных странах, правительства которых применяют методы регулирования на практике, существует взаимодействие трех основных концепций: кейнсианство с различными вариациями, теория экономики предложения и монетаризм. И хотя неоклассические течения чаще используются в качестве теоретической основы для государственного регулирования, ученые уже не отделяют эти методы от кейнсианских, все больше обнаруживая в своих работах их взаимопроникновение.

В России большая полемика по вопросам теории налогов велась до революции и в основном затрагивала проблему сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций. Таких ученых-экономистов, как А. Тривус, Н. Тургенев, И. Озеров, А. Исаев, А. Соколов, В. Твердохлебов, труды которых являются неоценимым вкладом в теорию налогов, по праву можно отнести к классикам отечественной экономической науки. Особого упоминания требует проблема «налогового переложения», которая изучалась в монографии А. Исаева «Процесс сложения и переложения налогов», в работах А. Соколова, Б. Дитмана (1920–1930-е гг.). Сегодня эта проблема принимает вид задачи о более равномерном (более справедливым) распределении доходов среди населения с целью устранения социальной напряженности в обществе.

Однако после революции общепризнанная теория налогов ввиду политических причин была подвергнута такому искажению, что впоследствии отбросило развитие науки в этом направлении на много лет назад. И только недавно стали возрождаться дискуссии о построении налоговой системы. Они идут по разным направлениям: изучение экономического наследия о налогах, места и роли налогов в государственном регулировании экономики, взаимодействия налогов с другими финансовыми рычагами, экономико-математическое моделирование налоговых систем.

В сегодняшней российской экономике наблюдается парадокс: государство поддерживает производства, находящиеся на грани банкротства, чтобы не произошло экономического и социального краха, кредитами, различного рода льготами, списанием долгов и т.п., нарушая хозяйственные связи, создавая систему банковского контроля за платежами, а вместе с ними – базу для инфляции, монополизма. Однако очевидно также, что бросить такие предприятия на произвол рыночной стихии нельзя, так как с ними связаны судьбы многих людей. Здесь нужна особая теория.

Как можно заключить из анализа проектов преобразования российской системы налогообложения, большинство из них (по крайней мере те, которые привлекают к себе наибольшее внимание) имеют много общего с неоконсервативной теорией предложения. Это заставляет ещё раз обратиться к рассмотрению её принципов.

Неоконсервативный проект реформы государственного регулирования экономики, предусматривает действия государства, направленные на мобилизацию рыночного потенциала экономики, поддержания системы свободного предпринимательства. Однако, создатели теории предложения отвергают свойственную монетаристам абсолютизацию долгосрочного денежного регулирования. Сама по себе денежная политика, даже если она строится в полном соответствии с регламентом М. Фридмена, отнюдь не гарантирует свободного действия рыночного механизма, которое нарушается несовершенной налоговой системой. Такое регулирование, конечно, необходимо, но оно принесет желаемые результаты только в соединении с новой налоговой политикой.

Основным направлением радикальной реформы системы налогообложения считается значительное уменьшение предельных налоговых ставок, что, по замыслу экономистов-консерваторов, должно более полно раскрыть возможности рыночной системы. Такая точка зрения полностью расходится с кейнсианской «точной настройкой», одной из форм которой является управление совокупным спросом с помощью манипулирования налоговыми ставками.

Предполагается, что снижение налоговых ставок должно быть дифференцированным, пропорциональным его предельной эффективности. Например, в большей степени надо произвести сокращения таких налогов, которые дадут максимальную предельную отдачу с точки зрения роста накопления капитала и занятости. В первую очередь это относится к налогам на доходы от капиталовложений. Тогда появляется возможность переместить в производственную сферу те денежные ресурсы, которые ранее вкладывались в недвижимость, расходовались на иные, не связанные с производством цели. Существенная роль отводится также реформе налогообложения лиц с высокими доходами. Основной аргумент – это даст сильный эффект, потому что богатых отличает большая склонность к сбережениям по сравнению с бедными.

В снижении налоговых ставок неоконсерваторы видят магистральный путь к решению многих проблем современной экономики.

С налоговыми стимулами связывается повышение прибыльности капиталовложений, приближение ее к уровню, свойственному свободному рынку, результатом чего станет увеличение нормы и массы накопления. Это поможет образованию новых рабочих мест, причем, что особенно важно, увеличение занятости будет происходить неинфляционным путем. Снижению безработицы должно способствовать изменение предпочтений рабочих в пользу занятости (ведь реальные доходы после уплаты налогов возрастут) и, соответственно, увеличение предложения труда.

Налоговая реформа принесет увеличение частных сбережений и кредитных ресурсов, расширяя финансовую основу экономического роста, устранив вредный для экономики перекос доходов в сторону текущего потребления. Этот эффект, правда,

считается возможным лишь при условии, что изменения в налоговой структуре будут сопровождаться ограничительной денежной политикой, отвечающей рекомендациям теоретиков монетаризма. Только тогда можно рассчитывать на ослабление инфляционных ожиданий, а в перспективе – на появление дефляционных мотивов в психологии потребителей, побуждающих в большей степени к сбережению возникающего прироста доходов, чем к его потреблению.

Объем личных сбережений увеличится настолько, надеются проектировщики, что его хватит как для частных инвестиций, так и для финансирования временного бюджетного дефицита, который не исключен во время перехода на консервативную экономическую политику. Личные сбережения рассматриваются, как видим, в качестве своеобразного запасного резервуара денежных средств, позволяющего размещать дополнительные долговые обязательства государства, не прибегая к эмиссии.

Долгосрочным последствием снижения налоговых ставок будет не рост бюджетного дефицита, а, наоборот, его сокращение, что поможет стабилизации инфляционного процесса. Это заключение известно в мировой экономической науке как эффект Лэффера (см. выше).

Эффект Лэффера – снижение активности экономической деятельности при достижении определенного уровня налогообложения и дальнейшем росте налоговых ставок; данный эффект усиливается в результате возрастающего уклонения от налогов.

Сторонники неоконсервативного течения (к которому относятся и монетаристы) сходятся в том, что государственное регулирование экономики должно иметь долгосрочный характер и ориентироваться не на антициклическое управление совокупным спросом, а на стимулирование предложения товаров, капиталов и факторов производства.

Так, для обеспечения устойчивого экономического роста рекомендуется регулирование предложения сбережений и кредитных ресурсов посредством налоговой реформы. Важнейшим методом сдерживания инфляции считается монетарная политика, нацеленная на стабилизацию темпа роста предложения денег. Решение проблемы безработицы связывается с различными

мерами государства по восстановлению экономической свободы, которые должны оказать положительное воздействие на предложение труда.

Но, заметим, что отрицание необходимости учёта влияния совокупного спроса вызывает ответную критику. Так, характеризуя составленный неоконсерваторами проект реформы государственного регулирования, теоретик современного кейнсианства, лауреат нобелевской премии Дж. Тобин подчеркивает, что «трудно примирить их сценарий с хорошо известными фактами, относящимися к промышленному циклу»¹. Той же точки зрения придерживается и Дж.К. Гэлбрейт.

Известно, однако, что эти и многие другие предостережения, хотя и побудили политиков проявлять осторожность в отношении выводов неоконсерватизма, не помешали им сделать выбор в его пользу. Практическая значимость некоторых рекомендаций неоконсерваторов нашла фактическое подтверждение.

Так, в годы «рейганомики» консервативная налоговая политика администрации (максимальная ставка налога на прибыль была снижена с 46% до 34%) оказала сильное стимулирующее воздействие на структурную перестройку и темпы роста американской экономики, а монетаристский эксперимент, осуществленный Федеральной Резервной Системой, бесспорно повлиял на инфляционные ожидания и движение цен. Такую же политику проводила администрация М. Тетчер в Англии (снижение максимальной ставки налога на прибыль с 52% до 50% (1983), до 45% (1984), до 35% (1985), до 33% (1991)). Во Франции ставка налога на прибыль, равная в 1986 г. 50%, к 1994 г. была снижена до 34%, но затем несколько повышена – до 37%. Снижение налогов в этих и ряде других стран стало одним из важнейших факторов их экономического подъёма и преодоления галопирующей инфляции.

Выводы

1. *Финансы – это система экономических отношений, возникающих в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов) в целях обеспечения воспроизводственного*

¹ Tobin J. Asset Accumulation and Economic Activity. – Oxford. 1980. – P. 76.

процесса и удовлетворения потребностей общества. Финансовые отношения – это совокупность денежных отношений, возникающих между государством и юридическими и физическими лицами, между юридическими лицами, между федеральными и местными органами власти по поводу движения финансовых ресурсов.

2. Совокупность социально-экономических мер государства по использованию централизованных денежных ресурсов есть финансовая политика государства. Она выполняет мобилизационную, распределительную и контрольную функции. Финансовая система состоит из двух частей: государственного бюджета и внебюджетных фондов. Госбюджет в современных условиях – это смета государственных доходов и расходов на 3 года.

3. Соотношение доходов и расходов характеризуется понятием бюджетного дефицита и бюджетного излишка (профицита). Накапливающиеся каждый год дефициты бюджета в совокупности образуют государственный долг, который подразделяется на внутренний и внешний.

4. Основным источником госбюджета являются налоги – обязательные сборы, взимаемые государством с физических и юридических лиц. Налоги выполняют три функции: фискальную, социальную и экономическую. Налоги подразделяются на прямые и косвенные. Зависимость между суммой налоговых поступлений в госбюджет и динамикой налоговых ставок получила название «кривая Лаффера».

5. Фискальная политика бывает двух типов: дискреционная – сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост; автоматическая (недискреционная) – автоматическое изменение государственных расходов и налогов в соответствии с изменениями, происходящими в экономике без вмешательства государства.

Вопросы для повторения

1. Что такое финансы и финансовая система?
2. Почему существуют государственный бюджет и внебюджетные фонды?
3. Из каких статей состоят доходная и расходная части бюджета?
4. Почему существуют центральные и территориальные бюджеты, как они финансируются?
5. Что такое бюджетный дефицит и бюджетный излишек?
6. Какое воздействие оказывают налоги на экономику страны?
7. Назовите инструменты дискреционной политики.
8. Перечислите причины дефицита государственного бюджета.

Понятия

Финансы • Финансовые отношения • Финансовая система • Государственный бюджет • Субсидии • Трансферты • Бюджет расширенного правительства • Государственный долг • Бюджетный дефицит • Бюджетный излишек (профицит) • Налоги • Налоговая база • Объект налога • Субъект налога • Прямые налоги • Косвенные налоги • Федеральные налоги • Налоги субъектов РФ • Местные налоги • Кривая Лаффера • Фискальная политика • Налоговый мультипликатор • Дискреционная фискальная политика • Недискреционная (автоматическая) фискальная политика • Бюджетная политика

Глава 10

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

10.1. Спрос и предложение денег. Денежный рынок

Механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредника или трансформация свободных денежных средств в ссудный капитал представляет собой *финансовый рынок*.

Денежный рынок является важнейшей составной частью финансового рынка и представлен определенной массой денежных средств или это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки и цену денег.

Основными участниками денежного рынка являются фирмы, Правительство, Центральный и коммерческие банки. Объектом купли-продажи выступают деньги, предоставляемые во временное пользование.

Денежная масса – совокупность всех денежных средств, находящихся в обращении, или предложение денег. К ней относятся деньги в наличной и безналичной форме, с помощью которых осуществляется обращение товаров и услуг.

Под наличными деньгами в настоящее время понимаются монеты (разменные деньги) и банковские билеты (банкноты) с принудительным курсом. Деньги выпускаются в обращение ЦБ в соответствие с российским законодательством. Наличные деньги обслуживают в основном розничную торговлю, общественное питание, услуги населению.

Безналичные деньги – это записи на расчетных, текущих счетах в ЦБ и его отделениях, вклады в коммерческих банках, чеки, переводные векселя, аккредитивы, платежные поручения, электронные переводы и т.д. Они осуществляются путем перечисления денег с одного банковского расчетного счета на другой. Безналичные деньги экономят издержки денежного обращения, ускоряют расчеты, упрощают учет, следовательно, повышают эффективность рыночной экономики.

Объем денежной массы зависит от многих факторов, но, прежде всего, от предложения и спроса на деньги на денежном рынке.

Предложение денег – это совокупность платежных средств, обращающихся в экономике за определенный период времени. Предложение денег определяется с помощью денежных агрегатов $M_0, M_1, M_2, M_3 \dots L$.

В США для определения денежной массы используются четыре денежных агрегата, в Японии и Германии – три, в Англии и Франции – два.

Предложение денег контролируется государством через политику Центробанка страны, который стремится поддерживать его на фиксированном уровне, поэтому графически кривая предложения денег (S) представляет собой вертикальную линию и выглядит следующим образом (рис. 10.1).

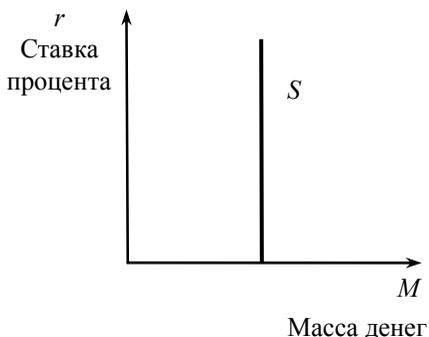


Рис. 10.1. Кривая предложения денег

Спрос на деньги – это потребность в деньгах в форме наличности и чековых депозитов. Она вытекает из функции денег как средства обращения и средства накопления (сбережения) богатства, а также их абсолютной ликвидности. Совокупный спрос состоит из спроса на деньги для сделок и спроса как средства накопления богатства.

Существует два подхода к объяснению спроса на деньги:

- монетаристский (в своей основе классический);
- кейнсианский.

Классическая теория связывает спрос на деньги главным образом с доходом.

Кривая общего спроса на деньги (Д) показывает, сколько нужно денег, чтобы население и фирмы осуществляли сделки и приобретали ценные бумаги при данной величине ставки процента (рис. 10.2).

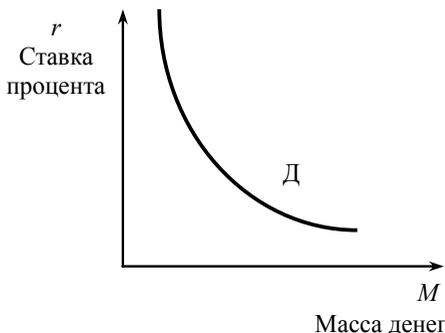


Рис. 10.2. Кривая общего спроса на деньги

Классическая количественная теория (Дж. Локк, Д. Юм, К. Маркс) утверждает зависимость спроса на деньги от трех факторов: уровня цен, уровня реального объема товаров и скорости обращения денег.

Существенный вклад в модернизацию количественной теории денег внес И. Фишер (1867–1947 гг.). Преобразуя вышеуказанную формулу, он пытался доказать зависимость между массой денег и количеством товаров и уровнем цен реализуемых товаров. Эта зависимость выглядит в виде уравнения, называемой законом Фишера:

$$M = \frac{PQ}{V},$$

где M — масса денег; P — средний уровень цен; Q — общий объем продаж товара; V — скорость обращения денег.

Классическая теория и уравнение Фишера определяют связь объема денежной массы и ставки процента: рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению ставки процента. Эту связь инфляции и ставки процента называют «эффектом Фишера».

Представители *кембриджской школы* А. Маршалл (1842–1924 гг.), А. Пигу (1877–1959 гг.), Дж. Кейнс (1883–1946 гг.) пытались определить массу денег через объем конечного продукта с помощью показателя ликвидности:

$$M = K \cdot R \cdot P,$$

где M – количество денежных единиц; R – общая величина производства в физическом выражении в единицу времени t ; P – цена произведенной продукции; K – часть конечного продукта RP , которую люди предпочитают хранить в ликвидной форме. Эта формула получила название *кембриджского уравнения*.

Монетаристы (М. Фридмен) предложили новый подход к определению количества денег, необходимых обществу. Рассматривая деньги как решающий фактор воспроизводства, они подчеркивают, что неумелое госрегулирование может привести к экономическому кризису. Для его предотвращения необходимо: снизить темпы роста денежной массы до 3–4% в год; уменьшить размеры государственного сектора и сократить госрасходы, в том числе и на социальные нужды. В 1970-е гг. эти монетаристские рецепты были использованы в США, Англии, ФРГ, Японии и в некоторых других странах. Однако, полностью кризисные явления предотвратить не удалось.

Дж. Кейнс отверг классическую количественную теорию денег. В его теории денег главная роль отводится ставке процента, и она является главным фактором спроса на деньги. Теория спроса на деньги Кейнса получила название *теории предпочтения ликвидности*, утверждающей, что часть богатства, которую субъекты желают иметь в виде денег, зависит от *ликвидности*, т.е. скорости перевода богатства в наличность. Бумажные деньги и монеты – наиболее ликвидные товары (актив). Поэтому люди предпочитают хранить деньги, а не превращать их в финансовые активы (инвестировать).

Согласно кейнсианской теории предпочтения ликвидности существуют три побудительных мотива хранения экономическими агентами части их богатства в форме денег:

– *транзакционный мотив* – часть богатства держится в денежной форме с целью использования их в качестве средства платежа и средства обращения;

– *мотив предосторожности* – часть богатства держится в виде денег для того, чтобы в будущем реализовать неожиданные потребности;

– *спекулятивный мотив* – вложение богатства в виде денег, акций и ценных бумаг, что связано с избеганием потерь капитала вследствие изменения цен. Деньги используются для увеличения дохода путем перепродажи ценных бумаг и т.д.

Таким образом, совокупный спрос на деньги, по Кейнсу, состоит из следующих частей: из операционного спроса, который учитывает транзакционный мотив и мотив предосторожности и спекулятивного спроса, связанного с влиянием нормы процента. Из этого следует, что и Дж. Кейнс, и неоклассики едины в том, что деньги влияют на процесс воспроизводства. Однако неоклассики показывают это влияние через цены, а Дж. Кейнс – через норму процента. Норма процента, по Кейнсу, – главный фактор, воздействующий на инвестиции, а инвестиции являются важнейшим фактором роста национального дохода.

Модель денежного рынка графически представлена на рис. 10.3.

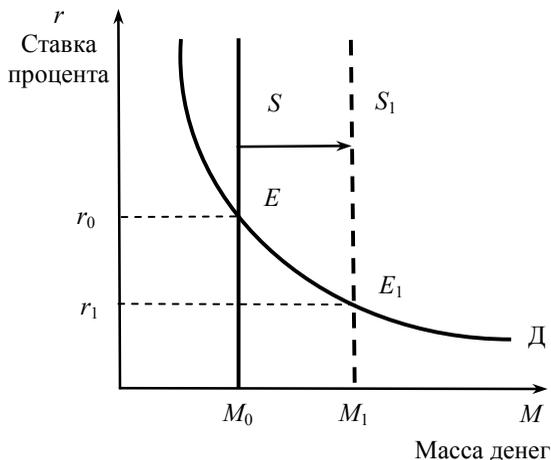


Рис. 10.3. Модель денежного рынка

Кривая S показывает количество предлагаемых денег при определенной ставке процента. В данном случае она принимает

вид вертикальной линии, что означает стабильную политику денег при любой ставке процента. Точка E является равновесной. Следовательно, в этой точке наступает равновесие на денежном рынке, когда объем спроса на деньги равен объему денежного предложения. Если ставка процента опустится ниже r_0 , то спрос на деньги увеличивается (r_1 и M_1), и наоборот.

Следовательно, снижение ставок процента (r_1) влечет за собой нарушение равновесия и перемещение точки E до точки E_1 , а также вызывает увеличение предложения денег (E_1). Если же растет ставка процента, то сокращается предложение денег и будут происходить обратные процессы.

10.2. Модель $IS-LM$

Модель макроэкономического равновесия $IS-LM$ была изложена впервые Дж. Хиксом в содружестве с А. Хансеном, и поэтому ее называют моделью Хикса-Хансена.

Модель $IS-LM$ включает сбережения (S), инвестиции (I), ликвидность (L) и деньги (M). При этом общее равновесие достигается, когда инвестиции равны сбережениям, спрос на деньги равен предложению денег. Две части модели IS и LM связывает процентная ставка, величина которой отражает процессы, происходящие на денежном и товарном рынках.

Первая часть модели (IS) отражает условие равновесия на рынке товаров, вторая (LM) – на рынке денег. Условием равновесия на рынке товаров служит равенство инвестиций и сбережений ($I = S$), а на денежном рынке – равенство между спросом на деньги и их предложением ($L = M$), или «Крест-Хикса», являющиеся конкретизацией модели $AD - AS$.

В рассматриваемой модели предполагается неизменность цен, короткий период, равенство сбережений и инвестиций, спрос на деньги соответствует их предложению. Изменения на рынке товаров вызывают определенные сдвиги на рынке денег, и наоборот. Согласно теории Хикса равновесие на обоих рынках определяется одновременно нормой процента и уровнем дохода.

Следовательно, можно изобразить кривые IS и LM графически.

Кривая IS (рис. 10.4) показывает соотношение между процентной ставкой (r) и уровнем дохода (y), который определяется кейнсианским равновесием: $S = I$. Сбережения (S) и инвестиции (I) зависят от уровня процентной ставки и дохода.

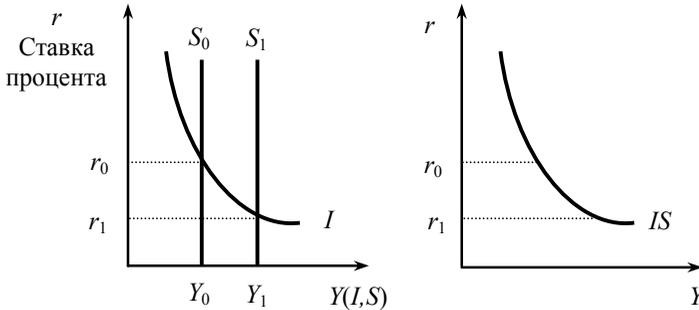


Рис. 10.4. Условия равновесия на рынке товаров

Кривая IS отображает равновесие на рынке товаров. Инвестиции находятся в обратной зависимости от нормы процента. Так, при низкой норме процента инвестиции будут расти. Соответственно увеличится доход от y_0 до y_1 и несколько вырастут сбережения (от S_0 до S_1), а норма процента снизится от r_0 до r_1 , чтобы стимулировать превращение S в I . Об этом демонстрирует кривая IS , которая суммирует это превращение.

Кривая LM (рис. 10.5) – это модель Хансена. Она выражает равновесие спроса и предложения денег на денежном рынке. Спрос на деньги растет по мере увеличения дохода Y , но при этом повышается процентная ставка (от r_0 до r_1).

Кривая LM отображает соотношение между уровнем дохода (денег) и ставкой процента.

Рост дохода с Y_0 до Y_1 увеличивает спрос на деньги и повышает ставку процента от r_0 до r_1 . Кривая LM суммирует это соотношение: чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента. Поэтому она имеет положительный наклон. Уменьшение денег при стабильном доходе увеличивает ставку процента, что обеспечивает равновесие на денежном рынке, а увеличение денег – сдвигает ее вниз.

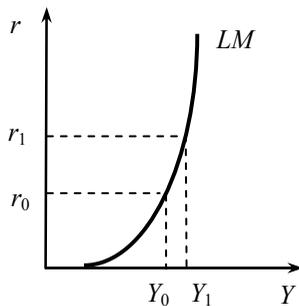


Рис. 10.5. Модель Хансена

Равновесие на каждом из двух рынков – рынке товаров и рынке денег – устанавливается не автономно, а взаимосвязано. Изменения на одном из рынков неизменно влекут за собой соответствующие сдвиги на другом.

Макроэкономическое равновесие товарного и денежного рынка в модели $IS-LM$ – это точка O , в которой пересекаются кривые IS и LM . Точка определяет ставку процента r_0 и уровень дохода (Y_0), которые удовлетворяют условию равновесия как товарного рынка и услуг, так и денежного рынка (рис. 10.6).

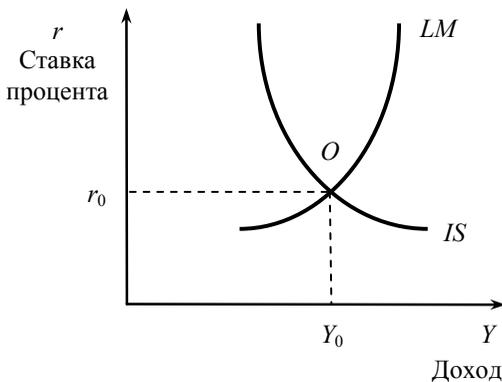


Рис. 10.6. Модель Хикса-Хансена

Модель $IS-LM$ способствует обоснованию финансовой и денежной политики государства, выявлению их взаимосвязи и результативности. Примечательно, что модель Хикса-Хансена используется сторонниками как кейнсианского, так и монетари-

стского подходов, тем самым достигается своеобразный синтез этих двух школ.

Существует понятие «ликвидная ловушка», представляющее собой такую ситуацию в экономике, когда возрастающее предложение денег не в состоянии вызвать дальнейшее снижение процентных ставок. Результатом является инфляция, разрыв товарного и денежного рынка. Для выхода из «ликвидной ловушки» требуется мощное инвестиционное вложение со стороны государства.

10.3. Структура денежно-кредитной системы

Перед тем, как начать исследование законов функционирования денежно-кредитной системы (ДКС), следует назвать ее составляющие. Это финансовые *инструменты*, государственные и финансовые *учреждения*, финансовые *рынки*.

В рамках ДКС особо выделяют *банковскую* или платёжную систему, которая состоит «из системы учреждений, набора инструментов и процедур, используемых для передачи денежных средств между физическими и юридическими лицами с целью выполнения возникающих у них ежедневно платёжных обязательств»¹. Задача создания и поддержание устойчивости банковской системы, проведение денежно-кредитной политики возлагается на правительство и Центральный банк.

В бартерной экономике производство, обмен, потребление экономических благ, сбережение и инвестирование затруднены. Ресурсные ограничения в производстве заданы жестко, возможности обмена ограничены, сбережения можно делать лишь путем отказа от потребления (или от обмена) части произведенных или полученных за услуги товаров. Источники инвестирования ограничены личными сбережениями. Инвестирование также требует частичного отказа от личного потребления, чтобы сэкономленные таким образом средства можно было обменять на инвестиционные товары.

С появлением денег и организации ДКС все процессы значительно облегчаются. И, хотя сбережение и инвестирование в этом

¹ Определение Центрального Банка России.

случае также требует отложить потребление до лучших времен, сбережения принимают форму денег – обобщенной покупательной способности. Теперь уже нет необходимости накапливать товары.

Инвесторы теперь не должны лично заниматься сбережениями. Они могут позаимствовать обобщенную покупательную способность у сберегателей. А сберегатели, в свою очередь, получают не только удобный способ сохранения стоимости, но и дополнительный доход в виде процентов по кредиту.

Бюджетные ограничения производителей и потребителей становятся *мягкими* (нежесткими). Потребитель может выбирать: будет ли он потреблять больше в будущем или в данный момент. Правда в последнем случае он должен засвидетельствовать, что является владельцем хотя бы одного фактора производства (чаще всего, это – собственный человеческий капитал), и убедить в этом организацию, предоставляющую ему потребительский кредит. Производитель получает возможность капитализировать свои предпринимательские способности и технологические возможности путем составления бизнес-проекта и привлечения инвесторов.

Таким образом, предпринимательские способности, технологические возможности, информация становятся товарами и могут быть обменены на обобщенную покупательную способность при посредничестве ДКС.

Роль посредников выполняют банки и другие кредитно-финансовые учреждения: страховые компании, пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации и другие специализированные организации как в частном порядке, так и при участии государства.

Формы финансового посредничества весьма разнообразны, и в последнее время они появляются в больших количествах. С развитием новых форм появляется большое разнообразие видов финансовых активов, которые называют финансовыми инструментами. Это – не только валюта разных стран, но и акции, облигации, закладные, соглашения *REPO*¹, депозитарные расписки и многое другое.

¹ Repurchase agreement at a commercial bank – соглашение о покупке и продаже в коммерческом банке; позволяет банку продавать своим клиентам ценные бумаги Казначейства или федерального агентства, а потом выкупать по более высокой цене, включая накопленный процент.

Облигация – ценная бумага с фиксированным процентом, выпускаемая частными компаниями или государством; о. подлежит погашению (выкупу) в течение обусловленного при выпуске займа срока; при этом могут предусматривать промежуточные (купонные) выплаты процентов по сумме, определяющей начальную стоимость облигации.

Акция – вид ценной бумаги; единица капитала, которая дает право ее владельцу на долю в распределяемой прибыли и в остаточной стоимости акционерного общества, если оно ликвидируется. *Обыкновенная акция* – акция, владение которой не дает права на отношение наибольшего благоприятствования при выплате дивидендов или при распределении активов в случае ликвидации акционерного общества. Права держателей обыкновенных акций в отношении доходов или активов акционерного общества удовлетворяются лишь после того, как удовлетворены все требования кредиторов и держателей привилегированных акций. Владение о.а. дает право на участие в управлении обществом по принципу: одна акция – один голос. *Привилегированная акция* – акция, дающая владельцу преимущественные права по сравнению с держателем обыкновенной акции на получение дивидендов сразу после выплаты процентов по облигациям и займам. Обычно имеет ограниченный фиксированный размер дивидендов и не имеет права голоса.

Посредниками, в большей своей массе, являются *депозитные* учреждения. В этом случае клиенты таких учреждений размещают свои денежные средства на депозитных счетах, а названные учреждения по своему усмотрению передают эти активы другим заемщикам. Если учреждение само эмитирует ценные бумаги (создает финансовые инструменты) и продает их напрямую, оно является *недепозитным* учреждением.

Депозит – денежные средства или ценные бумаги, помещаемые для хранения в кредитные учреждения и подлежащие возврату внесшему их лицу на заранее оговоренных условиях.

Очевидно, что может наблюдаться процесс, обратный финансовому посредничеству, – *отказ от финансового посредничества*. В том случае, когда процент по депозитам оказывается сравнительно небольшим, сберегатели снимают свои средства с

депозитных счетов и делают прямые инвестиции, например, путем приобретения государственных казначейских обязательств (ГКО) или облигаций.

Почему же во многих случаях фирмы и домохозяйства прибегают к услугам финансовых посредников? Дело в том, что, являясь профессиональными участниками финансовых рынков, посредники могут предложить сберегателям, диверсифицированные портфели активов, помогая им таким образом не «складывать все яйца в одну корзину».

Диверсификация – метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми активами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого (в теории фирмы – стратегическая ориентация на создание многопрофильного производства).

Уже говорилось о том, что денежный рынок и рынок кредитов являются обособленными макроэкономическими агрегатами наряду с рынками благ и труда. Рынок кредитов называют также рынком капитала (финансового). Его специфика и отличие от денежного рынка заключается в том, что на этом рынке осуществляется движение долгосрочных накоплений (со сроком более одного года), тогда как на денежном рынке обращаются инструменты, которые обслуживают краткосрочные кредитные соглашения (сроком до одного года). Рынок ценных бумаг или фондовый рынок (что означает то же самое) является частью финансового рынка и обслуживает как денежный рынок, так и рынок капиталов.

Ценная бумага – это 1) финансовый инструмент в виде денежного документа, передающего его владельцу право на долю в конкретном имуществе и получение дохода с него; 2) денежный документ, свидетельствующий о предоставлении займа и правах кредитора.

Финансовый инструмент – вид финансового актива: деньги или ценные бумаги.

Фондовый инструмент – свидетельство долевого участия в капитале компании, например, акции.

Финансовые рынки могут быть первичными и вторичными. На первичном продаются и покупаются вновь выпущенные цен-

ные бумаги. На вторичном торгуются ценные бумаги, уже находящиеся в обращении. Первичный финансовый рынок существует для государственных ценных бумаг, корпоративных облигаций и акций. На него допускаются только крупные инвестиционные банкиры, выполняющие роль андеррайтеров. Андеррайтинг (*underrating*) заключается в том, что инвестиционный банкир берет на себя обязательство обеспечить заранее оговоренную цену (акции) и доходность (облигации) ценной бумаги, выпущенной эмитентом.

На вторичном рынке крупные партии ценных бумаг разбираются на более мелкие и распродают по более высоким ценам. Назначение вторичного рынка – обеспечить более высокую ликвидность ценных бумаг. На этом рынке главными действующими лицами являются брокеры – посредники, которые организуют взаимодействие покупателей и продавцов финансовых инструментов одного типа. Как правило, брокеры становятся специалистами на рынке ценных бумаг определенного типа (например, государственных казначейских обязательств, акций металлургических компаний и т.п.), при этом они должны хорошо представлять себе специфику определенной отрасли, особенно формируя конъюнктуру. За свои услуги брокеры получают комиссионные (брокерское вознаграждение).

В структуре рынка капиталов выделяют рынки: акций, ипотечный (рынок закладных на недвижимость), корпоративных облигаций, долгосрочных государственных ценных бумаг.

В составе денежного рынка различают рынок казначейских векселей, крупных депозитных сертификатов, коммерческих бумаг и банковских акцептов. Важной составляющей денежного рынка является также рынок федеральных фондов (ссуд Центрального Банка по залог банковских резервов). В последнее время появляются новые типы рынков, связанных с появлением новых финансовых инструментов, таких как соглашения *REPO* (см. выше), ипотеки и облигации с плавающей ставкой, форвардные контракты и другие, которые более подробно изучаются в теории финансов и банковского дела.

В рамках краткого курса основ экономической теории важно выяснить, каким образом формируется предложение денег, како-

ва структура банковской системы, каким образом эта система может увеличить или уменьшить предложение денег в случае необходимости. С этой целью проследим краткую историю создания современной банковской системы западного типа и формирования ее наиболее существенных характеристик, которые с небольшими изменениями сохранились и до наших дней.

10.4. Банки, их виды и операции

Задача денежно-кредитной политики государства состоит в том, чтобы количество денег в экономике способствовало повышению деловой активности, снижению инфляции и поддержанию платежного баланса страны. Эту политику проводит государство через банковскую систему. Причем деньги всегда должны находиться в движении. Для этого существует банковская система. *Банковская система* – это совокупность банков и их отношений в национальной экономике.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы. Первый уровень образует ЦБ страны, а второй – коммерческие банки и специализированные небанковские институты (пенсионные, страховые, инвестиционные фонды, кредитные союзы и т.д.).

Банк – это финансовое предприятие, сосредоточивающее временно свободные денежные средства с целью предоставления в долг (кредит) за определенную плату (процент). Он является юридическим лицом и действует на следующих основных принципах: возвратность, срочность и платность.

Основные функции банка – привлечение вкладов (депозитов) и предоставление кредитов (заемных средств) домашним хозяйствам, местным органам управления и т.д.

Центральный банк, коммерческие банки и небанковский сектор (другие экономические агенты) определяют предложение денег. Здесь, также, как и в случае с автономными расходами, действует мультипликативный эффект (рис. 10.7). Причем механизмы этого эффекта и в том и в другом случае похожи, различия существуют лишь в способах его проявления. В случае с

расходами образуется цепочка расходов, а в случае с предложением денег банковским сектором – цепочка депозитов и кредитов. Каждый банк обязан сохранить определенную часть денег, полученных в качестве депозитов.

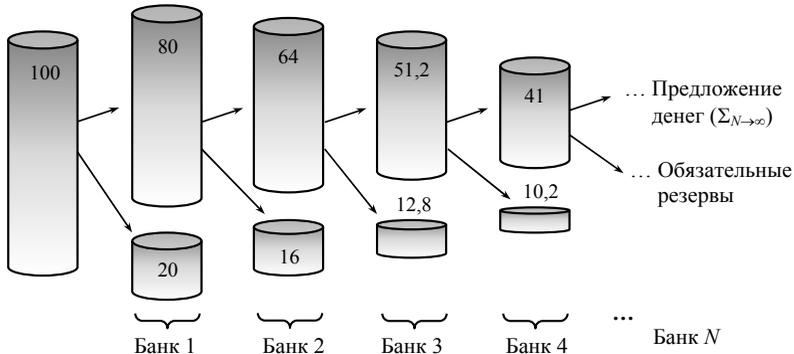


Рис. 10.7. Действие банковского мультипликатора (норма резервирования = 20%)

Схема, изображенная на рис. 10.7, достаточно условна. Она подразумевает, что банк 1, получив первоначальную сумму в виде депозита, оставляет в качестве обязательных резервов сумму, определяемую нормативными инструкциями ЦБ (в нашем примере это 20% от депонированной суммы). Оставшиеся деньги (80%) он имеет право расходовать по своему усмотрению, и он их передает в виде кредита другому банку (банку 2), тот, в свою очередь, поступает аналогичным образом и передает 80% от доставшейся ему суммы банку 3. И так продолжается до бесконечности (в смысле математическом). А так как, значение предела выражения

$$\lim_{N \rightarrow \infty} \left[\sum_{i=1}^N D / (1 + r_H)^i \right] = D / r_H,$$

суммарная величина банковского предложения денег будет равна:

$$M_D^S = D / r_H, \quad (10.1)$$

где D – начальная сумма депозитов; r_H – норма банковского резервирования.

Таким образом, значение банковского мультипликатора будет равно

$$\mu_B = 1/r_n. \quad (10.2)$$

В связи с тем, что в рассматриваемом процессе задействована только схема депонирования и межбанковского кредитования, величину μ_B называют также *депозитным мультипликатором*.

Очевидно, что более полное выражение для предложения денег должно учитывать также доверие населения к банковской системе. С целью учета данного параметра в модель мультипликатора вводится коэффициент депонирования.

Коэффициент депонирования денег (c) – величина, равная отношению суммы наличных денег к величине банковских депозитов; характеризует предпочтения населения в распределении денежных средств между данными способами хранения денег.

$$c = C/D, \quad (10.3)$$

где C – наличные; D – депозиты населения.

Общий спрос на деньги (H^d), в результате, будет равен:

$$H^d = cD + r_n D. \quad (10.4)$$

Далее будем основываться на предположении, что спрос на деньги со стороны коммерческих банков и населения удовлетворен Центральным Банком, и величина спроса равна величине денежного предложения:

$$H^d = H^s. \quad (10.5)$$

Тогда общая сумма депозитов, хранящихся на счетах коммерческих банков, будет равна

$$D = \frac{H}{c + r_n}, \quad (10.6)$$

где H – денежная база:

$$H = C + R \quad (10.7)$$

(R – резервы коммерческих банков).

Теперь можно получить выражение для расчета общей денежной массы:

$$M = D + C,$$

или

$$M = H \frac{1+c}{c+r_n}. \quad (10.8)$$

Выражение $\frac{1+c}{c+r_n}$ является денежным мультипликатором.

Денежный мультипликатор (m_D) – величина, равная приращению денежного предложения, получаемого в результате увеличения денежной базы на единицу:

$$m_D = \frac{1+c}{c+r_n}. \quad (10.9)$$

Заметим, что предложение денег уменьшится на величину, рассчитываемую с помощью m_D , если денежная база сократится.

Экономисты сумму $C + R$ иногда называют *деньгами повышенной мощности*, так как один рубль может представлять собой несколько рублей на счетах в банковской системе. Чем выше требуемая норма резервирования, тем меньше «мощность» каждого рубля денежной базы, и наоборот.

С помощью формулы (10.9) можно выделить параметры, влияющие на величину денежного предложения. Это, очевидно, коэффициент депонирования денег (c). Но данный показатель полностью определяется предпочтениями населения и его нельзя изменить решением Центрального Банка или даже правительства.

А вот *норма резервирования* определяется в нормативных документах Центрального Банка и с ее помощью он в состоянии влиять на денежное предложение в стране. Правда делать это нужно очень аккуратно, так как денная норма является ключевым показателем, который принимают во внимание коммерческие банки, рассчитывая свою политику на много лет вперед. И, если норма резервирования изменится, хотя бы незначительно, это может нарушить все расчеты и долгосрочные прогнозы. Поэтому, к изменению нормы резервирования ЦБ прибегает очень редко.

ЦБ, манипулируя нормой обязательных резервов и используя эффект денежного мультипликатора, может расширять или снижать денежную массу. Используя денежный мультипликатор, можно рассчитать размеры увеличения или уменьшения

общей суммы денежной массы при изменении нормы резервов. Например, в коммерческий банк поступил вклад в размере 100 000 р. При обязательной норме резерва 20% величина банковского кредита (ресурса) равна 80 000 р. Следовательно, первоначальный стотысячный вклад порождает прирост денежной массы в объеме 80 000 р. Получатель 80 000 р. кредита вправе распоряжаться им так, как ему хочется: может отнести в другой банк, который выдаст ему кредит в размере 64 000 при норме обязательных резервов 20%. Теперь в обращении окажется дополнительно денежная масса объемом 144 000 р. Этот процесс может повториться неоднократно, что влечет увеличение массы денег. Увеличение денег зависит от первоначального вклада и нормы резервов. В приведенном примере первоначальный вклад составляет 100 000 р., а норма обязательных резервов – 20% (0,2). Значит, поступившие в банк 100 000 р. увеличиваются в 5 раз, в результате чего в обращении будет 500 000 р.

Банковская система в нашей стране многократно реформировалась. В начале 1990-х гг. была сформирована двухуровневая банковская система, соответствующая требованиям рыночной экономики.

ЦБ России создан в 1992 г. на базе Госбанка СССР. Однако свою родословную эта структура начинает еще с екатерининских времен, когда были созданы Ассигнационный и Заемный государственные банки, преобразованные в 1860 г. в Государственный банк России.

ЦБ России по закону независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти, подотчетен законодательной власти. В своей деятельности он руководствуется лишь Законами РФ и своим Уставом, является юридическим лицом, расходы осуществляет за счет собственных доходов и не отвечает по обязательствам Правительства, как и Правительство – по обязательствам ЦБ.

Центральный банк (ЦБ) – крупнейший финансовый центр, который через систему экономических рычагов воздействует на деятельность банков, взаимодействующих с промышленностью, сельским хозяйством, торговлей, структурами всех форм собственности. Основной функцией ЦБ является проведение общена-

циональной денежно-кредитной (монетарной) политики (распределение денежных ресурсов и влияние на денежный рынок); основной финансовый агент правительства; эмиссионный банк, который выпускает в обращение национальную валюту; межбанковский расчетный центр, хранитель золотовалютного резерва страны, обязательных резервов коммерческих банков; кредитор последней инстанции для коммерческих банков; продавец и покупатель на международных денежных рынках; координатор зарубежной деятельности частных банков.

Коммерческие банки представляют собой основные звенья кредитной системы. Главная их цель – это получение прибыли. Банковская прибыль определяется как разница между суммой процентов, взимаемых с заемщиков за предоставленный кредит, и суммой процентов, выплачиваемых вкладчикам. Кроме того, в доход банка включаются также прибыль от инвестиций, биржевых сделок, комиссионные вознаграждения.

Первые коммерческие банки в современной России были созданы в августе 1988 г. Закон «О кооперации», принятый в 1988 г., разрешил создавать кооперативные банки. В конце 1988 г. было создано 25 кооперативных банков. В апреле 1989 г. было разрешено создание акционерных коммерческих банков и коммерческих банков на паевых началах.

Современная банковская система России базируется на Федеральном законе от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности», Федеральном законе от 10 июля 2002 г. «О Центральном банке РФ (Банке России)» и Федеральном законе от 27 октября 2008 г. «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года».

Если на начало 1990 г. было создано 200 коммерческих банков, то на начало 2001 г. число кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации, составляло 2124, 2006 г. – 1409, 2011 г. – 1146, 2012 г. – 1112, 2013 г. – 1094, 2014 г. – 1071, 2015 г. – 1049, 2016 г. – 1021. Таким образом, можно отметить, что за 16 лет произошло уменьшение данного показателя на 1103 организации.

При этом число кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале, имеющих право на осуществление

банковских операций, возросло за анализируемый период (2001–2016 гг.) на 69 организаций: 2001 г. – 130, 2006 г. – 136, 2011 г. – 220, 2012 г. – 230, 2013 г. – 244, 2014 г. – 251, 2015 г. – 225, 2016 г. – 199¹.

Операции коммерческого банка подразделяются на *пассивные* (привлечение средств), *активные* (размещение средств) и проведение денежных расчетов в наличной и безналичной формах (открываются счета: расчетные, текущие, депозитные, валютные). Кроме того, они могут заниматься *посредническими и доверительными* операциями (управление имуществом и ценными бумагами).

Особыми видами операций коммерческих банков являются:

– покупка государственных ценных бумаг за свой собственный счет;

– операции по лизингу. *Лизинг* – это операции по размещению движимого и недвижимого имущества, которое специально закупается с целью сдачи его в аренду предпринимателям;

– операции по факторингу, т.е. по покупке на договорной основе требований по товарным поставкам. Продавец требований получает в течение 2–3 дней 70–90% суммы в виде аванса, оставшиеся 10–30% являются для банка гарантией, которая выплачивается предпринимателю банком при получении оплаты требований должником;

– операции по консалтингу: предоставление консультаций другим коммерческим предприятиям;

– операции по проведению ревизии бухгалтерского учета на фирмах.

Коммерческие банки бывают специализированные (депозитные, инвестиционные, лизинговые, ипотечные), с участием иностранного капитала, они подразделяются: по способу формирования уставного капитала (акционерные общества), по признаку территориальности (республиканские, федеральные, региональные), по отраслевому признаку (Газпромбанк), по степени независимости (самостоятельные, дочерние, уполномоченные, саттелиты (полностью зависимые), по степени диверсифи-

¹ Российский статистический ежегодник. 2016: стат.сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 545.

кации капитала (однопрофильные, многопрофильные), по наличию филиалов (с филиалами и бесфилиальные).

В России представлены практически все виды коммерческих банков. Банковские операции могут осуществлять только банки, получившие лицензии ЦБ России.

Кроме них существуют специализированные кредитно-финансовые небанковские учреждения и организации. Это трастовые, лизинговые, инвестиционные, выпускающие акции; факторинговые, клиринговые палаты; страховые общества, занимающиеся страхованием финансовых рисков; пенсионные фонды; микрофинансовые организации.

10.5. Кредит, его функции и виды

Временно свободные денежные средства, аккумулированные в денежно-кредитных учреждениях, должны трансформироваться в инвестиции, что возможно посредством кредита.

Кредит – это движение временно свободных денежных средств в виде ссудного капитала или предоставление их в долг на принципах возвратности, срочности и платности. Он носит целевой характер.

«Кредит» – слово латинского происхождения, означает «верю», «ссуда», «заем». Он зародился в рабовладельческом обществе, когда деньги предоставлялись в долг ростовщикам, наибольшее развитие получил при капитализме. Кредит участвует лишь в процессе вторичного распределения (перераспределения) дохода.

Экономические отношения по поводу аккумуляции и предоставления в ссуду свободных денежных средств есть *кредитные отношения*.

Совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, а также кредитных учреждений и организаций образует *кредитную систему*. Кредитные организации делятся на *банки и небанковские кредитные организации*.

Банки составляют ядро кредитной системы, небанковские кредитные организации – это кредитные организации, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные федеральным законом.

Необходимость кредита связана закономерностью кругооборота производственных фондов фирм (предприятий). В процессе движения фондов у одних товаропроизводителей образуются свободные денежные средства в виде заработной платы, прибыли, амортизационных отчислений, а также доходы населения и госбюджета, в которых нуждаются другие экономические субъекты.

Кредит выполняет следующие основные *функции*:

- раздвигает рамки производства;
- перераспределяет финансовые ресурсы;
- содействует экономии издержек реализации;
- ускоряет концентрацию капитала;
- создает кредитные деньги (банкноты, векселя и т.д.);
- способствует ускорению НТП.

Следовательно, кредит выполняет перераспределительную, эмиссионную и контролирующую функции.

Перераспределительная функция заключается в концентрации и переливе средств из одной сферы в другую сферу деятельности. Этому способствует развитие кредитных организаций.

Эмиссионная функция кредита состоит в замещении действительных денег кредитными и кредитными операциями. Это означает, что наличные деньги замещаются безналичными платежными средствами.

Контрольная функция кредита реализуется в процессе наблюдения за деятельностью заемщиков и кредиторов.

Кредит осуществляет свое движение в различных формах (коммерческий, банковский, межхозяйственный, потребительский, лизинговый, ипотечный, государственный, факторинговый, международный).

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый предприятиями-фирмами и другими хозяйствующими субъектами друг другу в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Инструментом коммерческого кредита выступает вексель. *Вексель* – долговое обязательство, дающее его владельцу право требовать по истечении определенного срока уплаты обозначенной в нем суммы. Вексель может быть простым и переводным.

Простой вексель – это обязательство лица, выдавшего его, уплатить обозначенную в нем сумму держателю векселя в указанный срок.

Переводной вексель (тратта) – это письменный приказ векселедержателя (трассанта) плательщику (трассату) об оплате указанной в векселе суммы денег третьему лицу – акцептанту, который принимает на себя обязательство платить или гарантирует оплату по векселю. Широкому использованию препятствует то, что он ограничен размерами денежного фонда кредитора. Он не может использоваться для выплаты заработной платы, так как выступает в товарной форме.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый банками в форме денежных ссуд. Он не ограничен в размерах как коммерческий и делится: на *краткосрочный* – до 1 года на формирование оборотного капитала, на *среднесрочный* – от 1 до 5 лет и *долгосрочный* – свыше 5 лет. Он является основной формой кредита.

Межхозяйственный кредит – кредит, предоставляемый хозяйствующими субъектами друг другу путем выпуска ими акций, облигаций, кредитных билетов и других видов ценных бумаг.

Потребительский кредит – кредит, предоставляемый торговыми компаниями, банками и специальными кредитно-финансовыми организациями частным лицам для покупки товаров длительного пользования (мебель, автомашина, холодильник и т.д.). Данный вид кредита в основном осуществляется путем продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины или в форме предоставления банками и другими организациями ссуды на потребительские цели. (Банки заключают договора с магазинами, и они расплачиваются, а покупатели постепенно погашают ссуду.)

Лизинговый кредит – это кредит, предоставляемый юридически самостоятельными лицами на долгосрочную аренду средств труда (тракторы, автомобили и т.д.) с последующей выплатой их стоимости. Лизинг представляет форму товарного кредита. Такие сделки заключаются сроком от 1 до 15 лет.

Ипотечный кредит – это предоставление долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, здания и т.д.). Кредитором выступают коммерческие банки. Инструментом предоставления ссуд служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и другими учреждениями.

Государственный кредит – кредит, предоставляемый населением, частным бизнесом государству. При этом государство

выступает заемщиком, а население – кредитором. Инструментом сделки выступают обязательства, облигации займов, выпускаемых государством и распространяемых среди населения и предпринимателей.

Государственный кредит выполняет две функции: фискальную и регулирующую. Через фискальную функцию государство формирует централизованные денежные фонды РФ. Займы являются основным источником финансирования бюджетного дефицита.

Факторинг – новая форма кредита, когда коммерческие банки осуществляют перекупку или перепродажу чужой задолженности или коммерческие операции по договоренности. Банк может покупать дебиторские счета фирмы, ассоциации и т.д. за наличные, а затем взыскивать долг с фактического покупателя, кому фирма продала товар или оказала услуги.

Разновидностью его является *форфейтинг* – долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступает через 1–5 лет.

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Это временная передача товарных и денежных ресурсов одних стран другим странам в целях решения проблем внутри страны. Кредиторами и заемщиками могут быть банки, частные фирмы, государства, международные финансовые организации.

10.6. Монетарная политика и способы ее реализации

Существует три основных способа государственного воздействия на экономику:

- прямое вмешательство (регулирование цен и доходов);
- фискальная политика;
- монетарная (денежная) политика.

Политика полного прямого вмешательства ни в одной стране не была эффективной. Поэтому в рыночных условиях в основном используются фискальная и монетарная политики.

Монетарная политика – кредитно-денежная политика. Она представляет собой совокупность мер экономического регулирования государства в сфере денежного обращения и кредита в целях стабилизации национальной экономики.

Как и фискальная политика, монетарная политика призвана обеспечить макроравновесие, полную занятость, отсутствие инфляции. Суть этой политики состоит в том, что во время спада экономики стимулируется рост предложения денег, т.е. эмиссия денег, а в периоды подъема экономики, наоборот, ограничивается предложение денег (приостанавливается эмиссия денег). Инструментами этой политики являются административные (прямые) и рыночные (косвенные). Под рыночными понимается создание определенных условий на денежном рынке.

Такая политика ведет к ограничению прироста денежной массы населения, так как ограничиваются денежные выплаты и тем самым сокращается спрос на товары и услуги. Следовательно, монетарная политика – это политика, направленная на ограничение роста доходов населения.

Монетаристская теория базируется на неоклассических подходах, основные идеи которой были выдвинуты английскими экономистами Дж. Миллем, А. Маршаллом, американским экономистом И. Фишером и шведом А. Хансеном.

Кейнсианская школа утверждает, что свободный рынок лишен механизма саморегулирования и макроэкономического равновесия. Поэтому он поощряет активное вмешательство государства в экономику посредством фискальной или бюджетной политики, а также монетарной политики, хотя ее считают не столь эффективной.

Современный монетаризм зародился в трудах чикагской школы (М. Фридмен, К. Буннер) в 1950–1960-х гг. Монетаристы подчеркивают важную роль денег в процессе хозяйственной жизни. По их мнению, именно изменением денежной массы и минимумом вмешательства государства в экономику можно предотвратить циклическое развитие рыночного хозяйства, делая упор на монетарную политику.

При этом М. Фридмен предполагает строгое контролируемое увеличение денежной массы в обращении – в пределах

3–5% в год. Такой прирост денежной массы вызывает деловую активность в экономике, а выше этого уровня возникает инфляция. Это правило легло в основу денежно-кредитной политики в США и Великобритании с конца 1970-х гг.

Главный субъект монетарной политики – это ЦБ, который осуществляет эмиссию денег и регулирует платежи между коммерческими банками. При этом государство монетарную политику реализует следующими основными способами:

- операцией на открытом рынке с государственными ценными бумагами;
- политикой учетной процентной ставки (дисконтная политика), т.е. регулирование процента по ссудам коммерческих банков у ЦБ;
- изменением нормативов обязательных резервов, устанавливаемых ЦБ для коммерческих банков.

Операции на открытом рынке осуществляются государством путем покупки или продажи казначейских ценных бумаг. Таким образом, масса денег может увеличиваться или уменьшаться. Для сокращения излишка денежной массы в обращении ЦБ активно начинает предлагать ценные бумаги на открытом рынке банкам или населению. Купля-продажа осуществляется посредством дилеров – посредников, занимающихся перепродажей ценных бумаг от своего имени и за свой счет. При этом предложение государственных ценных бумаг увеличивается, и их рыночная цена падает, а процентные ставки по ним растут. Следовательно, растет спрос на них со стороны покупателей, а это ведет к сокращению банковских резервов, последнее, в свою очередь, уменьшает предложение денег.

Данные операции являются самым «безопасным» способом воздействия на денежное предложение со стороны Центрального Банка. Во многих учебных пособиях указывается, что эти операции осуществляются ЦБ на открытом рынке, но мы теперь можем уточнить, что это – рынок ценных бумаг, к которому имеют доступ и фирмы и физические лица.

Ценой облигации считается процент, выплачиваемый ее владельцу по истечении определенного срока. Чем больше цена облигации, тем привлекательнее она для потенциального поку-

пателя. Причем, если государственная облигация и облигация корпорации имеют одинаковую цену, покупатель непременно выберет государственную, потому что она наименее рискованная из всех ценных бумаг.

Центральный банк имеет право менять цену государственных облигаций. Если данная цена будет увеличена, государственных облигаций будут покупать больше. Для этого потребуется больше денег. Они будут уходить с денежного рынка, денежная масса уменьшится. В результате увеличится ставка процента, и предприятия будут меньше инвестировать. Такая политика может проводиться ЦБ в том случае, если экономика будет «перегрета».

Если экономика испытывает недостаток денежных средств, ЦБ уменьшив цену государственных облигаций, снижает стимулы экономических агентов держать их на руках. Люди продают облигации, чтобы вложить деньги в более доходные активы, денег в экономике становится больше, ставка процента увеличивается. У предприятий появляется возможность получать более дешевые кредиты для развития производства.

Когда ЦБ (или ФРС – Федеральная Резервная Система) продаёт или покупает бумаги на открытом рынке, это оказывает на экономику тройной эффект:

- 1) изменяется структура резервов депозитных учреждений;
- 2) меняется цена (и, следовательно) доходность ценных бумаг;
- 3) меняются ожидания экономических агентов.

Политика учетной процентной ставки. ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам под учетную ставку, причем тогда, когда коммерческие банки имеют прочное финансовое положение, но временно испытывают трудности. ЦБ устанавливает контроль деятельности коммерческих банков. Понижая учетную ставку, ЦБ поощряет коммерческие банки к получению ссуд. Следовательно, коммерческие банки за счет этих ссуд увеличивают предложение денег. И напротив, повышая учетную ставку, ЦБ подавляет стимулы коммерческих банков к получению ссуд, что уменьшает объем выдаваемых кредитов, а значит, и предложение денег.

Стоит отметить, что в России с сентября 2013 г. была введена *ключевая ставка*, представляющая собой процентную

ставку, по которой ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ начиная с января 2016 г. была приравнена к значению ключевой ставки ЦБ и отдельно с этого периода не устанавливалась. До этого периода ставка рефинансирования использовалась в качестве справочной, поскольку на нее были ссылки в определенных законодательных актах РФ (табл. 10.1).

Таблица 10.1

**Ставка рефинансирования Центрального банка
Российской Федерации**

Период действия	%
С 19 июня 2017 г.	9
2 мая 2017 г. – 18 июня 2017 г.	9,25
27 марта 2017 г. – 1 мая 2017 г.	9,75
19 сентября 2016 г. – 26 марта 2017 г.	10
14 июня 2016 г. – 18 сентября 2016 г.	10,5
1 января 2016 г. – 13 июня 2016 г.	11
14 сентября 2012 г. – 31 декабря 2015 г.	8,25
26 декабря 2011 г. – 13 сентября 2012 г.	8
3 мая 2011 г. – 25 декабря 2011 г.	8,25
28 февраля 2011 г. – 2 мая 2011 г.	8
1 июня 2010 г. – 27 февраля 2011 г.	7,75
30 апреля 2010 г. – 31 мая 2010 г.	8
29 марта 2010 г. – 29 апреля 2010 г.	8,25
24 февраля 2010 г. – 28 марта 2010 г.	8,5
28 декабря 2009 г. – 23 февраля 2010 г.	8,75
25 ноября 2009 г. – 27 декабря 2009 г.	9
30 октября 2009 г. – 24 ноября 2009 г.	9,5
30 сентября 2009 г. – 29 октября 2009 г.	10
15 сентября 2009 г. – 29 сентября 2009 г.	10,5
10 августа 2009 г. – 14 сентября 2009 г.	10,75
13 июля 2009 г. – 9 августа 2009 г.	11
5 июня 2009 г. – 12 июля 2009 г.	11,5
14 мая 2009 г. – 4 июня 2009 г.	12
24 апреля 2009 г. – 13 мая 2009 г.	12,5
1 декабря 2008 г. – 23 апреля 2009 г.	13
12 ноября 2008 г. – 30 ноября 2008 г.	12
14 июля 2008 г. – 11 ноября 2008 г.	11
10 июня 2008 г. – 13 июля 2008 г.	10,75
29 апреля 2008 г. – 9 июня 2008 г.	10,5

Окончание табл. 10.1

Период действия	%
4 февраля 2008 г. – 28 апреля 2008 г.	10,25
19 июня 2007 г. – 3 февраля 2008 г.	10
29 января 2007 г. – 18 июня 2007 г.	10,5
23 октября 2006 г. – 28 января 2007 г.	11
26 июня 2006 г. – 22 октября 2006 г.	11,5
26 декабря 2005 г. – 25 июня 2006 г.	12
15 июня 2004 г. – 25 декабря 2005 г.	13
15 января 2004 г. – 14 июня 2004 г.	14
21 июня 2003 г. – 14 января 2004 г.	16
17 февраля 2003 г. – 20 июня 2003 г.	18
7 августа 2002 г. – 16 февраля 2003 г.	21
9 апреля 2002 г. – 6 августа 2002 г.	23
4 ноября 2000 г. – 8 апреля 2002 г.	25
10 июля 2000 г. – 3 ноября 2000 г.	28
21 марта 2000 г. – 9 июля 2000 г.	33
7 марта 2000 г. – 20 марта 2000 г.	38
24 января 2000 г. – 6 марта 2000 г.	45
10 июня 1999 г. – 23 января 2000 г.	55

Источник: Центральный банк Российской Федерации: сайт. – URL: http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_17.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976.

В течение анализируемого периода ставка рефинансирования ЦБ РФ снизилась с 55% в начале 2000 г. до 9% на середину 2017 г. При этом можно отметить такое обстоятельство, что в определенные годы ЦБ РФ в соответствии с макроэкономической ситуацией несколько раз менял величину этого показателя. Например, в 2000 г. – 5 раз, 2002, 2003 и 2004 гг. – по 2 раза, 2005 г. – 1 раз, 2006 и 2007 гг. – по 2 раза, 2008 г. – 7 раз, 2009 г. – 10 раз, 2010 г. – 3 раза, 2011 г. – 4 раза, 2016 г. – 2 раза.

Изменение нормативов обязательных резервов. Часть денег коммерческих банков обязательно хранится в виде резервов, а другая часть используется для предоставления кредитов. Если ЦБ изменяет нормативы обязательных резервов в сторону повышения, то обязательные резервы коммерческих банков растут, а другая часть уменьшается. Отсюда снижение способности коммерческих банков создавать деньги путем кредитования. Если же ЦБ понижает резервную норму, то предложение денег у

коммерческих банков растет и падает процентная ставка. Такой способ является мощным инструментом монетарной политики, однако на практике применяется весьма редко.

Скупки на открытом рынке государственных ценных бумаг, уменьшение учетной ставки и снижение нормативов обязательных резервов называют политикой «дешевых» денег. Она проводится в период спада производства в целях стимулирования инвестиций и расширения объема производства. Для этого ЦБ увеличивает предложение денег.

Продажа на открытом рынке государственных ценных бумаг, повышение учетной ставки и увеличение нормативов обязательных резервов есть политика «дорогих» денег. Она проводится в период инфляции в целях сокращения совокупного спроса. Для этого ЦБ уменьшает предложение денег.

Позитивная сторона монетарной политики заключается в том, что по сравнению с фискальной политикой она обладает быстротой и гибкостью, причем она изолирована от политики, так как проводится Центробанком, а не парламентом страны.

Отрицательное воздействие ее в том, что она оказывает лишь косвенное воздействие на коммерческие банки с целью регулирования предложения денег. Монетарная политика не в состоянии заставить банки сократить или расширить кредиты.

Поэтому некоторые рецепты (снижение инфляции и т.д.) монетаристов являются для России полезными, как и отдельные положения кейнсианства (активная роль государства). Следовательно, необходимо искать компромиссные подходы для решения сложных для российской экономики проблем.

Назвав *операции с ценными бумагами на открытом рынке*, а также *изменение учётной ставки* или *резервных требований* в качестве основных инструментов денежно-кредитной политики, следует заметить, что ЦБ прибегает к ним не так часто, как можно было бы ожидать. Одна из причин такого положения дел заключается в том, часто бывает невозможно понять все взаимозависимости экономических параметров настолько, чтобы направить действие денежно-кредитной политики непосредственно на достижение определенных экономических целей. Вместо этого определяются и используются в качестве критериев промежуточные цели денежно-

кредитной политики. Промежуточная цель – это экономическая переменная, которую ЦБ стремится контролировать.

Другая причина заключается в несовершенстве и неполноте информации. По многим макроэкономическим показателям более или менее точная информация становится доступной только через определённый промежуток времени (существует, так называемый, временной лаг).

Существует несколько условий, которым должна удовлетворять промежуточная цель. Они заключаются в следующем.

1. *Согласованность с основными целями государственной денежно-кредитной политики.* Следовательно, ЦБ будет заботиться о достижении промежуточной цели, только если это помогает ей достичь основных целей экономической политики.

2. *Измеримость.* Должна быть выбрана переменная, которую ЦБ может правильно и точно измерить.

3. *Своевременность.* Макроэкономический показатель, который ЦБ может измерять лишь время от времени, не станет промежуточной целью, учитывая то, что точно такая же проблема возникает и для переменных основной цели.

4. *Контролируемость.* Для того чтобы макроэкономический показатель оказался полезным, став промежуточной целью, ЦБ должен иметь возможность влиять на величину этого показателя. Более того, необходима устойчивая и доступная для понимания зависимость между инструментами монетарной политики и промежуточным показателем, такая, чтобы ЦБ мог осуществлять контроль его значений и достигать необходимых параметров. Соблюдение всех этих условий – достаточно сложная задача. Тем не менее, нужно удовлетворить эти требования. Иначе ЦБ не достигнет основных целей монетарной политики.

Одной из возможных промежуточных целей может стать *номинальная процентная ставка*. Преимущество выбора такой промежуточной цели заключается в том, что контроль величины процентной ставки автоматически стабилизирует номинальный доход и совокупный спрос в условиях нестабильного спроса на деньги или денежного мультипликатора. Однако существует возможность вызвать максимальные колебания реального дохода и совокупного спроса в результате изменений ожидаемых

расходов. Это является основным недостатком. Кроме того, некоторые экономисты говорят о невозможности контроля и управления процентными ставками в долгосрочном периоде.

Другой вариант промежуточной цели – *денежная масса*. Преимущество ее заключается в том, что контроль и управление денежной массой стабилизирует реальный доход и совокупный спрос при нестабильности реальных расходов. И это воздействие эффективнее, чем в случае со ставкой процента. Недостаток: выбор такой промежуточной цели может привести к колебаниям реального дохода и совокупного спроса, связанным с нестабильностью спроса на деньги. Экономисты также не пришли к соглашению по поводу наилучшего измерения и контроля денежных агрегатов, а взаимозависимость денежных агрегатов не была постоянной в последние годы¹.

Как видим, выбор инструментов монетарной (денежно-кредитной) политики непрост и часто затрудняется ещё и тем, что он оказывается предметом политического спора. Основные расхождения во взглядах экономистов на способы оценки эффективности монетарной политики заключаются в определении параметров уравнения денежного обмена: денежной массы и скорости обращения денег. По отношению к мерам денежно-кредитной политики экономисты делятся на сторонников определённых правил и на сторонников дискреционных мер.

Основное правило: меры монетарной политики стабилизируют экономику, только если они носят антициклический характер.

Препятствием осуществлять эффективную антициклическую монетарную политику служит наличие временных лагов. Они включают в себя задержку распознавания (между возникновением потребности в осуществлении политики и распознаванием этой потребности), задержку осуществления (между распознаванием потребности и осуществлением политики) и задержку передачи (между мерой политики и ее воздействием на экономику).

Сторонники дискреционной монетарной политики признают проблему временных лагов, но считают, что она может быть

¹ Это справедливо как для России, так и для других стран.

частично снята путем нахождения способов снижения длительности лагов. Приверженцы правил монетарной политики считают, что эта проблема в настоящее время непреодолима, и поэтому дискреционная политика больше дестабилизирует, а не стабилизирует экономику.

Правоту тех или других групп экономистов можно оценить лишь принимая во внимание конкретные социально-экономические и исторические условия, в которых будет реализовываться монетарная политика. Однако очевидно следующее: реализация данной политики, какими бы способами она ни проводилась, должна осуществляться в тесной связи с бюджетно-налоговой (фискальной) и внешнеэкономической политикой государства.

Выводы

1. Денежно-кредитная система как составная часть экономической системы включает в себя предложение денег, кредит, банки, процентные ставки с целью контроля над совокупным спросом в экономике для стабилизации экономической активности.

2. Классическая теория и уравнение Фишера определяют связь объема денежной массы и ставки процента. Рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению ставки процента. Эту связь инфляции и ставки процента называют «эффектом Фишера».

3. Модель макроэкономического равновесия IS-LM включает сбережения (S), инвестиции (I), ликвидность (L) и деньги (M). При этом общее равновесие достигается, когда инвестиции равны сбережениям, спрос на деньги равен предложению денег. Две части модели IS и LM связывает процентная ставка, величина которой отражает процессы, происходящие на денежном и товарном рынках.

4. Увеличение массы денег в банках характеризует денежный (банковский) мультипликатор. Временно свободные деньги аккумулируются в банках или в других денежно-кредитных учреждениях и могут превращаться в инвестиции. А это возможно посредством кредита. Банки составляют ядро кредитной системы.

5. Монетарная политика – это кредитно-денежная политика, представляющая собой совокупность мер экономического регулирования государства в сфере денежного обращения и кредита в целях стабилизации национальной экономики с участием ЦБ. Суть монетарной политики состоит в

том, что во время спада экономики стимулируется рост предложения денег, т.е. эмиссия денег, а в периоды подъема экономики, наоборот, ограничивается предложение денег (приостанавливается эмиссия денег).

Вопросы для повторения

1. *Что такое деньги и денежная масса?*
2. *Что выражает количественная теория денег?*
3. *Что показывает денежный (банковский) мультипликатор?*
4. *Объясните роль ЦБ в регулировании денежного обращения.*
5. *Что такое ключевая ставка ЦБ России?*
6. *Раскройте сущность монетарной политики и инструменты ее реализации.*
7. *Что такое кредит? Охарактеризуйте его основные виды и функции.*

Понятия

Финансовый рынок • Денежный рынок • Денежная масса • Спрос на деньги • Предложение денег • Уравнение Фишера • Транзакционный мотив • Мотив предосторожности • Спекулятивный мотив • Модель IS-LM • Банки • Центральный банк России • Коммерческие банки • Денежный (банковский) мультипликатор • Лизинг • Кредит • Кредитная система • Кредитные отношения • Лизинговый кредит • Ипотечный кредит • Факторинговый кредит • Монетарная политика • Операции на открытом рынке • Политика учетной ставки • Ключевая ставка Центрального банка России • Изменение нормативов обязательных резервов

Глава 11

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ. СТРАХОВОЙ РЫНОК

11.1. Сущность рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг, называемый часто фондовым рынком, является составной частью рынка капитала. Рынок капитала охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также ценные бумаги. Отсюда следует, что рынок капитала подразделяется на рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов и рынок ценных бумаг. Если денежный рынок предоставляет высоколиквидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей, то рынок капитала обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.

Рынок ценных бумаг выступает частью финансового рынка, который представляет собой совокупность денежного рынка и рынка капитала. Как экономическая категория рынок ценных бумаг есть система экономических отношений между продавцами и покупателями ценных бумаг. Он обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах путем обращения на нем ценных бумаг.

Возникновение и развитие рынка ценных бумаг тесно связаны с реальным рынком, т.е. рынком, где происходит купля-продажа материальных ресурсов. С появлением ценных бумаг (фондовых активов) происходит как бы раздвоение капитала. С одной стороны, он выступает как *реальный капитал* (производственные фонды), с другой – как *фиктивный капитал* (отражение реального капитала в ценных бумагах). Такое положение становится возможным вследствие отделения капитала-собственности от капитала-функции, а также высокой степени ликвидности, т.е. его способности легко превращаться в наличные средства.

Таким образом, рынок ценных бумаг (фондовый рынок) исторически начинает развиваться на основе ссудного капитала. Покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду, а сама бумага получает форму кредит-

ного документа, в соответствии с которым ее владелец приобретает право на определенный регулярный доход, представленный в виде процента, или дивиденда, на отданный взаймы капитал.

Главными лицами рынка ценных бумаг являются инвесторы и эмитенты.

Инвестор – физическое или юридическое лицо, имеющее свободные денежные средства и желающее вложить их в производство с целью получения дохода.

Эмитент – это юридическое лицо, которое осуществляет эмиссию ценных бумаг с целью получения необходимых ему дополнительных денежных средств.

Функции рынка ценных бумаг:

– мобилизация денежных средств вкладчиков для целей организации и расширения производства;

– информационная, когда ситуация на рынке ценных бумаг посредством различных индексов о котировке ценных бумаг тех или иных фирм (индексы деловой активности Dow Jones, NASDAQ, NYSE, S&P 500, Wilshire 5000, RTS, MMBB и др.) сообщает инвесторам информацию об экономической конъюнктуре в стране и дает им ориентиры для своих вложений;

– способствует формированию эффективной структуры экономики, так как рынок ценных бумаг мобилизует свободные денежные средства в интересах производства и в соответствии с потребностями общества.

11.2. Ценные бумаги и их виды. Курс акций

Ценные бумаги (фиктивный, или мнимый, капитал) – это денежные и товарные документы, удостоверяющие имущественные права, передача которых возможна только при их предъявлении. К денежным ценным бумагам относятся: акции, облигации, векселя, сертификаты, денежные чеки, казначейские обязательства, ваучеры, лотерейные билеты, страховые полисы и др.

Всем ценным бумагам присущи три свойства:

– ликвидность – степень легкости превращения ценных бумаг в деньги;

– доходность – процент, который приносит ценная бумага;
– риск – возможность потери денежных средств, вложенных в ценные бумаги. Чем выше риск, тем выше доходность.

Целями вложения денежных средств в ценные бумаги являются: получение дохода, сохранность капитала и его рост, а также расширение сферы влияния, получение доступа к ценным товарам и т.д.

Существуют следующие виды ценных бумаг:

1. Ценные бумаги с фиксированным доходом (облигации, сертификаты – депозитивные (срочные и до востребования) и сберегательные, векселя, государственные ценные бумаги (обязательства Правительства). Они выпускаются для покрытия расходов. Казначейские векселя имеют срок погашения 91 день, казначейские обязательства – до 10 лет, казначейские облигации – от 10 до 30 лет.

2. Ценные бумаги с нефиксированным доходом. Это, прежде всего, акции, удостоверяющие право собственника на часть капитала в акционерном обществе и дающие право на получение части дохода в виде дивиденда.

3. *Смешанные формы* – это промышленные облигации, опционные займы, конверсионные долговые обязательства. Они представляют собой переходную к акциям форму ценной бумаги с фиксированным доходом.

4. *Именные ценные бумаги* – акционерами считаются лишь те ее владельцы, данные о которых внесены в акционерную книгу компании. На ценной бумаге указаны фамилии акционеров. К ним относятся именные акции, облигации, депозитные сертификаты.

5. *Ордерные ценные бумаги* – это подтверждение права держателей соответствующими передаточными записями на них, а также самим предъявителем.

6. *Ценные бумаги на предъявителя* – это подтверждение права владельца для лица, их предъявившего, или юридическое удостоверение того, что владелец является акционером компании. К ним относятся акции и облигации на предъявителя, warrants (позволяющие приобретать акции новой эмиссии), коносамент на предъявителя (подтверждающий прием грузов к перевозке).

Например, при передаче акции другому лицу требуется поставить на ней специальную передаточную надпись с ведома АО.

7. *Варрант* – удостоверение (сертификат, ценная бумага), дающее его владельцу право приобрести другие ценные бумаги по цене, предусмотренной контрактом в определенные сроки. Он может быть приложением к другой ценной бумаге, например облигации или чеку.

Облигации – долговые обязательства корпорации (государства, местных органов власти, предприятий и т.д.), свидетельствующие о том, что их держатель является кредитором этой корпорации. Они эмитируются (выпускаются) на ограниченный срок, по истечении которого их стоимость полностью погашается. Это свидетельство о предоставлении займа, дающее право на получение ежегодно твердо фиксированного процента (дохода). Доход по облигации называется платежами «по купонам», так как ее держатель через определенные промежутки времени отрезает от облигации небольшой уголок (купон) и отправляет эмитенту (организации, выпустившей облигацию) для получения процента.

Облигации по истечении определенного срока подлежат выкупу. Лица, купившие облигации, являются не пайщиками, а кредиторами корпорации и не принимают участия в общих собраниях акционеров.

Облигации могут выпускаться под заклад и без залога. *Закладные облигации* обеспечиваются ценными бумагами предприятия. Бывают замкнутые закладные и открытые закладные облигации. Продажа замкнутых облигаций ограничена определенным количеством. Выпуск открытых облигаций количественно не ограничен. *Беззакладные, или необеспеченные, облигации* – это своего рода обещание вернуть деньги. Они не обеспечиваются никаким залогом, а гарантируются общей платежеспособностью предприятий.

Существуют также доходные облигации, по которым процент выплачивается, если заработан доход.

Наряду с облигациями, выпускаемыми предприятиями (ОАО, ЗАО, ООО), на рынке капиталов размещаются *государственные и муниципальные облигации*, с помощью которых погашается дефицит бюджета, осуществляется финансирование капиталоемких программ.

Облигации могут размещаться как внутри страны, так и за ее пределами. Облигации, размещенные в других странах, называются *международными*.

В современных условиях кроме облигаций с фиксированным процентом появились облигации с «плавающим» процентом. Доход по ним колеблется в зависимости от ситуации на рынке ссудных капиталов. Существуют облигации и с нулевым купоном. Процент по ним не выплачивается. Доход вкладчик получает за счет того, что облигации при выпуске продаются по цене ниже номинала, а при наступлении срока погашаются по номиналу.

Депозитный сертификат – финансовый документ, выпускаемый кредитными учреждениями и удостоверяющий право вкладчика на получение депонированных денежных средств (депозитов).

Вексель – долговое обязательство об уплате определенной суммы денег заемщиком в указанный срок. Он может превратиться в деньги посредством передаточной надписи на векселе при покупке товаров у другого, другой – у третьего и т.д. Однако вексель ограничен количественно размерами денег. Его невозможно использовать для выплаты заработной платы и покрытия других затрат.

Акция – ценная бумага, титул собственности, которая дает право на часть дохода АО в виде дивиденда. Акции выпускаются АО для увеличения собственного капитала для строительства крупных объектов: аэропортов, железных дорог, каналов, крупнейших заводов и электростанций, крупных банков и т.д. АО – это объединение, капитал которого складывается путем выпуска и продажи акций.

Акция дает владельцу право:

- на получение части прибыли в виде дивиденда;
- голоса при решении дел общества;
- на получение части имущества АО при его ликвидации;
- на инспекцию за производственно-финансовым состоянием фирмы;
- на преимущественное приобретение новых выпусков акций.

Стоимость акции не погашается АО. Она обращается до тех пор, пока существует АО. Превратить ее в деньги можно лишь путем продажи.

Количество акций, позволяющих господствовать в АО, т.е. жестко контролировать принятие управленческих решений, называется *контрольным пакетом акций*. Для этого необходимо иметь 50% всех выпущенных акций плюс еще одна акция. Однако в современных условиях при распылении акций можно контролировать АО, имея даже менее 10% акций.

Различают следующие виды акций: обыкновенные, привилегированные, именные, на предъявителя, учредительские, золотая акция, голубые фишки.

Обыкновенные акции – дают владельцу акции право голоса на собрании акционеров, а размер дивиденда зависит от результатов хозяйственной деятельности.

Привилегированные акции – не дают права голоса на собрании акционеров. Размер дивиденда при этом фиксирован заранее. Такая акция дает привилегию на первоочередное получение дивиденда по сравнению с другими акционерами, а также позволяет претендовать в первую очередь на имущество АО в случае его ликвидации.

Акции учредительские – акции, распространяемые среди учредителей акционерных компаний и дающие им дополнительное число голосов на общих собраниях акционеров и другие преимущества.

Акция золотая – условная акция, сохраняемая в руках государственного органа при приватизации государственного предприятия, преобразуемое в акционерное общество.

Голубые фишки – акции наиболее крупных корпораций, которые получают высокие доходы и выплачивают дивиденды, превышающие их средний уровень.

По субъектам выпуска различают государственные, корпоративные, муниципальные и частные ценные бумаги. В форме государственных ценных бумаг в основном выступают облигации, в форме корпоративных – облигации, акции, веселя, депозитные сертификаты; муниципальных – облигации, векселя; частные ценные бумаги представлены в основном векселями и чеками.

Денежная сумма, обозначенная на акции, составляет ее *номинальную стоимость*. Но купля-продажа акций происходит не по номиналу, а по ценам, складывающимся на рынке ценных

бумаг. Цена, по которой акции продаются и покупаются на фондовых биржах и в банках, называется *курсом акций*. Он определяется по формуле:

$$K_a = \frac{D}{СП} \cdot 100 \%,$$

где D – сумма дивидендов по акции за период, р.; $СП$ – ставка ссудного процента, %.

Таким образом, курс акций зависит от размера дивиденда и уровня ссудного процента. Чем больше дивиденд по акциям, тем выше их курс. Владелец денег, покупая акции, сравнивает получаемый дивиденд на акцию с доходом, получаемым в виде ссудного процента, если он вложил этот капитал в банк. Если дивиденд больше, чем ссудный процент, то он приобретет акцию, и наоборот. Например, номинальная стоимость акции 150 р., что ежегодно приносит дивиденд в размере 42 р., а уровень ссудного процента составляет 6%. Тогда акция будет котироваться на бирже по курсу 700 р.

Такая сумма, положенная в банк из расчета 6% годовых принесет доход, равный 42 р.

Если дивиденд устанавливается в процентах к номинальной стоимости акции, то дивидендная доходность акции (D_d) определяется по формуле:

$$D_d = \frac{P_d \cdot НС}{100 \cdot K_a} \cdot 100 \%,$$

где P_d – процент дивиденда; $НС$ – номинальная стоимость акции; K_a – курс акции.

Основными принципами функционирования ценных бумаг являются: ликвидность (легко превратить в деньги), эффективность, информационность и надежность.

11.3. Структура рынка ценных бумаг. Операции на фондовой бирже

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный.

На *первичном рынке* осуществляется купля-продажа новых выпусков ценных бумаг эмитентами. Вторичный рынок характеризуется их последующей перепродажей дилерами и брокерами. На первичном рынке в качестве партнеров выступают эмитент и инвестор.

Вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой. На последнем происходит купля-продажа ценных бумаг, не котирующихся по каким-либо причинам на бирже (через банки).

Основной организационной формой вторичного рынка является *фондовая биржа*.

Первая биржа появилась в 1409 г. в Бельгии. На ней был изображен герб в виде трех кошельков (слово «биржа» в переводе с латыни – «кошелек»). Затем биржи возникли в Париже (1563 г.), Берлине (1716 г.), России (1703 г.).

Первая фондовая биржа возникла в 1608 г. в Амстердаме, затем в XVIII в. в Великобритании, США и Германии, в 1878 г. – в Японии, в России – в 1900 г. в Петербурге.

В настоящее время в мире функционируют более полутора сотен фондовых бирж. У каждой из них есть свои особенности. В Америке наиболее крупная – Нью-Йоркская, в Англии – Лондонская международная фондовая биржа. В России – более десяти специализированных фондовых бирж. В целом российский рынок ценных бумаг еще находится на стадии своего становления и развития.

Фондовая биржа выполняет следующие операции:

- организация и создание условий для осуществления биржевых операций по купле-продаже ценных бумаг;
- ведение учета движения ценных бумаг компаний, участвующих на рынке;
- анализ экономической ситуации и определение перспектив ее развития;
- регулярное информирование участников о состоянии рынка ценных бумаг и др.

Членами биржи являются физические и юридические лица. Юридические лица представлены коммерческими банками и специализированными биржевыми фирмами (брокерские, инвестиционные, банковские компании) и конторами. В качестве физических лиц на бирже выступают индивидуальные торговцы ценными бумагами.

Члены фондовой биржи подразделяются на три основные категории: брокеры, дилеры и маклеры.

Брокер – это официальный посредник, имеющий место на бирже и заключающий сделки от имени клиента, получающий вознаграждение за счет клиентов. Выполняет поручения клиента по купле-продаже ценных бумаг или консультирует своих клиентов по купле-продаже ценных бумаг на основе анализа состояния рынка и прогнозирования.

Дилер – биржевой посредник, занимающийся перепродажей ценных бумаг и заключающий сделки от своего имени и за свой счет. Доход его складывается как разница между ценами продажи и купли ценных бумаг.

Маклер – посредник, действующий от имени клиентов и за их счет, а также от своего имени. Он имеет право юридического лица и специализируется на определенных видах биржевых сделок.

После сделки на бирже возникает необходимость осуществлять ряд послеторговых операций. К ним относятся: 1) *клиринг* – система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств; 2) *информирование эмитента* о личности инвестора. Оно осуществляется для того, чтобы эмитент мог выплачивать дивиденды или проценты инвестору, а инвестор мог реализовать свое право на собственность.

Различают следующие операции на фондовой бирже: *кассовые* и *срочные*.

Кассовые операции осуществляются непосредственно после заключения сделки. В разных странах сроки заключения таких сделок различные: в Германии – не позднее второго рабочего дня, в Японии – от 1 до 14, в Швейцарии – до 5 дней, в США – 5 дней. При этом сами ценные бумаги физически не участвуют в операциях, они хранятся на специальных счетах в банках. Чтобы их перевести покупателю, их владелец выписывает специальный чек на ценные бумаги. Сейчас это делают через компьютеры.

Срочные операции (фьючерсы и опционы) носят явно выраженный спекулятивный характер. Они не предполагают покупку или продажу ценных бумаг сразу. Сначала заключают контракт на продажу с расчетом через определенное время по определенной цене. Например, продавец заключил на продажу акции контракт в январе, по которому он обязуется продать в марте партию акций по 300 руб. за 1 акцию. Если в марте курс акций возрастет, то продавец проигрывает, и наоборот.

Фьючерс – срочный контракт на определенный срок некоторого количества товара, валюты, ценных бумаг по заранее оговоренной цене, т.е. по цене в момент сделки.

Опцион (сделка с премией) – разновидность срочного контракта по заранее оговоренной цене с уплатой комиссионных (премии). Он дает право купить товар, ценную бумагу по заранее установленной цене в течение определенного срока.

Варрант – ценная бумага.

Оформление биржевых сделок проходит через клиринговую палату, которая сверяет информацию, передаваемую членами биржи о заключенных сделках. Если сделка совершается, то из продажной цены фондовых ценностей (ценные бумаги) вычитаются различные фондовые сборы (налог, вознаграждение (куртаж) и т.д.).

На бирже спекулируют сами компании, выпускающие иногда «липовые» ценные бумаги или занимающиеся кроссингом.

Кроссинг – это неоднократная купля-продажа собственных ценных бумаг для создания иллюзии большого спроса на них.

Кроме того, спекулянтами на бирже являются сами члены биржи, которые пытаются определить биржевые курсы в срочных операциях.

Спекуляция на рынке ценных бумаг является не только легким способом обогащения тех или иных лиц, но и выполняет ряд *положительных функций*:

– спекулятивное стремление к быстрому обогащению заставляет инвесторов вкладывать средства в развитие новых и рискованных предприятий. В этом случае ценные бумаги являются средством, способствующим повышению интереса вкладчиков и усиливающим мобилизацию денежных средств в интересах общественного производства;

– спекуляция способствует повышению и сохранению высокой степени ликвидности ценных бумаг, что делает их привлекательными для инвесторов;

– спекуляция способствует стабилизации курсов ценных бумаг, препятствует их резким колебаниям, так как спекулянты будут действовать на противоположных тенденциях рынка: покупать, когда большинство инвесторов продает, и продавать, когда большинство покупает.

Среди биржевых спекулянтов, участвующих в операциях с ценными бумагами, выделяют «медведей» и «быков».

«*Медведи*» – это биржевые спекулянты, играющие на понижении курса ценных бумаг. Они продают на срок ценные бумаги, которых еще не имеют, по курсу, зафиксированному при заключении сделки, и надеются купить ценные бумаги в момент исполнения сделки по более низкому курсу и продать их по более высокой цене. В этом случае продажа ценных бумаг увеличивает предложение на рынке и способствует понижению их курса.

«*Быки*» – биржевики, играющие на повышение. Они покупают ценные бумаги по курсу, зафиксированному при заключении сделки в расчете на повышение их курса к моменту исполнения сделки, и надеются впоследствии их выгодно продать. В результате спрос на ценные бумаги увеличивается, а их курс повышается. Количество «медведей» по отношению к «быкам» составляет примерно 1:10.

Спекулятивные операции наиболее характерны при сильном колебании курса ценных бумаг. Однако большие колебания цен часто означают, что на рынке складывается дефицит ценных бумаг. Поэтому размеры спекуляции обычно невелики.

Спекуляция на рынке ценных бумаг может играть также и разрушительную для экономики страны роль, если не будет регулироваться со стороны государства и специально созданных комитетов и бирж. В качестве регулирующих мер могут применяться ограничение масштабов сделок, заключаемых в спекулятивных целях, регулирование ежедневных отклонений цен по соглашениям о будущей поставке товара (фьючерсным контрактам) и т.д.

Как было выше отмечено, составной частью вторичного рынка является и *внебиржевой рынок ценных бумаг*. Он пред-

ставлен фирмами, чьи размеры «не дотягивают» до биржевых стандартов. Внебиржевой рынок является своеобразным «инкубатором», где выращиваются компании, акции которых не котируются на бирже, но со временем перемещаются туда.

Основными формами внебиржевой торговли являются инвестиционные фонды, клиринговые палаты, депозитарные центры и др. Они являются своего рода посредниками и осуществляют куплю-продажу ценных бумаг, минуя фондовую биржу.

11.4. Государственное воздействие на рынок ценных бумаг

Основными направлениями государственного воздействия на рынок ценных бумаг являются:

- правовое (законодательное) обеспечение функционирования рынка;
- функционирование государства в качестве субъектов экономических отношений на рынке;
- использование государством инструментов денежно-кредитной политики ЦБ.

Первое направление реализуется через законы, издаваемые государством. Оно регулирует порядок образования АО, выпуска ценных бумаг, ставки налога на прибыль от ценных бумаг, разрешает или запрещает отдельные виды сделок с ценными бумагами.

Второе направление воздействия на рынок ценных бумаг реализуется через выпуск в обращение государственных ценных бумаг (облигации, казначейские векселя). Они способствуют мобилизации финансовых ресурсов государства.

Третье направление предусматривает воздействие государства на рынок ценных бумаг через денежно-кредитную политику Центробанка. В этих целях ЦБ продает или покупает на рынке государственные облигации и казначейские векселя. Он также предоставляет ссуды другим банкам, может понизить или повысить учетную ставку. Если учетная ставка понижается, то курс ценных бумаг повышается на рынке, и наоборот. ЦБ регулирует

норму обязательных резервных средств, которые другие банки должны хранить в ЦБ.

Если в стране возникает дефицит государственного бюджета, то государство может осуществлять:

- выпуск государственных облигаций. В этом случае государство заинтересовано в понижении нормы ссудного процента для размещения займа под меньший процент;

- проведение политики облегчения кредита в целях удержания нормы процента по долгу на низком уровне.

Это связано с тем, что банки, корпорации, а также население могут обладать большим количеством облигаций с колеблющимся процентом. Владельцы таких облигаций, стремясь избежать риска потери дохода и капитала, осуществляют страхование (хеджирование). *Хеджирование* – это форма страхования рисков. Эту операцию используют рынки фьючерсов и опционов для компенсации одного риска другим. При этом кредитор одновременно с выдачей ссуды приобретает облигации с таким же сроком погашения. Если кредит ему не вернуть, то он получит аналогичную сумму денег при погашении облигации.

Обе формы государственного воздействия на рынок ценных бумаг могут вызвать повышение курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент. Кроме того, они направлены также на уменьшение количества денег в обращении. Следовательно, воздействие государства на рынок ценных бумаг призвано обеспечить его эффективное функционирование и способствовать выходу экономики из кризиса.

Основные показатели рынка государственных ценных бумаг отражены в табл. 11.1.

Таблица 11.1

**Основные показатели рынка государственных ценных бумаг
(ГКО-ОФЗ), млрд руб.***

Показатель	Годы				
	2000**	2010	2012**	2014**	2015**
Объем эмиссии государственных ценных бумаг	19,5	760,0	750,0	15,0	160,0
Объем размещения и доразмещения государственных ценных бумаг по номиналу	20,5	715,6	794,6	159,9	668,1

Окончание табл. 11.1

Показатель	Годы				
	2000**	2010	2012**	2014**	2015**
Объем реструктурируемых государственных ценных бумаг	1,0	-	-	-	-
Объем государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ) в обращении по номиналу	185,1	2054,2	3196,7	4593,2	4990,5
в том числе:					
ГКО	2,1	-	-	103,6	-
ОФЗ-ПД	26,1	1338,6	2248,2	2551,0	2710,3
ОФЗ-АД	...	691,5	924,5	919,3	776,7
ОФЗ-АД-ПК	-	24,1	24,1	19,3	14,5
ОФЗ-ФК	122,8	-	-	-	-
ОФЗ-ПК	-	-	-	1000,0	1347,3
ОФЗ-ИН	-	-	-	-	141,7
Оборот рынка государственных ценных бумаг по номинальной стоимости	210,4	474,8	831,4	817,6	962,2
Индикатор рыночного портфеля, процентов годовых	23,55	7,43	6,79	11,97	11,36
Дюрация рыночного портфеля, дней	505,7	1337,14	1582,99	2357,88	1504,52
Объем выручки, полученной в результате размещения и доразмещения ГКО-ОФЗ	20,3	728,5	811,0	147,9	708,7
Объем погашения/ купонной выплаты по государственным ценным бумагам	93,3	244,3	618,7	560,0	810,1
Перечислено средств в бюджет***	-73,0	484,2	192,4	-412,0	-101,3

Примечания:

* По данным Банка России. Без учета нерыночных выпусков.

** Объем эмиссии меньше объема размещения и доразмещения вследствие новации ценных бумаг.

*** Знак (-) означает изъятие средств из бюджета на погашение выпусков ценных бумаг и выплату купонных доходов.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 553.

11.5. Сущность страхового рынка

Многовековой опыт развития страхования убедительно показал, что оно является мощным фактором ускоренного развития экономики.

Страхование – это сектор экономики, в рамках которого реализуется идея «кооперирования» материальной ответственности заинтересованных лиц с целью возмещения возможного финансового (имущественного) ущерба путем пропорционального распределения между ними такого ущерба. В противном случае каждый владелец подвергающегося риску имущества должен был бы создавать своеобразный «личный страховой фонд».

Обычно число пострадавших меньше числа заинтересованных лиц, поэтому коллективное страхование возможного ущерба между заинтересованными владельцами имущества значительно сглаживает последствия форс-мажорных обстоятельств. Чем больше заинтересованных лиц участвует в страховании, тем меньше соответствующих затрат приходится на каждого участника.

В настоящее время страхование превратилось во всеобщее универсальное средство по защите имущественных интересов физических и юридических лиц («страхователей») при наступлении определенных событий («страховых случаев») из денежных фондов «страховщика», формируемых за счет «страховых взносов».

Современное экономическое развитие России невозможно без рыночно организованного страхового бизнеса.

В широком смысле *страховой рынок* представляет собой всю совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи «страхового продукта».

Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги. Страховые компании превращаются в полноправных субъектов хозяйственной жизни.

Институциональная структура страхового рынка представлена страховыми компаниями, имеющими различные организационно-правовые формы.

Выделяют рынок личного страхования и рынок имущественного страхования. В свою очередь, каждый из этих рынков можно разделить и далее на обособленные сегменты (например, рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т.д.).

Участниками страхового рынка выступают продавцы, покупатели и посредники, а также их ассоциации. Категорию продавцов составляют страховые и перестраховочные компании. В качестве покупателей выступают страхователи – физические и юридические лица, решившие оформить договор страхования с тем или иным продавцом. Посредниками между продавцами и покупателями являются страховые агенты и страховые брокеры, своими усилиями содействующие заключению договора страхования.

Первичным звеном страхового рынка является страховщик – страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда.

Страховая компания – это обособленная структура, осуществляющая заключение договоров страхования и их обслуживание, которая функционирует в экономической системе в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта.

Самостоятельным субъектом страховых отношений является страхователь – физическое или юридическое лицо, для страховой защиты которого и создается страховой рынок.

Особым звеном страхового рынка выступает государство, основная задача которого состоит в разработке законодательных норм поведения субъектов страхового рынка, а также в контроле их соблюдения.

Специфический товар, предлагаемый на страховом рынке, – *страховая услуга*, которая является обеспечением страховой защиты, приобретающей форму страхового покрытия. Цена страховой услуги выражается в страховом тарифе. Она складывается на конкурентной основе при сопоставлении спроса и предложения. Нижняя граница цены определяется принципом равенства между поступлениями платежей страхователя и выплатами страхового возмещения и страховых сумм, верхняя

граница – потребностями страховщика. Если цена страховой услуги оказывается чрезмерно высокой, страховщик может оказаться в невыгодном положении по сравнению с конкурентами и потерять клиента. Цена услуги конкретного страховщика зависит от величины и структуры его «страхового портфеля», качества инвестиционной деятельности, величины управленческих расходов, ожидаемой прибыли.

Страховая услуга может быть предоставлена на основе договоров (в добровольном страховании) или закона (в обязательном страховании). Иначе говоря, в тех случаях, когда предоставление страховой защиты необходимо с позиций общественных интересов, страхование носит принудительный характер.

Купля-продажа страховой услуги оформляется заключением договора страхования, в подтверждение чего страхователю выдается страховое свидетельство (полис). Перечень видов страхования, которыми может воспользоваться страхователь, представляет собой ассортимент страхового рынка.

Новая роль страховых компаний заключается в том, что они все больше выполняют функции специализированных кредитных институтов. Они занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. Страховые компании занимают ведущие после коммерческих банков позиции по величине активов и значению в качестве поставщиков ссудного капитала. Характер аккумулируемых ими ресурсов позволяет использовать их для долгосрочных производственных капиталовложений через рынок ценных бумаг. Такими возможностями банки, опирающиеся на сравнительно краткосрочно привлекаемые средства, не располагают. Поэтому страховые компании занимают существенное положение на рынке капиталов. Приток денежных средств в виде страховых премий и доходов от активных операций, как правило, намного превышает сумму ежегодных выплат держателям полисов. Это позволяет страховым компаниям из года в год увеличивать инвестиции в высокодоходные долгосрочные ценные бумаги с фиксированными сроками погашения, главным образом в облигации промышленных корпораций, государственные облигации и закладные под недвижимость.

Отмечая возвратность страховых платежей как характерную черту страхования, следует иметь в виду, что она относится, прежде всего, к страхованию жизни. Действительно, большая часть взносов (нетто-платежи) возвращается при наступлении страхового случая (дожитие застрахованного до определенного срока или в случае его смерти). Это возврат взносов, имеющий обязательный характер. Но при имущественном страховании, страховании от несчастных случаев и многих прочих видах страхования выплаты страхового возмещения или страхового обеспечения происходят только при наступлении страхового случая и в размерах, обусловленных соответствующими документами. При выплатах страхового возмещения по имущественным или иным рискованным видам теряется адресность этих сумм. Экономическое содержание этих выплат отлично от возврата страховых платежей.

Основными функциями страхования являются:

- формирование специализированного страхового фонда денежных средств;
- возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан;
- предупреждение и минимизация ущерба;
- социальное обеспечение;
- привлечение в экономику инвестиционных ресурсов.

Предпосылками ускоренного развития российского страхового бизнеса являются:

- во-первых, укрепление негосударственного сектора экономики, когда частный предприниматель в силу своей экономической обособленности вынужден страховать свои риски;
- во-вторых, рост объемов и разнообразие объектов частной собственности физических и юридических лиц. При этом особое значение имеет развитие рынка недвижимости и ипотечного кредитования жилищного строительства, а также приватизация государственного жилого фонда;
- в-третьих, сокращение гарантий, предоставляемых системой государственного «соцстрахования и «соцобеспечения».

В табл. 11.2 приведены данные, характеризующие состояние и динамику развития страхового рынка в РФ.

Таблица 11.2

Основные показатели деятельности страховщиков

Показатель	2000	2010	2012	2013	2014*	2015
Число учтенных страховщиков	1166	600	436	409	395	360
из них обществ взаимного страхования	-	...	5	7	11	10
Число филиалов страховщиков**	4507	4567	5081	5180	4803	4863
из них обществ взаимного страхования	-	...	3	2	2	24
Уставный капитал страховых организаций**, млн руб.	16 041,6	155 175,2	198 644,1	224 105,9	217 041,8	204 294,1
Среднесписочная численность работников страховщика, человек	50 452	29 355	129 460	131 330	125 422	160 818
Средняя численность страховых агентов – физических лиц в страховых организаций,	52 156	177 306	272 362	180 996	168 705	223 164
Число заключенных договоров страхования, млн	90,9	128,1	140,7	139,1	157,9	144,7
из них договоры добровольного страхования	88,8	90,1	99,7	96,1	115,0	104,7
Страховые премии (взносы) – всего, млн руб.	170 074,1	1 036 677,0	811 105,2	901 077,9	983 400,6	1 033 532,0
из них по договорам добровольного	138 650,5	451 035,0	654 437,0	734 212,6	805 070,8	785 751,9
из них по договорам, заключенным с физическими	83 432,1	187 743,4	305 521,5	3644 17,2	407 543,0	395 130,5

Окончание табл. 11.2

Показатель	2000	2010	2012	2013	2014*	2015
Выплаты по договорам страхования – всего,	138 566,0	774 830,6	376 601,8	419 850,7	473 469,1	513 954,7
из них по договорам добровольного	109 590,9	235 017,8	293 198,1	324 390,9	363 461,3	371 313,0
из них по договорам, заключенным с физическими	91 364,0	114 617,0	129 554,2	161 712,9	179 832,1	159 551,8
Сальдированный финансовый результат страховых организаций (прибыль минус	2089,3	38 121,1	68 724,4	45 134,8	62 718,0	129 474,5
Дебиторская задолженность страховых организаций **, млн	...	201 893,8	215 507,7	255 638,7	366 855,3	357 665,3
Кредиторская задолженность страховых организаций **, млн руб.	...	101 453,3	107 744,8	137 394,7	164 261,1	173 841,3

Примечания:

* Без учета данных по Крымскому федеральному округу.

** На конец периода.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 554.

Выводы

1. Рынок ценных бумаг, часто называемый фондовым рынком, является составной частью рынка капитала. Следовательно, он выступает как часть финансового рынка, который представляет собой совокупность денежного рынка и рынка капитала. Как экономическая категория рынок ценных бумаг есть система экономических отношений между продавцами и покупателями ценных бумаг. Он обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах путем обращения на нем ценных бумаг. Исторически рынок ценных бумаг начинает развиваться на основе ссудного капитала.

2. Главными лицами рынка ценных бумаг являются инвесторы и эмитенты. Целями вложения денежных средств в ценные бумаги являются: получение дохода, сохранность капитала и рост капитала, расширение сферы влияния, получение доступа к ценным бумагам и т.д.

3. Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке осуществляется купля-продажа новых выпусков ценных бумаг эмитентами. Вторичный рынок характеризуется их последующей перепродажей дилерами и брокерами. Основной организационной формой вторичного рынка является фондовая биржа.

4. Страховой рынок представляет собой всю совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи страхового продукта – страховой услуги. Многовековой опыт развития страхования убедительно показал, что оно является мощным фактором ускоренного развития экономики. Особым звеном в функционировании страхового рынка выступает государство, основной задачей которого является разработка законодательных норм поведения субъектов страхового рынка, а также контроль их соблюдения.

Вопросы для повторения

1. Что такое финансовый рынок? Какая взаимосвязь между рынком капитала и рынком ценных бумаг?
2. Дайте определение ценным бумагам. Назовите их виды.
3. Что такое биржевой и внебиржевой рынки?
4. Объясните действия «медведя» и «быка» на рынке ценных бумаг.
5. Перечислите основные направления воздействия на рынок ценных бумаг.
6. В чем сущность страхования?
7. Что представляет собой институциональная структура страхового рынка?
8. Перечислите основные функции страхования.

Понятия

Рынок ценных бумаг • Ценные бумаги • Инвестор • Эмитент • Акция • Облигация • Вексель • Курс акции • Первичный рынок ценных бумаг • Вторичный рынок ценных бумаг • Фондовая биржа • Дилер • Брокер • Маклер • «Медведи» • «Быки» • Внебиржевой рынок ценных бумаг • Хеджирование • Страхование • Страховой рынок • Страховая компания • Страховщик • Страхователь • Страховая услуга

Глава 12

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

12.1. «Провалы» рынка. Производство общественных благ

Рынок может решить многие вопросы и с его помощью можно достичь многих экономических целей. Однако не всегда и не в любых ситуациях. В случаях, когда рынок не может обеспечить эффективное использование ресурсов и производство необходимого количества благ, говорят о несостоятельности или о «провалах» рынка. Известны наиболее типичные его «провалы».

Первыми обычно называют нарушения условий совершенной конкуренции, выражающиеся в ограничении доступа к природным ресурсам. Это могут быть искусственные (квоты, лицензии, прямые запреты и т.п.) или естественные барьеры. В последнем случае возможно появление естественных монополий.

Естественная монополия – это такая рыночная ситуация, при которой минимум средних производственных затрат достигается при наличии одной фирмы, производящей данный продукт или услугу; возникает там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален, кроме того, увеличение числа фирм в этой отрасли вызывает рост средних затрат.

Примерами естественных монополий являются нефтедобывающие компании, электроэнергетические компании, железные дороги, телефонные компании, космическая и военно-промышленная отрасли.

Другим «провалом» рынка считают его неспособность обеспечить доступ к полной и совершенной информацией о товарах, продавцах, условиях коммуникации всем участникам рынка. Возможны ситуации, когда продавец знает о том, что его товар неоднороден, что качества отдельных единиц товара могут суще-

ственно отличаться, а покупатель не имеет об этом четкого представления. В таких случаях говорят об асимметрии информации.

Асимметрия информации – рыночная ситуация, которая образуется тогда, когда одна часть участников рыночной сделки располагает важной информацией, а другая нет.

Наиболее часто такое положение наблюдается на рынках технически сложных товаров, страховых услуг, труда и кредитных рынках. Проблема неопределенности качества впервые была рассмотрена Дж. Акерлофом в 1970 г. на примере рынка подержанных автомобилей.

Рынок «лимонов» Акерлофа. Торговцы подержанными автомобилями называют «лимонами» такие машины, которые выглядят прилично, а на проверку оказываются плохими. Машины хорошего качества и снаружи и внутри называют «персиками». Предположим, что продавцы «персиков» хотят получить за свой товар не менее 800 у.е., а покупатели готовы заплатить не более 1000 у.е., продавцы «лимонов» хотят получить за свой товар не менее 200 у.е., а покупатели готовы заплатить не более 400 у.е. По условию задачи внешний вид у автомобилей одинаков. Но продавцы знают, какого качества их автомобиль, а покупатели – нет. Можно также предположить, что, если по количеству «персики» и «лимоны» распределились поровну, то на рынке установится средняя цена 700 у.е. Тогда покупатели, желавшие купить «персик» за 800 у.е., а получившие «лимон» за 700 (потому что «персиков» по такой цене на рынке нет), будут сильно разочарованы и расскажут своим знакомым, чтобы те на этот рынок не ходили, и сами больше не придут. А потенциальные покупатели «лимонов» будут ждать, пока снизятся цены. В результате, рынок либо вообще закроется, либо там будут торговать одними «лимонами».

Примеры, взятые из опыта страховых компаний, свидетельствуют о том, что люди часто скрывают истинное положение дел со своим имуществом или состоянием здоровья (здесь речь идет об объекте страхования). При приеме на работу работодатель не может составить четкого представления о профессиональных и иных качествах работника только по анкетным данным, банкир не имеет возможности вникнуть во все тонкости

бизнеса и точно оценить риск проекта, для реализации которого у него просят кредит. Подобные ситуации разрешаются различными способами, но во всех из них есть общий момент. В каждой велика роль рыночных сигналов о качестве предлагаемого товара или услуги. Так для страховой фирмы сигналом будет возраст страхующегося, для работодателя – диплом о профессиональном образовании и т.д.

Другое условие, которое может снизить эффективность рыночного механизма, – *иммобилизация ресурсов*. Это относится, в частности, к ресурсам человеческим. Множество причин сегодня стоят на пути российского рабочего, который пожелает сменить место работы в одном городе, и еще больше таких причин возникнет, если он решит переехать в другой город. Это и отсутствие многих социальных гарантий, различия в уровнях жизни в разных регионах, неопределенность правового статуса гражданина и т.д. В результате образуются монополии на рынках труда, снижается эффективность производства, увеличивается разрыв в уровне доходов различных слоев населения. В других случаях иммобилизуются активы предприятий, когда средства, вложенные в основные фонды, не могут быть быстро высвобождены и снова пущены в оборот.

Внешние эффекты от экономической деятельности могут быть как положительными, так и отрицательными.

Внешние эффекты (экстерналии) – затраты отдельных людей или общества, не получившие отражения в ценах (отрицательные экстерналии) или выгоды, которыми пользуются лица, не участвующие в сделке (положительные экстерналии); затраты или выгоды «третьей стороны».

Еще одним типом проявлений внешних эффектов считается существование общественных благ.

Большинство товаров, обращающихся на рынке, это экономические или частные блага. Продавцы таких благ могут продать каждую его единицу по отдельной цене, а могут не продавать, если покупатель окажется неплатежеспособен. Следует добавить, что существуют также блага *неэкономические*. Это блага, данные природой, на производство которых затрат не требуется.

Однако существует такой тип благ, которые необходимы людям, производство которых требует затрат, и порой немалых,

но частные фирмы такие блага производить не могут по причинам их неизбирательности и неисключаемости в потреблении.

Неизбирательность блага означает, что его потребление одним человеком не снижает возможности других людей получить это же благо; увеличение числа потребителей не влечёт за собой снижения полезности предоставляемому каждому из них (*несоперничество*). *Неисключаемость* блага означает, что никому нельзя запретить потребление этого блага, даже, если человек отказывается за это платить; ограничение доступа потребителей к такому благу практически невозможно.

Такие блага, как национальная оборона, услуги метеослужбы, городское освещение улиц, национальные парки и лесные хозяйства обладают свойствами неизбирательности и неисключаемости в потреблении. Но они, безусловно, необходимы обществу, поэтому их производят государственные компании или частные, но за счет государственного финансирования. И называют их *общественными* благами.

Существуют *чисто общественные блага* и такие, производство которых оплачивается потребителями частично. Чисто общественное благо потребляется всеми гражданами, независимо от того, платят они за него или нет.

Но, так как благо – общественное, появляется соблазн не платить за него совсем. «Безбилетника» в чистом виде каждый может наблюдать в общественном транспорте. Но есть и другой тип безбилетника. Это гражданин, который пользуется общественными благами, но при этом отказывается оплачивать свою долю расходов. В небольшой группе это может быть ситуация, когда жители одного двора собрались на уборку территории, но некоторые не приняли в этом участия. В государстве это ситуация, когда предприниматель пользуясь выгодами общественного разделения труда, доступа к ограниченным ресурсам, принадлежащим обществу, услугами государственных служб и т.п., получив прибыль, отказывается платить определенную законом сумму налога. Это также является одним из примеров несостоятельности рынка.

12.2. Роль и значение государства в экономике

Государство является органом, которому общество поручает производство общественных благ и контроль за уровнем удовлетворения потребностей общества в таких благах. Государство в этом случае может быть представлено любым органом общественного управления на федеральном или местном уровне, которому предоставлено право принимать решения регулирующие деятельность экономических агентов.

Задачи такого органа сводятся к тому, чтобы свести к минимуму потери общества от провалов рынка, добиться максимального снижения транзакционных затрат. За столетия существования экономики рыночного типа накопился богатый опыт решения подобных вопросов.

«Лечение» болезни монополизации проводится на базе антимонопольного законодательства, путем стимулирования развития малого бизнеса, инноваций и государственного контроля за деятельностью монополий.

Проблемы несовершенной информации решаются с помощью мер по защите прав потребителей, авторских прав и контроля за рекламной деятельностью.

Приведем пример решения проблемы иммобилизации ресурсов.

Одним из примеров успехов «рейганомики» – экономической политики правительства США в период президентства Р. Рейгана (начало 80-х гг. XX в.) – стало сокращение минимально допустимых полезных сроков службы объектов основного капитала. Это поставило американские фирмы перед выбором: производить замену полностью амортизированного оборудования а на накопленные за счет амортизации суммы покупать новое, или продолжать его использовать. Однако в последнем случае заметно возрастает налогооблагаемая база, так как амортизационные отчисления уже не увеличивают себестоимость продукции. Большинство американских фирм предпочли первый вариант – они стали избавляться от старого и приобретать новое, более совершенное оборудование. В результате в 1980-х гг. экономика США сделала рывок вперед в

технологическом уровне и обеспечила рост производства на последующие годы¹.

Мобильность трудовых ресурсов обеспечивается при помощи программ повышения профессиональной подготовки и переподготовки кадров, системы льгот и кредитов на получение образования и т.д.

Решение проблем отрицательных внешних эффектов может быть найдено в трансформации внешних эффектов во внутренние. Смысл этого действия заключается в том, чтобы частные предельные затраты (выгоды) приблизились к соответствующим социальным предельным затратам (выгодам). Очевидно, это непростая задача, состоящая из многих этапов.

Упование на действенность принципа «*laissez faire, laissez passer*»² на самом деле, не соответствует рекомендациям ни одного из направлений экономической теории. Разные экономические школы спорили и продолжают вести спор о формах государственного управления экономикой, но никто не сомневается в том, что такое управление необходимо. В теории это закреплено уже самим существованием концепций «государство» и «общественные блага».

Возрастающее значение государственного участия в управлении экономикой во всех странах подтверждается данными статистики. В начале XIX в. среднемировой уровень государственных расходов в составе совокупного продукта был равен примерно 8,3%. В 1920-е гг. эта величина увеличилась до 15,4%, в 1960-е гг. – до 27,9%, в 1980-е гг. – до 42,6%.

Теория называет также и типичные случаи «провалов» государства³, когда оно не справляется с выполнением своих функций. Эти случаи таковы:

1) ограниченность необходимой для принятия решений информации. Часто случается, что группы с особыми интересами,

¹ Правда, этот успех имел и свою альтернативную стоимость. Подробнее см.: Гребнев Л.С. Курс лекций по макроэкономике. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998.

² В переводе с французского: «позволяй делать, пусть идет, как идет». Выражение, использование в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов».

³ В данном контексте понятия государства и правительства совпадают.

кто не заинтересован в принятии полезных для общества решений, блокируют доступ к информации или искажают ее;

2) несовершенство политического процесса. Не секрет, что целые научные коллективы работают сегодня в интересах отдельных политиков и финансово-промышленных групп, используя лоббизм, манипулирование голосами, особенности рационального неведения избирателей и т.д.;

3) ограниченность контроля над бюрократией;

4) неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им же решений. В качестве примера можно рассмотреть провал программ реформирования российской экономики в 1992–2000 гг. Здесь можно указать на несколько очевидных упущений.

Попытки импортировать институты, свойственные капиталистической модели развития экономики, предполагали неявно, что «логика экономического развития» будет способствовать формированию «правильных» с точки зрения экономической рациональности привычек, норм и правил поведения. Однако практика трансформации российской экономики доказала ошибочность этого тезиса. Причинами ошибок, на наш взгляд, явилось то, что понятия «правильности» решений с точки зрения реформаторов и с точки зрения большинства населения страны не совпали.

Авторы программ реформирования российской экономики при оценке «правильности» или полезности решений для граждан России исходили из оценок, полученных при анализе лишь определённого слоя традиций, существующих в российском обществе, – традиций римско-христианской техники мышления, – мышления завоевателей, «прогрессивных реформаторов» (тех, кого зовут *yankee*). Но, как выяснилось, институциональная структура нашего общества более соответствует другим традициям и обладает гораздо меньшей гибкостью, чем та, на которую рассчитывали реформаторы.

Была также переоценена величина капитала, реально функционирующего в российской экономике. На самом деле Россия обладала и продолжает обладать довольно значительным объёмом *физических* и природных ресурсов. Однако при прогнозировании возможных результатов реформ оказалась не полно-

стью учтена специфичность действующих активов и, в особенности институциональные характеристики трудовых ресурсов – человеческого капитала.

Процессы социализации в России кардинальным образом отличаются от тех процессов, которые происходили в западных странах (и даже во многих странах Восточной Европы). Если задачам наступающего капитализма в XVIII–XIX вв. соответствовало превращение гражданина правового государства (в основах своих созданного усилиями реформаторов и просветителей) в «экономического человека», то российская ситуация во многом выглядит иначе. Здесь бывший «слуга народа» (представитель номенклатуры, по своему предназначению – «винтик») оказался вдруг на свободе. А как ведёт себя бывший раб по отношению к имуществу хозяина истории давно известно¹. В нынешней ситуации россиянину необходимы не столько социализация эгоизма (как в Европе XVIII века), который здесь имеет формы коллективного, сколько, в первую очередь, эмансипация доверия на совершенно иной основе.

Вопрос об определении и критериях общественного благосостояния не только экономический, но и философский. Эта проблема была темой «Диалогов» Платона, детально обсуждению ее были посвящены работы Ксенофонта, Аристотеля, других философов древности. Как вопрос жизни или смерти он был поставлен известным библейским персонажем: «Что есть истина?». Не менее дискуссионной остается эта тема и сегодня. Особенно для России.

В теории этот вопрос формулируется как поиск методологии оценки альтернатив социально-экономического развития с точки зрения общественной полезности. Именно тогда, когда впервые появилась эта концепция (полезности), эта тема из области философских дискуссий была перенесена в сферу микро-математического моделирования. Общественное благосостояние было предложено оценивать как сумму индивидуальных полезностей всех граждан. Согласно критерию И. Бентама, об-

¹ Имущество наживем, Бог с ним. Людей, которые оказались в положении екатеринбургских ушанов, жалко.

щество должно было стремиться к «возможно большей сумме счастья для возможно большего числа людей». Однако при этом за скобками оставался вопрос о возможности унификации полезностей различных людей.

В теориях маржиналистов для оценки общественного благосостояния был предложен соответствующий критерий – кардиналистский. Следуя закону убывания предельной полезности в целях максимизации общего благосостояния необходимо было стремиться к наиболее равномерному распределению богатства. Однако кроме денежного измерителя других величин для оценки богатства не было.

«Всякое богатство состоит из вещей, которые мы желаем иметь, т.е. из вещей, которые прямо или косвенно удовлетворяют потребности человека; но не все такие вещи считаются богатством. Привязанности друзей, например, составляют важный элемент благополучия, однако их не рассматривают в качестве богатства, разве только в виде поэтического образа» (А. Маршалл¹).

Лишь в 30-х гг. XX столетия был совершен переход к «новой экономике благосостояния», благодаря появлению работ В. Парето. В соответствии с критерием Парето, любое изменение, которое улучшает положение хотя бы одного человека, не ухудшая при этом ничье другое, увеличивает уровень общественного благосостояния. Таким образом, не нужно сравнивать между собой полезности различных людей, достаточно сравнить полезности одного и того же человека в разных состояниях. Но и это – уязвимое место. Мы должны помнить о том, что вкусы и предпочтения отдельного индивида меняются с течением времени и с изменением обстоятельств. При отсутствии подобных ограничений даже кривую спроса построить нельзя, не то что функцию общественного благосостояния.

Появилась другая альтернатива – критерий Роулса (1971 г.). Он предложил искать индивида, оказавшегося в наихудшем положении и максимизировать его благосостояния. То есть, если вы хотите сравнить благосостояния в различных странах, най-

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – Т. 1. – С. 112.

дите в них самых бедных граждан, и пусть они между собой поспорят, кто из них счастливее. Но и тут не все гладко. А что, если тот, который самый бедный, стал таким из-за своей чрезмерной склонности к риску? Был богатым, а потом «продал картины и кров», накупил на все деньги лотерейных билетов и ничего не выиграл.

В данном подходе проявляется уже новая идея – игровой подход. Не в том смысле, что «вся наша жизнь – игра», хотя это тоже не зря сказано. Примерно с середины прошедшего столетия в экономических исследованиях стали активно применяться методы теории игр. Вошли в обиход такие понятия, как справедливая и несправедливая игра, игры с нулевой и ненулевой суммой, достоверный эквивалент, склонность и несклонность к риску и другие. С развитием новых подходов, стали появляться и новые критерии оценки общественного благосостояния. Среди них нужно назвать критерий Калдора-Хикса и критерий Бергсона.

Критерий Калдора-Хикса (компенсационный) требует, чтобы те, кто выигрывает в результате тех или иных преобразований и увеличивает при этом свое благосостояние, компенсировали своим согражданам возможные потери.

Критерий Бергсона требует, чтобы при оценке выигрышей и проигрышей делалась поправка на значимость для общества благосостояния той или иной социальной группы.

Следует выделить также группу неиндивидуалистских функций общественного благосостояния. Так, некоторые из них предполагают подход с точки зрения оценки эффективности выполнения государством своих функций производителя и защитника. Концепция «специфического эгалитаризма» Д.Тобина предусматривает оценку распределения конкретных благ: медицинское обслуживание, образование и т.д.

Чистое экономическое благосостояние – показатель общего уровня жизни и благосостояния в стране. Предложен У. Нордхаузом и Дж. Тобином с целью корректировки показателя ВВП путем включения в него нематериальных форм богатства: использование свободного времени для повышения образования, воспитания детей, культурного развития. Показатель должен учитывать также экологическое состояние окружающей

среды, системы здравоохранения, негативные последствия урбанизации и прочие отрицательные внешние эффекты.

Отметим, что количество новых критериев оценки общественного благосостояния в последнее время растет довольно интенсивно. Вероятно вы и сами могли бы предложить свой собственный критерий, начав с определения функции общей полезности своей группы.

12.3. Сущность и функции государственного регулирования экономики

Понятие «регулятор» (от лат. *regulare* – приводить в порядок, налаживать) обозначает в экономике все то, что направляет развитие национальной экономики. Регуляторами могут выступать сам рынок (рыночное самоуправление) и государство (государственное регулирование).

Механизм рыночного саморегулирования основан на регулирующей роли рыночных цен. Как показывает опыт, данный механизм не может постоянно поддерживать народно-хозяйственную пропорциональность (соразмерность производства и потребления, спроса и предложения и т.д.). Это может привести к экономическому кризису. Поэтому рыночное саморегулирование в западных странах дополняется государственным регулированием экономики, которому в эффективном функционировании современной экономики принадлежит большая роль.

Государственное вмешательство в экономику является объективно необходимым для любого правительства независимо от того, рыночная в стране экономика или командно-административная. Как известно, в командной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Как показала экономическая практика, она является эффективной системой хозяйствования только в экстремальных условиях, например, войны.

В рыночной экономике целью государства не является непосредственная организация производства товаров и распределения ресурсов. Государство должно создавать условия для свободного

функционирования рыночного механизма, т.е. «невидимая рука» рынка должна дополняться «видимой рукой» государства. Такая тенденция в основном обозначилась во второй половине XX в. В современных условиях расширяются масштабы деятельности государства в рыночной экономике. Оно вовлекается в рыночную экономику с целью поддержания социально-экономической стабильности, макроэкономического равновесия, сглаживания циклических спадов и подъемов в развитии экономики, эффективной деятельности всех предпринимателей и конкуренции среди них, ограничения монополизированного производства. В целом государство активно участвует в формировании макро- и микроэкономических процессов. Все это составляет суть государственного экономического регулирования.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) – это целенаправленное воздействие государства на экономику. Оно направлено на эффективное функционирование национальной экономики. ГРЭ – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государством в целях стабилизации и приспособления экономики к изменяющимся условиям. Все это находит выражение в разрабатываемой правительством государственной экономической политике (ГЭП). Центральным вопросом ГЭП выступает *стратегия*, т.е. благополучие народа, и, следовательно, государство несет ответственность за ее реализацию.

Государство с помощью ГЭП призвано корректировать те несовершенства, которые присущи рыночному механизму. Непосредственно роль государства в рыночной экономике проявляется через его функции.

Основными функциями государства в рыночной экономике являются:

- создание эффективной конкуренции через создание равных условий для соперничества всех предпринимателей;
- обеспечение правовой базы для рыночной системы;
- ограничение монополизированного производства – антимонопольное регулирование;
- решение проблем окружающей среды и инфраструктуры;
- обеспечение развития фундаментальных наук;
- контроль уровней инфляции и безработицы;

- стимулирование экономического роста;
- эмиссия денег;
- проведение внешней политики;
- стабилизация экономических колебаний;
- перераспределение доходов и ресурсов;
- обеспечение социальной защиты и социальной гарантии;
- обеспечение экономической безопасности страны.

Рынок не обеспечивает социально справедливого регулирования экономических процессов и не гарантирует права на труд, образование, бесплатное здравоохранение, поэтому требуется вмешательство государства. Государство осуществляет свои функции через правительство, т.е. через властные структуры в лице министерств, комитетов, национальных банков и других правительственных органов. Наиболее развитый механизм ГРЭ сложился в некоторых странах Западной Европы (в Австрии, Германии, Испании, Нидерландах, Франции), в Японии и в ряде быстро развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Слабее развито ГРЭ в США, Канаде и Австралии. Наиболее важную роль играет ГРЭ в развивающихся странах, создающих независимую экономику.

Субъектами ГРЭ являются органы трех ветвей власти – законодательной, исполнительной и судебной, а также ЦБ.

Объектами ГРЭ являются сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны: производство отдельных медикаментов, оружия, тяжелая промышленность, транспорт, почта, связь, информационная структура, занятость, экономический цикл, денежное обращение и т.д., которые не всегда являются рентабельными.

Главной целью ГРЭ является социально-экономическая стабильность и укрепление существующей экономики (строя) внутри страны и за рубежом.

Свои регулирующие функции государство выполняет через определенные методы воздействия на экономику. Мировой опыт выделяет прямые (административные) методы регулирования и косвенные (экономические).

Прямые (административные) методы регулирования базируются на силе государственной власти и включают меры запрета, разрешения и принуждения. Это квотирование, контроль

за ценами, доходами, расходами, лицензирование, госзаказы, установление тарифов, нормативов, стандартов, гарантированного минимального уровня заработной платы, пособия по безработице, трансфертные платежи. Существенное место занимают правовые меры (законы).

Косвенные (экономические) методы регулирования проявляются в том, что государство непосредственно не влияет на принимаемые экономическими субъектами решения, а использует инструменты денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, амортизационной, валютной и внешней политики. Это формирование норм обязательных резервов банков, ставок межбанковского процента и налогов, операции на рынке ценных бумаг, ускоренная амортизация, программирование, прогнозирование, государственное предпринимательство в отраслях, где срок окупаемости и капиталоемкость сравнительно высоки (энергетика, транспорт, связь, тяжелая промышленность и т.д.) и др.

В современных условиях можно выделить и третий метод вмешательства государства в экономику – *контрактную систему* регулирования, в которой сочетаются прямые и косвенные методы регулирования экономики. Это система государственных заказов и государственных закупок продуктов и услуг, государственное предпринимательство, индексация доходов и т.д.

Разграничение между экономическими и административными методами государственного регулирования в определенной степени условно. Для того, чтобы задействовать экономические методы, необходимо предварительно иметь административное решение соответствующих государственных органов. Любые административные методы регулирования несут в себе черты, характерные для экономических методов. Однако разграничение государственных методов воздействия на экономические и административные принципиально важно с точки зрения природы рынка.

Институциональные методы – это сеть правовых, этических, психологических, организационных норм, обычаев, традиций, организация международных встреч по экономическим вопросам, торгово-промышленных палат, экономических советов и союзов и т.д.

Системное (комплексное) использование методов государственного регулирования экономики для удовлетворения индивиду-

альных и общественных потребностей посредством ее производственного потенциала называется *макромаркетингом*. В отличие от прямых и косвенных методов регулирования он одновременно охватывает все фазы воспроизводства национальной экономики.

12.4. Государственное экономическое программирование. Классическая и кейнсианская концепции регулирования экономики

Высшей формой ГРЭ является *государственное экономическое программирование или индикативное (рекомендательное) планирование*, предусматривающее комплексное использование всех элементов ГРЭ.

В странах с рыночной экономикой используются как методы централизованного, так и индикативного планирования. По мере накопления опыта и изменения объективных условий наблюдается переход от одного к другому. Так, Франция, первая использовавшая в послевоенные годы индикативное планирование, в последующем перешла к разработке и реализации стратегических государственных планов.

Индикативное планирование представляет собой процесс разработки системы взаимосвязанных индикаторов (параметров) состояния экономики, а также определение мер государственного воздействия на экономические и социальные процессы с целью достижения этих индикаторов. К ним относится система показателей экономической динамики: структура и эффективность экономики, состояние обращения, занятости, уровня жизни, движение цен и т.д. Индикативный план, как и централизованный, должен быть сбалансированным по материальным, трудовым и финансовым ресурсам. Отсутствие реальных ресурсов в данное время предполагает возможный расчет получения их в будущем периоде. Поэтому индикативные планы больше напоминают прогнозные расчеты, которые не носят директивного характера. На основе индикативных планов определяются:

- глобальные элементы структурной программы государства;
- структура экспорта и импорта;
- основные направления НТП и науки;
- развитие рыночной и производственной инфраструктуры;
- основные направления реформирования социальных условий и социальных структур;
- показатели уровня жизни и обеспечения населения;
- параметры институциональной политики государства.

В целом индикативное планирование опирается на согласованность и гармонию общественных интересов. Поэтому в случае экономических конфликтов и кризисных симптомов спада производства и роста безработицы доверие к этим планам и методам индикативного прогноза резко снижается, а экономика в этом случае вступает в полосу неопределенности и недоверия к сбалансированным индикаторам.

Несмотря на недостатки, индикативные планы позволяют разработать обоснованные цели, задачи и методы реализации государственной социально-экономической политики, организовать взаимодействие всех звеньев федеральной системы (центра и регионов).

Индикативный план органично соединяет в едином концептуальном документе действующую экономическую политику, прогнозные расчеты государственных программ, систему регуляторов, объемы государственных инвестиций и возможности воздействия на динамику функционирования структур на микроуровне. При благоприятной экономической конъюнктуре индикативный план выступает стимулирующим фактором экономического роста при прямом и косвенном государственном регулировании. Использование индикативного плана позволяет решать крупные социальные и экологические программы по миграции трудовых ресурсов, освоению территорий, охране водных, лесных и почвенных ресурсов национального государства и его регионов.

Объектами программирования являются отрасли, регионы, социальная сфера, НТП, занятость, темпы экономического роста, внешняя торговля и т.д. Государственное экономическое программирование бывает краткосрочным (текущим), среднесрочным (перспективно-текущим) и долгосрочным (перспективным). В со-

временных условиях большое развитие получает среднесрочное национальное программирование. Оно характерно для Австрии, Германии, Индии, Испании, Кувейта, Латинской Америки, Скандинавских стран, Турции, Франции, Японии, Южной Кореи. В США отсутствует общенациональное программирование, но широко используются целевые и чрезвычайные программы.

Целевые программы – это жилищные, энергетические, научные, агропромышленные и другие программы. По продолжительности бывают среднесрочные и долгосрочные. Целевые программы являются организационной формой использования методов госрегулирования. Их составлению предшествуют прогнозы. Экономическим прогнозированием занимается эконометрика.

Чрезвычайные программы разрабатываются для критических ситуаций – в условиях экономического кризиса, массовой безработицы, опасной инфляции и т.д. Обычно они бывают краткосрочными.

В разработке экономических программ должны участвовать все заинтересованные финансово-экономические органы и ведомства, ЦБ, союзы предпринимателей, профсоюзы и т.д. Экономические программы являются эффективным средством решения хозяйственных задач на разных уровнях управления.

В экономической науке существуют *две концепции* о роли государства в рыночной экономике: классическая и кейнсианская.

Представители *классической теории* (А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сей, неоклассики – Ф. Хайек, А. Маршалл) утверждают, что рыночная система без вмешательства государства способна обеспечить эффективное развитие экономики, что человечество не может сознательно управлять экономическими процессами лучше, чем свободный рынок. Рынок автоматически регулирует равновесие спроса и предложения, доходы и расходы. Равенство сбережений и инвестиций устанавливается через денежный рынок. Рынок сам исправляет дисбалансы в масштабе национальной экономики, и никакого вмешательства в экономику со стороны государства не потребуется. Австрийский экономист Ф. Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль «ночного сторожа» (*laissez – faire*), не вмешиваясь в экономические процессы.

По *кейнсианской теории* экономика не может быть саморегулирующейся системой, обеспечивающей процветание общества.

Равновесие между спросом и предложением постоянно нарушается, возникают инфляция и безработица. Ввиду экономической нестабильности неокейнсианцы обосновали необходимость активной роли государства в развитии экономики. Государство должно способствовать умеренному росту цен, доходов путем расширения границы рынка, увеличивая производство и сокращая безработицу. Государство должно вкладывать средства в экономику для ее стимулирования и его задачей является корректировка тех недостатков, которые присущи рыночному механизму.

Идеи Дж. Кейнса получили широкое распространение и активно применялись на практике (президентами Ф. Рузвельтом и Дж. Кеннеди). Они помогли многим развитым странам во второй половине XX в. регулировать национальную экономику в целях предотвращения экономических кризисов.

12.5. Сущность и задачи социальной политики

Необходимость участия государства в социально-экономической жизни общества предполагает разработку и реализацию социальной политики.

Социальная политика – это деятельность государства, связанная с созданием жизненных благ и услуг для улучшения условий жизнедеятельности людей. В ней выражаются конечные цели и результаты экономического роста. Основными задачами социальной политики являются:

- социальная защита человека;
- реализация конституционных прав;
- повышение благосостояния каждого человека и общества в целом;
- поддержание различных социальных групп;
- развитие социальной инфраструктуры (транспорт, связь, образование, медицина, услуги и т.д.);
- охрана окружающей среды;
- формирование экономических стимулов для участия в общественном производстве;
- создание условий для всестороннего развития человека.

Первостепенной задачей социальной политики является формирование эффективной системы социальной защиты. Примером достаточно высокого уровня социальной защиты являются Германия, Дания, Норвегия и Швеция.

Финансирование программ социальной защиты осуществляется федеральным, местными и специализированными внебюджетными фондами, а также общественными и благотворительными организациями и учреждениями. Так, в России насчитывается около 150 видов социальных выплат, льгот, пособий и дотаций, осуществляемых в основном за счет бюджетных средств.

Необходимость разработки государством социальной политики обусловлена тем, что рыночный механизм не гарантирует необходимого уровня благосостояния всем гражданам. Уровень жизни – это уровень потребления населением жизненных благ и услуг, а также степень удовлетворения потребностей людей в определенных благах. Для его оценки используется система показателей, разработанных ООН, которая включает:

- 1) доходы и расходы населения;
- 2) рождаемость, смертность населения;
- 3) санитарно-гигиенические условия;
- 4) потребление продовольственных товаров;
- 5) жилищные условия;
- 6) образование и культура;
- 7) условия труда и занятость;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;
- 10) организация отдыха;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека.

Применяется также ряд показателей информационного характера: ВВП и НД на душу населения с учетом среднегодовых коэффициентов их роста, структура потребления, потребление основных продуктов в расчете на семью (или на 100 семей) и др.

Точкой отсчета для определения уровня жизни является «потребительская корзина», включающая минимальный набор потребительских продуктов. Уменьшение потребления ниже этой «потребительской корзины» ставит потребителя за «*черту (порог) бедности*».

Бедность – экономическое состояние общества, при котором определенная его часть не имеет минимальных по нормам данного общества средств к существованию.

Существуют две основные формы бедности: *абсолютная*, когда отсутствует доход для удовлетворения минимальных жизненных потребностей человека, и *относительная*, при которой доход не превышает 40–60% среднего дохода.

За анализируемый период можно отметить наличие определенной стабильности в распределении доходов населения РФ. На первую группу населения с наименьшими доходами приходилось 5% денежных доходов, на вторую – 10%, на третью – 15%, на четвертую – 22% и на пятую группу с наибольшими доходами приходилось 47% доходов (табл. 12.1). Подобная устойчивость также предопределила и стабильность таких показателей как коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) и коэффициент Джини (индекс концентрации доходов).

Таблица 12.1

Распределение общего объема денежных доходов населения*

Показатели	Годы				
	2005	2010	2012	2014	2015
Денежные доходы – всего, %	100	100	100	100	100
В том числе по 20%-ным группам населения:					
первая (с наименьшими доходами)	5,4	5,2	5,2	5,2	5,3
вторая	10,1	9,8	9,8	9,9	10,0
третья	15,1	14,8	14,9	14,9	15,0
четвертая	22,7	22,5	22,5	22,6	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	46,7	47,7	47,6	47,4	47,1
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), раз	15,2	16,6	16,4	16	15,7
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,409	0,421	0,42	0,416	0,413

Примечание. * Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 156.

Общий уровень бедности по каждой стране определяется числом бедных людей в численности населения от 15 лет и старше. Сама бедность измеряется *прожиточным минимумом*, т.е. минимальным уровнем потребления, или минимальными духовными и социальными запросами населения.

Понятие *«рациональный уровень потребления»* отражает количество и структуру потребления, наиболее благоприятную для индивида. Показатель *«качество жизни»* выражает количественную и качественную стороны жизни населения (условия и безопасность труда, состояние среды обитания, наличие свободного времени, культурный уровень, среднюю ожидаемую продолжительность жизни, уровень образования и т.д.).

ООН определяет качество жизни как широкое понятие, объединяющее в себе совокупность социальных, культурных и моральных ценностей, дающих возможность человеку жить в гармонии с обществом, природой, самим собой. При этом учитывается уровень жизни и потери, которые общество несет в процессе экономического развития.

В настоящее время для оценки качества жизни в разных странах используют показатель – *индекс человеческого развития*. Он рассчитывается на основе трех величин: валового внутреннего продукта на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни на момент рождения и уровня образования населения (25 лет и старше).

В 2010 г. Российская Федерация находилась по этому показателю на 65-м месте. Тогда он составлял 0,719. При этом учитывалось, что ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляла 67,2 года, средняя продолжительность обучения – 8,8 года, ожидаемая продолжительность обучения – 14,1 года и валовой национальный доход на душу населения (ППС в долларах США 2008 г.) – 15 258 долл.

В 2015 г. РФ переместилась на 49-е место с показателем 0,804. Итоговое значение определялось исходя из того, что ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляла 70,3 года, средняя продолжительность обучения – 12 лет, ожидаемая продолжительность обучения – 15,0 лет и валовой национальный доход на душу населения (ППС в долларах США 2011 г.) – 23 286 долл.

На первом месте в 2015 г. по показателю индекс человеческого развития находилась Норвегия (0,949) за счет того, что ожидаемая продолжительность жизни при рождении в этой стране составляла 81,7 года, средняя продолжительность обучения – 12,7 года, ожидаемая продолжительность обучения – 17,7 года и валовой национальный доход на душу населения (ППС в долларах США 2011 г.) – 67 614 долл.¹

В ст. 7 Конституции РФ сказано, что Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В последние годы в социальной сфере происходят существенные изменения. Увеличивается выделение финансовых ресурсов для развития социальной сферы, происходит поворот социальной политики государства к нуждам и запросам людей.

Социальные программы и проекты наряду с обеспечением национальной безопасности и обороноспособности получают статус приоритетных для государства. Совокупные плановые расходы на социальную политику в 2013–2015 гг. составляли более 12 трлн р., здравоохранение – более 1,3 трлн р., образование – более 1,7 трлн р.

Уровень жизни и качество жизни в совокупности образуют понятие *общественного благосостояния*. Его повышение – конечная цель экономического развития.

12.6. Формирование доходов и их распределение

Главным звеном социальной политики государства является формирование доходов и их распределение среди различных категорий населения.

От уровня дохода зависит уровень жизни населения.

Под *доходами* населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных им за определенное время.

¹ См.: Human Development Reports [Электронный ресурс]. – URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.

Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, от продажи продукции сельского хозяйства и различных изделий, доходов за оказанные различные услуги, а также страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и др.

В 1995–2015 гг. реальные денежные доходы населения увеличились на 224,1%. В номинальном выражении доходы населения РФ в 2000–2015 гг. выросли в 13 раз и составили 53 538 млрд руб.¹

Натуральные доходы включают, прежде всего, продукцию, произведенную домашними хозяйствами, и поступления от общественного производства для собственного потребления работников.

Различают номинальный, располагаемый и реальный доходы. *Номинальный доход* – это количество денег, полученных населением в течение определенного времени. *Располагаемый доход* – доход, используемый на личное потребление и сбережение, или номинальный доход за вычетом налогов и обязательных платежей в бюджеты. *Реальный доход* – это количество потребляемых благ и услуг, приобретаемых на располагаемый доход с учетом инфляции.

Главными источниками рыночного механизма формирования доходов являются факториальные доходы (заработная плата, прибыль, рента, проценты), а также государственные трансферты (пособия, пенсии, стипендии и т.д.), обязательные платежи населения (налоги, сборы). Распределение доходов в условиях рыночной экономики осуществляется в соответствии с долей участия факторов производства (капитала, труда, земли и предпринимательской способности) в создании национального продукта страны и через цены на приобретаемые ресурсы (факторы) производства.

Наличие различного уровня жизни населения в стране говорит о том, что существует неравенство в получаемых доходах.

¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 139.

Для измерения неравенства в распределении доходов используется так называемая кривая Лоренца (рис. 12.1). Она показывает фактическое распределение доходов среди населения. На рис. 12.1 по горизонтальной оси отложены проценты группы населения, а по вертикальной – проценты дохода, получаемые этими группами населения.

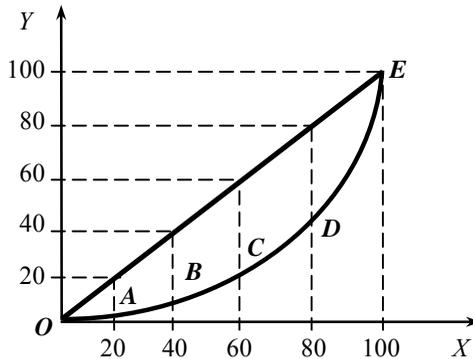


Рис. 12.1. Кривая Лоренца

Прямая линия OE показывает абсолютное равенство в распределении доходов. Это значит, что любой данный процент населения получает соответствующий процент дохода ($20\% = 20\%$, $40\% = 40\%$, $60\% = 60\%$ и т.д.). Но в обществе в условиях рыночной экономики существует неравенство в доходах. Следовательно, линия $OABСDE$ – есть линия абсолютного неравенства, то есть *кривая Лоренца* – линия фактического распределения доходов.

Область между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца выражает неравенство доходов. Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса OE совпали бы, и разрыв исчез.

Важным показателем дифференциации доходов является децильный коэффициент. *Децильный коэффициент* выражает отношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10% наименее обеспеченных граждан. Так, в России децильный коэффициент уве-

личился за 1991–2015 гг. с 5,4 до 15,7¹. По Лоренцу, это соотношение должно быть таковым, когда 10% самых богатых семей имеют такие доходы, которые превышали бы доходы 10% самых бедных семей в 10 раз (децильный коэффициент равен 10). В Швеции он равнялся 3, а в США – 15.

Распределение доходов между группами населения характеризуется индексом концентрации доходов населения – *коэффициентом Джини*. Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство в доходах. В России коэффициент Джини, рассчитанный на основе данных о среднедушевом доходе, в 1991–2015 гг. возрос с 0,256 до 0,413². Для его расчета площадь, образованную линиями абсолютного равенства *ОЕ* и кривой Лоренца, относят к площади треугольника *ОХЕ*. При коэффициенте *О* общество находится в состоянии абсолютной уравниловки, а при коэффициенте 1 – в положении нищего находится большинство и сверхбогатого – меньшинство. Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство.

Распределение доходов в условиях рынка строится на том, что каждый собственник факторов производства должен получить свою долю дохода в зависимости от спроса и предложения на факторы производства и предельной производительности каждого фактора. Основными факторами являются труд, капитал и земля. Однако земля является функцией капитала. Поэтому в основе распределения в рыночной экономике лежит распределение по труду и капиталу. Капитал и труд являются основными источниками доходов. Однако пофакторное распределение доходов не обеспечивает социального равенства и справедливости. В условиях несовершенной конкуренции цены факторов не отражают точного вклада фактора в производство. Поэтому роль государства в перераспределении национального дохода страны в условиях рынка возрастает.

¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – С. 156.

² Там же.

12.7. Государственное регулирование доходов

Государство гарантирует каждому гражданину доходы, не позволяющие ему опуститься ниже черты бедности. Однако, как показала практика, это может приводить к иждивенческим настроениям.

Государство вмешивается в экономику с целью перераспределения доходов для уменьшения различий в уровне потребления и обеспечение благоприятных условий материальной жизни людей. Это достигается путем разработки и реализации государственных программ, которые включают:

- удовлетворение общих потребностей (оборона, экология, развитие инфраструктуры и т.д.);
- трансфертные платежи (пособия, пенсия, стипендия, социальная защита и т.д.);
- регулирование цен на социально важные товары;
- индексация доходов (защита заработной платы, пенсий, пособий от инфляции и т.д.);
- обязательный минимум заработной платы;
- прогрессивное налогообложение (налоговая ставка должна увеличиваться по мере роста номинального дохода).

Неравенство в распределении доходов может быть уменьшено за счет взимания подоходного налога с групп более обеспеченного населения и выплаты трансфертов бедным группам (рис. 12.2).

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

Как уже было сказано, более равномерное распределение доходов, наряду с постоянным их ростом, способствует укреплению стабильности в обществе, позволяет достигать более устойчивого равновесия на товарных рынках. Поэтому данная характеристика считается важной экономической целью. Для ее достижения правительства применяют ряд мер социально-экономической политики. Среди них – дифференцированные в зависимости от уровня доходов ставки подоходного налога, высо-

кие налоги на наследство, установление обязательного для работодателей минимума заработной платы, выплата трансфертов, осуществление социальных программ, обеспечивающих мобильность рабочей силы, и другие меры.

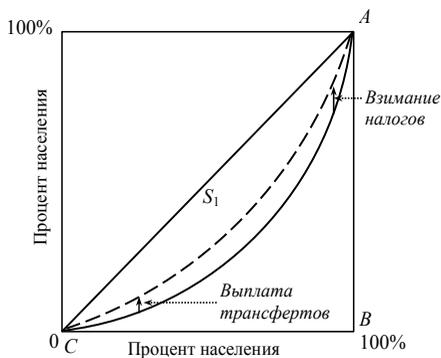


Рис. 12.2. Смещение кривой Лоренца в результате взимания подоходного налога с богатых и выплаты трансфертов бедным

Особое место в государственной программе доходов занимают *социальные трансферты*. Это система денежных или натуральных выплат населению, не связанных с его участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом. Целью социальных трансфертов является *гуманизация* отношений в обществе, предотвращение роста преступности, поддержание внутреннего спроса, повышение доходов малоимущих слоев населения, создание условий для нормального воспроизводства рабочей силы и ослабление социальной напряженности в обществе.

В связи с реализацией этих мер рыночную экономику называют социально ориентированной, т.е. обеспечивающей высокий уровень социальной защиты населения. Особое место по этому показателю занимает Швеция. В этой стране ежегодные госрасходы составляют более 60% ВВП, из них половина приходится на трансферты.

В целом социальная политика государства в рыночной экономике призвана, с одной стороны, способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, а с дру-

гой – не должна подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму. Такая экономика называется социально ориентированной. Социально ориентированная экономика сформировалась в странах Северной Америки и Западной Европы.

В СССР экономика в условиях командно-административной системы могла обеспечить нормальный уровень жизни, но многие потребности не могли быть удовлетворены вследствие постоянного дефицита потребительских товаров и услуг и выделения средств на развитие социальной сферы по остаточному принципу. Однако командно-административная система имела и ряд достижений в социальной области: бесплатное образование и здравоохранение, гарантия на труд и отдых и т.д.

Выводы

1. Наиболее типичные «провалы рынка»: монополизация рынков, несовершенная информация, иммобилизация ресурсов, отрицательные внешние эффекты, общественные блага.

2. Чисто общественное благо потребляется всеми гражданами, независимо от того, платят они за него или нет.

3. Типичные случаи «провалов» государства: ограниченность необходимой для принятия решений информации; несовершенство политического процесса; ограниченность контроля над бюрократией; неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им же решений.

4. Государственное вмешательство в экономику является объективной необходимостью для любого правительства независимо от того, рыночная это экономика или командно-административная. Разница лишь в том, что государство в условиях рыночных отношений лишь создает условия для свободного функционирования рыночного механизма, т.е. «невидимая рука» рынка должна дополняться «видимой рукой» государства, что называется государственным регулированием экономики (ГРЭ).

5. Государственное регулирование экономики, главной целью которого являются социально-экономическая стабильность и укрепление экономики внутри страны и за рубежом, использует прямые (административные), косвенные (экономические), а также институциональные (ценовые, этические, психологические и т.д.) методы.

6. В странах с рыночной экономикой используются методы как централизованного, так и индикативного планирования. При этом индикативные планы не носят директивного характера, а больше напоминают прогнозные расчеты.

7. Социальная политика – это деятельность государства, связанная с созданием жизненных благ и услуг для улучшения условий жизнедеятельности людей. Первостепенной задачей социальной политики является формирование эффективной системы социальной защиты.

8. Главным звеном социальной политики государства являются формирование доходов и их распределение среди разных категории населения. Наличие различного уровня жизни населения в стране говорит о том, что существует неравенство в получаемых доходах. Для измерения неравенства в распределении доходов используется «кривая Лоренца». Она показывает фактическое распределение доходов среди населения.

9. Государство вмешивается в экономику с целью перераспределения доходов для уменьшения различий в уровне потребления и обеспечение благоприятных условий материальной жизни людей. Это достигается путем разработки и реализации государственных программ социально-экономического развития страны или социальной политики государства. В целом рыночная экономика должна быть социально ориентированной.

Вопросы для повторения

1. Чем вызвана необходимость государственного регулирования экономики (ГРЭ) в рыночных условиях?
2. Что такое субъекты, объекты и цели ГРЭ?
3. Чем отличаются административные методы регулирования от экономических?
4. В чем отличие программирования от государственного планирования? Назовите виды экономических программ.
5. Что такое «целевые программы»?
6. Что такое социальная политика?
7. Чем отличается понятие «прожиточный минимум» от понятия «рациональный уровень потребления»?
8. Что такое «бедность»? Назовите основные формы бедности.
9. Как Вы понимаете «индекс человеческого развития»?
10. Что такое номинальный и реальный доходы?
11. Что показывает «кривая Лоренца»?
12. В чем суть децильного коэффициента и коэффициента Джини?
13. Как Вы понимаете термин «справедливое распределение доходов» в условиях рыночной экономики?

Понятия

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) • Субъекты ГРЭ • Объекты ГРЭ • Цели ГРЭ • Методы ГРЭ • Прямые методы • Косвенные методы • Институциональные методы • Государственное экономическое программирование • Целевые программы • Чрезвычайные программы • Социальная политика государства • Уровень жизни • Качество жизни • Черта бедности • Прожиточный минимум • Индекс человеческого развития (ИЧР) • Номинальный доход • Располагаемый доход • Реальный доход • Кривая Лоренца • Государственное регулирование доходов • Государственные программы

Литература

Основная литература

1. Конституция Российской Федерации с последними изменениями на 2017 г. – М.: Эксмо, 2017. – 32 с.

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части 1, 2, 3 и 4. – М.: Эксмо, 2017. – 608 с.

3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. – М.: Проспект, 2017. – 1040 с.

4. Трудовой Кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями на 1 июня 2017 г. – М.: Эксмо, 2017. – 224 с.

5. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/today/status_functions/law_banks.pdf.

6. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/today/status_functions/law_banks.pdf.

7. О естественных монополиях: Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: информ.-прав. портал. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7578/.

8. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: информ.-прав. портал. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763.

9. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: информ.-прав. портал. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305.

10. О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2004 г. № 209-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: информ.-прав. портал. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144.

11. О ратификации протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении всемирной торговой организации от 15.04.1994 г.: Фед. закон от 21.07.2012 г. № 126-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: информ.-прав. портал. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132721.

12. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: информ.-прав. портал. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148.

13. Басовская, Е.Н. Экономическая теория: учеб. для вузов / Е.Н. Басовская, Л.Е. Басовский – М.: ИНФРА-М, 2017. – 375 с.

14. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: учебник / Е.Ф. Борисов. – М.: Юрайт-книга, 2011. – 544 с.

15. Бродский, Б.Е. Макроэкономика. Продвинутый курс: курс лекций / Б.Е. Бродский. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.

16. Брю, С.Л. Экономикс: краткий курс: пер. с англ. / С.Л. Брю, К.Р. Макконнелл. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 1028 с.

17. Бурлачков, В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис. Анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В.К. Бурлачков. – М.: Либроком, 2013. – 240 с.

18. В поисках новой теории. Книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями: учеб. пособие / кол. авт.; под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2017. – 364 с.

19. Васильев, В.П. Макроэкономика: учеб. пособие / В.П. Васильев, Ю.А. Холоденко. – М.: Дело и сервис, 2012. – 240 с.

20. Вечканов, Г.С. Макроэкономика. Для бакалавров и магистрантов. Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова – СПб.: Питер, 2016. – 448 с.

21. Золотарчук, В.В. Макроэкономика: учебник / В.В. Золотарчук. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 537 с.

22. Кисилева, Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс: учеб. пособие / Е.А. Кисилева. – 2-е изд., стер. – М.: КноРус, 2016. – 382 с.

23. Кузнецов, Б.Т. Макроэкономика: учеб. пособие / Б.Т. Кузнецов. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 463 с.

24. Кураков, Л.П. Экономика: учебник для вузов / Л.П. Кураков, Н.Н. Дроздов, М.В. Игнатъев и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – 752 с.

25. Кураков, Л.П. Экономика: учебник для вузов / Л.П. Кураков, Н.Н. Дроздов, В.Г. Тыминский и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2016. – 528 с.

26. Липсиц, И.В. Экономика: учебник / И.В. Липсиц. – 4-е изд., стереотип. – М.: КНОРУС, 2017. – 310 с.

27. Макроэкономика. Курс интенсивной подготовки / под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – Минск: Тетралит, 2013. – 302 с.

28. Макроэкономика: учебник для академического бакалавриата / А.В. Аносова, И.А. Ким, С.Ф. Серегина и др.; под ред. С.Ф. Серегинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 527 с.

29. Миклашевская, Н.А. Макроэкономика: учебник / Н.А. Миклашевская, О.Н. Антипина, А.А. Никифоров. – М.: Дело и сервис, 2012. – 496 с.

30. Моисеев, С.Р. Макроэкономика: учеб. для вузов / С.Р. Моисеев. – М.: КноРус, 2012. – 320 с.

31. Мэнкью, Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью, М.П. Тейлор. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2016. – 560 с.

32. Николаева, И.П. Экономическая теория: учебник / И.П. Николаева. – М.: Дашков и К^о, 2013. – 327 с.

33. Носова, С.С. Экономическая теория: учебник / С.С. Носова. – М.: КноРус, 2017. – 792 с.

34. Овчинников, Г.П. Макроэкономика: учеб. для вузов / Г.П. Овчинников, Е.Б. Яковлева. – 2-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2012. – 368 с.

35. Политическая экология: теория и практика / Н.Н. Дроздов, Л.П. Кураков, М.В. Игнатъев и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2016. – 400 с.

36. Розанова, Н.М. Макроэкономика. Продвинутый курс: в 2 т.: учеб. для магистратуры / Н.М. Розанова. – М.: Юрайт, 2015. – 650 с.

37. Сажина, М.А. Экономическая теория: учебник / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Форум, 2017. – 608 с.

38. Симкина, Л.Г. Макроэкономика: учеб. пособие / Л.Г. Симкина. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 336 с.

39. Социальная экономика и экология: словарь-справочник / Н.Н. Дроздов, Л.П. Кураков, М.В. Игнатъев и др.; под общ. ред. Н.Н. Дроздова и Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2016. – 704 с.

40. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика. Теория и практика: учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леуский. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 527 с.

41. Образование и управление: краткий словарь-справочник / авт.-сост.: Л.П. Кураков, А.В. Рождественский, В.Г. Тыминский и др.; под ред. Л.П. Куракова. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2014. – 448 с.

42. Харвей, Дж. Современная экономическая теория: учеб. пособие / Дж. Харвей. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 730 с.

43. Экология, экономика и право: краткий словарь-справочник / авт.-сост.: Н.Н. Дроздов, А.В. Гусев, Л.П. Кураков и др.; под общ. ред. Н.Н. Дроздова, Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП; Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2014. – 1000 с.

44. Экономическая теория: учебное пособие / кол. авто.; под ред. В.М. Соколинского. – 7-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2017. – 464 с.

45. Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. А.А. Кочеткова. – М.: Дашков и К°, 2013. – 693 с.

46. Википедия: свободная энциклопедия. – URL: <http://ru.wikipedia.org>.

47. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: электронная библиотека. – URL: <http://window.edu.ru>.

48. Международный валютный фонд: офиц. сайт. URL: <http://www.imf.org/external/russian> (рус. версия).

49. Организация объединенных наций: офиц. сайт. – URL: <http://www.un.org/ru> (рус. версия).

50. Центральный банк Российской Федерации: офиц. сайт. – URL: <http://cbr.ru>.

51. Human Development Reports [Электронный ресурс]. – URL: <http://hdr.undp.org>

52. The World Bank: official website. – URL: <http://www.worldbank.org>.

53. World Trade Organization (WTO): site. – URL: www.wto.org.

Дополнительная литература

1. Аносова, А.В. Макроэкономика: учебник для бакалавров / А.В. Аносова и др.; отв. ред. С.Ф. Серегина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 527 с.

2. Большой экономический энциклопедический словарь / сост.: Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2006. – 1090 с.

3. Большой энциклопедический экономико-юридический словарь: интеграция, безопасность, право / авт.-сост.: Л.П. Кураков, Н.В. Румянцев, А.И. Буркин, А.В. Рождественский и др. – М.: Изд-во ИАЭП, 2013. – 1200 с.

4. Голубев, В.С. Человековедение: учеб.-метод. пособие / В.С. Голубев, А.Л. Кураков, А.В. Тимирясова. – М.: Изд-во ИАЭП; Казань: Познание, 2014. – 320 с.

5. Гребнев, Л.С. Экономика: учебник / Л.С. Гребнев. – М.: Логос, 2013. – 240 с.

6. Двойственность труда. Закон стоимости [Электронный ресурс]. – URL: <https://poisk-ru.ru/s18086t4.html>.

7. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория: учебник для вузов. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 560 с.

8. Экономика, социология, менеджмент: интернет-портал. – URL: <http://www.ecsocman.edu.ru>.

9. Высшая Школа Экономики: интернет-портал. – URL: <http://www.hse.ru>.

10. Костромин, А.Г. Стратегия экономического роста на основе диверсификации промышленного производства региона / А.Г. Костромин. – М.: Изд-во ИАЭП, 2012. – 240 с.

11. Кураков, Л.П. Экономика: учебник / Л.П. Кураков, А.Л. Кураков, А.В. Тимирясова. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2010. – 532 с.

12. Кураков, Л.П. Экономика: учебник для вузов / Л.П. Кураков, Г.Е. Яковлев. – М.: Гелиос АРВ, 2011. – 540 с.

13. Кураков, Л.П. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.П. Кураков, М.П. Владимирова, В.Л. Кураков. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006. – 696 с.

14. Кураков, Л.П. Экономическая теория: учебник / Л.П. Кураков, А.Л. Кураков, А.В. Тимирясова. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2009. – 574 с.

15. Кураков, Л.П. Экономическая теория: учебник / Л.П. Кураков. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2008. – 538 с.

16. Кураков, Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов / Л.П. Кураков. – М.: Изд-во Моск. психол.-соц. ин-та, 2006. – 834 с.

17. Кураков, Л.П. Экономическая теория: учебник [электронный ресурс] / Л.П. Кураков. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2008. – Номер гос. регистрации 0320801608 в ФГУП НТЦ «Информ-регистр».

18. Макроэкономика: учебник / Л.П. Кураков, Г.Е. Яковлев, В.Л. Кураков, А.В. Тимирясова и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – Саранск: Изд-во Морд. ун-та, 2014. – 240 с.

19. Нуреев, Р.М. Курс макроэкономики: учебник / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2017. – 624 с.

20. Роскомстат РФ: сайт. – URL: www.gks.ru.

21. Национальный антикоррупционный совет Российской Федерации: сайт. – URL: <http://www.korupcii.net>.

22. Смоленская, С.В. Экономика. Макроэкономика: учебное пособие / С.В. Смоленская. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – 126 с.

23. Социальная сфера и право: словарь-справочник / А.В. Гусев, Л.П. Кураков, Н.Н. Дроздов и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2014. – 704 с.

24. Трансформационная экономика России: учеб. пособие / А.В. Бугалин и др.; под ред. А.В. Бугалина. – М.: Финансы и статистика, 2006.

25. Финансы и денежное обращение: словарь-справочник / авт.-сост.: Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Terra Viva: Изд-во ИАЭП, 2015. – 744 с.

26. Финансы и кредит: словарь-справочник / авт.-сост.: Л.П. Кураков, А.Г. Аксаков, В.Г. Тыминский и др.; под ред. Л.П. Куракова, А.Ю. Егорова. – М.; Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2014. – 1104 с.

27. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие для экономических вузов / науч. ред. Л.П. Кураков. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2009. – 511 с.

28. Центральный экономико-математический институт (ЦЭМИ): сайт. – URL: <http://www.cemi.rssi.ru>.

29. Экологический менеджмент: словарь-справочник / Н.Н. Дроздов, Л.П. Кураков, М.В. Игнатъев и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – 440 с.

30. Экология, экономика и финансы: словарь-справочник / авт.-сост.: Н.Н. Дроздов, И.Н. Слюняев, Л.П. Кураков и др.; под общ. ред. Н.Н. Дроздова, Л.П. Куракова. – М.: Издательский центр «Terra Viva»; Изд-во ИАЭП, 2014. – 704 с.

31. Экология, экономика и право: краткий словарь-справочник / авт.-сост. Н.Н. Дроздов, А.В. Гусев, Л.П. Кураков и др.; под общ. ред. Н.Н. Дроздова, Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП; Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2014. – 1000 с.

32. Экономика и право: словарь-справочник / авт.-сост.: Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2004. – 1070 с.

33. Экономика, управление и право: словарь-справочник / авт.-сост. Л.П. Кураков, О.В. Олейник, А.В. Рождественский и др. – М.: ИАЭП, 2014. – 704 с.

34. Экономика: учебник для вузов / А.В. Рождественский, А.И. Буркин, В.В. Горлопанов, Л.П. Кураков, А.Л. Кураков. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2010. – 606 с.

35. Экономика: учебник для вузов / И.А. Максимцев, Л.П. Кураков, Л.С. Тарасевич и др.; под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭИ, 2015. – 512 с.

36. Экономика: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / А.С. Булатов, И.И. Большакова, В.В. Виноградов и др.; под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001. – 894 с.

37. Экономическая теория: микроэкономика, макроэкономика, мегаэкономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [И.Д. Афанасенко и др.]; под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 556 с.

38. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / [В.В. Багинова и др.]. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 746 с.

39. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / [Т.Г. Бродская и др.]. – Изд. испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 671 с.

40. Экономический энциклопедический словарь / сост.: Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2005. – 1029 с.

41. Электронная библиотека экономической литературы. – URL: www.libertarium.ru.

Алфавитный указатель терминов

А

Автономное потребление, 25, 26, 80, 93
Аграрный кризис, 118, 128
Агрегирование, 9, 44, 48, 79
Акселератор, 92, 93, 105
Акциз, 41, 188, 189, 190, 204, 208
Акционерное общество (АО), 234, 243, 260, 262, 263, 269
Акция, 21, 88, 117, 119, 162, 181, 228, 233, 234, 235, 236, 244, 246, 259, 260, 262, 263, 264, 267, 269, 270, 278
– золотая, 263
Альтернативная стоимость, 51, 74, 76, 284
Амортизация, 22, 26, 27, 34, 39, 42, 57, 58, 89, 283, 292
Анализ, 8, 13, 15, 25, 32, 38, 42, 66, 68, 70, 72, 94, 103, 105, 115, 116, 135, 215, 218, 265, 266, 285, 310
Антиинфляционное регулирование, 179, 180, 182
Антимонопольное законодательство, 283
Антициклическая политика, 127, 128
Асимметрия информации, 280

Б

Банк, 32, 33, 38, 39, 44, 51, 54, 65, 74, 82, 84, 88, 89, 117, 126, 151, 152, 162, 166, 169, 171, 172, 177, 184, 199, 200, 201, 209, 232, 233, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 246, 247, 249, 250, 251, 252, 253, 256, 257, 262, 264, 265, 266, 269, 270, 271, 274, 291, 292, 309, 312
Банковская система, 151, 157, 232, 237, 239, 240, 241, 242
Банковский кредит, 241, 246, 258
Банкротство, 117, 218
Безналичные деньги, 153, 224
Безработица, 3, 67, 112, 117, 121, 123, 124, 129, 130, 131, 132, 135, 136, 137, 138, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 213, 219, 220, 290, 292, 294, 295, 296
Бизнес, 14, 36, 41, 89, 109, 120, 173, 209, 233, 246, 272, 275, 281, 311
Благо, 7, 10, 11, 14, 21, 22, 36, 37, 44, 45, 47, 57, 58, 59, 62, 64, 72, 80, 102, 125, 139, 140, 152, 153, 156, 178, 185, 235, 279, 281, 282, 283, 288, 296, 297, 300, 301, 306, 307
Брокер, 236, 265, 266, 273, 278
Бюджетная
– политика, 124, 126, 210, 213, 223, 248
– система, 183, 194
Бюджетное ограничение, 233
Бюджетный
– дефицит, 163, 180, 196, 197, 213, 220, 222, 223
– излишек (профицит), 166, 196, 213, 222, 223

В

Валовой
– внутренний продукт (ВВП), 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 29, 30, 31,

- 32, 33, 34, 35, 36, 40, 41, 43, 45, 46, 47, 55, 58, 60, 65, 68, 70, 78, 80, 94, 95, 96, 97, 99, 100, 111, 112, 117, 118, 136, 138, 139, 140, 177, 184, 185, 186, 196, 288, 297, 299, 305
- национальный продукт (ВНП), 4, 9, 30, 31, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 45, 46, 57, 60, 78, 80, 91, 92, 94, 99, 100, 103, 105, 112, 124, 136, 139, 164, 172, 180, 211, 212, 213
 - общественный продукт (ВОП), 31, 46
- Валовые инвестиции, 26, 88, 89, 90, 91, 93, 120
- Валюта, 10, 54, 55, 57, 150, 151, 154, 155, 156, 158, 159, 163, 180, 181, 198, 233, 242, 267, 301
- Варрант, 260, 261, 267
- Вексель, 88, 153, 156, 157, 197, 224, 236, 245, 246, 259, 260, 262, 263, 269, 278
- Взимание налога, 207, 208
- Владение, 45, 133, 204, 234
- Внебиржевой рынок ценных бумаг, 268, 278
- Внебюджетные фонды, 186, 189, 194, 195, 196, 222, 297
- Внешние эффекты (экстерналии), 281, 284, 289, 306
- Внешний государственный долг, 199
- Внутренний государственный долг, 197
- Воспроизводство, 4, 36, 65, 66, 92, 94, 112, 122, 227, 228, 293, 305
- Всемирная Торговая Организация (ВТО), 309
- Всеобщая форма стоимости, 160
- Вторичный рынок ценных бумаг, 278
- Вынужденная безработица, 67, 141, 142, 145, 146
- ## Г
- Галопирующая инфляция, 167, 182, 221
- Гиперинфляция, 59, 167, 170, 171, 182
- Голубые фишки, 263
- Государственная собственность, 186
- Государственное
- регулирование
 - доходов, 304, 308
 - экономики (ГРЭ), 3, 119, 210, 218, 220, 289, 290, 291, 292, 293, 306, 307, 308
 - экономическое программирование, 293, 294, 308
- Государственные
- инвестиции, 88, 127, 294
 - облигации, 250, 269, 270, 274
 - программы, 294, 304, 307, 308
- Государственный
- бюджет, 27, 124, 185, 186, 187, 194, 195, 222, 223, 270
 - долг, 21, 105, 196, 197, 201, 222, 223
 - кредит, 246, 247
 - сектор, 9, 10, 46, 88, 185, 196, 227
- Государство, 5, 6, 8, 20, 27, 28, 29, 42, 44, 50, 58, 59, 65, 67, 68, 71, 80, 81, 88, 92, 93, 105, 112, 124, 126, 127, 128, 131, 141, 142, 144, 146, 150, 152, 155, 156, 157, 163, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 177, 179, 180, 181, 183, 184, 185, 186,

194, 195, 196, 197, 199, 202, 204, 206, 207, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 218, 220, 221, 222, 225, 231, 232, 233, 234, 237, 246, 247, 248, 249, 253, 256, 261, 268, 269, 270, 273, 278, 282, 283, 284, 285, 286, 288, 289, 290, 291, 292, 294, 295, 296, 297, 300, 303, 304, 305, 306, 307, 308

Д

Двухсекторная модель, 21, 23

Девальвация, 181

Декретные деньги, 64, 152

Демонетизация, 154, 159, 160

Денежная

- единица, 55, 151, 152, 156, 181
- масса, 50, 55, 59, 64, 65, 74, 127, 155, 156, 157, 158, 160, 167, 177, 216, 224, 225, 226, 227, 239, 240, 248, 249, 250, 255, 256, 257

– система, 149, 151, 159, 160

– форма стоимости, 160

Денежное обращение, 149, 151, 153, 156, 158, 161, 166, 224, 248, 256, 257, 291, 313, 314

Денежные

- агрегаты, 156, 157, 160, 225, 255
- доходы, 170, 298, 301

Денежный (банковский)

мультипликатор, 238, 239, 240, 254, 256, 257

Денежный рынок, 74, 76, 89, 224, 225, 228, 229, 230, 231, 232, 235, 236, 242, 248, 250, 257, 258, 277, 295

Деньги, 4, 5, 6, 14, 21, 22, 44, 49, 50, 51, 52, 54, 56, 57, 58, 64, 65, 67,

68, 71, 72, 73, 74, 80, 87, 122, 123, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 167, 168, 169, 170, 172, 179, 180, 181, 184, 186, 197, 199, 216, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 235, 237, 238, 239, 240, 241, 244, 245, 246, 248, 249, 250, 252, 253, 256, 257, 259, 261, 262, 264, 270, 288, 291, 301

Депозит, 51, 74, 153, 156, 157, 158, 172, 225, 234, 237, 238, 239, 262

Депозитный сертификат, 236, 260, 262, 263

Депрессия, 28, 42, 66, 115, 116, 117, 118, 119, 123, 127, 128, 140

Дефляционный разрыв, 178

Децильный коэффициент, 302, 307

Диверсификация, 235, 244, 313

Дилер, 249, 265, 266, 278

Дисконтирование, 87

Дискреционная монетарная политика, 255

Дискреционная фискальная политика, 212, 223

Длинноволновые циклы Н.Д. Кондратьева, 120, 128

Добавленная стоимость, 33, 35, 40, 42, 46, 189, 209

Домашнее хозяйство

(домохозяйство), 6, 9, 10, 12, 21, 22, 27, 28, 31, 35, 43, 44, 46, 47, 57, 58, 59, 76, 80, 85, 88, 123, 132, 140, 177, 179, 184, 185, 203, 204, 235, 237, 298, 301

Дотации, 195, 297

Доходы бюджета, 187, 216

Е

Естественная безработица, 135, 136, 140, 145, 146

З

Заграница, 29, 44, 46

Закон Оукена, 138, 139, 140, 175

Закрепленные доходы, 195

Закрытая национальная экономика, 9

Заработная плата, 34, 41, 42, 52, 63, 67, 73, 123, 127, 135, 136, 137, 140, 142, 144, 163, 169, 170, 180, 204, 205, 206, 213, 245, 246, 262, 292, 301, 304, 305

Земля, 18, 36, 37, 41, 45, 62, 99, 194, 204, 208, 246, 301, 303

Золотодевизный стандарт, 150

Золотослитковый стандарт, 150

И

Издержки

– обращения, 153, 158

– производства, 62, 106, 169, 208

Излишек производителя, 148

Именные ценные бумаги, 260

Иммобилизация ресурсов, 281, 283, 306

Импорт, 9, 29, 35, 37, 42, 52, 54, 76, 77, 163, 215, 294

Импульсно-распространительная теория циклов, 125

Инвестирование, 24, 87, 169, 173, 206, 216, 217, 232

Инвестиции, 9, 21, 22, 23, 27, 31, 41, 47, 50, 75, 76, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 98, 99, 105, 118, 123, 126,

127, 131, 162, 179, 181, 187, 202, 215, 228, 229, 230, 235, 242, 244, 253, 256, 274, 295

Инвестор, 57, 76, 88, 89, 206, 233, 259, 265, 266, 267, 268, 278

Индекс

– потребительских

– настроений (ИПН), 81, 82, 83, 84, 93

– ожиданий (ИПО), 82

– цен (ИПЦ), 163

– цен производителей, 164

– человеческого развития (ИЧР), 299, 300, 307, 308

Индивидуальное (частное) предпринимательство, 185

Индивидуальный спрос, 48, 49

Индикативное планирование, 293, 294, 307

Индустриальная эра, 108

Институты, 11, 13, 15, 237, 274, 285

Институционализм, 11, 15

Институциональная

– безработица, 141, 146

– структура страхового рынка, 272, 278

Институциональные методы, 292, 308

Интеллектуальная собственность, 30, 33

Интенсивность труда, 99

Интерпретативная рациональность, 16, 17

Инфляционный

– налог, 172, 179

– разрыв, 178

Инфляция, 3, 5, 39, 87, 118, 119, 135, 154, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181,

- 182, 197, 212, 214, 216, 217, 218, 220, 222, 226, 232, 237, 248, 249, 253, 256, 290, 295, 296, 301, 304
 – затрат, 171, 175
 – издержек, 169, 182
 – спроса, 168, 171, 175, 176, 182
 – ценовой накладки, 169
- Информационная эра, 108
- Ипотечный кредит, 246, 257
- ## К
- Капитал, 6, 10, 20, 22, 26, 36, 38, 39, 41, 43, 56, 62, 75, 76, 99, 101, 102, 105, 117, 118, 122, 126, 131, 140, 171, 173, 179, 180, 202, 205, 219, 220, 224, 228, 234, 235, 236, 242, 243, 244, 245, 247, 258, 259, 260, 261, 262, 264, 270, 274, 276, 277, 278, 285, 301, 303
- Качество жизни, 100, 299, 300, 308
- Квота, 206, 279
- Кейнсианская модель, 59, 69, 104, 113, 140, 173
 – экономического роста, 104, 113
- Кейнсианская функция потребления, 24
- Кейнсианский крест, 177, 179
- Кейнсианство, 70, 71, 74, 217, 221, 253
- Кембриджское уравнение, 227
- Классификация соглашений, 13, 14
- Клиринговая палата, 244, 267, 269
- Ключевая ставка, 250, 251, 257
- Количественная теория денег, 49, 55, 57, 59, 65, 127, 155, 160, 226, 227, 257
- Коммерческий
 – банк, 153, 157, 197, 224, 233, 237, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 246, 247, 249, 250, 251, 252, 253, 257, 266, 274
 – кредит, 245
- Компания, 10, 21, 45, 122, 234, 235, 236, 246, 260, 263, 265, 266, 267, 269, 273, 274, 279, 282
- Конверсия, 202
- Конечная продукция, 31, 33, 34, 40, 46, 102, 110
- Конкуренция, 5, 8, 57, 64, 65, 67, 68, 71, 105, 139, 141, 279, 290, 303, 309
- Консолидация, 202
- Контрактная система регулирования, 292
- Контрольный пакет акций, 263
- Концерн, 107
- Кооператив, 134
- Кооперация, 107, 242
- Корпорация, 8, 10, 41, 107, 108, 179, 216, 250, 261, 263, 270, 274
- Косвенное воздействие, 253
- Косвенные
 – методы, 292, 293, 308
 – налоги, 34, 41, 58, 204, 206, 208, 223
 – факторы экономического роста, 98, 112
- Коэффициент
 – депонирования денег, 239, 240
 – Джини, 298, 303, 307
 – дифференциации доходов, 298
 – механизации, 110
 – обновления, 110
 – физического износа, 110
 – эффективности затрат, 111
- Краткосрочные циклы, 120, 128
- Кредит, 5, 22, 51, 64, 89, 98, 153, 155, 180, 183, 187, 190, 191, 197, 218,

- 233, 235, 237, 238, 241, 242, 244, 245, 246, 247, 248, 250, 251, 252, 253, 256, 257, 258, 259, 270, 281, 284, 313, 314
- Кредитная система, 74, 126, 232, 242, 244, 256, 257
- Кредитные деньги, 153, 155, 156, 245
- Кредитные отношения, 244, 257
- Кривая
- безразличия, 19
 - Лаффера, 209, 210, 215, 222, 223
 - Лоренца, 302, 303, 305, 307, 308
 - производственных возможностей, 97
 - Филлипа, 182
- Кризис, 67, 114, 115, 116, 117, 118, 120, 122, 127, 128, 130, 131, 137, 140, 150, 213, 214, 227, 270, 289, 295, 296, 310
- недопроизводства, 117, 118
 - перепроизводства, 117
- Критерий
- Бергсона, 288
 - Калдора–Хикса, 288
 - Роулса, 287
- Курс акции, 264, 278
- ## Л
- Лизинг, 243, 246, 257
- Лизинговый кредит, 246, 257
- Лицензирование, 292
- Личное потребление, 34, 81, 184, 232, 301
- Личный доход (ЛД), 31, 36, 45, 46
- ## М
- Маклер, 266, 278
- Макросистема, 8, 94
- Макроэкономика, 3, 4, 5, 9, 20, 46, 47, 48, 54, 64, 65, 69, 70, 75, 76, 119, 284, 310, 311, 312, 313
- Макроэкономическая модель, 4, 20, 21, 22, 27, 29, 44, 59, 68, 172, 173
- Макроэкономическое равновесие, 23, 44, 59, 69, 70, 72, 73, 79, 104, 105, 114, 126, 177, 185, 210, 229, 231, 248, 256, 290
- Малый бизнес, 142, 207, 283
- Материальные ресурсы, 258
- Международный кредит, 247
- Мезосистема, 8
- Менеджер, 68
- Менеджмент, 312, 314
- Мера стоимости, 22, 54, 147, 151, 152, 159, 160, 170
- Местные налоги, 187, 195, 209, 223
- Методологический индивидуализм, 15
- Методология национальной экономики, 6
- Микросистема, 8
- Микроэкономика, 5, 15, 22, 48, 51, 54, 71
- Мировая
- торговля, 163
 - экономика, 43, 104
- Мировое хозяйство, 115, 121
- Мировые деньги, 52, 151, 154, 159, 160
- Мир-система, 6, 8
- Модель
- IS–LM, 229, 231, 257
 - Хикса–Хансена, 231
- Монетарная
- политика, 126, 127, 220, 247, 248, 249, 253, 254, 255, 256, 257, 310
 - теория, 94, 123, 175, 216

- Монометаллизм, 149, 159, 160
- Монополия, 156, 279, 281, 283, 309
- Мотив предосторожности, 74, 228, 257
- Мультипликатор, 26, 28, 29, 45, 68, 87, 91, 92, 105, 211, 212, 239, 240
– государственных расходов, 28, 29, 45, 211, 212
- Муниципальная собственность, 188, 189, 190
- Муниципальные облигации, 261
- ## Н
- Наемный работник, 41, 44, 132, 133, 134
- Наличные деньги, 67, 133, 152, 153, 154, 156, 157, 158, 160, 224, 239, 245
- Налог, 27, 36, 41, 43, 53, 54, 57, 58, 63, 76, 77, 78, 87, 89, 91, 98, 125, 127, 141, 162, 168, 169, 172, 180, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 195, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 267, 282, 292, 301, 305
– на добавленную стоимость, 41, 188, 189, 190, 203, 208
– на имущество, 41, 195, 203, 208, 209
– на прибыль, 36, 98, 188, 189, 203, 207, 208, 221
- Налоги субъектов РФ, 209, 223
- Налоговая
– база, 206, 209, 216, 223
– инфляция, 168, 169, 182
- Налоговые доходы, 187, 214
- Налоговый мультипликатор, 211, 212, 223
- Налогооблагаемая база, 29, 203, 205, 206, 283
- Натуральное хозяйство, 147
- Натуральные доходы, 301
- Научно-технический прогресс, 4, 11, 39, 91, 101, 102, 104, 105, 106, 107, 108, 112, 113, 141, 187, 245, 294
- Национальная
– экономика, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 31, 42, 44, 45, 46, 80, 81, 93, 94, 104, 112, 114, 115, 128, 191, 192, 193, 237, 248, 256, 289, 290, 293, 295, 296
- Национальное богатство, 20, 37, 38, 39, 45, 46
- Национальный доход, 31, 36, 37, 45, 46, 48, 57, 58, 66, 80, 92, 99, 100, 103, 104, 111, 120, 123, 137, 140, 179, 184, 228, 297, 299, 300, 303
- Небанковские учреждения, 244
- Неизбирательность блага, 282
- Неисключаемость блага, 282
- Некоммерческие организации, 44
- Неналоговые доходы, 190, 191
- Неоклассицизм, 70, 71
- Неоклассическая модель
экономического роста, 113
- Неоконсерватизм, 221
- Непрогнозируемая инфляция, 182
- Непроизводственные фонды, 38
- Непроизводственный капитал, 38
- Несбалансированная инфляция, 173, 182
- Неценовые факторы
– совокупного предложения, 79
– совокупного спроса, 53, 79
- Номиналистическая теория, 147

Номинальная стоимость, 52, 263, 264, 271
Номинальный доход, 170, 172, 254, 301, 304, 308
Норма
– амортизации, 27, 28
– процента, 89, 116, 228, 229, 230, 270
– резервирования, 238, 240

О

Облигация, 51, 88, 157, 233, 234, 236, 246, 247, 249, 250, 259, 260, 261, 262, 263, 269, 270, 274, 278
Обмен, 10, 16, 35, 57, 58, 66, 67, 74, 147, 148, 149, 151, 152, 153, 155, 156, 161, 184, 232, 255
Оборотный капитал, 38, 118, 246
Общая полезность, 289
Общественное
– благосостояние, 205, 286, 287, 288, 289, 300
– производство, 149, 158, 267, 296, 301
– разделение труда, 148, 149, 282
Общественные
– блага, 10, 14, 58, 185, 186, 279, 281, 282, 283, 284, 306
– потребности, 293
Общий (валовый) доход, 85
Общий рынок, 48, 78
Объект налога, 206, 223
Объекты программирования, 294
Объем национального производства, 35, 37, 48, 60, 61, 63, 78, 79, 85, 95, 212, 222
Обыкновенные акции, 234, 263
Оживление, 115, 116, 119, 124, 127, 128

Ожидаемая инфляция, 169, 170, 182
Ожидание потребителя, 53, 54, 78
Ожидания изменения
– будущих доходов, 56
– уровня цен, 54, 56
Операции
– коммерческого банка, 243
– на открытом рынке, 249, 257
Опцион, 267, 270
Ордерные ценные бумаги, 260
Основной капитал, 88, 89, 102, 119, 121, 283
Открытая
– инфляция, 168, 180, 182
– национальная экономика, 9
Отрасль, 6, 7, 9, 10, 11, 34, 37, 40, 41, 42, 44, 46, 68, 99, 102, 107, 108, 110, 114, 122, 123, 124, 136, 141, 183, 184, 187, 191, 211, 216, 236, 274, 279, 291, 292, 294

П

Парадокс бережливости, 92
Паритет покупательной способности, 32, 33
Партнерство, 272
Первичный рынок ценных бумаг, 278
Платежный баланс, 237
Подавленная инфляция, 170, 180, 182
Подоходный налог, 36, 203, 204, 205, 206, 208, 217, 304, 305
Подъем, 80, 90, 93, 114, 115, 116, 117, 119, 121, 124, 127, 128, 131, 137, 138, 172, 212, 213, 214, 248, 257

- Полезность, 16, 140, 148, 152, 159, 205, 282, 285, 286, 287
- Полис, 162, 204, 259, 274
- Политика учетной ставки, 257
- Политическая экономия (политэкономия), 47, 66, 202
- Полная занятость, 40, 60, 61, 64, 67, 105, 130, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 173, 180, 248
- Пользование, 86, 188, 189, 190, 217, 224, 246
- Потребитель, 5, 49, 52, 53, 54, 56, 57, 66, 78, 84, 85, 86, 92, 148, 169, 208, 220, 233, 282, 283, 297, 309
- Потребительский кредит, 57, 233, 246
- Потребительское поведение, 80, 81, 93
- Потребление, 12, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 31, 33, 34, 36, 37, 43, 54, 56, 77, 78, 80, 81, 84, 85, 86, 87, 92, 93, 117, 123, 126, 127, 162, 163, 167, 172, 212, 217, 219, 232, 233, 282, 289, 297, 299, 301, 304, 307
– экономических благ, 232
- Потребности, 36, 54, 80, 93, 99, 147, 161, 183, 187, 222, 228, 255, 258, 259, 274, 277, 283, 287, 297, 298, 304, 306
- Предельная
– полезность, 205, 287
– склонность
– к потреблению, 24, 84, 85, 87, 93
– к сбережению, 24, 86, 87, 93
- Предложение, 48, 60, 61, 62, 63, 64, 66, 67, 68, 69, 70, 72, 73, 74, 75, 76, 78, 79, 87, 89, 90, 98, 104, 105, 117, 123, 125, 135, 139, 140, 156, 163, 169, 173, 175, 176, 177, 187, 212, 214, 215, 218, 219, 220, 224, 225, 229, 230, 232, 236, 237, 238, 239, 240, 248, 249, 250, 252, 253, 256, 257, 268, 273, 289, 295, 296, 303
– денег, 74, 75, 76, 125, 156, 220, 224, 225, 229, 230, 232, 236, 237, 238, 239, 240, 248, 249, 250, 252, 253, 256, 257
– труда, 72, 105, 139, 140, 219, 221
- Предпринимательские способности, 99, 233
- Предпринимательство, 202, 218, 292, 306, 309
- Предприятие, 6, 10, 11, 26, 27, 31, 34, 35, 41, 58, 68, 88, 102, 107, 108, 109, 121, 123, 124, 130, 131, 133, 134, 136, 152, 156, 179, 181, 184, 186, 187, 190, 195, 196, 203, 205, 208, 218, 237, 243, 245, 250, 261, 263, 267, 281
- Прибыль, 28, 34, 36, 41, 42, 43, 91, 111, 169, 203, 208, 209, 221, 242, 269, 277, 282, 301
- Приватизация, 186, 187, 197, 263, 275
- Привилегированные акции, 234, 263
- Природные (естественные) ресурсы, 37, 38, 45, 126, 188, 189, 279, 285
- Прогрессивный налог, 204, 205, 206
- Продолжительность безработицы, 132, 142
- Продукт, 5, 9, 11, 21, 31, 33, 34, 36, 37, 39, 40, 43, 45, 48, 49, 53, 60, 65, 76, 77, 80, 81, 91, 93, 99, 103, 106, 113, 147, 148, 162, 165, 227, 272, 278, 279, 284, 292, 297, 301
- Продукция, 10, 27, 34, 35, 61, 63, 87, 93, 99, 101, 102, 110, 111, 117, 118, 124, 148, 162, 164, 165, 175,

177, 186, 188, 189, 190, 227, 283, 301

Прожиточный минимум, 144, 299, 307, 308

Производительность
труда, 61, 63, 79, 101, 102, 103, 109, 139, 140, 163, 169, 170

Производственная
– функция, 101
– Кобба–Дугласа, 101

Производственные фонды (капитал), 38, 39, 87, 93, 110, 119, 245, 258

Производство, 5, 10, 11, 21, 22, 30, 31, 34, 35, 37, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 51, 52, 53, 55, 56, 60, 61, 63, 65, 66, 67, 68, 71, 73, 78, 79, 81, 85, 88, 90, 91, 92, 97, 98, 100, 101, 102, 103, 104, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 114, 116, 117, 118, 119, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 131, 133, 135, 136, 137, 139, 140, 141, 147, 155, 162, 163, 168, 169, 175, 177, 178, 184, 186, 203, 206, 207, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 218, 219, 220, 227, 232, 233, 235, 245, 250, 253, 259, 279, 281, 282, 283, 284, 289, 290, 291, 294, 296, 301, 303, 304, 313
– товаров и услуг, 61, 133, 169, 186, 289

Промежуточный продукт, 34

Пропорциональный налог, 205, 206

Простая (случайная) форма стоимости, 160

Прямые
– методы, 308
– налоги, 204, 208, 223

Психологическая теория, 123

Р

Рабочая сила, 64, 92, 102, 103, 106, 119, 129, 130, 131, 132, 136, 137, 140, 141, 142, 143, 144, 305

Развернутая форма стоимости, 160

Развивающиеся страны, 291

Развитие страны, 6, 37, 45, 84, 186, 307

Развитые страны, 4, 39, 104, 137, 145, 154, 163, 186, 202, 205, 296

Разделение труда, 44, 107

Располагаемый доход (РД), 31, 36, 45, 46, 76, 80, 81, 84, 85, 87, 93, 301, 308

Распоряжение, 21, 36, 161, 172, 186, 190, 195

Растущая экономика, 90, 93

Расходы бюджета, 127, 191, 193, 197, 213

Расчет ВВП
– по доходам, 41
– по расходам, 41, 42

Рациональность, 12, 16, 17, 20, 71, 285

Рациональный уровень потребления, 299, 307

Реальная заработная плата, 162

Реальные
– денежные запасы, 52
– инвестиции, 88, 93

Реальный
– доход, 52, 74, 166, 171, 172, 180, 219, 254, 255, 301, 307, 308
– капитал, 258
– сектор, 9, 10, 46

Революционная форма НТП, 107, 113

Региональная безработица, 141, 146

- Регрессивный налог, 205, 206
- Регулирование безработицы, 135, 142, 146
- Регулирующие доходы, 195
- Рента, 34, 203, 301
- Рентабельность актива, 157
- Рефинансирование, 201, 251, 252
- Рынок, 5, 6, 10, 11, 14, 22, 35, 41, 44, 47, 48, 51, 52, 53, 56, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 71, 72, 73, 75, 76, 78, 87, 89, 98, 105, 114, 119, 123, 124, 125, 129, 131, 135, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 149, 150, 161, 163, 167, 169, 170, 178, 181, 185, 187, 210, 215, 216, 219, 224, 229, 230, 231, 235, 236, 242, 248, 249, 250, 253, 256, 258, 259, 261, 262, 263, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 289, 290, 291, 292, 295, 296, 303, 304, 306, 310
- капитала, 75, 235, 258, 277, 278
 - ресурсов, 10
 - труда, 22, 67, 72, 105, 129, 131, 135, 137, 138, 139, 140, 141, 142
 - ценных бумаг, 72, 235, 236, 249, 258, 259, 264, 265, 267, 268, 269, 270, 274, 277, 278, 292, 310
- Рыночная экономика, 9, 42, 43, 48, 65, 89, 104, 115, 117, 125, 127, 140, 167, 170, 172, 179, 202, 203, 204, 213, 224, 237, 241, 289, 290, 293, 295, 301, 302, 303, 305, 307
- Рыночный спрос, 47
- С**
- Сбалансированная инфляция, 172, 182
- Сбережение, 12, 21, 22, 23, 24, 36, 75, 76, 80, 81, 85, 86, 87, 89, 90, 91, 92, 93, 122, 126, 154, 159, 162, 169, 179, 212, 216, 217, 219, 220, 225, 229, 230, 232, 233, 256, 295, 301
- Сдерживающая фискальная политика, 213
- Себестоимость, 27, 283
- Сезонная безработица, 135, 141, 146
- Сектор, 9, 10, 21, 27, 29, 41, 44, 46, 47, 55, 124, 179, 185, 199, 201, 203, 237, 272, 275
- Сеньораж, 156, 172, 186
- Синтез, 59, 217, 232
- Система
- национального счетоводства, 40, 42, 46
 - национальных счетов, 31, 32, 38, 40, 42, 43, 45, 46, 55, 76
- Скорость обращения денег, 50, 55, 155, 226, 255
- Скрытая безработица, 139, 140, 146
- Собственность, 15, 21, 30, 44, 47, 88, 129, 132, 133, 241, 258, 262, 266, 301
- Совокупное предложение, 5, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 76, 78, 79, 89, 122, 123, 125, 127, 161, 168, 173, 176, 177, 178, 179, 181, 185
- Совокупный спрос, 5, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 59, 61, 63, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 76, 77, 78, 79, 89, 122, 123, 125, 126, 145, 161, 168, 173, 176, 177, 178, 181, 185, 187, 213, 219, 220, 221, 225, 228, 253, 254, 255, 256
- Современная (смешанная) рыночная экономика, 104, 114

- Современный капитализм, 8
- Соперничество, 290
- Социальная политика, 191, 296, 297, 300, 305, 307, 308
- Социальные трансферты, 305
- Спекулятивный мотив, 74, 228, 257
- Спрос, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 59, 61, 63, 65, 66, 67, 68, 72, 73, 74, 75, 76, 78, 79, 85, 89, 92, 93, 105, 116, 117, 119, 122, 123, 124, 125, 131, 135, 137, 139, 140, 141, 144, 162, 163, 167, 169, 175, 176, 177, 178, 180, 212, 214, 215, 216, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 239, 248, 249, 254, 255, 256, 257, 267, 268, 273, 287, 289, 295, 296, 303, 305
- на деньги, 51, 61, 74, 75, 76, 89, 224, 225, 226, 227, 229, 230, 239, 254, 255, 256, 257
- на труд, 72, 105, 131, 139, 140, 144
- Среднесрочные циклы, 120, 128
- Средний
- возраст оборудования, 110
- доход, 298
- Средняя склонность
- к потреблению, 84, 93
- к сбережению, 86, 93
- Средство
- обращения, 22, 74, 151, 152, 159, 160, 170, 225, 227
- платежа, 151, 153, 159, 160, 227
- сбережения (накопления), 151, 152, 153, 159, 160, 225
- Срочные операции, 267
- Ставка
- налога, 131, 204, 206, 209, 216, 221, 269
- процента, 51, 54, 57, 74, 75, 76, 89, 90, 140, 171, 172, 180, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 250, 255, 256
- Стагнирующая экономика, 91, 93
- Стагфляция, 119, 162, 182
- Статичная экономика, 90, 93
- Стратегия, 13, 180, 182, 290, 313
- Страхование, 41, 87, 142, 184, 188, 189, 190, 196, 244, 270, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 280
- Страхователь, 272, 273, 274, 278
- Страховая
- компания, 44, 209, 233, 272, 273, 274, 278, 280
- услуга, 272, 273, 274, 278, 280
- Страховщик, 272, 273, 274, 276, 278
- Структура рынка, 119, 236, 265
- Структурная безработица, 136, 145, 146
- Субвенции, 195
- Субсидии, 36, 63, 76, 77, 186, 195, 223
- Субъект налога, 206, 223
- Сфера, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 36, 37, 41, 44, 46, 68, 87, 104, 108, 118, 141, 166, 173, 183, 184, 186, 187, 219, 245, 247, 248, 256, 260, 274, 278, 286, 291, 294, 300, 306, 313
- ## Т
- Таможенная пошлина, 41, 208, 209
- Таргетирование, 180
- Темп инфляции, 161, 163, 164, 171, 173, 174, 182
- Теория
- недопотребления, 122

- общественного выбора, 15
- перенакопления, 122
- предпочтения ликвидности, 74, 227
- реального делового цикла, 124
- соглашений, 11, 12, 13, 15, 17
- трех факторов производства Ж.-Б. Сея, 99
- Технологическая безработица, 141, 142, 146
- Товар, 6, 9, 10, 14, 21, 22, 23, 26, 29, 30, 31, 34, 37, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 60, 66, 67, 68, 74, 76, 77, 78, 80, 81, 85, 92, 94, 97, 99, 117, 118, 119, 122, 123, 124, 135, 147, 148, 149, 150, 152, 153, 154, 155, 156, 159, 162, 163, 164, 165, 166, 168, 169, 173, 177, 178, 185, 188, 189, 190, 191, 203, 206, 208, 214, 217, 220, 224, 226, 227, 229, 230, 231, 232, 233, 245, 246, 247, 248, 260, 262, 267, 268, 273, 279, 280, 281, 289, 297, 304, 306
- Товарное производство, 147
- Трансакционный мотив, 74, 227, 228, 257
- Трансферт, 21, 27, 36, 57, 124, 191, 195, 205, 212, 223, 301, 304, 305
- Тренд, 6, 95, 124
- Труд, 5, 6, 11, 12, 22, 34, 35, 37, 41, 44, 57, 62, 63, 67, 72, 98, 99, 101, 102, 103, 105, 106, 107, 108, 109, 115, 129, 130, 131, 132, 133, 135, 136, 138, 139, 140, 141, 142, 145, 147, 148, 149, 179, 187, 196, 217, 235, 246, 248, 280, 281, 291, 297, 299, 301, 303, 306
- Трудовые ресурсы, 129, 135, 145, 284, 286, 294

У

- Умеренная (ползучая) инфляция, 167, 182
- Уравнение
 - спроса на деньги М. Фридмена, 55
 - Фишера, 74, 171, 226, 256, 257
- Уровень
 - безработицы, 5, 61, 119, 131, 135, 136, 137, 141, 144, 145, 146, 173, 174, 175, 179
 - жизни, 56, 97, 131, 162, 180, 206, 288, 293, 294, 297, 299, 300, 301, 306, 307, 308
 - инфляции, 91, 94, 163, 166, 168, 182
 - цен, 5, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 59, 60, 61, 65, 69, 72, 73, 74, 78, 79, 116, 155, 161, 163, 166, 168, 169, 170, 171, 173, 174, 176, 177, 179, 181, 210, 226
 - экономической активности населения, 129
- Услуга, 6, 9, 10, 11, 14, 21, 22, 23, 29, 30, 31, 34, 37, 40, 41, 43, 44, 45, 48, 50, 51, 52, 53, 54, 57, 60, 61, 76, 77, 78, 80, 81, 85, 87, 93, 94, 99, 102, 108, 133, 141, 148, 149, 152, 153, 156, 163, 164, 165, 168, 169, 177, 178, 181, 184, 186, 187, 188, 189, 191, 203, 208, 224, 231, 232, 235, 236, 247, 248, 273, 279, 281, 282, 289, 292, 296, 297, 301, 306, 307
- Утилитаризм, 16, 17
- Участник страхового рынка, 273

Ф

- Факторинговый кредит, 247, 257
- Факторные доходы, 30, 35, 45, 57, 185

Федеральные налоги, 209, 223
Фиктивный капитал, 258
Финансовая система, 183, 184, 186, 222, 223
Финансово-промышленная группа, 285
Финансовые
– отношения, 183, 184, 222, 223
– ресурсы, 87, 98, 112, 183, 186, 187, 221, 245, 258, 269, 277, 293, 300
Финансовый рынок, 64, 68, 224, 232, 235, 257, 258, 277, 278
Финансы, 5, 153, 158, 161, 183, 184, 201, 202, 209, 211, 221, 222, 223, 236, 313, 314
Фирма, 9, 21, 22, 26, 27, 31, 34, 45, 47, 50, 52, 53, 54, 58, 59, 76, 81, 85, 88, 108, 109, 117, 140, 141, 162, 163, 177, 184, 185, 224, 226, 235, 243, 245, 247, 249, 259, 262, 266, 269, 279, 281, 282, 283
Фискальная политика, 59, 126, 210, 211, 212, 213, 222, 223, 247, 248, 253
Фокальная точка, 16
Фондовая биржа, 123, 264, 265, 266, 269, 278
Фондовооруженность, 103
Фондоотдача, 110
Фрикционная безработица, 136, 146
Функции
– государства, 195, 290
– денег, 52, 54, 151, 154, 159, 160, 225
– рынка, 259
Фьючерс, 267, 270

Х

Хеджирование, 270, 278

Ц

Целевая программа, 181, 186, 191, 295, 307, 308
Целерациональность, 15
Цена, 14, 32, 34, 39, 40, 43, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 71, 72, 73, 75, 76, 77, 78, 79, 85, 89, 94, 95, 96, 98, 100, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 123, 125, 126, 127, 140, 148, 149, 151, 152, 155, 156, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 172, 173, 176, 177, 178, 180, 181, 182, 208, 214, 221, 224, 227, 228, 229, 233, 236, 247, 249, 250, 261, 262, 263, 266, 267, 268, 273, 280, 281, 289, 292, 293, 296, 297, 301, 303, 304
– предложения, 72
Ценная бумага, 44, 88, 117, 119, 123, 156, 157, 162, 167, 187, 196, 197, 203, 208, 209, 226, 228, 233, 234, 235, 236, 243, 246, 249, 250, 253, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 274, 277, 278
– на предъявителя, 260
– с нефиксированным доходом, 260
– с фиксированным доходом, 260
Центральный банк России, 201, 241, 244, 251, 252, 257
Циклическая безработица, 137, 138, 139, 140, 145, 146, 173
Цикличность, 114, 115, 116, 119, 122, 123, 124, 126, 127, 128

Ч

- Частная собственность, 275
- Частное благо, 281
- Частные инвестиции, 88, 220
- Человеческий капитал, 38, 39, 56, 87, 88, 93, 99, 233, 286
- Черта бедности, 304, 308
- Чистое экономическое благосостояние, 288
- Чистые инвестиции, 26, 27, 39, 88, 89, 90, 91, 93, 138
- Чрезвычайная программа, 295, 308

Э

- Эклектическое направление циклов, 126
- Экономика, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 13, 14, 17, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 29, 31, 32, 36, 40, 41, 42, 43, 44, 50, 59, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 71, 73, 82, 90, 91, 92, 93, 94, 99, 100, 102, 103, 105, 108, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 121, 122, 124, 125, 126, 127, 130, 137, 139, 157, 163, 166, 167, 170, 172, 175, 176, 177, 179, 180, 181, 186, 187, 192, 203, 210, 211, 212, 213, 215, 216, 217, 218, 219, 221, 222, 225, 232, 237, 247, 248, 249, 250, 253, 255, 256, 257, 259, 268, 270, 272, 275, 278, 283, 284, 285, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 304, 306, 307, 310, 311, 312, 313, 314
 - предложения, 215, 217
- Экономико-математическое моделирование, 218, 286
- Экономическая
 - безопасность, 11, 167, 291

- деятельность, 5, 6, 7, 14, 31, 36, 38, 41, 87, 88, 104, 142, 183, 220, 281
 - интеграция, 214
 - категория, 258, 277
 - модель, 175
 - свобода, 11, 221
 - система, 7, 11, 23, 59, 80, 93, 115, 147, 185, 214, 256, 273
 - теория, 3, 19, 60, 91, 94, 115, 127, 141, 181, 236, 284, 310, 311, 312, 313
 - эффективность, 108, 110, 111, 113
- Экономически неактивное население, 132
- Экономические
 - пропорции, 36, 46
 - ресурсы, 20, 106, 113
- Экономический
 - процесс, 196, 207, 291, 295
 - рост, 3, 4, 5, 38, 45, 87, 93, 94, 95, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 111, 112, 113, 114, 179, 202, 212, 215, 219, 220, 222, 291, 294, 296, 313
 - субъект, 12, 245, 292
 - цикл, 3, 114, 116, 119, 122, 123, 124, 125, 126, 128, 213, 291
 - человек, 286
 - эффект, 110, 111, 113
- Экономическое
 - благо, 21
 - явление, 69, 130, 144, 162
- Экспорт, 9, 29, 31, 35, 37, 42, 50, 52, 56, 59, 77, 79, 185, 294
- Экстенсивный тип экономического роста, 101, 102, 107, 113
- Экстерналии, 281
- Эластичность, 101

-
- Электронная платежная система, 158
- Эмитент, 156, 167, 236, 259, 261, 265, 266, 278
- Эффект
- богатства, 51, 78
 - дохода, 49, 51, 56, 79
 - замещения, 49, 51, 54, 79
 - импортных закупок, 51, 52, 78
 - Кантильона, 167, 172, 214
 - Кейнса, 51
 - мультипликатора, 91, 92, 93, 211
 - обменного курса, 52
 - Пигу, 51
 - процентной ставки, 51, 78
 - Фишера, 226, 256

Оглавление

Предисловие.....	3
Глава 1	
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ.....	4
1.1. Предмет макроэкономики. Виды и структура национальной экономики.....	4
1.2. Институты национальной экономики.....	11
1.3. Макроэкономические модели экономики.....	20
1.4. Характеристика макроэкономических показателей.....	31
1.5. Экономические пропорции. Виды ВВП.....	36
1.6. Методы измерения ВВП и ВВП. Система национального счетоводства.....	40
Выводы.....	44
Вопросы для самопроверки.....	46
Понятия.....	46
Глава 2	
СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	47
2.1. Совокупный спрос и факторы, влияющие на него.....	47
2.2. Совокупное предложение и факторы, влияющие на него.....	60
2.3. Классическое и кейнсианское представления о совокупном спросе и совокупном предложении.....	63
2.4. Макроэкономическое равновесие.....	69
Выводы.....	78
Вопросы для самопроверки.....	79
Понятия.....	79
Глава 3	
ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ.....	80
3.1. Потребление и его виды.....	80
3.2. Сбережение и его виды.....	85

3.3. Инвестиции. Мультипликатор инвестиции	87
Выводы	93
Вопросы для самопроверки.....	93
Понятия.....	93
Глава 4	
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	94
4.1. Экономический рост: сущность, подходы к анализу.....	94
4.2. Типы и модели экономического роста. Производственная функция Кобба–Дугласа.....	101
4.3. НТП: этапы развития, формы	106
4.4. Современная НТР. Показатели экономической эффективности	108
Выводы	112
Вопросы для повторения.....	113
Понятия.....	113
Глава 5	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ.....	114
5.1. Цикличность развития экономики.....	114
5.2. Фазы экономического цикла.....	116
5.3. Типы экономического цикла. «Длинные волны» Н.Д. Кондратьева.....	119
5.4. Причины экономических циклов.....	122
Выводы	127
Вопросы для повторения.....	128
Понятия.....	128
Глава 6	
БЕЗРАБОТИЦА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	129
6.1. Сущность безработицы. Причины безработицы	129
6.2. Формы и виды безработицы. Регулирование безработицы.....	135
Выводы	144
Вопросы для повторения.....	145
Понятия.....	146

Глава 7	
ДЕНЬГИ – РАЗВИТАЯ ФОРМА	
РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	147
7.1. Сущность денег и денежных систем	147
7.2. Функции денег.....	151
7.3. Количественная теория денег	155
Выводы	159
Вопросы для повторения.....	159
Понятия.....	160
Глава 8	
ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.....	
8.1. Сущность инфляции.	
Уровень и темп инфляции	161
8.2. Типы, формы и виды инфляции.....	167
8.3. Взаимосвязь инфляции и безработицы	173
8.4. Антиинфляционное регулирование.....	179
Выводы	181
Вопросы для повторения.....	182
Понятия.....	182
Глава 9	
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ.....	
9.1. Финансовая система. Бюджетная система.....	183
9.2. Государственный долг и его виды.....	196
9.3. Структура налоговой системы	202
9.4. Фискальная политика и ее виды	210
Выводы	221
Вопросы для повторения.....	222
Понятия.....	223
Глава 10	
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА.....	
10.1. Спрос и предложение денег. Денежный рынок	224
10.2. Модель <i>IS-LM</i>	229
10.3. Структура денежно-кредитной системы.....	232
10.4. Банки, их виды и операции	237

10.5. Кредит, его функции и виды	244
10.6. Монетарная политика и способы ее реализации	247
Выводы	256
Вопросы для повторения	257
Понятия	257
Глава 11	
РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ.	
СТРАХОВОЙ РЫНОК	258
11.1. Сущность рынка ценных бумаг	258
11.2. Ценные бумаги и их виды. Курс акций	259
11.3. Структура рынка ценных бумаг.	
Операции на фондовой бирже	265
11.4. Государственное воздействие на рынок ценных бумаг	269
11.5. Сущность страхового рынка	272
Выводы	277
Вопросы для повторения	278
Понятия	278
Глава 12	
ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА.	
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	279
12.1. «Провалы» рынка. Производство общественных благ	279
12.2. Роль и значение государства в экономике	283
12.3. Сущность и функции государственного	
регулирования экономики	289
12.4. Государственное экономическое программирование.	
Классическая и кейнсианская концепции регулирования	
экономики	293
12.5. Сущность и задачи социальной политики	296
12.6. Формирование доходов и их распределение	300
12.7. Государственное регулирование доходов	304
Выводы	306
Вопросы для повторения	307
Понятия	308
Литература	309
Алфавитный указатель терминов	316

Учебное издание

Кураков Лев Пантелеймонович (1,4 п.л.), **Игнатьев Михаил Васильевич** (1,4 п.л.),
Тимирясова Асия Витальевна (1,2 п.л.), **Кураков Александр Львович** (1,2 п.л.),
Яковлев Георгий Ермолаевич (0,5 п.л.), **Дроздов Николай Николаевич** (0,5 п.л.),
Олейник Олег Витальевич (0,5 п.л.), **Смирнова Светлана Константиновна** (0,5 п.л.),
Енилина Светлана Александровна (0,3 п.л.), **Муратов Владимир Николаевич** (1,0 п.л.),
Тыминский Владимир Георгиевич (0,3 п.л.), **Комов Василий Макарович** (1,0 п.л.),
Дружинин Владимир Васильевич (0,5 п.л.), **Угаслов Николай Федорович** (0,3 п.л.),
Пястолов Сергей Михайлович (1,0 п.л.), **Хисамутдинов Сагит Рамазанович** (0,2 п.л.),
Кураков Владимир Львович (0,8 п.л.), **Кригер Владислав Валерьевич** (0,5 п.л.),
Муратов Николай Владимирович (0,5 п.л.), **Краснов Андрей Георгиевич** (0,8 п.л.),
Фесенко Олеся Павловна (0,8 п.л.), **Акимов Андрей Александрович** (0,2 п.л.),
Захарченко Николай Николаевич (0,3 п.л.), **Захарченко Александр Николаевич** (0,3 п.л.),
Глазунов Андрей Александрович (0,3 п.л.), **Гвашев Анзор Камболетович** (0,3 п.л.),
Гордеев Валерий Николаевич (0,3 п.л.), **Крылов Андрей Михайлович** (0,1 п.л.),
Кузнецова Екатерина Валерьевна (0,4 п.л.), **Игнатьева Елена Анатолиевна** (0,4 п.л.),
Иванова Надежда Николаевна (0,4 п.л.), **Кураков Валерий Викторович** (0,2 п.л.),
Ткачук Ольга Ивановна (0,1 п.л.), **Ермолаев Олег Федорович** (0,2 п.л.)

МАКРОЭКОНОМИКА

Учебник для вузов

Отв. за выпуск *В.В. Дружинин, А.Г. Краснов*

Сдано в набор 09.11.2017. Подписано в печать 14.11.2017.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,5. Уч.-изд. л. 18,7.
Тираж 1000 экз. Заказ №

Издательство ИАЭП
109472, г. Москва, ул. Ташкентская, д. 34, корп. 3, офис 23

Отпечатано в АО "ИПК "Чувашия"
428019, г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, д. 13