

Е.Г. Лиманова, д.э.н. Л.П. Буфетова

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие для школьников
(выпуск 2)

Редактор С.П. Мкртчян
Оригинал-макет А.Ю. Плотников

© **Е.Г.Лиманова, Л.П.Буфетова**
© **Экономический факультет**
Новосибирского государственного университета

В учебном пособии «Основы экономики» представлены понятия и описание базовых элементов рыночной экономики, принципов функционирования ее частей. Оно включает большой раздел по переходной экономике России.

Краткость изложения, сочетание теоретических положений с фактическими данными позволяет использовать пособие в качестве справочного материала.

Учебное пособие предназначено для учащихся выпускных классов средних общеобразовательных и специализированных учреждений и людей, интересующихся основами функционирования рыночной экономики.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящее учебное пособие является результатом совместной работы преподавателей экономического факультета НГУ, научных сотрудников Института экономики и организации промышленного производства СО РАН и учителей экономики ряда школ по становлению и развитию школьного экономического образования, которая осуществляется с помощью Федеральной целевой программы «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 1997-2000 годы».

В настоящее время появляется много учебной литературы, ориентированной на учащихся разных классов и разных образовательных учреждений. Пробный вариант учебного пособия «Основы экономики» корреспондирует с программой классов с углубленным изучением структуры экономики и экономического порядка. Авторы предлагают свою логику изложения материала, представленную в системе понятий. Эта система охватывает минимально необходимый для первого знакомства с экономической теорией набор таких понятий.

Особенностью предлагаемого варианта является, во-первых, краткость изложения материала, что стимулирует обращение к более разработанным учебникам и знакомит с иными подходами и логикой изложения основ экономической теории. Во-вторых, пособие содержит специальный раздел по экономическим проблемам переходной российской экономики, в котором находят приложения многие теоретические понятия.

Первый раздел учебного пособия знакомит учащегося с основными понятиями об экономике и ее структуре. В нем вводятся базовые экономические категории и описывается элементный состав (структура) всякой рыночной экономики.

Во втором разделе описываются правила, по которым функционирует рыночная экономика, правила рационального поведения основных рыночных субъектов и функционирования рыночных институтов. Материал этого раздела призван сформировать фундаментальные представления о логике экономического выбора, механизме взаимодействия рыночных субъектов на микроуровне, о возможностях и проблемах достижения экономической стабильности, основных целях и функциях государства в рыночной экономике, т.е. о задачах макроэкономического анализа. Для анализа и

оценки состояния экономики необходимы специальные показатели, которые позволяют все это проделывать. С ними читатель знакомится также во втором разделе.

Третий раздел учебного пособия посвящен основам и принципам функционирования мирового хозяйства. В нем в кратком виде представлены цели, правила и критерии международного торгового сотрудничества и разделения труда между странами, а также показатели оценки эффективности международного экономического сотрудничества.

Четвертый раздел охватывает наиболее важные вопросы социально-экономического положения современной России. Эти вопросы рассматриваются в контексте общих проблем переходной экономики и их специфике применительно к России. Специфика проявляется в реакции элементов экономической системы и рыночных субъектов на проводимые преобразования в экономике и отражается в системе статистических показателей. Большое количество статистических иллюстраций призвано обратить внимание не только на стоящие за ними процессы, но и на «хлеб» экономистов, каковыми являются статистические данные и умение их анализировать.

РАЗДЕЛ 1

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ОБ ЭКОНОМИКЕ И ЕЕ СТРУКТУРЕ

Прежде чем определить, что такое «экономика», необходимо провести разграничение: какую «экономику» мы будем изучать? Имеется в виду, что русский язык в слове экономика может обозначать, с одной стороны, элемент (подсистему) общественного устройства, систему отношений по поводу производства и распределения благ, с другой – отрасль науки.

Любой человек, переходящий из разряда пешеходов в разряд автолюбителей, должен для начала представлять, что нужно сделать, чтобы машина поехала, повернула, посигналила преградившему путь стаду. Однако следующая ступенька – от «автолюбителя» к «хорошему автолюбителю» – требует от человека познания принципов устройства автомобиля, сущности ряда физических процессов. Без науки здесь трудно обойтись.

То же и с экономикой. Человеку, вступающему в экономические отношения, бесполезно знать, что представляет собой окружающая его экономика. Но для того, чтобы научиться принимать обдуманные, рациональные решения, лучше прибегнуть к экономической теории – науке, предметом изучения которой является экономика как хозяйство общества. Итак, мы изучаем хозяйство общества, используя элементы экономической теории. «Первая» экономика для нас – цель, «вторая» – средство.

1.1. Экономика как хозяйство общества.

Итак, экономика, которая нас окружает, – это хозяйство общества. Однако «общественное хозяйство» – слишком абстрактно и непонятно. Наша задача – раскрыть это определение, посмотреть на него изнутри.

Общественное хозяйство представляет собой единство четырех сфер: производства, распределения, обмена и потребления.

Каждая сфера включает в себя все средства и типы отношений между людьми, необходимые для обеспечения соответствующих процессов:

- **производства** – то есть процесса создания благ;
- **распределения** – то есть процесса присвоения доходов собственниками ресурсов, затраченных на создание благ;
- **обмена** – то есть процесса перехода произведенных благ к их потребителям;
- **потребления** – то есть процесса использования благ.

Откуда берутся эти сферы? Почему они существуют в единстве друг с другом? Почему люди не могут проще реализовывать свои интересы?

Вряд ли требует комментариев существование сферы потребления. Люди всегда обременены потребностями. При этом, как правило, возникает несоответствие между относительно неограниченными потребностями и относительно ограниченными возможностями удовлетворить их. Тогда единственный способ решения проблемы – создать благо, которого недостаточно в естественных условиях, *произвести* его. Так появляется еще одна сфера экономики – производство, принимающая и выполняющая социальный заказ потребителей.

Однако люди, которые заняты в этой сфере, – не кто иные, как работающие на предприятиях члены семей, сформировавших «заказ». Получается, люди хотят потреблять блага – люди их делают. Зачем же тогда нужно такое деление: «производство – потребление»? Оно необходимо потому, что практически везде человек уже давно не делает все, необходимое ему для жизни, сам. Он делает то, что умеет делать лучше всего, имея для этого необходимые ресурсы. И как собственник экономических ресурсов он получает доход от их использования. То есть, речь идет уже о **специализации** – сосредоточении деятельности экономического субъекта на производстве отдельного продукта или его частей. Выгода специализации очевидна: если каждый человек начинает заниматься тем, что у него получается лучше, то все общество в результате получает больший набор благ. Значит, в целом появляется возможность лучше удовлетворить потребности членов общества. Однако каждый отдельный человек производит при этом ограниченный набор благ. Например, только стулья. Это означает, что люди вынуждены обмениваться продуктами своего труда. Так возникает сфера **обмена**.

В современной экономике разделение труда существует даже в рамках производства одного продукта. В изготовлении того же стула могут участвовать десятки людей: дизайнеры, столяры, химики–технологи и т.д. Получается, что доход, полученный от продажи стула, принадлежит многим людям, использовавшим имеющиеся в их распоряжении ресурсы для того, чтобы произвести эту вещь. Так появляется еще один элемент общественного хозяйства – **распределение** созданного продукта между собственниками ограниченных ресурсов в соответствии с их вкладом в общественное производство.

Так с выделением сферы обмена и сферы распределения экономика становится действительно общим, общественным хозяйством, все части которого являются необходимыми и взаимозависимыми.

1.2. Основные проблемы экономики.

Экономика как наука

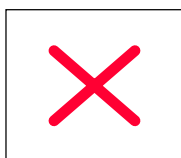
«Вторую» экономику – экономическую теорию – мы могли бы определить как науку, которая изучает хозяйство общества. Но в основе возникновения и существования любого общественного хозяйства лежат одни и те же проблемы, так называемые **основные проблемы экономики**. Их понимание позволит нам дать более общее и точное определение экономической теории.

«С точки зрения экономиста, условия человеческого существования характеризуются следующими четырьмя фундаментальными положениями: человек стремится к различным целям; время и средства, находящиеся в его распоряжении, ограничены: они могут быть направлены на достижение альтернативных целей; в каждый момент времени цели обладают различной важностью. Да, мы таковы – существа, наделенные ощущениями, желаниями и притязаниями, массой инстинктивных и осознанных стремлений, побуждающих нас к действию. Но время для действий ограничено. Внешний мир не представляет нам возможностей для достижения всех наших целей в полной мере. Жизнь коротка, а природа скупа. Цели других людей не совпадают с нашими. Но мы можем употребить свою жизнь на то, чтобы заниматься разными делами, используя имеющиеся ресурсы и услуги других людей для того, чтобы добиваться различных собственных целей».

Стремление человека удовлетворить потребности всегда упирается в несоответствие с необходимыми для их удовлетворения ресурсами, которые ограничены относительно потребности в них.

Ограниченность – это ситуация, когда ресурса не достаточно, чтобы удовлетворить желание каждого. Если ресурсы всегда ограничены, людям приходится **выбирать**, на что их потратить.

Две этих непреходящих проблемы – ограниченность ресурсов и проблема выбора – составляют предмет изучения экономической теории и позволяют сформулировать ее определение:



экономика – это общественная наука, изучающая законы, лежащие в основе выборов, которые совершают люди, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих потребностей.

Иногда под содержанием экономической теории понимают ответ на вопросы: *Что производить? Как производить? Для кого производить* (т.е. как распределять)?

Своей постановкой эти фундаментальные вопросы обязаны, как очевидно, основным проблемам экономики.

Вопрос в том, *как* экономисты *изучают* эти проблемы, заставляет нас обратиться к методологии экономической науки. Экономическое исследование содержит несколько этапов:

Этап 1. Отбор и классификация фактов, относящихся к проблеме исследования. Часть экономической теории, занимающаяся этой задачей, называется **эмпирической** экономической наукой.

Этап 2. На основе собранных фактов выводятся обобщения, устанавливаются взаимосвязи между фактами. Результатом этого этапа становится разработка гипотезы.

Этап 3. Проверка фактами. Это – ответственный этап изучения экономических явлений. Он состоит в выявлении того, в какой мере сформулированная гипотеза соответствует фактам «видимой экономики». Лучше всего такую проверку проводить с помощью моделей. Любое описание того, как факты связаны между собой, мы будем называть **моделью**. Экономисты используют описательные, математические и графические модели, другими словами, взаимосвязь фактов можно выразить словами, формулами (аналитически) и графически.

Этап 4. Применение полученных результатов для обоснования экономической политики. Для этого используются модели, объясняющие явления «видимой» экономики, их прогнозирующие, как средства решения конкретной проблемы.

Методы экономических исследований, по сути, являются общенаучными. Особенность же экономического исследования заключается в том, что к любой проблеме экономисты подходят с позиций «затраты–выгоды».

Остается только добавить, что исследование в экономике может проводиться на двух разных уровнях анализа: микроэкономический и макроэкономический анализ.

Микроэкономический анализ имеет дело с конкретными экономическими единицами, с детальным изучением поведения этих единиц. Сюда относится изучение рынков отдельных товаров и услуг, а так же элементов рынка: спрос, предложение, цена. Важнейшие субъекты рынка – это домашнее хозяйство и предприятие.

Макроэкономика – раздел экономической науки, который анализирует экономику в целом или основные ее составляющие, объединенные в большие группы.

1.3. Основные понятия экономической теории

Проблема ограниченности возникает из-за того, что **ресурсов**, которые ограничены в любой момент времени, не хватает, чтобы удовлетворить **потребности** каждого. Поэтому появляется проблема **выбора** альтернативных способов расходования ресурсов для того, чтобы полученное удовольствие было максимальным. Как делать такой выбор, а если он уже сделан, как оценить, действительно ли это *лучший* выбор? Для этого нужно уметь оценивать **эффективность** принимаемых решений.

Если факты, указанные выше, лежат в основе существования экономики, осмысленные понятия, которые используются для описания основных проблем экономики, явля-

ется первым шагом, который нужно сделать в ее изучении. Исходным пунктом для нас, таким образом, становятся *основные понятия экономической теории*.

1.3.1. Потребности

Потребностями называют все физические, духовные и социальные условия жизни, к достижению которых стремятся люди, группы и общество в целом.

Из всего многообразия потребностей в экономике изучаются те, которые удовлетворяются потреблением товара или услуги. Эти потребности живо рисуют картину рынка и легко учитываются в сделках купли-продажи. Кроме того, к экономическим относят потребность в наличии свободного времени, потому что, не имея свободного времени, нельзя получить удовольствие от товара или услуги.

Результатом развития общества является постоянный рост потребностей. Если точнее, появлению новых потребностей общество обязано научно-техническому прогрессу. Действительно, сто лет назад у гимназиста не было потребности заполнить паузу в работе над домашним заданием компьютерной игрой. Да и психология человека такова, что, удовлетворив потребность на простом уровне, ему хочется повторить удовольствие в более изысканном варианте.

По степени насущности можно выделить **потребности первой необходимости**, например, потребность в воде для приготовления пищи, и **потребности более высокого порядка**, к примеру, в результате изменения вкуса может появиться потребность носить не коричневый, а красный пиджак. По способу удовлетворения потребности бывают **индивидуальные**: «Я хочу выпить чашку кофе», – и **коллективные**: «Мы хотим иметь в университете кафе, чтобы выпить чашку кофе в обеденный перерыв». Удовлетворение этой потребности возможно только всем вместе.

1.3.2. Блага

Экономические потребности удовлетворяются посредством **благ**. Под **благом** понимают любое средство, приносящее пользу, т.е. способное удовлетворить какую-либо потребность.

Свободное благо находится в избытке по отношению к потребностям и не является предметом экономической деятельности. Например, дневное освещение. Однако освещение ночью является *относительно редким* – его не много относительно потребности в нем, – поэтому данное благо производят, а производство сопряжено с *затратами*. Вот почему оно имеет *цену*. Это уже пример **экономического блага**. Только они

имеют экономическое значение, потому что являются предметом экономической деятельности.

Экономические блага бывают:

• **материальными и нематериальными**

Обычно под материальными благами понимают товары, а под нематериальными – услуги. В действительности же услуги могут быть и материальными (например, транспортные услуги). Значит, между товарами и услугами существует другое отличие, а именно: от товаров услуги отличаются тем, что их производство и потребление происходит одновременно, их невозможно хранить. Например, массаж: эта услуга потребляется в тот самый момент, когда ее оказывают. Врач не может сделать массаж впрок, чтобы им воспользовались на следующий день.

• **потребительскими и инвестиционными**

Потребительские блага непосредственно удовлетворяют потребности, например, джинсы, чайники. Инвестиционные блага используются для производства других благ, как, например, экскаватор, товарный состав.

• **взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми.**

Взаимозаменяемые товары и услуги удовлетворяют одну и ту же потребность. Совместное потребление взаимодополняемых благ необходимо для удовлетворения одной потребности.

Итак, для удовлетворения экономических потребностей необходимо произвести товары или услуги, а для того, чтобы их произвести, нужны ресурсы.

1.3.3. Ресурсы

Ресурсы, используемые в процессе производства материальных благ, называются **факторами** производства. Выделяют три основные категории факторов производства:



Человеческие ресурсы – все умственные и физические способности, затрачиваемые людьми в процессе производства. В рыночной экономике выделяют особый вид человеческих ресурсов: **предпринимательскую способность**. Это способность некоторых людей организовывать экономическую деятельность путем принятия на себя риска, связанного с началом нового дела, вынесением на рынок нового товара или услуги, а также совершенствованием технологий, с надеждой получить прибыль.

Этот специфический вид человеческих ресурсов очень важен для рыночной экономи-

ки, поскольку является, фактически, основой ее развития. Действительно, как в экономике, где *нельзя принуждать* (принуждают здесь не экономические субъекты, а экономические законы), побудить стабильно работающего производителя совершенствовать производство? Только он сам, готовый рискнуть ради возможности увеличить прибыль, может что-то изменить в своем производстве. Предпринимательская способность – это определенное сочетание психологических характеристик человека, своего рода талант, которому невозможно научиться. По оценкам психологов, способность к предпринимательству имеют 10–15% населения.

2 **Капитал** – все средства производства, созданные людьми, включая предметы труда, инструменты, промышленное оборудование и инфраструктуру. Следует оговориться, что в этом определении подразумевается капитал **реальный**. В широком смысле капитал – это все, что способно приносить доход, вот почему можно было бы выделить еще и **финансовый капитал**. К нему относят временно свободные денежные средства экономических субъектов, приносящие доход (например, в виде процента по вкладам или дивиденда). Однако деньги сами по себе ничего не производят, вот почему финансовый капитал не является фактором производства.

3 **Природные ресурсы** – естественные средства производства, дары природы, используемые в производстве товаров и услуг. Различают невозпроизводимые природные ресурсы, например, нефть; воспроизводимые с помощью человека – плодородие почвы, к примеру; и самовоспроизводящиеся – климат, как один из них.

1.3.4. Экономический выбор

Основное свойство экономических ресурсов – ограниченность в каждый момент времени. Как следствие, для каждой единицы ресурсов существует несколько альтернативных вариантов применения. А значит, выбирая какой-либо из них, мы теряем выгоды, которые могли быть получены от иного применения ресурсов. В этом суть **проблемы выбора** – любой выбор связан с уступкой (отказом) части чего-либо за возможность обладать чем-то другим.

Иначе цена выбора в экономической теории описывается понятием «**альтернативная стоимость**» – это выгода от возможного другого варианта применения ограниченного ресурса, которой приходится поступиться, если ресурс используется так, а не иначе.

То, что результат выбора имеет альтернативную стоимость, является аргументом в пользу важности изучения проблемы выбора – ведь от того, как мы *умеем* выбирать, будет зависеть, не придется ли впоследствии жалеть о сделанном выборе.

Мы не можем наверняка ответить на вопрос, **что** выберет человек, – это дело его вкуса, но мы знаем, **как** он будет выбирать: по возможности уменьшая затраты и увеличивая выгоды своего решения. Используя понятие альтернативной стоимости, можно сказать, что человек выбирает вариант с минимальной альтернативной стоимостью.

На людей, совершающих выбор, можно оказать воздействие с помощью *стимулов*: поощрений или наказаний. Умение управлять выбором на основе стимулирования очень важно для руководителя любого уровня.

1.3.5. Экономическая эффективность

В силу ограниченности ресурсов люди не могут полностью удовлетворить свои потребности. Они всегда вынуждены реализовать некоторые из них в пределах располагаемых ресурсов, а значит, всегда актуальным является вопрос о том, насколько удачным оказался сделанный выбор. Для *оценки* выбора используется показатель **экономической эффективности**. Он характеризует результативность использования ограниченных ресурсов, то есть, в какой мере достигается цель – максимальное удовлетворение потребностей – при выбранном способе использования ресурсов.

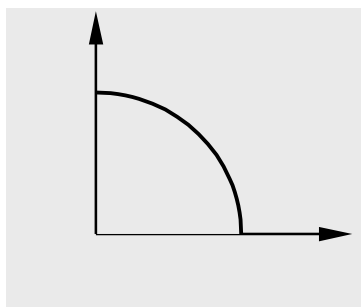
Различают эффективность в производстве и эффективность в распределении.

Эффективность в производстве означает, что при данном количестве ресурсов и существующем уровне знаний, невозможно выпустить большее количество одного продукта, не уменьшив производство другого. Это определение отражает ситуацию **полной занятости ресурсов и полного объема производства**, подразумевающего требование использовать ресурсы наилучшим способом. Действительно, трудно утверждать, что Вы получаете максимальное количество картошки со своих восьми соток, если Вы обработали только половину участка или пытались вскопать его ручным миксером?

Эффективность в распределении – это ситуация, когда невозможно увеличить удовлетворение от потребленных товаров и услуг для одного человека, не уменьшив при этом уровня удовлетворения потребностей хотя бы одного из оставшихся.

Распределение товаров и услуг может быть более эффективным, если общество не препятствует **добровольному обмену**, хотя и в этом случае не всегда наилучшее распределение гарантировано. Механизм эффективного распределения в данном случае прост: если Вы по обоюдному согласию с соседом по парте меняете карандаш на бутерброд, удовлетворение каждого из вас не уменьшится, а скорее всего увеличится, потому что вы оба меняете менее желанное для себя на более желанное.

1.4. Производственные возможности экономики



Основные понятия экономической теории и допущение о выпуске в экономике лишь двух товаров позволяют нам построить первую общую графическую модель экономики: *график производственных возможностей*, где:

область **A** – все комбинации кнотов и пряников, которые может произвести данная экономика;

линия **BC** (кривая произведенных возможностей) – максимально возможные комбинации выпуска кнотов и пряников при заданном количестве ресурсов;

область **D** – комбинации кнотов и пряников, несомненно, более желанные, но недоступные при данном количестве ресурсов.

Характер графика показывает, что в экономике, работающей эффективно, то есть производящей максимально возможное количество благ на имеющихся ресурсах, большее количество продукта А может быть получено только путем отказа от производства определенного количества продукта Б. Эта «жертва» называется **вменными издержками** производства продукта А. На графике видно, что с увеличением производства продукта А вменные издержки его производства растут. Это объясняется тем, что ресурсы в экономике обладают неодинаковой производительностью в производстве разных товаров. Поэтому для производства каждой последующей единицы блага А нужно затрати-

вать все большее количество все менее производительных для выпуска A ресурсов, приспособивая их к производству данного блага.

Такой график может использоваться для анализа экономики лишь при условии, что количество ресурсов и технологии в экономике не меняются. Если мы рассматриваем экономику какой-либо страны в течение определенного времени, понятно, что это допущение является нереальным. В стране может увеличиваться или уменьшаться количество ресурсов, могут изменяться технологии, а значит, будут изменяться и производственные возможности страны.

Если производственные возможности экономики увеличиваются, то есть экономика может произвести большее количество одного продукта, не жертвуя при этом производством другого, мы наблюдаем **экономический рост**. Графически экономический рост выражается в перемещении кривой производственных возможностей дальше от начала координат. Рост, причиной которого было увеличение количества ресурсов в экономике, называется *экстенсивным*. Если рост являлся следствием улучшения технологий, что означает возможность произвести больше благ из прежнего количества ресурсов, он называется *интенсивным*.

Обратная ситуация – уменьшение производственных возможностей экономики – тоже, в принципе, возможна. Тогда мы говорим об *экономической деградации*.

График производственных возможностей позволяет в самом общем виде анализировать состояние экономики, ее возможности и наиболее предпочтительные варианты развития.

1.5. Структура экономики

График производственных возможностей – не единственная общая черта, объединяющая экономики всех стран. Хозяйство любой из них, как уже говорилось выше, состоит из четырех взаимосвязанных сфер: **производства, распределения, обмена и потребления**. Эти сферы определяются экономической активностью субъектов экономики в разных ее секторах.

Сферу потребления представляют **домашние хозяйства** – субъекты экономики, основной экономической функцией которых является потребление. К домашним хозяйст-

вам относятся не только семьи или одинокие люди, ведущие самостоятельное хозяйство, но и организации, например, политические партии или религиозные секты, которые с экономической точки зрения являются только потребителями.

Совокупность конкретизированных желаний домохозяйств дает картину потребностей общества.

Эта картина – подсказка **ЧТО** и **СКОЛЬКО** производить для тех, кто занят производством. Сфера производства в экономике представлена **предприятиями**. Производственная деятельность предприятий служит удовлетворению потребностей общества. Если предприятие верно определило наличие в обществе потребности в определенном благе, оно может успешно реализовать это благо, а значит, получить прибыль.

Чтобы произведенные блага были потреблены, в экономике необходимо наличие какой-то системы распределения благ, сферы обмена. Эту функцию могут выполнять **рынки** или централизованное распределение благ. Сфера обмена в каком бы то ни было виде также представляется определенными экономическими субъектами, например, банками и биржами, страховыми компаниями и т.д.

Необходимым условием осуществления экономической деятельности является создание для нее **рамочных условий**: правил, по которым должны действовать и взаимодействовать экономические субъекты. Значит, в любой экономике должен быть представлен еще и такой субъект, задачей которого являлось бы определение правил взаимодействия всех прочих субъектов в экономике, обеспечение гарантий того, что эти правила будут выполняться и общее регламентирующее и регулирующее воздействие на экономику. Этот экономический субъект – **государство**.

Любая экономика, таким образом, может быть представлена в виде определенной схемы взаимодействия между указанными выше субъектами.

1.6. Экономические системы.

Экономика переходного периода.

Рыночная экономика

Если у экономик всех стран столько общего, почему же они такие разные? Ответ прост: различные экономики сталкиваются с одними и теми же проблемами, но по-разному подходят к способу их решения.

Существуют самые разнообразные определения **экономической системы**. Вот некоторые из них:

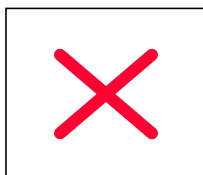
«Экономическая система – совокупность механизмов и институтов для выбора способов использования ресурсов для удовлетворения потребностей общества, принятия решений, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической теории».

П. Грегори, Р. Стюарт.

«Экономическая система включает все те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение или результаты».

Ф. Прайар.

Для нас сейчас удобнее будет использовать следующее определение:



экономическая система – это совокупность общественных институтов и механизмов для выбора способов использования ограниченных ресурсов в производстве благ, имеющих целью удовлетворение потребностей общества.

По способу принятия экономических решений можно выделить три основных типа экономических систем.

1 **Традиционная экономика** – люди, в общем, повторяют экономические решения, которые уже неоднократно принимались ими или предшествующими поколениями. Эти решения основываются не на соображениях эффективности, а на их соответствии принятым традициям.

2 **Командная экономика** – основана на централизованных методах принятия решений и господстве государственной собственности.

3

Рыночная экономика – основана на децентрализованных методах принятия решений и частной собственности.

Любая реальная экономическая система содержит элемент всех трех типов, а значит, является *смешанной*. Например, в любой рыночной экономике государство устанавливает и собирает налоги, то есть мы наблюдаем элемент централизованного принятия решений в децентрализованной экономической системе. Или то, что в экономике командного типа – в Советском Союзе – 1-е января не являлся рабочим днем, то есть государство соглашалось с традицией празднования Нового Года. Но чаще всего в экономике можно выявить доминирующий тип принятия решения и назвать соответствующую экономическую систему.

Экономика России сейчас является примером еще одного типа экономик – *переходная экономика*. Так характеризуются экономические системы, поставившие цель *поломать* сложившийся тип принятия экономических решений и *построить* иные экономические отношения. Исходя из определения экономических систем, это означает создание новой законодательной базы, ломку старых традиций, организаций, экономических отношений, правил поведения и ценностей в обществе и создание новых взамен. Это весьма сложная задача, откуда, во-первых, ясно – процесс перехода – не год, и не два, а десятилетия. Во-вторых, трудно проследить закономерности перехода, по крайней мере, сейчас, – когда прошло так немного времени с его начала.

Правомерно ли тогда говорить о необходимости изучения экономической теории, если эта теория не позволяет смоделировать переходные процессы? Да, и вот какие доводы можно привести в пользу этого:

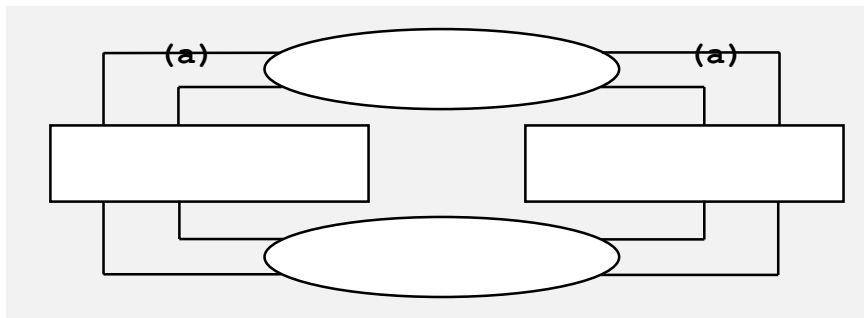
- мы уже говорили об общих чертах всех экономик. В России, как и в любой другой стране, существуют домашние хозяйства, предприятия, государство и т.д. В нашей стране протекают сходные процессы: мы производим, обмениваем, потребляем. Значит, можно попытаться описать экономику России с общих позиций;
- вроде бы ясно, к чему мы стремимся перейти. Пытаемся создать рыночную систему экономических отношений. Поэтому так важно уделить особое внимание изучению рыночной экономики.

Многие экономисты утверждают, что рыночная экономика благоприятствует эффективности распределения ресурсов, стабильности производства и экономическому

росту. Как это происходит? Отдельные лица и предприятия участвуют на рынке, принимая решения относительно объемов и условий купли-продажи на основе личных интересов. Эти решения отражаются в спросе и предложении. Рынок «складывает» миллионы таких решений о спросе и предложении и вырабатывает систему рыночных цен, отражающих предпочтения участников экономических отношений. Рыночные цены и их изменения являются сигналами производителям, что производить, чего хотят покупатели. Они же – цены – выступают в роли средства распределения ресурсов, т.к. ресурсы распределяются в соответствии с тем, что покупатели хотят и могут купить.

Таким образом, **рыночную экономику** можно определить как систему децентрализованного принятия решений, основанную на использовании рыночных цен для координации экономической деятельности.

В основе рыночной экономики лежит специализированная деятельность частных собственников. Иначе говоря, основная масса товаров и услуг производится специализированными частными фирмами, которые, в свою очередь, покупают производственные ресурсы у частных лиц – владельцев ресурсов, а им продают готовые товары. Это



позволяет представить схему функционирования рыночной экономики следующим образом:

- где: **а**..... поток ресурсов
б..... плата за ресурсы (деньги)
в поток товаров и услуг
г..... оплата за товары и услуги (деньги)

РАЗДЕЛ 2

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЫНОЧНОГО ТИПА.

ПОКАЗАТЕЛИ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Задача данного раздела – более точно описать, как работает экономика. Это означает, что нужно описать правила, по которым функционируют экономические субъекты. То есть, необходимо рассмотреть работу рынков, поведение домашних хозяйств и фирм. Естественный вопрос: «Что новенького «придумал» рынок за время своего существования?» – наведет на тему рыночной инфраструктуры; а анализ состояния и развития экономики, неудачи рынка в решении ряда проблем заставят вести в рассмотренную выше схему функционирования экономики рыночного типа еще один субъект – государство.

2.1. Рынки

2.1.1. Условия возникновения, функции и виды рынка

Рынок – это общественное устройство (институт), позволяющее потенциальным продавцам и покупателям взаимодействовать по поводу материальных благ и услуг. Это взаимодействие не всегда заканчивается куплей–продажей. Можно говорить тогда, что потенциальный покупатель и продавец не пришли к согласию и не вступили в обменные отношения.

Для возникновения рынка необходимы два основных условия.

Во-первых, **общественное разделение труда** – специализация групп людей или одного человека на выполнении определенного вида работ. Общественное разделение труда обуславливает появление механизма экономического сотрудничества людей.

Поскольку каждый товаропроизводитель специализируется на выпуске определенных товаров или выполнении отдельных операций, то возникает **необходимость** обмениваться продуктами своего труда. Разделение труда создает **возможность** обмена, увеличивая производительность труда каждого отдельного товаропроизводителя.

Разделение труда существует в коммуне и на фабрике, но рыночных отношений в этом случае нет. Для возникновения рынка необходимо еще одно важное условие – **наличие частных собственников**, которые как собственники условий производства распоряжаются и его результатами.

Рынок выполняет в экономике следующие *функции*:

- во-первых, выступает посредником между продавцами и покупателями, это – **посредническая** функция;
- во-вторых, на рынке в результате взаимодействия спроса и предложения определяется цена товара, это – **ценообразующая** функция;
- в-третьих, система цен, складывающаяся на рынке, несет важную информацию для производителей: что хотят потребители и каким образом это лучше произвести – это **информационная** функция;
- в-четвертых, самая главная функция рынка – **регулирующая**. С помощью рыночной информации производители решают три главных вопроса, стоящие перед любой экономикой: что, как и для кого производить, то есть с помощью рынка определяется производственная структура экономики, распределяются ресурсы и произведенные блага;
- в-пятых, рынок «оздоравливает» (санирует) экономику: безжалостно выбраковывает неконкурентоспособные предприятия. Но он также безжалостен и к людям, не сумевшим «вписаться» в рыночные условия или потерпевшим неудачу в силу тех или иных причин.

Рынок – сложный механизм. И как всякое сложное явление, его можно рассматривать с разных сторон или классифицировать.

Классификацию можно проводить по разным критериям:

а) по объектам купли и продажи: рынок товаров и услуг, средств производства, включая рынок инвестиций, услуг труда, финансовый или денежный рынок, рынок ценных бумаг.

Данную классификацию можно расширять и углублять. Например, рынок товаров и услуг можно разделить на рынок товаров длительного и краткосрочного пользования:

б) по географическому положению: местный, региональный, национальный, мировой рынки;

в) по видам продаж: розничный или оптовый рынки;

г) по технологиям сделок: с посредником или без него, с помощью наличных или безналичных денег и т.п.;

д) по степени ограничения конкуренции: чистый конкурентный рынок, рынок монополистической конкуренции, олигополистический рынок и чистая монополия.

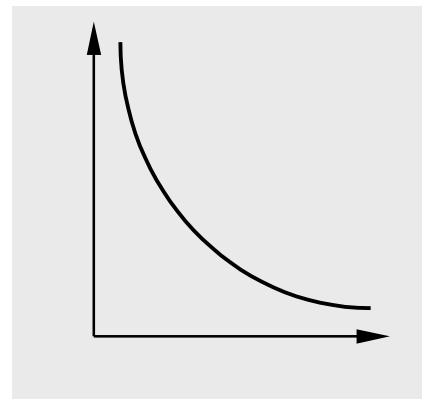
Можно выделить и другие критерии классификации рынков.

2.1.2. Рыночное ценообразование

Система рыночных цен выполняет регулирующую роль: она несет информацию и стимулирует агентов рынка.

Цена на каждый конкретный вид товара складывается под воздействием спроса и предложения.

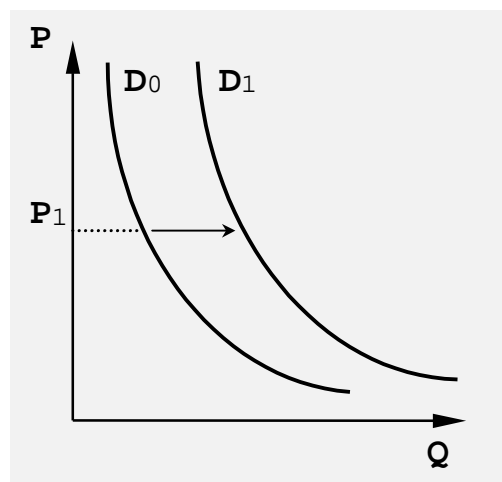
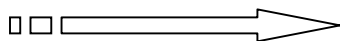
Спрос – это количество товара, которое люди хотят и могут купить по любой цене в определенный промежуток времени. Связь между ценой товара и величиной спроса на него описывает **закон спроса**. Графическая интерпретация этого закона называется **график спроса** и имеет следующий вид:



Эффект изменения цены при прочих равных условиях проявляется в перемещении из одной точки кривой в другую. Такое перемещение называется **изменением величины спроса**. На действия покупателей оказывает влияние не только цена. Изменение других параметров также может повлиять на спрос. Эти параметры называются **факторами спроса**. К ним относятся:

- потребительские вкусы. Мода на украшения из коралла приведет к тому, что покупатели будут приобретать большее их количество за ту же цену;
- количество покупателей на рынке. Ясно, что во время каникул в столовой университета покупают меньше порций компота просто потому, что в столовую заходит меньше народа;
- доходы потребителей. Если студентам повысят стипендию, можно предполагать, что спрос на компакт-диски возрастет;
- ожидания потребителей. Спрос на компакт-диски может возрасти и без изменения размера стипендии, если студенты почему-то уверены, что стипендию повысят в следующем месяце;
- изменения цен на другие товары. Имеется в виду изменение цен на взаимодополняемые и взаимозаменяемые товары: если, например, выросли цены на компакт-диски, то увеличится спрос на кассеты.

Когда меняется какой-либо фактор спроса, происходит перемещение самой кривой спроса, т.е. при той же цене люди будут покупать большее или меньшее количество блага. В этом случае наблюдаем **изменение спроса**.



Завершая рассмотрение спроса, необходимо заметить, что величина спроса на различные товары по-разному реагирует на изменения цены. Для анализа этой стороны вопроса служит показатель ценовой эластичности спроса, который показывает, как меняется относительная величина спроса при определенном относительном изменении цены:

$$ED(P) = \left| \frac{\text{изменение величины спроса (в\%)}}{\text{изменение цены (в\%)}} \right|$$

Из-за отрицательного наклона кривой спроса величина коэффициента эластичности отрицательна, но для удобства ее берут по абсолютному значению.

Если величина спроса меняется в большей степени, нежели цена, то говорят, что спрос эластичен (коэффициент больше 1). Если в меньшей степени, т.е. величина спроса слабо реагирует на изменение цены, – спрос неэластичен (коэффициент меньше 1). Если цена и величина спроса меняется одинаково, то говорят, что это спрос с единичной эластичностью (коэффициент равен 1).

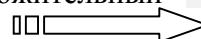
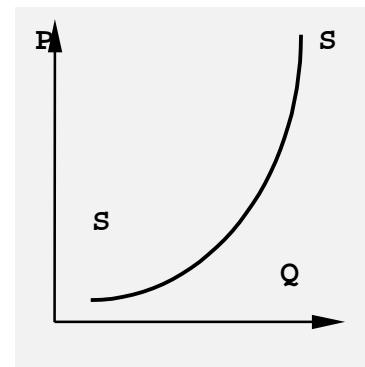
Если величина спроса никак не реагирует на изменение цены, то есть товар покупают при любой цене, то говорят, что это абсолютно не эластичный спрос. Например, спрос на наркотики ($|E_{D(P)}| = 0$). Другой крайний случай – абсолютно эластичный спрос ($|E_{D(P)}| = \infty$) характеризует спрос на товар, который покупают в любом количестве по определенной цене.

Важными факторами, которые влияют на величину ценовой эластичности спроса, являются:

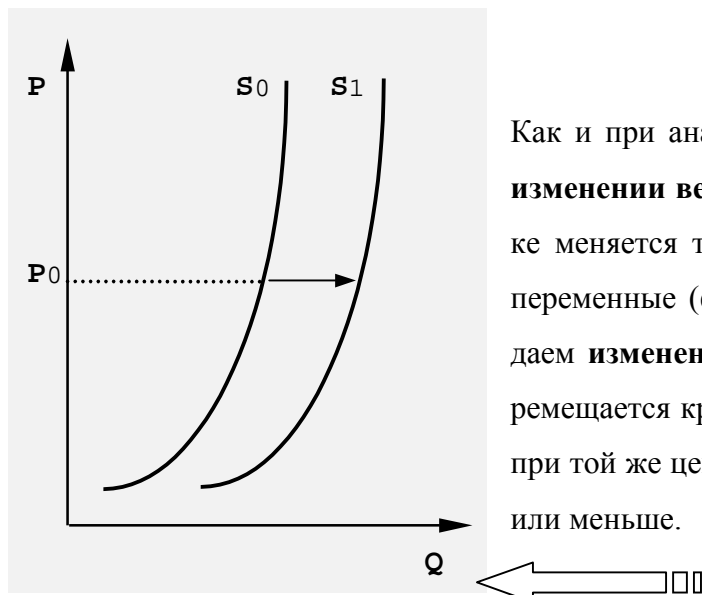
- доля расходов на данный товар в бюджете потребителя. Трудно спорить с тем, что при одинаковом потреблении яблок повышение цены на них сильнее скажется на бюджете студентки Сидоровой, чем на бюджете певицы Шер, а значит, спрос на яблоки у студентки эластичнее, чем у певицы;
- степень необходимости данного товара. Именно поэтому продавцы без зазрения совести повышают цены на цветы 7 марта. Крайняя необходимость в цветах делает спрос на них неэластичным;
- доступность взаимозаменяемых товаров. Скажем, в глухой деревушке спрос на хозяйственное мыло неэластичный, потому что другого – нет.

Предложение – это количество товара, которое производители (продавцы) хотят и могут предложить на определенный рынок по любой цене за какой-то промежуток времени при прочих равных условиях. **Закон предложения** говорит, что при прочих равных условиях продавцы планируют предложить большее количество товара, когда цена на товар повышается.

Это означает, что **график предложения** имеет положительный



наклон.



Как и при анализе спроса, мы будем говорить **об изменении величины предложения**, если на рынке меняется только цена. Когда меняются другие переменные (**факторы предложения**), мы наблюдаем **изменение предложения**. В этом случае перемещается кривая предложения, что означает, что при той же цене продавцы будут продавать больше или меньше.

Вот наиболее типичные причины, приводящие к уменьшению или увеличению предложения:

- изменение количества продавцов на рынке;
- изменение технологии производства товара. Новая технология, позволяющая при прежнем уровне затрат вырастить большее количество тюльпанов, приведет к тому, что будет предлагаться большее количество тюльпанов по существующей цене;
- изменение цен на ресурсы, используемые при производстве товара или услуги. Удорожание пломбирочного материала сделает оказание зубоорачебных услуг для некоторых стоматологов убыточным при существующих ценах на эти услуги. В результате при том же уровне цены будет предлагаться меньше услуг такого рода;
- изменение налогов и дотаций. Так, увеличение акциза на продажу ликероводочных изделий приведет, при прочих равных условиях, к уменьшению их предложения;
- ожидания продавцов, касающиеся каких-либо перемен. Например, ожидание исхода президентских выборов может заставить продавцов уже сегодня продавать больше или меньше товаров по существующей цене.

Предложение так же может по-разному реагировать на изменение цены. Поэтому говорят о **ценовой эластичности предложения**, показывающей, как сильно меняется

величина предложения при определенном изменении цены. Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается следующим образом:

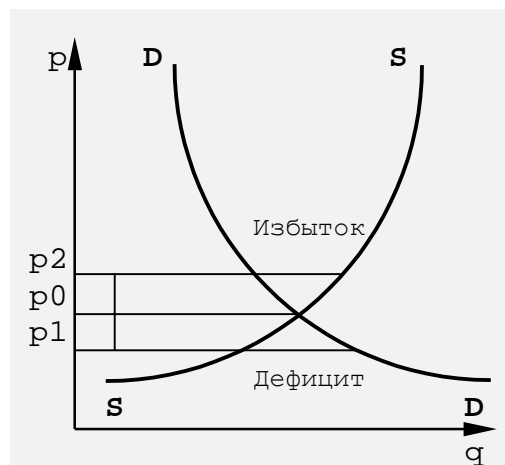
$$E_{S(P)} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$$

Эластичность предложения зависит, как правило, от промежутка времени, на котором эти изменения отслеживаются. Чем больше времени пройдет с того момента, как изменилась цена, тем больше возможностей у продавца изменить количество товара, предлагаемого на рынке или приспособиться к новой ценовой ситуации.

В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке складывается **равновесная цена**. Если мы нарисуем в одной системе координат оба графика, то цена равновесия – значение ординаты в точке пересечения графиков спроса и предложения (P_0) (см график на стр. 31).

Действительно, **равновесной** называется цена, при которой количество товара, которое покупатели хотят и могут купить, соответствует количеству товара, которое продавцы хотят и могут продать на рынке. Это количество товара называется **равновесным**.

Следует отметить, что обычно конкурентное рыночное равновесие является устойчивым, т.е. любое отклонение цены от равновесия вызывает противодействие, заставляющее ее вернуться в равновесное состояние. Действительно, наличие **излишка** товара у продавца при уровне цены выше равновесного значения, скорее всего, заставит его снизить цену, чтобы избавиться от этого излишка. Дефицит товара, образующийся при снижении цены ниже равновесного значения, заставляет покупателей конкурировать за приобретение товара, а это приводит к повышению цены.



Хронический дефицит позволяет продавцу не обращать внимание на качество товара и обслуживания. Он уверен, что дефицитный товар все равно раскупят. Такой дефицит приводит к появлению «черного рынка», на котором цены взлетают выше равновесных. Поэтому в любой ситуации в условиях дефицита страдает покупатель.

2.1.3. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции

Именно **конкуренция** – состязание агентов рынка за лучшие для себя условия на рынке – заставляет цену на рынке возвращаться к равновесному значению. Рынки, на которых отдельные продавцы и (или) покупатели не имеют преимуществ во влиянии на цены перед другими участниками рынка, называются **рынками совершенной конкуренции**. Вот основные условия, необходимые для того, чтобы конкуренция на рынке была **совершенной**:

1 необходимо наличие на рынке большого числа продавцов и покупателей, и каждый из них не должен контролировать большую часть рынка. Тогда каждый в отдельности не сможет своими действиями оказать влияния на цену на рынке. Цена будет устанавливаться в результате взаимодействия всех участников рынка;

2 товары (и его продавцы) должны быть **однородны** с точки зрения покупателя, т.е. товары должны быть примерно одинакового качества, и покупателю должно быть, в общем-то, все равно, у какого продавца покупать товар. Так же и продавцу должно быть, в принципе, все равно, какому покупателю продавать товар. В этом случае обоюдная конкуренция продавцов и покупателей за лучшие для себя условия сделки сформирует уровень цены, приемлемый для большинства;

3 рынок должен быть **открытым**, т.е. любой продавец или покупатель имеет право войти на рынок или покинуть его. Это условие необходимо, чтобы рынок стал **механизмом координации** распределения ресурсов в обществе;

4 рыночная информация должна быть доступна, ибо это – основа для принятия решений.

Однако реальный мир дает множество примеров тому, как эти условия могут нарушаться. Тогда мы имеем дело с **рынками несовершенной конкуренции**, на которых отдельные продавцы или покупатели своими действиями могут изменить рыночную цену.

Так, если на рынке много продавцов и покупателей, но продавцы продают **дифференцированный** товар, который, удовлетворяя однотипную потребность, имеет инди-

видуальные черты у каждого продавца, конкуренция может стать **неценовой**, то есть использовать в качестве стимула для покупателя не привлекательную цену, а другие факторы: упаковку, индивидуальные черты товара и т.п. Например, мужской деловой костюм – он и в Московском ГУМе, и в Доме Моды В. Зайцева – костюм. Однако это не мешает данным костюмам иметь существенную разницу в цене. Рынки такого типа называются **рынками монополистической конкуренции**. Примерами таких рынков являются рынки обуви, мыла, сыра.

Другие типы рынков несовершенной конкуренции являются таковыми в силу наличия на них доминирующих продавцов или покупателей:

- **монополия продавца** (один доминирующий продавец товара X);
- **монопсония** (один доминирующий покупатель товара Y);
- **олигополия** (на рынке действуют несколько крупных поставщиков товара X);
- **олигопсония** (на рынке действует несколько крупных покупателей товара Y).

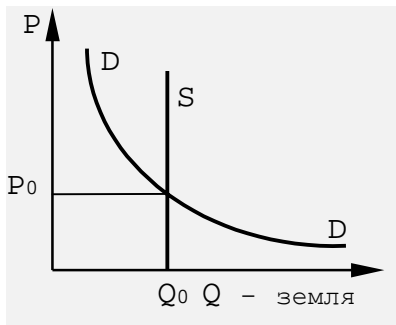
2.1.4. Рынки факторов производства (ресурсов)

Во многом рынки факторов производства (ресурсов) похожи на рынки товаров, но на рынке ресурсов покупателями являются производители (фирмы), а продавцами – домохозяйства. Покупая фактор производства, например, рабочую силу, фирма покупает услуги, которые работник может оказать (хотя часть факторов производства можно купить в прямом смысле).

Следовательно, рынок факторов производства – это рынок услуг, которые они оказывают в процессе использования.

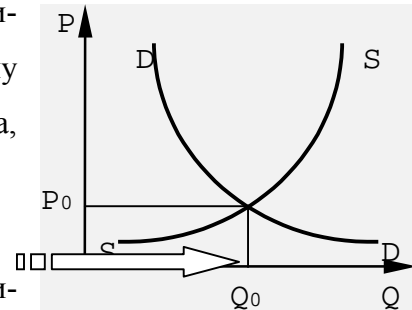
Спрос на ресурсы является **производным** от спроса на товар, при производстве которого используется ресурс. Кроме того, величина спроса зависит от выбора технологии, которая позволяет сэкономить дорогостоящий ресурс.

Любые природные ресурсы можно так или иначе привязать к земле, так как они находятся в ней, на ней или над ней. А земля в рыночной экономике находится в частной собственности. Значит, покупатель природных ресурсов должен на самом деле получить право пользования землей, где расположены нужные ему ресурсы. Количество земли в каждый данный момент строго ограничено, и предложение ее слабо реагирует на изменение цены земли, т.е. предложение земли неэластично, а в краткосрочном пе-



риде – абсолютно неэластично. P_0 – цена, называемая **рендой**, уплачивается за пользование землей ее владельцу.

Капитал, будь то реальный или финансовый – «дело рук человека», т.е. тиражируемый ресурс, поэтому увеличение цены будет увеличивать величину предложения капитала, следовательно кривая предложения имеет классический вид.



Цена P_0 – плата за капитал, называется **процент** на реальный капитал или **ссудный процент** на денежный капитал.

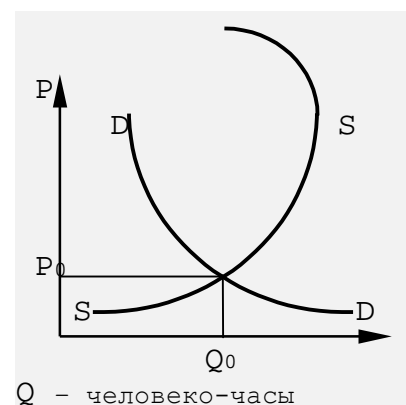
Рынок труда представляет общественные механизмы и организации, позволяющие людям найти работу по своим способностям и навыкам, а работодателям – нанять работников, которые им необходимы для осуществления коммерческой или иной деятельности.

Особенность рынка труда заключается в том, что регуляторами ценообразования на нем являются не только спрос и предложения, но и социальные институты, социально-психологические факторы: профсоюзы, государство, традиции, исторические моменты, ограниченная мобильность этого фактора производства.

Графики спроса и предложения услуг труда отдельным индивидуумом выглядят следующим образом:

Цена P_0 – плата за услуги труда, называется **заработной платой**.

Вид кривой предложения труда объясняется тем, что при высоком уровне заработной платы, которая позволяет обеспечить и высокий уровень удовлетворения потребностей, дальнейшее ее увеличение вызывает сокращение величины предложения: свободное время начинается цениться выше, чем дополнительное потребление материальных благ (высокая заработная плата позволяет сокращать рабочий день без ущерба для личного благосостояния).



2.2. Домашнее хозяйство

Как уже отмечалось в 1 разделе, домохозяйства – это экономические субъекты, экономической целью которых является потребление. А для того, чтобы потреблять, нужно располагать соответствующими средствами. Отсюда и принцип формирования бюджета: исходя из размера получаемого дохода, планируются расходы, а значит, объем и структура потребления.

Так же и мы рассмотрим, как формируются доходы домашних хозяйств, а затем как осуществляются расходы, то есть проанализируем поведение потребителя.

2.2.1. Доходы домашних хозяйств.

Распределение доходов

В экономике частной собственности именно домохозяйства – частные лица – владеют ресурсами.

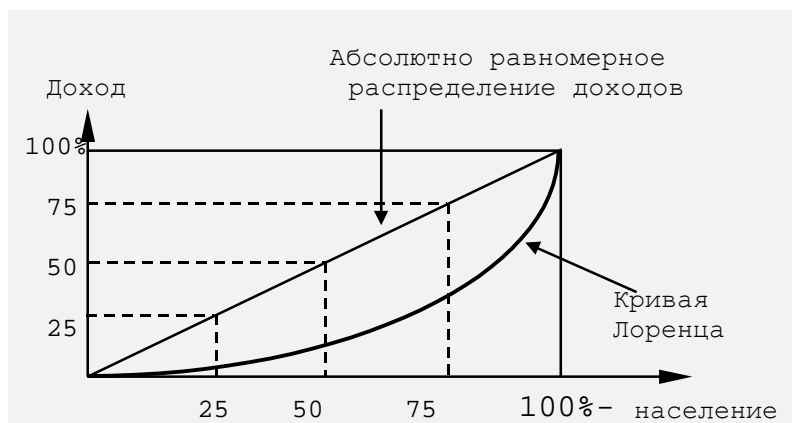
Цена располагаемого ресурса является доходом собственника (домохозяйств): владельцы природных ресурсов получают доход, называемый рентным доходом, владельцы производительного капитала – процент, собственность на рабочую силу дает право в случае предоставления услуг труда на получение заработной платы ее обладателю, предпринимательские способности приносят их обладателю предпринимательскую прибыль. Такая структура доходов получила название **функционального распределения доходов**. Иначе говоря, в зависимости от функций, выполняемых в экономике собственниками факторов производства.

$$\text{Доход домохозяйства} = \\ \text{зарплата} + \text{рента} + \text{ссудный процент} + \text{прибыль}$$

Даже малыши, следя за похождениями героев в сказочном мире, знают, что есть “богачи” и “бедняки”. Они вырастут, и не понаслышке столкнутся с тем, что люди имеют неодинаковые доходы. Для многих из них это будет не самым радостным открытием, грозящим иногда опасными социальными последствиями – от роста преступности до революции.

Увы, неравномерное распределение доходов объективно обусловлено. Объясняется оно рядом причин, а именно: имущественное неравенство, а значит, разные возможности получения ренты и ссудного процента, неравенство способностей, различие уровней образования, удача, связи, дискриминация и т.д.

Степень неравномерности распределения доходов в обществе можно отразить с помощью **кривой Лоренца**:



Неравномерность распределения доходов можно уменьшить, перераспределив часть дохода от богатых с помощью прогрессивного налогообложения к бедным через пособия из бюджета.

Кривая Лоренца в этом случае станет более гладкой, приблизится к диагонали.

Сам вопрос о неравенстве и перераспределении доходов тесно связан с понятием “бедность”, но определить такой стандарт – уровень бедности – очень трудно. Каждое государство поступает в этом случае по-своему. Одни считают бедность от величины доходов, когда они не выше, чем определенная доля среднего дохода; другие – по потребительской корзине, как невозможность приобрести определенную ее часть. Способ преодоления бедности в рыночной экономике – рост производства и перераспределения доходов.

2.2.2. Поведение потребителя

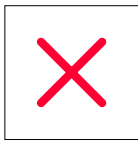
Изучение поведения потребителя не случайно предшествует изучению фирмы. Производство и сфера услуг на рынке «запрашивают» потребителя, апеллируют к нему как к «высшей и последней инстанции»: что производить? Отдаст ли потребитель свои деньги за товар и, если отдаст, то сколько он готов отдать? Следовательно, получит ли фирма прибыль и, если получит, то сколько?



Экономисты определяют вышесказанное как **суверенитет потребителя** – способность воздействовать на производителя, покупая товар или услугу, по цене, которую согласен заплатить. Необходимым условием реализации суверенитета

потребителя является **свобода потребительского выбора**, то есть право самостоятельно принимать решения «потреблять – не потреблять», «когда покупать», «у кого покупать» и т.д.

Какие задачи стоят перед экономистом, который берется за рассмотрение поведения потребителя? Может ли он ответить на вопрос: *что* покупать потребителю? Вероятно, нет. Иначе пришлось согласиться с тем, что джаз – музыка для толстых, телевизор лучше холодильника и т.д.



Так что же тогда «лучший» для потребителя набор товаров? Экономисты предполагают, что у каждого потребителя существует своя субъективная шкала предпочтений, то есть, каждый человек знает, чего хочет больше, а чего – меньше. С точки зрения своих предпочтений он стремится выбрать лучший набор товаров и услуг. Это предположение носит название **гипотезы о рациональном поведении потребителя**.

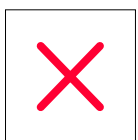
Если удовлетворение, получаемое от потребления выбранного набора назвать «полезностью», то данная гипотеза может быть сформулирована следующим образом: потребитель ведет себя так, чтобы при ограниченном доходе максимизировать (сделать как можно большей) полезность выбираемого набора товаров и услуг.

Рассмотрим поведение потребителя с точки зрения полезности.

Итак,

- полезность (utility) – степень удовлетворения от потребления товара или услуги;
- совокупная полезность (total utility) – величина удовлетворения от всего количества товара, потребленного в заданный момент времени;
- предельная полезность (marginal utility) – величина удовлетворения от потребления каждой дополнительной или последней единицы товара или услуги.

По мере того, как количество потребляемого товара растет, предельная полезность каждой последующей единицы товара уменьшается. В этом проявляется **закон убывающей предельной полезности**. Его обоснование очевидно: по мере *насыщения* каж-



дая последующая единица блага приносит все меньше удовольствия.

В терминах полезностей и затрат на получение благ потребительский выбор можно описать следующим образом: потребитель стремится достичь наибольшей общей полезности, используя для этого представления о предельной полезности благ: решая, что выбрать – третье пирожное или второй стакан кофе? – потребитель оценивает, сколько удовольствия на затраченный рубль принесут ему эти единицы благ. То есть в качестве критерия выбора используется отношение предельной полезности последней единицы блага к его цене.

Лучший для потребителя набор товаров и услуг - с максимальной общей полезностью – достигается, если для всех благ, входящих в потребительский набор, выполняется условие:

$$\frac{\text{Предельная полезность последней единицы товара А}}{\text{Цена А}} = \frac{\text{Предельная полезность последней единицы товара В}}{\text{Цена В}}$$

Если это соотношение не выполняется, значит, последняя единица какого-то блага приносит больше удовольствия на единицу затрачиваемых денег. Тогда набор благ можно улучшить: нужно перераспределить средства в пользу блага, приносящего больше полезности на единицу затрат.

2.3. Предприятие

Теперь рассмотрим поведение другого субъекта экономики – *производящего*. **Предприятие** – это самостоятельный хозяйствующий субъект, производящий товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности с целью извлечения прибыли.

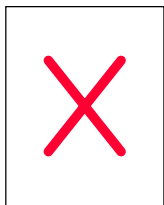
2.3.1. Виды предприятий

Рассматривая поведение потребителя, мы не ставили задачу ответить на вопрос о том, какие бывают потребители. Причина в том, что на рынке обычно много потребителей, и поэтому их разнонаправленные интересы взаимоуравновешиваются и усред-

няются рынком, т.е. получается, что отдельные потребители мало влияют на рыночную ситуацию. Иначе говоря, монополия и олигополия довольно редкие явления и связаны, в основном, с деятельностью предприятий (см. ниже).

В зависимости от того, как организовано предприятие, оно в различной степени оказывает влияние на рынок, а рынок – на предприятие. Поэтому нелишне посмотреть, как может быть организовано предприятие.

Предприятия бывают *государственные, муниципальные и частные*. Частные предприятия называются фирмами, а общая совокупность фирм – сферой частного бизнеса.



Существуют три классические формы организации бизнеса:

1 **единоличное владение** – фирма, учредителем которой является один человек. Как единственный владелец, он имеет право на всю прибыль и несет **полную имущественную ответственность** по обязательствам фирмы. Поскольку фирма существует на средства одного человека, масштабы дела бывают ограничены, что вынуждает фирму очень чутко реагировать на запросы рынка. Российскую форму единоличных владений представляют **частные предприниматели**;

2 **товарищество** – фирма, имущество которой формируется на долевом участии нескольких партнеров. По этому же принципу осуществляется управление фирмой и распределение прибыли. В зависимости от способа организации партнеры несут **полную** или **ограниченную ответственность** по обязательствам фирмы. Эта форма организации бизнеса представлена в России **хозяйственными товариществами и обществами** (за исключением акционерных обществ открытого типа).

3 **корпорация** – фирма, право собственности на которую разделено на части, называемые **акциями**. Состав владельцев – **акционеров** – неограничен. Владельцы несут ответственность по обязательствам корпорации в пределах номинальной стоимости акций, которыми владеют; имеют право на часть распределяемой прибыли в виде **дивиденда**. Поскольку число и состав собственников не имеют четких ог-

раничений, такого рода фирмы имеют самые широкие возможности для своей деятельности, что иногда может быть опасно для сохранения конкуренции на рынке. Поэтому государство контролирует создание крупных корпораций и облагает доходы корпораций самым большим количеством налогов по самым высоким ставкам. Российская форма корпораций – **акционерные общества открытого типа**.

Следует помнить, что речь до сих пор шла о формах организации **частного бизнеса**, а это не полный перечень производящих единиц. **Государственные и муниципальные предприятия** характеризуются тем, что собственник предприятия – государство или местные органы власти – только владеют предприятием, а распоряжается им, использует его ресурсы и несет ответственность по обязательствам предприятия его администрация.

2.3.2. Поведение фирмы

Поскольку в рыночной экономике производящие единицы в большинстве частные, мы будем говорить о поведении **фирмы**.

Мотивирующим фактором деятельности фирмы является получение максимальной прибыли. Для этого фирма должна выбрать **оптимальный объем производства**, т.е. величину выпуска, дающую максимум общей прибыли. **Прибыль** – это разница между доходами и расходами фирмы. Чтобы найти производственный оптимум, анализируют изменения доходов и расходов (издержек) в зависимости от объема производства.

Различаются бухгалтерские и экономические издержки.

Бухгалтерские издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения.

Экономические издержки – это издержки упущенных возможностей (альтернативные затраты). Они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования затраченных ресурсов. К примеру, шкурки козлика можно использовать для пошива тулупов и чехлов автомобильных сидений. Одна шкурка, использованная для пошива тулупа, приносит доход 10 тыс. руб., а шкурка, пошедшая на чехлы – 8 тыс. руб. Если шкурки продаются на свободном рынке, а не распределяются, фирма, занимающаяся пошивом тулупов, сможет приобрести шкурки по цене не меньше 8 тыс. руб. за шкурку. То есть переку-

пить необходимый ресурс она может, только компенсировав выгоду, которую упускает производитель чехлов, если продает шкурки этой фирме.

Разница между экономическими и бухгалтерскими (**явными**) издержками представляет собой **неявные** издержки. Примером неявных издержек является нормальная прибыль. Это величина прибыли, необходимая для того, чтобы фирма оставалась на рынке, как бы ее запас прочности в конкурентной борьбе. Нормальная прибыль удерживает предпринимательские способности на рынке определенного товара. Если фирма не сможет устойчиво получать нормальную прибыль, она, скорее всего, покинет рынок. Поэтому можно считать эту прибыль ресурсом, необходимым для деятельности фирмы.

В краткосрочном периоде издержки делятся на **постоянные** (не зависящие от объемов производства) и **переменные**. В долгосрочном периоде все издержки выступают как переменные. Различаются **общие** и **средние** (в расчете на единицу продукции) издержки. Дополнительные издержки, связанные с увеличением производства продукции на единицу, называются **предельными**.

В аналитическом виде можно записать:

$$TC(q) = TFC + TVC(q)$$

TC (total costs)общие издержки;
TFC (total fixed costs).....общие постоянные издержки;
TVC (total variable costs)общие переменные издержки,
qвеличина выпуска.

$$AC(q) = TC(q)/q = (TFC / q) + (TVC (q) / q) = AFC(q) + AVC (q)$$

$$MC(q) = \Delta TC(q) / \Delta q \quad \text{где}$$

Δ.....изменение;
AC (average costs).....средние издержки;
AFC (average fixed costs)средние постоянные издержки;
AVC (average variable costs) ...средние переменные издержки;
MC (marginal costs).....предельные издержки.

Соответственно, различают **общий, средний и предельный доход** фирмы:

Общий доход (total revenue)

$$TR(q) = p(q) * q$$

где p – цена единицы блага

Средний доход (average revenue)

$$AR(q) = TR / q = p(q)$$

Предельный доход (marginal revenue)

$$MR = \Delta TR(q) / \Delta q$$

где Δ – изменение

Теперь несколько слов о ценообразовании на совершенном и монопольном рынках.

На конкурентном рынке фирма не может своими действиями оказывать влияние на рыночную цену продукции, поэтому цена не зависит от объема производства фирмы и является для нее постоянной величиной, заданной рынком. В аналитической форме:

$$TR = (p * q)$$

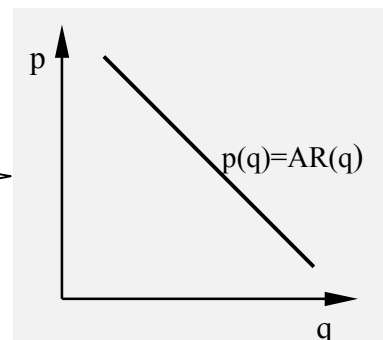
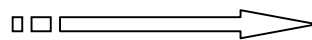
$$AR = p$$

$$MR = p$$

таким образом, $AR = MR$

Фирма-монополист, меняя объем производства, имеет возможность воздействовать на рыночную цену: уменьшая объем производства, она может увеличить цену, а увеличить объем продаж она может, только снизив цену. Таким образом, цена на монопольном рынке является функцией от объема производства.

Так как средний доход (AR) при любой величине выпуска равен цене, по которой продается каждая единица выпуска, данный график будет являться графиком среднего дохода.

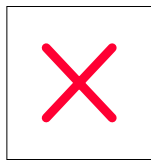


Еще одна особенность показателей для фирмы-монополиста заключается в том, что

$$AR(Q) > MR(Q)$$

Действительно, выпуск дополнительной единицы блага увеличит общий доход на величину цены, по которой была продана эта единица, но уменьшит на величину удешевления всех остальных единиц выпуска (помним, что большее количество товара монополист может продать по меньшей цене).

Для максимизации общей прибыли фирмы, необходимо найти такой объем производства, при котором разница между TR и TC является наибольшей.



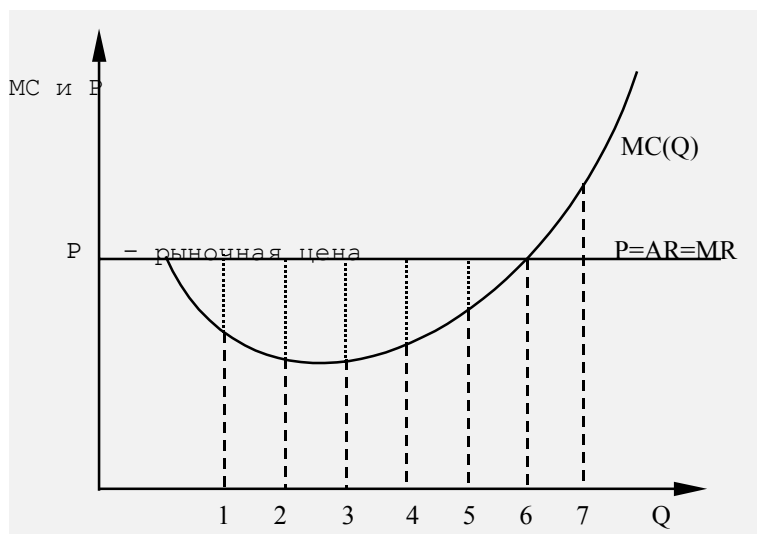
Как фирма определяет оптимальный объем производства? Каждый раз, решая, произвести ли ей дополнительную единицу блага, фирма отвечает на вопрос: увеличит ли эта единица общую прибыль или уменьшит? Таким образом, фирма сравнивает свой предельный доход и предельные издержки.

Определение оптимального объема производства конкурентной фирмой (см. график на следующей стр.).

Если $MR > MC$, выпуск этой единицы выгоден, он *добавит к общей прибыли* сумму $MR - MC$ ($Q = 2, 3, 4, 5$). Оптимальный объем производства, гарантирующий максимальную величину общей прибыли, описывается условием:

$$MR = MC$$

поскольку выпуск следующей единицы ($Q = 7$) уже невыгоден: он убавит общую прибыль на величину $MC - MR$.



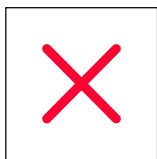
Определение оптимального объема производства

Это условие верно и для монопольной фирмы. Но так как своими действиями монополист может изменять цену, для максимизации общей прибыли он ищет не только оптимальный объем производства, но и оптимальную цену по более сложным правилам.

2.4. Деньги, денежное обращение и инфраструктура рынка

Домашние хозяйства и предприятия взаимодействуют на рынках товаров и услуг. Обмены, которые совершаются при этом, обслуживаются деньгами. Они позволяют сделать обмен удобным, значит, деньги можно рассмотреть в одном ряду с элементами инфраструктуры рынка, обслуживающими рынок. Но та роль, которую деньги играют в экономике, выдвигает их далеко вперед в этом ряду.

2.4.1. Деньги



Деньги – это все, что может приниматься в оплату за любые товары и услуги. Они являются **особым товаром**, который полезен тем, что выполняет функции:

- **средства обращения** (делает обмен простым);
- **меры стоимости** (позволяет выразить стоимость любого товара в терминах, понятных всем);
- **средства накопления и сохранения стоимости** (позволяет использовать стоимость проданного сегодня для покупки чего-либо в будущем);

Самое простое деление денег на виды – это **наличные** и **безналичные** деньги.

Наличные деньги – монеты и банкноты – законные платежные средства, которые обязаны приниматься в уплату любого долга.

Безналичные деньги – средства на счетах предприятий и населения. Например, средства на счетах до востребования, срочные вклады, аккредитивы, кредитные карточки и т.д. Безналичные деньги отличаются друг от друга по степени **ликвидности** – т.е. по их способности быстро обращаться в наличные деньги.



Следующий вопрос: сколько денег находится в обращении, или какова **денежная масса** в экономике? Вот здесь и возникает неоднозначность определения денежной массы. Предположим, что в 1996 году Вы положили один миллион рублей на срочный вклад сроком на 3 года. Будет ли этот миллион включаться в денежную массу в 1997 году? С одной стороны, да, ведь мы не можем сказать, что этих денег в экономике нет. Но с другой стороны, Вы, хозяин этих денег, не можете использовать их в 1997 году для оплаты товаров и услуг, стало быть, Ваш миллион, исходя из определения денег и условий сделки с банком, деньгами не является.

Вот почему рассчитывают *разные* значения денежной массы: так называемые **денежные агрегаты** M1, M2, M3 и L, которые отличаются друг от друга степенью ликвидности платежных средств, входящих в агрегат. Вот примерная структура агрегатов в США:

- $M1$ = наличные + средства на счетах до востребования + чековые вклады;
- $M2$ = $M1$ + средства на срочных счетах (сроком до года);
- $M3$ = $M2$ + средства на срочных счетах (сроком более года) + депозитные сертификаты крупного достоинства;
- L = $M3$ + погашаемые ценные бумаги (сроком погашения, например, до 18 месяцев).

Сохраняя общие принципы определения денежных агрегатов, каждая страна по своему усмотрению определяет состав каждого агрегата, а иногда может вообще посчитать нецелесообразным расчет некоторых из них. Так, например, в России денежная масса рассчитывается только до агрегата M_2 .

Итак, мы подсчитали количество денег в обращении. Но как определить, много это или мало? Сколько денег необходимо здоровой экономике?

Считается, что экономика находится в состоянии денежного равновесия, если поток денег равен потоку товаров (в денежном выражении). Данное условие в аналитической форме выражает уравнение Фишера:

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

- где: M объем денежной массы,
 V скорость обращения денег,
 Q объем выпуска товаров и услуг,
 P уровень цен на товары и услуги.

Поток денег – это изменение $M \times V$, а поток товаров – изменение Q . Поскольку равенство в уравнении Фишера должно всегда выполняться, очевидно, что нарушение денежного равновесия ($\Delta M \times V \neq \Delta Q$) влечет за собой колебания уровня цен.



Почему количество денег в экономике непостоянно, и кто отвечает за уст-

ранение нарушений денежного обращения?

Как любой товар, деньги продаются и покупаются. Стало быть, существует рынок денег, где взаимодействие спроса и предложения определяет равновесную цену (ссудный процент) и равновесное количество денег. Спрос на деньги предъявляют все субъекты рынка: домохозяйства, фирмы, государство. Эти деньги нужны им для осуществления сделок, инвестиций, спекуляций.

Сторону предложения денег представляет **кредитно-финансовая система** – совокупность учреждений, являющихся финансовыми посредниками. Финансовое посредничество есть способ зарабатывания денег на аккумуляции свободных денежных ресурсов с последующим предоставлением их в ссуду агентам рынка, нуждающимся в деньгах. Следует обратить внимание, что финансовые посредники, мобилизуя денежные ресурсы субъектов рынка, определяют условия предложения денег. И особая роль принадлежит здесь **банкам** – финансовым учреждениям, специализирующимся на приеме вкладов и выдаче ссуд в силу их устройства по принципу **частичного резервирования средств**. Это означает, что определенную часть **депозитов** (вкладов) банки оставляют в резерве в соответствии с требованием Центрального банка и для выплаты вкладчикам, а оставшуюся часть выдают в качестве кредитов. На этом принципе основана способность банков создавать деньги.

Посмотрим, как это происходит. Общую величину предложения денег в экономике можно определить как сумму денег в наличной и безналичной форме.

$$M = C + D$$

где M (money)..... общее количество денег в экономике,

C (cash) количество наличных денег,

D (deposits) ... количество безналичных денег.

Для начала, предположим, что все деньги в экономике находятся в виде наличных, тогда

$$M = C$$

Если собственники наличных денег переведут их на банковские счета, количество денег по-прежнему неизменно, просто из наличной деньги перешли в безналичную форму:

$$M = D$$

Но когда деньги поступают на банковский счет, они уже служат банку источником кредитования, а точнее, их часть. Если банк обязан резервировать, к примеру, 15% от суммы на депозитах, значит, в качестве кредитов может быть выдана сумма до $0,85 \times D$. О количестве денег в экономике можно тогда сказать следующее: это сумма D на счетах собственников денег и еще сумма $0,85 \times D$ в виде выданного кредита. Этот кредит также может оказаться на банковском счете заемщика. И количество денег в экономике сможет увеличиться еще на $0,85 \times (0,85 \times D)$ и т.д. Если мы обозначим долю депозита, не выдаваемую банком в качестве кредита – норму обязательного резерва – как rr (reserve rate), количество денег, которые банки могут «сделать» из безналичных денег (M) можно представить в виде:

$$M \times (1 + (1-rr) + \dots + (1-rr)^n + \dots) = M / rr$$

В данном примере из M безналичных рублей банки могут сделать

$$M / 0,15 \approx 6,7 \times M \text{ рублей или } M / rr$$

В целом, кредитно-финансовая система любой рыночной экономики представляет собой пирамиду с коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями* в основании, вершиной которой является Центральный Банк. Именно он отвечает за приведение денежной массы страны к необходимой величине. Политика, которую проводит Центральный Банк, будет рассмотрена в теме «Экономическая политика».

2.4.2. Инфраструктура рынка

Рыночная инфраструктура – это система институтов, обслуживающих рынок, помогающих ему нормально функционировать. Сюда относятся все усовершенствования, которые «придумал» рынок, чтобы можно было удобно действовать на рынке всем его субъектам.

Развитие науки делало производство все более сложным и дорогим, и тогда рынок придумал **акционерный капитал** – модификацию собственности, позволяющей превратить частную собственность из индивидуальной в коллективную. Так было снято ограничение на размер капитала фирмы средствами одного или нескольких собственников. Для обслуживания отношений теперь уже коллективных частных собственников возникли **ценные бумаги** – документы, выражающие право владения и отношения по займу.

* к небанковскому сектору финансовых посредников относятся страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании и т.д.

Акции – ценные бумаги, выражающие право владения частью капитала акционерного общества и приносящие доход в виде дивиденда.

Облигации – ценные бумаги, выражающие отношения по займу, содержащие обязательства выпустившего облигацию возвратить ее номинальную стоимость в указанный срок с уплатой фиксированного процента.

Векселя – ценные бумаги, выражающие отношения по займу и содержащие обязательства по наступлению срока уплатить определенную сумму векселедержателю.

Ценные бумаги могут свободно продаваться и покупаться. Поэтому реальная – **курсовая** – стоимость ценных бумаг, которая формируется под воздействием самых разных факторов, может сильно отличаться от **номинальной** стоимости, то есть стоимости указанной на ценной бумаге.

Для удобства работы рынка ценных бумаг были созданы фондовые биржи, и тут нужно сказать о биржах вообще, как о приспособлении, придуманном людьми для удобства работы оптовых рынков.

Биржа – постоянно действующее оптово-посредническое учреждение, производящее регулярные торги по свободным ценам.

Виды бирж:

- *товарная* – форма организации оптового рынка товаров;
- *валютная* – форма организации оптового рынка валюты;
- *фондовая* – форма организации оптового рынка ценных бумаг;
- *биржа труда* – государственное учреждение, являющееся посредником между работодателем и наемными работниками.

В любой момент времени ряд субъектов в экономике обладает временно свободными денежными средствами, а другие субъекты нуждаются в деньгах. Тогда появляются **финансовые посредники** – профессиональные охотники за свободными деньгами, зарабатывающие на удовлетворении потребности в финансовых средствах различных субъектов экономики. К финансовым посредникам относятся банки, страховые компании, инвестиционные компании, пенсионные фонды и т.п.

2.5. Проблемы роста и развития экономики.

Роль государства в экономике

Как говорилось выше, государство как экономический субъект должно создавать рамочные условия экономической деятельности в стране и корректировать развитие экономики в целом. Вот почему сначала необходимо рассмотреть, каким образом можно оценить состояние экономики. Затем проанализировать, какие проблемы могут сопровождать развитие экономики. Обзор тех проблем, которые не в состоянии решить экономика частной собственности, позволит окончательно и полно сформулировать роль государства в экономике, а затем изучить поведение этого субъекта, то есть проанализировать экономическую политику государства.

2.5.1. Показатели состояния экономики

Макроэкономические показатели позволяют увидеть и измерить никогда не прекращающийся процесс создания и воссоздания богатства страны, а также понять, что происходит с экономикой в целом: растет ли, деградирует? не меняется? как быстро растет? какие особенности развития присущи данной экономике в сравнении с другими странами?

Огромный поток благ, в котором заключен конечный результат работы экономики за год, называется **валовой национальный продукт (ВНП)**.

Валовой национальный продукт – это экономический показатель, выражающий совокупную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года, в рыночных ценах.

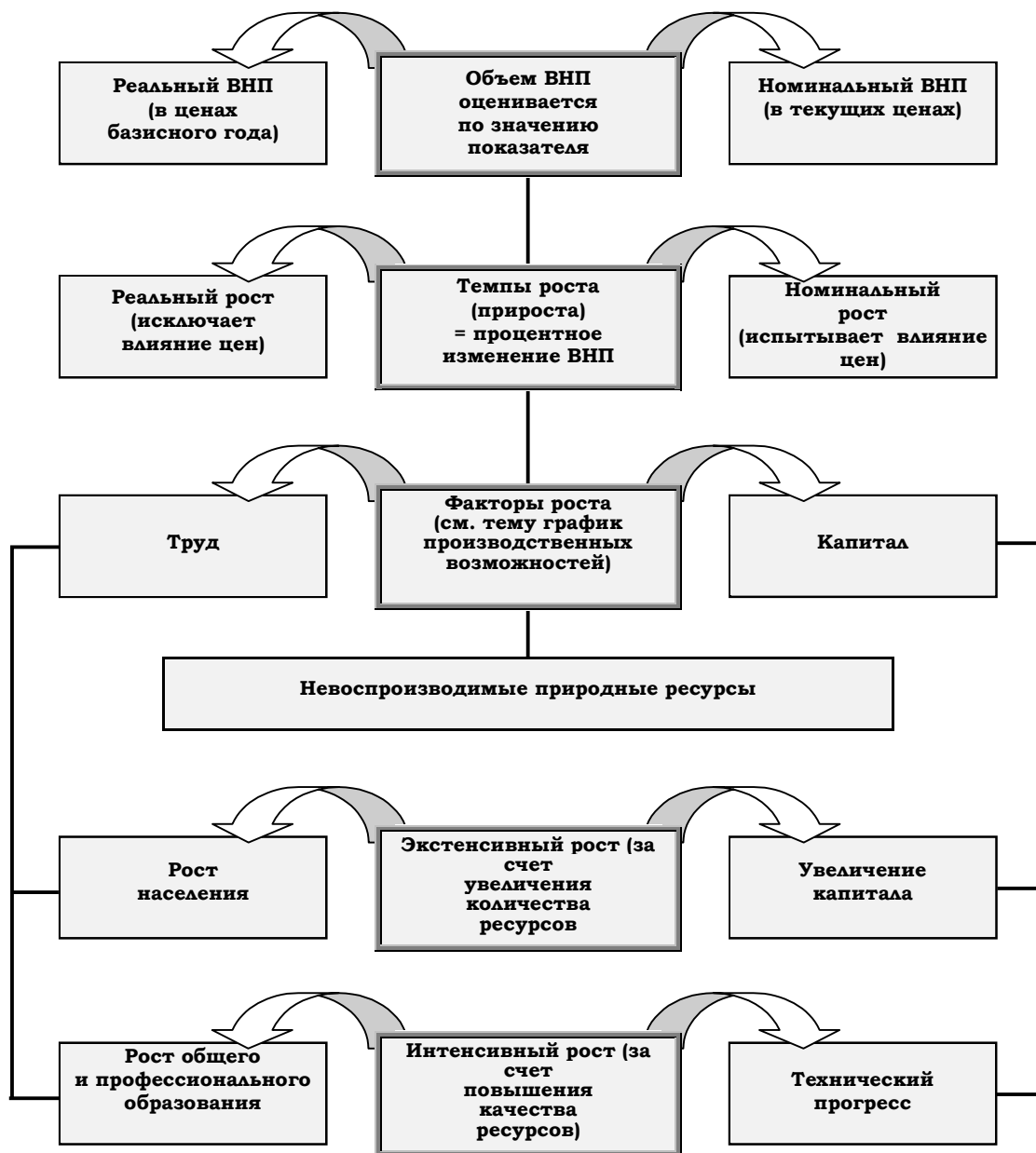
ВНП, рассчитанный в текущих ценах, называется **номинальным**. Однако, в силу того, что уровень цен в экономике меняется, по значениям номинального ВНП трудно анализировать тенденции экономического развития. Для удобства такого анализа рассчитывают **реальные** ВНП (ВНП в сопоставимых ценах, т.е. в ценах года, принятого за базовые). Отношением номинального ВНП к реальному ВНП определяется индекс – **дефлятор**.

В целом схему оценки состояния экономики с помощью показателя ВНП можно представить следующим образом (см. рис. на следующей странице).

Изменение трудовых ресурсов происходит тогда, когда растет население или повышается его общеобразовательный уровень. Капитальные ресурсы меняются с увеличением размера капитала в прежнем техническом состоянии или повышением его технического уровня.

Для подсчета ВВП в первую очередь учитываются расходы на конечные товары и услуги внутри страны. Они включают в себя расходы всех основных секторов рыночной экономики:

- расходы домохозяйств на конечное потребление (C – consumption);
- расходы фирм на покупку инвестиционных товаров и услуг (I_g – валовые инвестиции), одна часть которых идет на восполнение потребленного капитала (A – амортизация), а другая – на расширение производства (I_n – чистые инвестиции);
- государственные расходы (G – government expenditure), которые могут быть направлены как на инвестирование, так и на конечное потребление.



После подсчета расходов нужно учесть, что ВВП – стоимость *произведенных* товаров и услуг. Экономика может потребить больше или меньше того, что производит. Поэтому к внутреннему потреблению прибавляется разница между экспортом (М) и импортом (Х), называемая **чистым экспортом**. Таким образом:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X - M, \quad \text{где } I_g = A + I_n$$

ВНП можно рассчитать и другим способом, представив его как поток доходов. Действительно, купля, т.е. расходование денег, и продажа, т.е. получение денег, являются двумя сторонами одной сделки.

Общая схема кругооборота ресурсов, денег и продуктов в рыночной экономике показывает, на какие виды доходов распадается ВНП - это вознаграждение наемных работников, рентные платежи, процент и прибыль. Кроме того, в ВНП включается еще два компонента, не связанные с выплатой доходов: амортизация и косвенные налоги на бизнес.

Амортизация – элемент затрат, представляющих собой отчисления на покупку инвестиционных товаров, потребленных в процессе производства ВНП за определенный период. Косвенные налоги на бизнес рассматриваются производителями как издержки и включаются в рыночную стоимость товара. Можно сказать, что косвенные налоги на бизнес являются незаработанным доходом государства.

Довольно часто в статистике используется показатель **валового внутреннего продукта** (ВВП), представляющего собой общую рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года в границах данного государства. В ВВП наряду с конечным продуктом, произведенным на национальных предприятиях страны, входит стоимость товаров и услуг, произведенных иностранцами в данной стране, но не входит стоимость товаров и услуг, произведенных гражданами и доходы от их собственности за рубежом (ВНП учитывает эту стоимость). Поскольку значения ВНП и ВВП близки (различия, как правило, около 1%), показатель ВВП используется для тех же аналитических целей, что и ВНП.

Еще один важный макроэкономический показатель, характеризующий успехи экономики страны, – **национальный доход** (НД) – вновь созданная (добавленная) за год стоимость. Очевидно, чтобы получить значение НД, нужно вычесть из ВНП стоимость потребленного капитала, идущего на воспроизводство (амортизация), а также величину косвенных налогов, включенных в стоимость товаров и услуг (косвенные налоги на бизнес).

Значение этого показателя определяет базу расширенного воспроизводства и роста благосостояния в будущем. Вновь созданная стоимость направляется на потребление, и тогда увеличивается благосостояние граждан сегодня, и на инвестирование в экономику, что должно привести к росту производства, а затем, как следствие, к росту благосостояния в будущем.

Чтобы рассчитать сумму дохода, действительно получаемую населением на руки, – **личный доход** – нужно из национального дохода вычесть:

- вклады работников и работодателей в социальную систему страхования (взносы в пенсионный фонд, например);
- налоги на прибыль;
- нераспределенную прибыль;
- и добавить те платежи, которые населением получены, но не заработаны, а именно трансфертные платежи государства.

2.5.2. Экономический рост.

Проблемы развития экономики

Экономический рост представляет собой увеличение массы товаров и услуг по сравнению с предшествующим периодом. Если говорить о формах проявления, то экономический рост выражается в улучшении **благополучия** – уровня удовлетворения материальных, социальных и духовных потребностей человека.

Потребности и их удовлетворение подчинены закономерному порядку. Социальные потребности возникают у человека, уже удовлетворившего на каком-то уровне материальные потребности. Определенная степень удовлетворения социальных и духовных потребностей порождает у человека материальные потребности более высокого класса и т.д.

Подобную последовательность можно проследить в улучшении благополучия в различных экономиках мира. В 50-е и 60-е года, когда впереди виделся неограниченный рост потенциала экономики, установка на рост благополучия выражалась в количественном увеличении богатства индивидуумов. Однако по мере роста материального благополучия выявились связанные с ним проблемы.

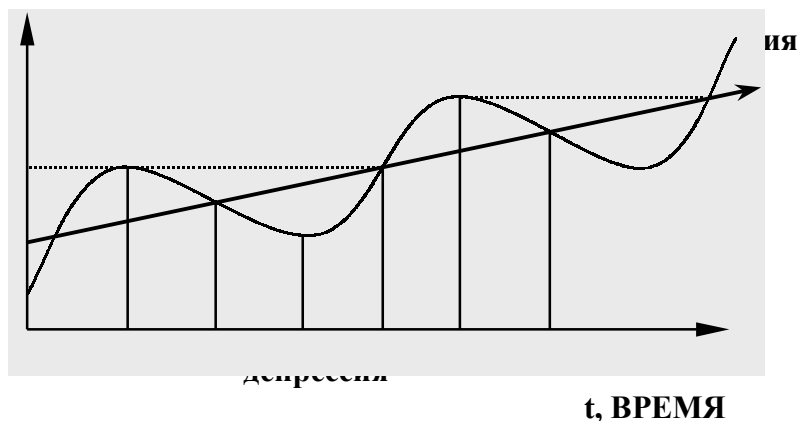
С ростом доходов увеличивается ценность рабочего времени (так как единица рабочего времени становится дороже) и времени свободного, поскольку с высоким уровнем удовлетворения материальных потребностей растет потребность в духовном развитии. Значит, сокращается время, затрачиваемое на бытовые нужды, чему способствует увеличение производства одноразовых приспособлений и полуфабрикатов. А это – нерациональное использование ресурсов, возникают проблемы утилизации отходов, загрязнения окружающей среды и т.д.

В связи с этим с конца 60-х годов акцент начал смещаться на **социальные индикаторы** благосостояния. Они включают в себя следующие характеристики: здоровье, смертность, продолжительность жизни, доступность врачей, больниц, уровень образования, условия труда, экологическая обстановка, уровень доходов и социальная защищенность, семья и социальная среда, индивидуальная безопасность и т.д.

2.5.3. Экономическая нестабильность

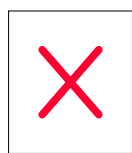
Экономическое развитие не является стабильным. Имеется в виду, что на практике развитие экономики имеет не равномерно-поступательный, а циклический характер: экономика периодически переживает спад, депрессию, оживление, подъем (см. стр. 54).

Экономика любой страны представляет собой постоянно развивающуюся сложную структуру, состоящую из множества *субъектов* с несогласованными и часто противоречивыми *целями*. Не удивительно, что экономический барометр крайне редко и не на долго останавливается на отметке «ясно». Небольшие колебания его показаний считаются нормальным явлением и опасений не вызывают. Повод для беспокойства возникает, когда стрелку барометра зашкаливает, или в том случае, если отклонение является хроническим.

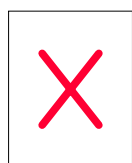


Ниже пойдет речь о таких видах отклонений как инфляция и безработица, их виды, стагфляция.

Количество товаров и услуг, которые можно купить на деньги, называется покупательной способностью денег.



Инфляция – это снижение покупательной способности денег, что ведет к общему росту цен в экономике. В терминологии экономического равновесия инфляция означает взаимное несоответствие потока денег и потока товаров в том смысле, что в экономике денег больше, чем сумма цен товаров. Причиной этому может быть рост платежеспособного спроса, опережающий возможности экономики их удовлетворить. Рост цен, вызванный таким обстоятельством, называется инфляцией спроса. А рост издержек производства товаров и услуг, который увеличивает их цену, но отнюдь не количество, порождает инфляцию издержек. Не следует думать, что последствия инфляции одинаково ужасны для всех. Как часто бывает в жизни, «кто-то теряет – кто-то находит».



Фрикционная безработица (естественный уровень безработицы) – неизбежное явление в рыночной экономике, обусловленное наличием свободы перемещения на рынке труда в любой момент времени, когда некоторая часть людей находится в процессе смены места работы.

Причиной **структурной безработицы** являются структурные сдвиги в экономике, в силу которых люди определенных профессий или жители отдельных регионов теряют работу. Хотя структурная безработица так же естественна, как и фрикционная, ее преодоление уже связано с необходимостью общественных затрат: нужны время и средства, чтобы обучить таких безработных новым специальностям, на которые есть спрос, или дать возможность переехать в другой регион.

Циклическая безработица является спутницей экономического спада и депрессии (падение темпов роста производства, а то и его сокращения). В отличие от прочих видов безработицы, она характеризуется абсолютным превышением численности безработных над общим количеством вакансий рабочих мест.

О последствиях безработицы красноречиво говорит закон Ойкена (правда, эмпирический): превышение фактического уровня безработицы на 1% над естественным уровнем безработицы приводит к отставанию реального ВВП от потенциального уровня примерно на 2.5%. Потенциальный уровень ВВП – максимально возможный выпуск благ при полном использовании ресурсов имеющегося качества.

Стагфляция – это проявление экономической нестабильности, сочетающее инфляцию и безработицу.

2.5.4. *Случаи несостоятельности рынка*

Общая система частного рынка допускает сбои. Рынок, как механизм координации экономической деятельности, не в состоянии решить ряд проблем, а значит, требует участия еще одного субъекта экономики – *государства*. Вот типичные случаи несостоятельности рынка:

1 **Общественные блага** – это такие блага, предоставление которых отдельному лицу невозможно без предоставления их другим людям. Например, национальная оборона: если защищен один гражданин страны – защищены все ее граждане. Частное производство не станет производить такие блага, потому что ими пользуются и те, кто не платил за них. Значит, такие блага должно производить государство.

2 **Внешние эффекты (экстерналии)** – эффекты производства или потребления блага, воздействующие на третьих лиц, не являющихся ни покупателями, ни продавцами этого блага.

Поскольку цена блага – результат индивидуальной договоренности *прямых* участников сделки, она не отражает эффекты воздействия на третьих лиц. Значит, рыночная цена перестает адекватно выполнять свою роль на рынке. Тогда необходимо вмешательство государства, которое могло бы уменьшить *отрицательные* внешние эффекты, например, защищая окружающую среду от загрязнения при производстве товаров и услуг, и поддержать *положительные* внешние эффекты. Например, установить налоговые льготы охраняемым фирмам в Ивановской области. Таких фирм, традиционно мужских, станет в Иваново больше, что уже хорошо для «города ткачих». Безопасность бизнеса привлечет другие фирмы. Расцветающий бизнес – это не только возможный прирост мужского населения, но и возможная сфера приложения сил для женщин, ставших безработными из-за спада производства в текстильной промышленности.

3 **Защита прав потребителя.** Эффективное функционирование рыночной системы предполагает равные права для участников. На деле же получается, что потребители – гораздо менее организованная сила, чем производитель. Поэтому у по-

следних больше возможности обернуть ситуацию на рынке в свою пользу. Государство уравнивает это несоответствие сил специальной сферой законодательства – «**Законом о защите прав потребителя**».

2.5.5. Государство и экономика

Теперь обобщим и сформулируем функции государства:

- Сохранение экономической системы (в данном случае рыночной). Имеется в виду, что государство должно создать правовую базу для функционирования экономической системы.
- Решение проблем несостоятельности рынка, а именно: производство общественных благ, поддержка конкуренции, регулирование внешних эффектов, защита потребителя.
- Стабилизация экономики и обеспечение экономического роста.
- Перераспределение доходов в обществе.
- Внешнеэкономическое регулирование, направленное на повышение эффективности национальной экономики (об этом – в следующем разделе).

Для выполнения перечисленных функций государство разрабатывает и реализует **бюджетную и кредитно-денежную** политику. Такая политика – важная составная часть общей политики государства.



Бюджетная политика подразумевает использование в качестве средств достижения целей, в основном, структуры **государственного бюджета**, т. е. совокупности доходов и расходов государства.

В статьях государственных расходов в рыночной экономике доминируют, как правило, расходы на социальные программы и обеспечение обороноспособности.

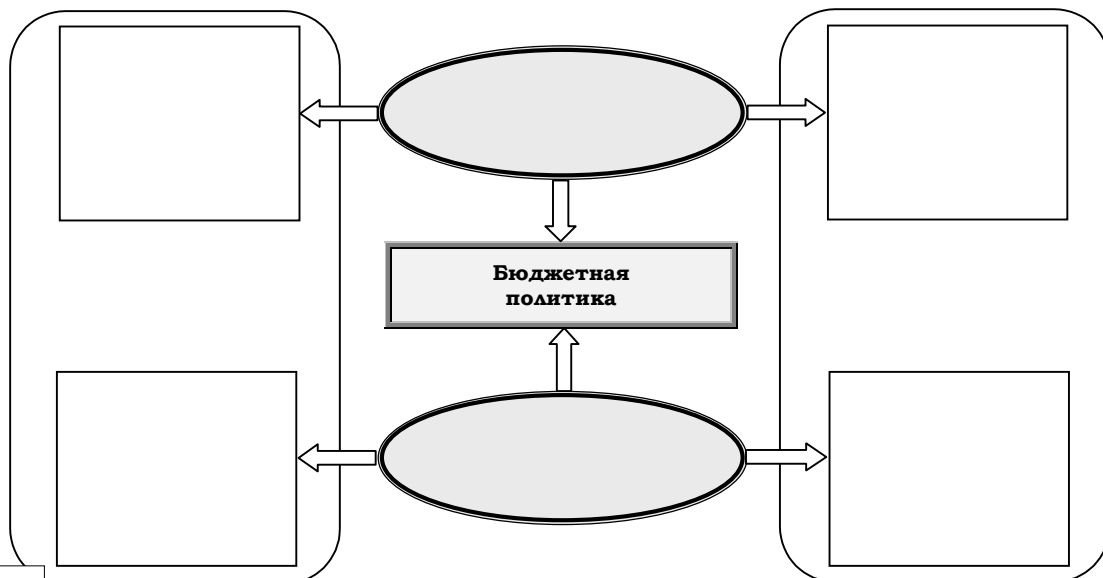
Основным источником доходов являются налоги. По принципу формирования ставки налогообложения, они делятся на **прогрессивные**, ставка которых растет вместе с

увеличением облагаемого дохода; **пропорциональные** – ставка налогообложения не изменяется с ростом облагаемого дохода; и **регрессивные**, ставка которых, соответственно, уменьшается. При разработке налоговой политики нужно постараться учесть распределение налогового бремени. Часто формальные плательщики пытаются переложить бремя налога на плечи других категорий населения включением налога в цену реализуемого блага. То, насколько это удастся, зависит от эластичности спроса на данное благо. Если спрос эластичен, повышение цены на сумму налога вызовет значительное снижение объема продаж, что, очевидно, невыгодно производителю. В этом случае перекладывание налогового бремени на потребителей маловероятно.

Превышение расходов госбюджета над доходами называется **дефицитом государственного бюджета**.

Дефицит финансируется за счет займов внутри страны и за границей. Дефицит госбюджета порождает проблему государственной задолженности. Когда государству уже не у кого занимать, оно вынуждено покрывать дефицит проведением дополнительной эмиссии денег.

Механизм воздействия бюджетной политики на общеэкономическое состояние страны можно кратко описать следующей схемой (см. след. стр.).



Кредитно-денежная политика воздействует на экономику посредством регулирования денежной массы. Осуществляет ее Центральный банк (ЦБ). Он как раз и берет на себя регулирование количества денег в обращении. Это происходит благодаря следующим функциям ЦБ:

ходит благодаря следующим функциям ЦБ:

- ЦБ имеет право выпускать деньги и изымать их из обращения. Поэтому ЦБ называется **эмиссионным банком**;
- ЦБ устанавливает *норму обязательного резерва* и *ставку рефинансирования*, регулируя таким образом предложение денег коммерческими банками. Ставка рефинансирования – процент, под который коммерческие банки могут взять кредиты у ЦБ. Поэтому ЦБ можно назвать **банком банков**;
- ЦБ является кредитором правительства, отвечает за выпуск и размещение государственных ценных бумаг. Продавая или покупая их, соответственно, уменьшает или увеличивает количество денег в обращении. Поэтому ЦБ – это **банк правительства**;
- ЦБ – **распоряжается валютными резервами страны** и может, покупая или продавая валюту, изменять количество национальной денежной единицы в стране.

Все вышеописанные способы воздействия на денежную массу являются инструментами **кредитно-денежной политики**.

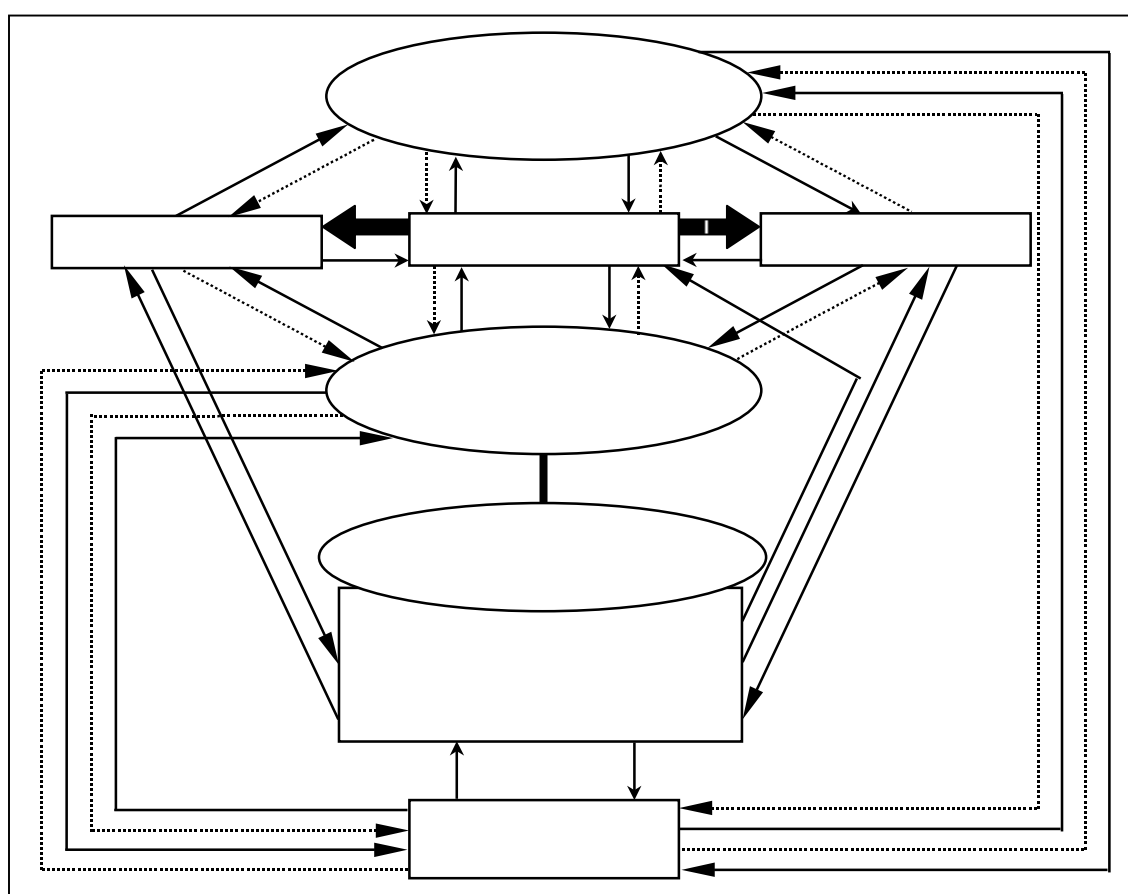
Остается обратить внимание на механизм воздействия изменения денежной массы на состояние экономики. Уменьшение предложения денег, очевидно, увеличивает равновесную цену денег – ссудный процент. Кредиты дорожают – экономическая активность падает. И наоборот.

РАЗДЕЛ 3

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Международная экономика – это совокупность отношений между странами, которая включает в себя международную торговлю, международное движение капитала и факторов производства и научно технический обмен.

Такая структура кажется очевидной, если взглянуть, каким образом



внешнеэкономические отношения вписываются в уже знакомую схему функционирования экономики:

- натурально-
вещественные потоки
- денежные
потоки
- трансферты,
субсидии

Для страны, экономика которой становится **открытой**, т.е. связанной со всем остальным миром потоками экспортируемых и импортируемых благ, технологий и финансовыми сделками, другие страны (заграница) представляют собой еще одного участника, который наряду с другими субъектами экономики – домохозяйствами, предприятиями, правительством – участвует в работе рынков. Каким образом?

Можно продавать и покупать товары, услуги или сырье, то есть готовые для потребления товары, а также для применения в процессе производства природные ресурсы, добытые и прошедшие первичную обработку. Такой вид внешнеэкономической деятельности объединяет международная торговля.

Мобильные факторы производства (труд и капитал) также могут быть куплены за границей или проданы за границу, образуя международные потоки рабочей силы и капитала.

Экономические отношения между странами можно рассматривать с точки зрения общих закономерностей. Однако теперь взаимодействующими субъектами рынка являются обособленные *политические* единицы, на которые поделен мир. Следовательно, появляются особые проблемы, не существующие внутри страны.

- Во-первых, каждая из этих единиц имеет собственную денежную систему, стало быть, их нужно привести к соответствию.
- Во-вторых, большинство стран устанавливают в отношениях друг с другом ограничения, которых не бывает внутри страны.

3.1. Абсолютные и сравнительные преимущества

Теория абсолютных и сравнительных преимуществ показывает, почему страны все-таки торгуют между собой, несмотря на то, что осуществление любой сделки внутри страны гораздо легче, чем между странами.



Страна обладает **абсолютным преимуществом** в производстве товара **X**, если она производит его дешевле. Производить дешевле – значит производить с меньшими затратами ресурсов. Эта концепция объясняет причины торговли между странами, хозяйства которых сильно различаются по природно-климатическим условиям. Например, о. Цейлон (Шри-Ланка) имеет абсолютное преимущество перед Великобританией в выращивании чая.

Однако при том, что производство зубных протезов в Германии сопряжено с меньшими затратами ресурсов, чем в Лихтенштейне, Германия импортирует их из этого государства. Мы будем говорить, что страна обладает **сравнительным преимуществом** в производстве товара, если альтернативная стоимость его производства в этой стране меньше. Это означает, что при перемещении единицы ресурсов на производство данного товара, эта страна жертвует меньшим количеством других товаров, которые могли бы быть произведены из этой же единицы ресурсов, чем все остальные страны.

Абсолютные и относительные преимущества определяют выбор специализации различных стран. Специализация в производстве тех товаров и услуг, в которых страна имеет абсолютные и сравнительные преимущества, позволяет, во-первых, увеличить мировое производство, мировой экономический рост, эффективность использования ограниченных ресурсов, а во-вторых, получить большее количество товаров и услуг по меньшим ценам для потребителей каждой из этих стран.

3.2. Валюты. Валютные курсы

Что ж, преимущества открытых экономик налицо – давайте торговать! Но для начала, как уже упоминалось, необходимо привести в соответствие друг к другу денежные единицы разных стран.



Валютой мы будем называть денежную единицу страны и ее тип (золотая, серебряная, бумажная), а **иностранной валютой** – денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы, выраженные в иностранных денежных единицах и применяемые в международных расчетах.

Валюты разделяются на три группы:

- **обратимые** в любые другие валюты (**конвертируемые**), например, доллар или немецкая марка;
- **частично обратимые**, то есть такие, которые обмениваются лишь на некоторые иностранные валюты, например, рубль;
- **необратимые (замкнутые)**, которые используются только в пределах данной страны как, например, молдавский лей, грузинские лори и т. п.

Денежные единицы различных стран приводятся в соответствие путем установления **валютных курсов**.



Курс валюты – это ее цена, выраженная в валюте другой страны. Значит, когда мы говорим «курс рубля», имеем в виду, сколько единиц иностранной валюты стоит 1 рубль, а курс доллара, соответственно, – сколько рублей стоит один доллар.

По способу формирования цены валюты выделяют два типа валютных курсов.

Свободные (плавающие) валютные курсы образуются в результате взаимодействия спроса и предложения на валютном рынке. Каждый день под влиянием самых различных факторов валютные биржи определяют **котировки** (то есть курсы) валют. Вот четыре основных фактора, от которых зависит уровень валютного курса:

1 Соотношение внутренней потребности в зарубежных товарах и услугах и потребности за границы в отечественных товарах и услугах. Чем больше мы хотим зарубежных товаров, тем больше нам нужно иностранной валюты на их покупку. Предложение национальной валюты увеличивается, ее курс падает (и наоборот).

2 Динамика ВВП. Чем выше ВВП на душу населения, тем больше его часть, идущая на потребление и выше потребность в импорте (и наоборот). Предложение национальной валюты растет, ее курс – падает (и наоборот).

3 Уровень внутренних цен. Чем выше уровень внутренних цен по отношению к мировым, тем дешевле зарубежные товары и услуги на внутреннем рынке и больше стимулов для импорта, а для экспорта, соответственно, меньше (и наоборот). Как и в предыдущих случаях, предложение национальной валюты увеличивается, ее курс – падает (и наоборот).

4 Уровень процентных ставок. Чем выше уровень процентных ставок в стране, тем выгоднее поместить капитал именно в этой стране, следовательно, спрос на национальную валюту растет и курс валюты растет (и наоборот).

Фиксированные валютные курсы имеют место, когда цена валюты устанавливается государством. Если это происходит на *свободных валютных рынках*, Центральный банк страны должен поддерживать установленную цену путем, покупки и продажи валюты на валютном рынке, осуществляя **валютные интервенции**. Такому

способу определения курсов валют следовало большинство стран Запада до 1976 года, когда окончательно завершился переход к системе плавающих валютных курсов. Это очень нелегкая задача, требующая огромного напряжения сил и наличия значительных валютных резервов у ЦБ.

Таких проблем можно избежать, ограничив свободу валютных рынков, как это было в СССР. Тогда курс доллара колебался у отметки 60 копеек за один доллар. Курс был явно занижен и осуществлять обмены в соответствии с ним было невозможно. Но купля - продажа валюты в стране была запрещена, внешняя торговля была монополизирована в руках государства, а необходимый обмен (для туристов, например), был четко ограничен. Поскольку потребность в иностранной валюте существовала, а курсовое соотношение делала ее весьма привлекательной, следствием явился черный валютный рынок. Этот пример – прекрасная иллюстрация того, что бывает, когда курс национальной валюты удерживается на уровне выше равновесного значения.

Как и любая другая цена, валютный курс может меняться. Стоимость рубля может падать, а может расти. Экономисты различают в зависимости от типа валютного курса названия этих процессов.

	Курс рубля падает	Курс рубля растет
<i>Плавающий курс</i>	Обесценивание	Удорожание
<i>Фиксированный</i>	Девальвация	Ревальвация
	<i>Курс иностранной валюты растет</i>	<i>Курс иностранной валюты падает</i>



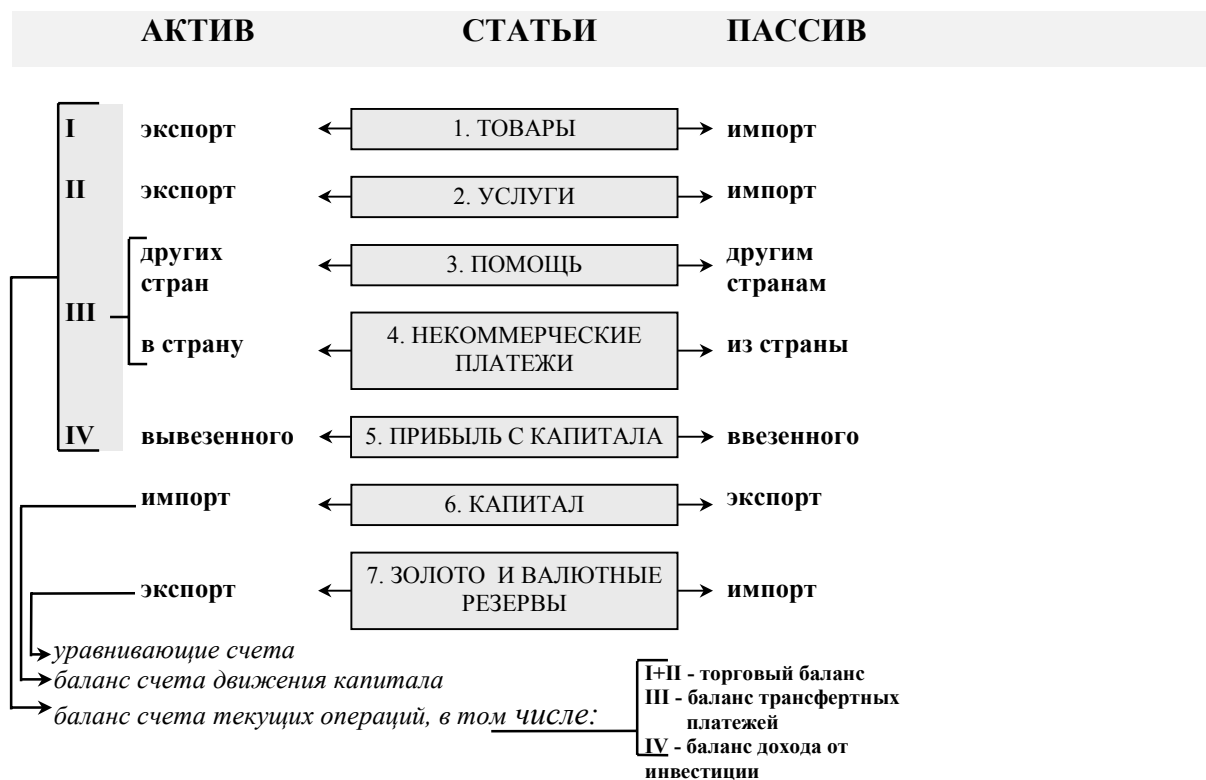
До сих пор речь шла о **номинальных** валютных курсах, которые выражаются в текущих ценах обмениваемых валют, не учитывающих уровня инфляции в странах, чья валюта обменивается.

Реальный валютный курс отражает относительную покупательную способность валют. К примеру, в Германии можно купить миксер «Serpelfricke» за p_1 марок. Обменяв эти деньги на рубли по курсу E_n получим $E_n \times p_1$ рублей, и если затем потратить их на миксеры «Метелица» (по цене p рублей за каждый), можно купить $E_n \times p_1 / p$ «Метелиц». Это отношение покупательных способностей и есть реальный валютный курс: $E_r = E_n \times p_1 / p$.

3.3. Платежный баланс

Свои экономические отношения с другими странами каждая конкретная страна учитывает в **платежном балансе** – соотношении между валютными поступлениями в данную страну из-за границы и платежами, произведенными этой же страной за границу в течение определенного промежутка времени.

Платежный баланс содержит **активную** часть, где учитываются все операции, ведущие к поступлению валюты в страну, и **пассивную** часть, отражающую операции, ведущие к оттоку валюты из страны. Вот примерный характер операций, отражаемых в статьях платежного баланса:



Как видно из вышперечисленного, статьи платежного баланса группируются следующим образом:

- **счет текущих операций** – совокупность операций за текущий период, дающая общее представление о внешней торговле страны (экспорт и импорт товаров и услуг, доходы от инвестиций, денежные переводы);

- **счет движения капитала**, который отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных и финансовых активов;
- **уравнивающие счета**, учитывающие куплю-продажу золота и валютных резервов.



В зависимости от того, какая часть преобладает (и преобладает ли), платежный баланс может быть **активным**, **пассивным** и **сбалансированным**. Формально, платежный баланс всегда уравновешен, поскольку в случае неравновесия производятся выравнивающие платежи за счет золота и валютных резервов страны.

Сальдо по каждому счету позволяет делать важные аналитические выводы: **пассивное сальдо** счета текущих операций говорит о том, что размер экспорта недостаточен, чтобы оплатить импорт. Откуда тогда взять деньги, чтобы профинансировать импорт? Очевидно, взять в долг или продать часть активов за границу. Видно, что пассивное сальдо счета текущих операций финансируется **активным сальдо** счета движения капитала. Если после этого платежный баланс остается несбалансированным, он уравновешивается куплей-продажей золота и валютных резервов.

3.4. Внешнеэкономическая политика государства

Речь пойдет о том, почему и как государство пытается воздействовать на внешнеэкономические отношения.

Если говорить об открытой экономике, ее преимущества для нас уже очевидны: выигрывает потребитель, получая большее количество товара и услуг по меньшим ценам. Однако проигравшие здесь тоже найдутся: снижение цены на внутренних рынках создает угрозу конкурентоспособности местных производителей и рабочим местам. А если среди проигравших окажутся, к примеру, стратегические отрасли? Конечно, государство попытается этого не допустить.

Соответственно внешнеэкономическая политика государства сочетает два противоположных элемента: политику свободной торговли – **фритредерство** и **протекционизм**, т.е. политику, ограничивающую объем торговли в целях защиты местных производителей от экспансии иностранных конкурентов – **протекционизм**.

Протекционистские ограничения могут существовать в виде:

- 1) **импортных пошлин (тарифов)** – акцизных налогов на импортируемый товар. Импортные пошлины являются примером экономических ограничений, когда ввоз товаров не запрещается, но за каждую единицу ввозимого товара нужно платить. Иногда пошлина может превышать стоимость ввозимого товара. Например, пошлина на ввоз спирта в Россию составляет 400%, т.е. при пересечении нашей границы спирт становится дороже в 5 раз;
- 2) **нетарифных барьеров**, которые являются более *ограничивающими* методами, чем тарифы. Это уже пример **административных ограничений** – прямых мер воздействия, предусматривающих запреты. Виды нетарифных барьеров:
 - **экспортно-импортные квоты** – установление количественных ограничений на объемы экспорта и импорта;
 - **лицензирование** экспорта и импорта, подразумевающее специальное разрешение от государственных органов на ввоз или вывоз товаров, свободный ввоз или вывоз которых не допускается.

В странах, где проблемой является не перепроизводство, а дефицит, государство проводит протекционистскую политику «с обратным знаком», когда с помощью тех же пошлин и квот ограничивается не импорт, а экспорт.

Политика же свободной торговли будет представлять собой комплекс соглашений (обязательно двусторонних) по смягчению ограничений внешнеэкономической деятельности между договаривающимися странами. К примеру, международные соглашения, регулирующие эту сферу отношений, не разрешают применять количественные ограничения экспорта – импорта, т.е. квотирование и лицензирование.

Государство может не только снизить ограничения в свободной торговле с другими странами, но и помогать местным производителям выйти на внешний рынок. С этой целью могут вводиться, например, **экспортные премии** – выплаты производителям, поставляющим продукцию на экспорт, или льготное налогообложение для экспортеров. Однако действовать можно здесь только разрешенными методами. Так, например, **демпинг** – продажа товаров на внешних рынках по цене ниже уровня издержек на производство данного товара – запрещен международными торговыми соглашениями.

3.5. Экономическая интеграция

Каждая отдельная страна стремится к экономической эффективности. Такое стремление становится все более актуальным по мере роста населения. Развитие науки и техники позволило создать и совершенствовать всемирную информационную сеть. Вместе взятое это является предпосылками развития интеграционных процессов в мире.

Экономическая интеграция – это объединения различных государств для достижения общих экономических целей при политической самостоятельности.

Международные экономические связи настолько широки и многообразны, что сейчас уже имеет смысл говорить о едином **мировом хозяйстве**.

С целью содействия **мировому разделению труда** в области экономики и денежного обращения, специализации стран в производстве товаров и услуг были созданы (и создаются) международные организации и заключены международные соглашения для устранения препятствий во внешней торговле. Эти соглашения могут носить территориальный характер. Можно выделить следующие ступени интеграции:

- **зона свободной торговли** – отмена таможенных пошлин на ограниченной части территории страны для всех стран. Каждое государство само определяет наличие зон свободной торговли. Таковыми являются, например, все крупные портовые зоны в Китае, Калининградская область в России, порт Находка на Дальнем Востоке;
- **таможенный союз** – договор об общем снижении пошлин между странами-участницами и единых таможенных тарифах в отношении третьих стран. В соответствии с достигнутыми договоренностями таможенный союз заключен между Россией, Беларуссией, Казахстаном и Киргизией;
- **общий рынок** – устранение препятствий для движения товаров, рабочей силы и капитала. **Европейское Экономическое Сообщество**, созданное в 1967 г., с середины 70-х годов постепенно снимает имеющиеся препятствия на пути перемещений товаров, капиталов и рабочей силы между странами Сообщества. Координации этого перемещения служит «евро» – расчетная европейская денежная единица, и единые органы управления Сообществом: Совет Министров, Европейский Совет, Комиссия Европейских сообществ, Европейский суд;
- **экономический союз** – согласование экономических политик стран-участниц и единая валюта. ЕЭС имеет предпосылки и стремится к экономическому союзу. Средством достижения является согласование экономической и внешней политики

стран содружества, а результатом – единое экономическое пространство с единой валютой.

Соглашения также могут затрагивать производителей одного вида товара, например, ОПЕК – организация стран-экспортеров нефти на Ближнем Востоке.

РАЗДЕЛ 4

ЭКОНОМИКА РОССИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Введение

Нарушения экономического развития, не связанные с циклической природой индустриальной экономики привлекают все большее внимание экономистов.

Особенность таких нарушений состоит в том, что выходит из строя механизм поддержания темпов роста экономики, рушится система целей и ценностей общества, методов их достижения. Это ведет к затуханию развития, возрастанию растерянности и дезориентации экономических агентов. Такое крайне неустойчивое и тяжелое состояние общества преодолевается с появлением новых способов и мотивов накопления капитала, способных преодолеть деградацию общества, с перестройкой системы ценностей основной части населения, что является крайне сложным и болезненным процессом, с появлением новых общественных институтов, объединяющих и направляющих индивидуальные мотивы людей на созидательную деятельность, и, наконец, все вместе взятое позволяет восстановить эффективное общественное движение производства и обменов.

Состояние общества между разными способами регуляции деятельности будем называть *переходной экономикой*. Регуляция – общее условие сохранения сложных и больших систем. Но способы регуляции могут быть самыми разными. Если говорить о хозяйственных системах, то в 1 разделе уже были выделены регуляции, основанные на традициях предков, национальных традициях, на рыночных принципах и стихийном конкурентном механизме, на командных принципах и преобладании административного механизма над конкурентным, на сочетании разных принципов регуляции под контролем правительственных органов.

Каждый способ регуляции жизнедеятельности обусловлен определенными общественными институтами, целями функционирования хозяйственной системы, системой ценностей, механизмом воспроизводства и изменения структуры производства и т.п., т.е. разным экономическим порядком. Постоянные изменения, происходящие в ткани общественной жизни, направлены на поддержание необходимой

пропорциональности производства и соотношений между взаимосвязанными частями и элементами целого: между добывающей и обрабатывающей промышленностью, между производством энергоносителей (или их закупкой в других странах) и темпами замены ручного труда машинным, между изменением в структуре выпуска продукции и профессиональной структуре работников, между текущей рыночной информацией о сегодняшних потребностях и неопределенностью будущих, между конкурентным, административным и традиционным механизмами распределения ресурсов в экономике.

Иногда в обществе возникает ситуация, когда, казалось, отлаженные, привычные методы организации и стимулирования производства, способы обмена перестают справляться с движением массы товаров и денег, снижается эффективность производства, хуже удовлетворяются потребности населения. Их косметический ремонт не дает ожидаемого результата, а самонастройка не происходит. Глубокий кризис всех сторон общественной жизни побуждает людей искать новые формы, способы, механизмы регуляции жизнедеятельности, обращать внимание на явления, которым раньше они не придавали значения, или в муках придумывать новые способы существования в изменившихся незаметным образом условиях.

Современная Россия переживает переходный период. Обсуждение состояния и проблем переходного периода, приводимое ниже, касается в основном экономики и, отчасти, преобразований в социальной сфере. Проводимая в настоящий момент Правительством экономическая политика не имеет однозначной оценки. Мы лишь дадим небольшой комментарий к цифровому материалу, отражающему, на наш взгляд, основные результаты и проблемы изменения хозяйственной системы в России.

Непривычное для школьника обилие статистического материала в данной части пособия не должно смущать, хотя некоторые данные и удивят.

Во-первых, цифры – хлеб экономиста, во-вторых, их не нужно все запоминать, но некоторые знать полезно, каждый запомнит ту цифровую информацию, которая произвела наибольшее впечатление, в-третьих, статистический фон позволяет лучше уяснить суть происходящих процессов, и, в-четвертых, цифры могут быть использованы для иллюстрации теоретических положений других частей пособия.

4.1. Цели реформ и методы их достижения



Основные цели экономических реформ в России были сформулированы в Программе углубления экономических реформ и представлялись следующим образом: «*Конечные цели реформ – экономическое возрождение России, рост и процветание отечественной экономики, обеспечение на этой основе благосостояния и свободы ее граждан*» (Экономическая газета, 1992, №30, стр.14). Неизбежность временного спада авторам реформ была очевидной, но они намеревались допустить его до определенного уровня и сохранить системы жизнеобеспечения страны.

Средство достижения целей – рынок. Его формирование полагалось в следующих основных взаимосвязанных направлениях:

- снятие административных ограничений с цен, развитие торговли взамен бюрократического распределения;
- стабилизация финансовой и денежной системы;
- приватизация, создание институциональных предпосылок эффективного рыночного хозяйства;
- структурная перестройка экономики и ее демилитаризация, повышение конкурентоспособности российской продукции на мировой арене;
- создание конкурентной среды;
- активная социальная политика с целью приспособления трудоспособного населения к новым условиям, защита наиболее уязвимых слоев от негативных проявлений переходной экономики.

Предполагалось, что реформа пройдет в три этапа.

Этап I – кризисное развитие. Главными приоритетами полагались либерализация цен и экономической жизни, финансовая стабилизация. *Важные критерии завершения первого этапа:* темп инфляции – не более 3% в месяц, прекращение спада производства.

Этап II – восстановление народного хозяйства. Приоритетами здесь обозначались институциональные изменения, направленные на развитие конкуренции. *Критерий завершения:* доля госсектора в производстве не более 40%, достижение докризисного уровня ВВП.

Этап III – экономический подъем. Приоритет отдается реконструкции народного хозяйства. *Критерии завершения:* темп экономического роста не менее 3–4% в год, норма накопления в ВВП не менее 15%.

Большое значение придавалось институциональным изменениям.

Институциональные преобразования связаны:

- с ускоренной корпоратизацией и приватизацией промышленности;
- с реорганизацией системы государственного управления в соответствии с условиями рыночного хозяйства;
- с реформой социальной сферы с целью повышения нормы частных сбережений (доля сбережений в доходе частных лиц) и сокращение налогового бремени.

Начиная реформировать экономику, Правительство полагало, что:

- освобождение цен на большинство видов товаров с ограничениями в денежно-кредитной сфере и налоговой реформой поможет ликвидировать бюджетный дефицит;
- либерализация внешнеэкономической деятельности приведет к насыщению внутреннего рынка и снижению первоначально взлетевших цен;
- широкая приватизация создаст основы *институциональной собственности*;
- экономика относительно быстро (в течение года) выйдет на нижнюю точку спада, и после этого, по крайней мере, в некоторых отраслях начнется постепенный подъем.

Глубокие социально-экономические образования всегда сопряжены с потерями и ошибками, глубина и масштабы которых тесно связаны с состоянием общества: его организованностью и возможностями самоорганизации, силой и эффективностью государственной власти, структурой экономики и состоянием ее производственного аппарата, уровнем развития науки и восприимчивостью обществом ее достижений, социальной структурой общества, достигнутым уровнем благосостояния и дифференциацией последнего и т.п.

Известно, что мало кому из реформаторов удастся довести задуманные реформы до конца, и еще гораздо меньшему числу – по намеченному сценарию. Анализируя итоги развития России за годы преобразований, отечественные и зарубежные экономисты не всегда едины в оценке российских преобразований, что является нормальным явлением. Важно обратить внимание на те аспекты переходных процессов, которые переключаются с теоретическими вопросами программы курса «Основы экономики».

4.2. Основные результаты преобразования российской экономики

4.2.1. Динамика макроэкономических показателей

В самом общем виде результаты российских преобразований отражаются в динамике макроэкономических показателей (таб.1). Данные таблицы показывают изменение сводных индикаторов (показателей) по отношению к 1989 году, как предкризисному году, после которого началось падение темпов роста ВВП и продукции важнейших секторов экономики.

Динамика показателей свидетельствует, что объем ВВП сократился с 1990 по 1996 г. почти на половину, а *промышленного производства* – почти на 60%, *сельского хозяйства* – на 40%.

Наибольший спад наблюдается в производстве капитальных товаров, являющихся материальным воплощением *капитальных вложений*. Их величина по отношению к 1989 г. сократилась на три четверти.

Таблица 1.

Показатели социально экономического развития
в 1990–1996 гг. в % к 1989 г.

Показатели	Годы						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Продукция промышленности	99,9	91,2	74,6	62,5	48,2	45,9	42,2
Продукция сельского хозяйства	96,4	92,1	83,4	79,9	70,1	64,5	60,6
Капитальные вложения	100,1	84,6	51,0	45,1	34,1	29,6	24,3
Розничный товарооборот	-	96,8	93,4	95,2	95,3	88,6	85,9
Среднемесячный рост потребительских цен	-	8,3	31,2	20,6	10,0	7,2	1,9
Дефицит федерального бюджета, % ВВП	-	2,89	3,51	4,60	10,30	2,90	3,30
Уровень безработицы, %*	-	-	-	1,5	7,0	8,3	9,1
Степень дифференциации доходов**	0,250	0,260	0,289	0,398	0,409	0,381	0,375
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	-	11,7	40,1	31,5	22,5	24,7	21,6
ВВП	97	92,2	78,8	71,9	62,9	60,3	56,7

* по методологии, Международной организации труда

** степень дифференциации доходов (коэффициент Джини) меняется от 0 до 1. Значение 0 соответствует абсолютно равномерному распределению дохода.

При таком спаде производства *розничный товарооборот* сократился все же только на 14%. Объяснение этому вполне очевидно – уменьшение выпуска отечественных товаров было компенсировано импортом потребительских благ.

Одним из существенных факторов, оказавших негативное влияние на экономику в рассматриваемом периоде, была *инфляция*. Среднемесячный рост цен в 1992–1993 годах составлял 31,2 и 20,6%. Затем темп инфляции сокращается примерно до 2% в месяц в 1996 году.

Беспрецедентный для мирного времени спад производства сопровождался в России низкими показателями *безработицы*. К 1996 году уровень безработицы несколько превысил 9%. Характерная для России скрытая форма безработицы во многом определяет весьма низкий ее уровень при значительном сокращении производства.

Высокие темпы инфляции обусловили, как одна из причин, высокий *уровень дефицита государственного бюджета*. Максимальной величины дефицит федерального бюджета достиг в 1994 г. и составил 10,3% от валового внутреннего продукта. Снижение инфляции и государственных расходов (например, невыплата зарплаты работникам бюджетной сферы и государственных предприятий) позволили сократить дефицит федерального бюджета до 3,3% в 1996 году.

Как известно, от инфляции страдают все субъекты экономической деятельности, хотя и в разной степени. Ухудшение положения населения России обусловлено не только инфляцией, но и задержками выплаты зарплаты, сокращением рабочих мест в виду прекращения производства многих видов продукции, отсутствием действенной системы социальных гарантий. Результатом явилось возрастание доли населения с доходами ниже прожиточного уровня. Их доля резко возросла в 1992г. – до 40%, а затем начала постепенно сокращаться и в 1996 году составляет примерно пятую часть населения.

Другим результатом преобразований в России стал *рост дифференциации доходов*. Степень дифференциации доходов (коэффициент Джини) возросла с 0,25 в 1990 году до 0,409 в 1994 году, а затем стала несколько уменьшаться, составив в 1996 году 0,375.

Такова общая результирующая картина преобразований в России.

Теперь прокомментируем эти и другие итоги российской экономической жизни в 90-е годы.

4.2.2. Приватизация

Private – частный. Приватизация означает превращение государственной собственности в частную, представленную разными ее видами: индивидуальной, кооперативной, акционерной.

Чтобы лучше понять современное состояние приватизации, необходимы замечания, связанные с характером собственности в СССР и с теорией прав собственности.



Не подвергается сомнению, что в бывшем СССР государственная собственность была господствующей. Справедливо ли это? Разделим две стороны вопроса: формальную и реальную. С формальной точки зрения это так.

А реально? Дело в том, что отношения собственности реализуются в многообразии прав: владение деньгами, реальным капиталом, всей или частью дохода от него, пользовании на определенных условиях всем капиталом, или его долей, распоряжением имуществом, его частью на тех или иных условиях и т.п.



В советской действительности разные правомочия реально осуществлялись разными группами людей или их организациями (институциональные собственники): например, политическая номенклатура принимала стратегические решения относительно распределения ограниченных ресурсов, государственный аппарат реализовывал эти решения уже корректируя. Представители областных органов власти, руководители крупных предприятий, конкурируя в коридорах власти за ограниченные ресурсы, тоже вносили коррективы в централизованные решения. Директора предприятий к тому же являлись распорядителями той или иной части собственности в процессе производства. Трудовые коллективы помимо использования собственности также претендовали на участие в управлении долей государственной собственности.

Таким образом, различные права собственности были по разному распределены за разными слоями советского общества. Это распределение прав, их реальные изменения зачастую складывались стихийно, были слабо формализованы, а главное – функции контроля за собственностью были размыты по этажам власти.

Такое подчас аморфное состояние хозяйственного субъекта способствовало тому, что часть государственной собственности находила реальных хозяев в теневом секторе экономики.

2

Теория прав собственности, изучая нормативные и разрешенные (санкционированные) правила отношений между людьми по поводу использования экономических благ, утверждает, что если права собственности плохо определены и нечетко распределены, экономика не может работать эффективно.

И вот на фоне хаоса и неопределенности экономических полномочий относительно больших и малых имущественных комплексов начинается приватизация.



Главной целью приватизации объявлялось формирование слоя частных собственников, содействующего созданию социальной рыночной экономики.

В ходе приватизации выделяются следующие этапы.

Первый этап – (1.07.1992 г. по 30.06.1994 г.) представлял бесплатную раздачу приватизационных чеков (ваучеров) с очень символической долей собственности. Это был, конечно, неэффективный вариант приватизации, но отвечал чаяниям населения о социальной справедливости. Чековая приватизация способствовала появлению акционерных предприятий.

Как утверждают исследователи приватизации в России, именно на первом этапе в хаосе и административной неразберихе эффективные предприятия, подлежащие приватизации, оказались под контролем представителей теневой экономики. Это было облегчено и существующей размытостью прав собственности.



Приватизация состояла в таком случае в официальном оформлении правомочий, реализуемых узким слоем российского общества. Некоторые промежуточные итоги приватизации приведены в таб.2.

Таблица 2.

Изменение структуры капитала, % от уставного капитала
(средние данные)

Группы акционеров	1994 г. (середина)	1995 г. (середина)	1996 г. (оценка)
Рабочие предприятий	49	43	35
Администрация предприятий	10	13	16
Внешние инвесторы:			
крупные	13	22	32
мелкие	11	11	13
Государство	17	11	4

Источник: Вопросы экономики. 1995. – №10. – С. 53.

По итогам чековой приватизации внутренние инвесторы – работники предприятия и администрация – имели контрольные пакеты акций. Инвестор – вкладчик денег. Структура акционеров в 1994 году отражала расстановку сил среди фактических собственников. Однако в наших условиях рабочие не могут рассматриваться серьезными инвесторами вследствие их бедности, доля государства в капитальных вложениях резко снизилась (до 18,8% в 1996г.). Следовательно, возрастает значение администрации и внешних инвесторов, как будущих владельцев контрольных пакетов.

Бесплатная раздача ваучеров не пополнила государственный бюджет и не сформировала эффективного собственника, способного вкладывать крупные деньги в структурную перестройку экономики.

Второй этап приватизации (1.07.94 г. до середины 1997 г.) называют денежной приватизацией. Механизм приватизации – аукционы и инвестиционные конкурсы.



Заметным процессом на этом этапе стала продажа крупных государственных пакетов акций с целью пополнения доходов бюджета. Покупателями стали объединения банков и промышленных монополий.

В результате денежной приватизации резко возросла доля внешних инвесторов, увеличилась доля директората в акционерном капитале за счет сокращения доли рабочих и государства.

Третий этап развернулся с выходом летом 1997 года закона, регламентирующего процессы приватизации. Его характеризует малое количество предприятий, подлежащих приватизации (точечная приватизация), хотя и очень выгодных (например, АО Норильскникель) и большая проработанность процедур приватизации. За его ходом страна следит по громким скандалам вокруг приватизации весьма «лакомых кусочков» государственной собственности.


В конечном итоге можно констатировать, что цели приватизации достигнуты лишь частично. И все же главным было то, государство осталось собственником менее 40% предприятий. Важно было также появление разных формы собственности и институциональных собственников: холдингов, коммерческих банков и инвестиционных фондов.

Однако до действенного института частной собственности, до формирования эффективного собственника, содействующих созданию социальной рыночной экономики, еще далеко.

4.2.3. Цены и инфляция

Начиная экономическую реформу, Правительство полагало привести в соответствие спрос и предложение. Накануне реформ в стране господствовала талонная система распределения основных продовольственных и непродовольственных товаров.

Средством для ликвидации дефицита была выбрана *либерализация* (освобождение) цен. Свободные цены в условиях свободного (совершенного) рынка действительно приводят в соответствие спрос и предложение и являются главным и единственным регулятором движения ресурсов и товаров.

 Либерализация же цен в условиях преобладания государственной формы собственности и высокого уровня монополизма производства привела к возникновению и развитию *кризиса неплатежей* и многократному росту цен (см. таб. 1). Какова здесь логика событий?

Всеобщая дефицитность товаров накануне реформ означала, что денежная масса значительно превышает сумму фиксированных товарных цен. Их либерализация в условиях высокого монополизма привела к росту цен и породила инфляционные ожидания. Инфляция обесценила не только вклады населения, но и денежные средства

предприятий, что вынудило их покупать ресурсы в кредит и продавать продукцию в долг. Так возникла взаимная задолженность предприятий, которая получила название кризиса неплатежей.

Объем задолженности предприятий промышленности друг другу позволяет понять, почему межфирменный кредит в российских условиях назвали кризисом неплатежей (долги фирм друг другу по заключенным сделкам – нормальное явление в рыночной экономике). На конец 1995 года величина взаимной задолженности в промышленности приблизилась к 90% от объема выпускаемой продукции. Тем не менее жизнь в долг была естественным поведением. Государственные предприятия обоснованно полагали, что собственник – государство – рано или поздно прокредитует взаимную задолженность своих предприятий.

И действительно, во второй половине 1992 года правительство попыталось решить проблему неплатежей путем взаимных зачетов и льготного кредитования. Это спасло многие предприятия от банкротства, увеличило выпуск продукции и поступлений в бюджет, но проблемы неплатежей не решило. Вскоре они снова стали нарастать и превратились в постоянного спутника нашей экономики.

Задолженность предприятий ведет не только к нерегулярности выплат заработной платы, но и к угрозе банкротства вполне благополучных предприятий, к нарушению нормального хода производства. Неплатежи за полученную продукцию сделали выгодным экспорт сырья и любой, хоть сколько-нибудь конкурентной продукции, поскольку в этом случае получение денег за нее гарантировано.

Надо сказать, что иногда неплатежи принимают искусственный характер. Имея возможность расплатиться, предприятие этого не делает, т.к. неплатежи – норма и некого уже не возмущают. В целом же проблема неплатежей до сих пор не нашла своего приемлемого решения, а сами долги превратились в *низколиквидные денежные субституты*.

Либерализация цен быстро погасила инфляцию спроса, и к концу 1992 года инфляция издержек начинает преобладать над инфляцией спроса. В общем росте цен инфляция спроса составляет 1/3 и инфляция издержек – 2/3. Рост цен на факторы производства, вызвав сокращение производства, вместе с ростом цен на потребительские товары обусловили и сжатие совокупного спроса, что не прекратило

инфляцию, но существенно повлияло на предложение: оно сократилось под влиянием сжатия спроса.

Таким образом, инфляция 90-х годов стала постоянно действующим фактором. Она порождена несоответствием массы денег и суммы товарных цен, огосударствлением собственности и высоким уровнем монополизма производства. Выбранная политика либерализации цен для борьбы с инфляцией оказалась мало успешной. Она изменила вид инфляции и породила кризис неплатежей. Величина денежных неплатежей не учитывается при расчете величины годовой инфляции, поэтому официальные данные о темпах инфляции оказываются заниженными.

Общий рост цен оказал влияние как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение, вызвал обесценение национальной валюты и стимулирует бегство от нее. Инфляция делает невыгодными долгосрочные вложения в развитие экономики, что блокирует выход из глубочайшего экономического кризиса.

Однако правильная государственная фискальная и кредитно-денежная политика способна сгладить негативное влияние существующего уровня инфляции на инвестиционный климат в экономике.

4.2.4. Инвестиции

Всякая развивающаяся экономика находится в изменении: появляются новые товары и услуги, новые отрасли, технологии производства и обмена, новые профессии, а старые явления и процессы, продукты и услуги исчезают или видоизменяются, совершенствуются. Когда появляются новые товары и услуги, увеличивается выпуск одних товаров, а других – уменьшается, экономисты говорят об изменении структуры производства.



Важным условием и фактором структурных преобразований в экономике являются *инвестиции* – вложение денег в реальный сектор экономики с целью замены износившегося оборудования, машин, зданий, сооружений или их увеличения по сравнению с имеющейся массой. Такое инвестирование является основой роста и совершенствования производства и изменения его структуры. Таким образом, инвестиции с материальной стороны представлены машинами, оборудованием, строительными конструкциями и материалами, а с другой – денежной суммой.

Инвестиции необходимы во избежание «забастовки радиаторов». За такой образностью стоит следующее. Машины в процессе их применения изнашиваются, выходят из строя и их надо заменять новыми видами и образцами.



накоплением.

Сумма денег, соответствующая заменяемой массе оборудования, называется *амортизацией*. А сумма денег, расходуемая на покупку дополнительных машин и оборудования, сырья и материалов называется

Итак, источниками инвестиций являются амортизация и прибыль производителей товаров и услуг. Если названные источники ограничены, фирмы прибегают к кредитным средствам.

Таким образом, экономика, основанная на промышленном применении машин, постоянно нуждается в жертвоприношениях в виде части созданного в обществе продукта. Иначе она не может существовать и развиваться.

Состояние экономики России в инвестиционной сфере характеризуется как *инвестиционный кризис*. Он выражается в свертывании инвестиционной деятельности, т.е. уменьшении деятельности по замене износившегося и морально устаревшего оборудования, по наращиванию новых технологических систем в народном хозяйстве России. Данные табл.1 свидетельствуют, что спад в наибольшей степени коснулся сферы капитальных вложений (инвестиций). **Что это означает и какие последствия имеет?**

- Инвестиционные товары производит *инвестиционный комплекс* – группа взаимосвязанных отраслей, включающая машиностроение и строительство, а также отрасли, производящие для них основные материалы – металлургия, промышленность строительных материалов. Именно в этих отраслях и произошло наибольшее сокращение производства. Так, в машиностроении и металлообработке – почти на 62%, промышленности строительных материалов и конструкций – на 60%. Наблюдалось свертывание прежде всего производственного строительства.
- Происходит старение производственного аппарата страны. Тяжелое финансовое положение основной части производителей продукции и услуг вызвали сжатие инвестиционного спроса и, как следствие, невозможность поддерживать основной капитал в рабочем состоянии и прежнем объеме.
- Следствием свертывания инвестиционного процесса является сокращение механизированных рабочих мест в *реальном секторе* экономики. Реальный сектор

производит товары: продовольственные, непродовольственные потребительские товары, инвестиционные товары. Этот процесс получил название

деиндустриализации экономики. Иначе говоря, увеличение доли рабочих мест, обеспеченных простейшими механизмами.

С появлением разных собственников и сокращением доли государственной собственности, а также в связи с финансовыми трудностями государства, произошли изменения в структуре инвесторов. Если раньше главным инвестором было государство, то теперь его доля составляет лишь около 19% общего объема инвестиций. Остальное приходится на негосударственный сектор экономики.

Куда же направляется скудеющий поток отечественных производственных инвестиций? Все возрастающая их доля концентрируется в топливной промышленности и энергетике – почти 45% в 1996 году, в ведущих отраслях производственной инфраструктуры (транспорт и связь) – 18%. На все остальное приходится около 40%. То есть развитие обрабатывающей промышленности не является приоритетной для отечественного инвестора.

А что думает иностранный инвестор? Его деятельность мы рассмотрим с трех позиций: структура вложений, отрасли вложений и страны, проявляющие наибольшую в этом активность.

1. За 1995–96гг. в направлениях вложений иностранных инвесторов произошли весьма заметные изменения. (см. таб.3.)

Таблица 3.

Структура иностранных инвестиций в экономику России

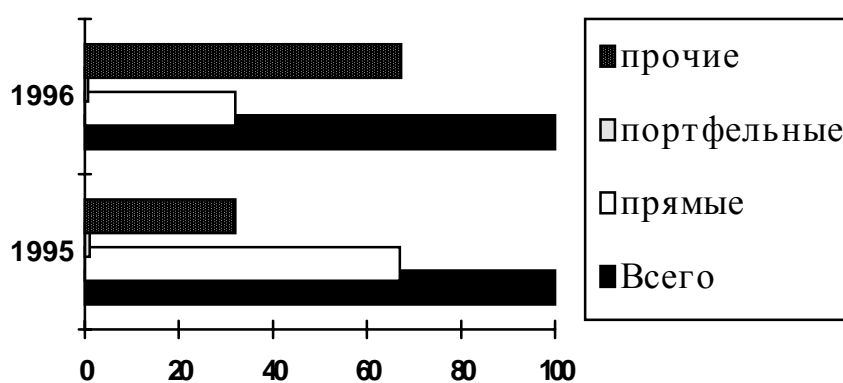
по видам в (%)

	1995	1996
Инвестиции – всего	100	100
из них:		
прямые инвестиции	67	32
портфельные инвестиции	1	0,7

прочие инвестиции	32	67,3
-------------------	----	------

Рассчитано на основе: Статистическое обозрение.– №1. – 1997. – С.45

Почти вдвое сократились прямые инвестиции, зато вдвое возросли прочие инвестиции, в которых кредитные и банковские вклады составляли в 1996 г. 92% (относительный характер этих изменений представлен на диаграмме). При этом за один год банковские вклады возросли с 6,5 до 942,8 млн. долл.



2. Какие отрасли предпочитает иностранный инвестор?

В отраслевой структуре иностранных инвестиций тоже произошли разительные перемены (см. таб. 4).

Как видно из данных таблицы 4, ориентиры иностранных инвесторов меняются: они «охладевают» к машиностроению и торговле и в целом к промышленности и резко увеличивают интерес к финансовому сектору экономики.

3. И, наконец, инвесторы каких стран проявляют наибольшую активность?

Страновой состав также характеризуется изменчивостью активности своих участников (см. табл.5). Доля прежде самых активных иностранных инвесторов, к которым относились США, Германия и Франция, начинает сокращаться. Причем, если США ненамного, то Германия и Франция в 1996 г. резко сократили свое инвестиционное присутствие в России. Зато проявляют инвестиционный интерес голландцы, англичане и швейцарцы.

Все вместе взятое позволяет говорить о неустойчивости иностранных инвестиций как активного фактора преобразования российской экономики.

Итак, инвестиционная сфера и инвестиционная деятельность подверглась весьма существенным изменениям и продолжает оставаться в кризисном состоянии. Это

вызывает наибольшую тревогу экономистов, поскольку усугубляются условия преодоления распада российской экономики за счет внутренних источников.

Таблица 4.

Иностранные инвестиции в России по отраслям экономики, (%)

	1995	1996
Инвестиции – всего	100	100
Промышленность	43,0	33,3
из нее:		
пищевая	10,1	11,5
топливная	9,3	7,6
деревообрабатывающая	5,7	4,4
машиностроение и металлообработка	5,9	2,7
цветная металлургия	1,3	2,7
Транспорт и связь	3,7	4,0
Торговля и общественное питание	16,9	4,7
Коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	4,9	23,6
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	14,2	29,6
Прочие отрасли	17,3	4,8

Источник: Статистическое обозрение. – №2. – 1997. – С.45

Таблица 5.

Структура инвесторов в российскую экономику по странам (%).

	1995	1996
Инвестиции – всего	100	100
США	29,1	26,1
Швейцария	15,0	20,3
Нидерланды	3,0	15,1
Великобритания	5,8	7,5
Германия	10,5	4,4
Австрия	2,6	2,5
Швеция	2,2	2,4
Италия	1,2	1,2
Бельгия	3,8	1,0
Франция	3,4	0,6

Источник: Статистическое обозрение: – №1. – 1997. – С.45

Некоторые из них считают, что последних в экономике уже не осталось, другие – рассчитывают восстановить инвестиционный процесс на выручку от продажи природных ресурсов. Но те и другие полагают, что без внешней помощи здесь России не обойтись.

4.2.5. Бюджетная политика



Бюджетная политика призвана обеспечить ресурсами правительственные органы для выполнения ими своих функций. Бюджет государства это далеко не только зарплата государственных чиновников и содержание их рабочих мест. Это и поддержание правопорядка, и безопасности страны, участие в решении

экологических проблем, поддержка наиболее перспективных с позиций общества направлений научных исследований, защита недееспособных членов общества и многое другое.

Бюджетная политика складывается из двух частей – формирование доходов государства и расходование мобилизованных денежных ресурсов. Бюджетная политика находит свое отражение в исполнении бюджета. В табл.6 приведены основные источники формирования и направления расходования федерального бюджета.

Среди источников выделяют налоговые и неналоговые поступления.

В структуре *налоговых доходов* основная часть поступлений формируется за счет налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и внешнеэкономической деятельности (63–73%).

За рассматриваемый период несколько уменьшилось значение налога на прибыль и доходов от внешней торговли в получении налоговых доходов, но увеличивается роль налога на добавленную стоимость и акцизов (таб.6). Для сравнения: в США основу налоговых доходов составляет подоходный налог – примерно 50% в конце 80-х – начале 90-х годов – и все виды косвенных налогов – 20%; налог на прибыль корпораций составляет 17% от всех налоговых поступлений.

Среди всех налоговых поступлений резко возросла доля акцизов – налогов на определенный круг товаров, преимущественно не первой необходимости (например, акцизный налог на алкогольную продукцию).

В целом можно констатировать попытку Правительства уменьшить налоговое бремя на производителя, возместив это уменьшение ростом акцизов – налогов на определенный круг особых товаров и товаров не первой необходимости.

Заметен рост доли *неналоговых поступлений*. Возможно, это связано трудностью взимания налогов, с которой сталкиваются налоговые органы, или является следствием сокращения внутреннего производства, а скорее – результат и того и другого.


Среди *неналоговых поступлений* существенно возросла доля доходов от приватизации и государственной собственности. Для 1996 г. не удалось разделить эти два вида доходов. Но можно весьма уверенно предположить, что вклад доходов от

приватизации составляет основную часть общего дохода, поскольку в теперешних условиях государство развитием своей собственности практически не занимается.

В рассматриваемый период в *структуре расходов* основными составляющими являются расходы на народное хозяйство, оборону, трансферты местным бюджетам и обслуживание и выплата государственного долга – 53–60%.

В расходах уменьшилась доля затрат на народное хозяйство: с 13, 1% в 1994 до 9,6% в 1996. Это – весьма низкий для России показатель.

На что еще следовало бы обратить внимание в анализе расходных статей?

 Прежде всего, на высокую долю военных расходов – 18,3% в 1996 г. – и на правоохранительную деятельность – 8,6% в этом же году.* Доля расходов по поддержанию правопорядка возрастает при почти нулевом результате в области гарантий личной безопасности граждан, защиты собственности и доходов. Динамика расходов по этим статьям бюджета ставит под сомнение достижение одной из декларируемых целей реформ – демилитаризации экономики, а также закладывает основы полицейского государства, в котором расходы на социальную политику и социально-культурные мероприятия совпадают по величине с расходами на правоохранительную деятельность. Может быть эффективная социальная политика, ее точные социальные ориентиры и большие, чем теперь масштабы социальной деятельности государства сделали бы излишней часть расходов на выполнение необходимых полицейских функций?

Общая проблема военных расходов состоит в том, что рост благосостояния общества в определенной степени связан с высвобождением части ограниченных ресурсов из сектора экономики, производящего вооружение. В этом секторе сосредоточены лучшие людские и материальные ресурсы. Но конверсия требует значительных капитальных вложений (инвестиций). Поэтому продуманная программа конверсии военного производства в гражданское позволила бы минимизировать неизбежные потери смены профиля деятельности и выпуска продукции. Однако фактом является во многом разрушительный характер стихийной конверсии в нашей стране. Пока что немногие предприятия военно-промышленного комплекса смогли

* справка: доля военных расходов в ВВП в России почти в 2 раза выше, чем в США по состоянию на 1994 год.

осуществить конверсию. Основная же часть пытается найти свои ниши на международном рынке вооружений.

Далее, справедливости ради нужно отметить, что за 1994–96гг. расходы на социальную политику возросли более, чем в 4 раза. Эта политика направлена на поддержку наиболее уязвимых слоев населения, которые очень ограничены в

возможностях увеличения своих доходов: пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи, семьи, потерявшие кормильца и т.п.

Вместе с тем не удалось увеличить расходы на социально-культурные мероприятия, куда входят наука, образование, медицина, искусство, культура, спорт. Размер такого вида расходов является индикатором заботы общества не только о человеке, но и о будущем развитии. Системы развития, куда относятся перечисленные виды деятельности, испытывают в настоящее время дефицит внимания современной правящей элиты.

И последнее. На статью «прочие расходы» приходится около половины всех расходов. Сюда включена деятельность государства по пополнению государственных запасов, обслуживанию внутреннего и внешнего долга. Она отражает также расходы по чрезвычайным обстоятельствам, трансферты местным бюджетам и т.д.

Среди всех видов расходов в этой бюджетной статье около 60% приходится на обслуживание и выплату внутреннего и внешнего долга и трансферты местным бюджетам. Причем, если доля трансфертов в 1996 г. по сравнению с 1995 г. сократилась вдвое, то доля расходов на погашение внутреннего и внешнего долга за этот же период возросла вдвое. Не последнюю роль в этом играет растущий рынок государственных ценных бумаг.



Большой проблемой всякой экономики является дефицит государственного бюджета. Опасность дефицита госбюджета состоит не только в том, что длительное время жить в долг нельзя, что нарушаются макроэкономические соотношения между товарной и денежной массой, структурой платежных средств и т.п., но и в том, что у государства как эмитента денег велик соблазн покрывать дефицит за счет эмиссии, что чревато инфляцией. Отсутствие реальной независимости Центрального банка России от Правительства усиливает опасность нагнетания в экономику обесцененных денег.

В табл. 1 и 6 приведены данные о дефиците госбюджета России и его покрытии.

Таблица 6.

Исполнение федерального бюджета в 1994–1996 гг. (в % к итогу).

Структура доходов, расходов дефицита	1994	1995	1996
ДОХОДЫ			
<i>Налоговые доходы</i>	83,6	78,9	75,7
Налог на прибыль	21,0	19,4	12,9
Подходный налог	0,1	1,4	2,0
Налог на добавленную стоимость	29,1	32,9	30,6
Спецналог	5,2	3,7	–
Акцизы	5,5	7,1	11,1
Ресурсные платежи	1,2	1,5	н.д.
Платежи за землю	0,2	0,1	н.д.
Экспортно-импортные пошлины	23,3	11,1	н.д.
<i>Неналоговые доходы</i>	7,4	14,5	16,5
Доходы от федеральной собственности	1,9	1,9	0,2
Доходы от приватизации	0,1	0,2	8,0
Доходы от внешнеэкономической деятельности	0	9,6	8,1
Другие неналоговые доходы	6,3	0,4	0,2
Целевые бюджетные фонды	0	6,3	7,8
Доходы всего	100,0	100,0	
РАСХОДЫ			
Народное хозяйство	13,1	12,8	9,6
Международная деятельность	3,1	5,8	6,0
Социально-культурные мероприятия	6,4	5,5	5,5

Социальная политика	0,7	1,2	3,2
Оборона	19,0	15,5	18,3
Правоохранительная деятельность	7,2	7,0	8,6
Органы управления	2,6	1,7	2,0
Другие расходы	52,1	49,5	53,2
Расходы всего	100,0	100,0	100,0
ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕФИЦИТА*			
<i>Внутреннее финансирование:</i>	91,2	42,5	55,8
кредиты Центрального банка	70,6	-0,3	0,0
ценные бумаги, в том числе:	20,6	48,3	55,8
ГКО и ОФЗ	10,1	48,2	59,8
КО	10,5	0	-0,4
другие источники	0	-5,5	0
<i>Внешнее финансирование</i>	8,8	57,5	44,2
Дефицит	100,0	100,0	100,0

Источники: Вопросы экономики. – 1996. – №2. – С.113–114;


Статистическое обозрение. – №1. – 1997. – М. – Государственный комитет РФ по статистике.– С.60.

Следует обратить внимание на устойчивую тенденцию к сокращению дефицита госбюджета и изменению соотношения источников его покрытия. Начиная со второй половины 1995 года, кредиты Центрального банка были исключены в качестве источников покрытия дефицита госбюджета, и такими источниками стали государственные ценные бумаги и внешние займы. На рынке государственных ценных бумаг правительство, продавая различные виды ценных бумаг, мобилизует деньги финансовых институтов, фирм и частных лиц для оплаты своих расходов, не подкрепленных доходами бюджета. Так возникает государственный долг. Чтобы расплатиться по долгам и покрыть дефицит бюджета нового периода, оно вновь прибегает к услугам рынка ценных бумаг. Так возникает пирамида долговых обязательств.

* показатели финансирования дефицита в 1996 г. соответствуют запланированным данным, а не реальному исполнению


Наиболее значимым источником покрытия дефицита госбюджета становится внешнее финансирование. По всей видимости не нужно обольщаться относительно условий предоставления внешних кредитов на эти цели. Они чаще всего бывают невыгодными для России с позиций сохранения рабочих мест, структурной перестройки экономик, статуса вхождения в мировое хозяйство. Не надо забывать, что отдавать долги придется новым поколениям. В растущей экономике растущий государственный долг не представляет серьезной опасности. Другое дело в сжимающейся экономике, к которой относится экономика России. И на страницах экономических изданий профессионалы ведут дискуссию относительно значения и перспектив рынка ценных бумаг в России как источника финансирования дефицита государственного бюджета.

Выше уже говорилось о бюджетной системе государства и ее значении.

 **Бюджетная система** представляет собой бюджеты властей разного уровня и принципы их формирования. Напомним, что основными принципами являются **долевое** участие разных уровней власти в главных налоговых источниках и **распределение налоговых источников** между бюджетами разных уровней власти. Российская бюджетная система является первопреемницей прежней союзной, т.е. в ее основе лежит принцип долевого участия областных и муниципальных администраций в налоговых источниках и последующем трансферте местным бюджетам с целью финансирования их дефицита.

Вот примеры деления некоторых видов налогов между бюджетами властей разного уровня. Налог на прибыль, например, в 1993 г. делился между федеральным и нижестоящими бюджетами в пропорции 31:69, акцизы на алкогольные напитки 50:50, налог на добавленную стоимость – 80:20.

Принцип долевого участия используется, например, в США, а принцип разделения источников налоговых поступлений – для построения бюджетной системы в Германии, где налог на нефть, табак, налог на страхование полностью поступает в федеральный бюджет; налог на собственность, на трансферт недвижимости, на наследство – в бюджет земель; налог на недвижимость – в местный бюджет.

 Принципы построения бюджетной системы имеют для России большое значение. Они должны учитывать территориальные и социально-экономические особенности страны. Протяженность территории, разная степень хозяйственной освоенности регионов, обеспеченности ресурсами и производственной инфраструктурой, национальный состав, отличие традиций – все эти факторы

обуславливают и различие переходных схем и моделей в разных областях и республиках. А это требует определенной свободы действий местных администраций и независимости от центральной власти и предполагает наличие необходимых денежных ресурсов.

Учитывая сказанное, принципы построения бюджетной системы в России должны отражать, как интересы страны в целом, так и социально-политико-экономические интересы регионов. Для достижения этого бюджетная система России и принципы ее построения подлежат изучению и постоянному совершенствованию.

4.2.6. Внешнеэкономическая деятельность

Российская экономика стала открытой экономикой и внешнеэкономическая деятельность имеет для нее большое значение.



Особенность момента заключается в том, что сжатие внутреннего производства, вызывает потребность поставки импортной продукции. Покупать продукцию на мировых рынках можно лишь продавая собственную. А конкурентоспособными оказались лишь природные ресурсы, продукция военно-промышленного комплекса, аэрокосмической промышленности и услуги труда российской научно-технической интеллигенции (российские «мозги»).

Показатели внешнеэкономической деятельности являются важной характеристикой состояния экономики. Они отражают эффективность развития экономики, ее положение в системе международного разделения труда, статус страны (положение среди других по какому-либо критерию).

С этих позиций экономисты анализируют структуру ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров и услуг. В них представлена некая обобщенная характеристика экономики с международных позиций.

О чем свидетельствуют показатели экспорта продукции?

(табл.7)


Таблица 7.

Структура экспорта России в дальнее зарубежье (в % к итогу).

Товарные группы	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Минеральное сырье и топливо	45,4	57,7	54,3	51,1	45,2	41,2
Машины, оборудование, транспорт	17,5	10,2	8,9	7,1	7,4	6,0
Металлы, драгоценные камни	12,9	14,3	16,4	23,2	26,3	22,0
Продукты химии, каучук	4,6	6,6	6,1	6,0	6,7	7,2
Древесина, целлюлозно-бумажные изделия	4,4	4,7	3,7	4,2	4,2	6,2
Текстиль и текстильные изделия	1,0	0,9	0,6	0,4	0,9	1,3
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	2,1	2,6	3,9	3,8	3,1	3,3
Прочие товары	12,0	9,0	8,3	9,2	7,7	8,8
в т.ч. военная техника	5,5	6,0	4,0	3,6	1,0	5,1

В структуре экспорта 70% приходится на сырьевые отрасли, поставляющие промежуточный продукт. Это, вообще говоря, понятно. Стране нужна валюта для погашения внешнего долга (более 120 млрд. долл.) и решения массы внутренних проблем.


Надо сказать, что в структуре российского экспорта собственно сырьевые продукты и *продукция низкой степени переработки* (промежуточный продукт) всегда занимали значительное место. В 90-е годы ориентация на вывоз сырьевых ресурсов увеличилась.

 По мнению некоторых экономистов-аналитиков, Россия из сырьевого гиганта с малоэффективной обрабатывающей промышленностью окончательно превратилась просто в сырьевого гиганта.

Рост сырьевой ориентации экспорта России обусловил увеличение доли Сибири в экспорте страны, поскольку позиции Сибири как большой природной кладовой возросли. Так, в 1992 году доля Сибири в российском экспорте природного газа составила 99%. Нефти – 88, алюминия – 73, угля – 59, никеля – 45, пиломатериалов – 34%. Однако значительная часть экспортной выручки не возвращается в сибирские регионы.

Распад отечественной обрабатывающей промышленности сказывается не только на структуре экспорта, но и импорта товаров. Важную роль в российском импорте играют машинотехнические изделия. На этом основании некоторые экономисты склонны ожидать начала восстановления *инвестиционного процесса* – замещения износившегося оборудования и увеличения числа машин и их систем на базе новых технологических решений.

Усиливается зависимость России от импорта продовольствия: на его долю приходится около трети объема импорта. А в розничном товарообороте продуктов питания на долю импортируемого продовольствия в 1996г. приходилось уже свыше 50%. В последние годы за покупку продовольствия на мировом рынке Россия платила примерно сумму годовой выручки от экспорта нефти. Следовательно, продажей нефти оплачивается удовлетворение насущных потребностей в питании, этот ресурс буквально проедается. Обостряется проблема качества поставляемого продовольствия: в середине 1995г. было забраковано примерно половина рыбной продукции, 40% колбасных изделий, треть растительного масла, мяса и птицы (Экономика и жизнь. – № 8. –1996. – С.41).

 Постоянным спутником российских внешнеторговых отношений стала утечка значительной части валютной выручки за рубеж. По оценкам российских и зарубежных экономистов с 1992г. ежегодно в зарубежных банках оседало 10–15 млрд. долл.

Страна теряет валюту не только в результате полукриминального экспорта ресурсов, но и импорта потребительской продукции. Дело в том, что в 1996г. около 25% импорта приходилось на каналы неорганизованного (челночного) ввоза и вывоза, незарегистрированного таможенными органами. Стоимость такой продукции оценивается более, чем в 10 млрд. долл.



В целом по структурным характеристикам внешнеторговых отношений России трудно положительно оценить идущие трансформации. Но, по-видимому, такой исход был предreshen отчасти общим уровнем конкурентоспособности продукции внутреннего производства, отчасти – выбранной стратегией в области внешней торговли.

Закончим этот параграф представлением платежного баланса России за 9 месяцев 1996 года.

Платежный баланс страны можно сравнить с визитной карточкой, в которой в самом общем виде отражается состояние хозяйственной деятельности за год.

Рассмотрим платежный баланс России за девять месяцев 1996 г. (см. следующую стр.)

Как следует из приведенных данных, благодаря положительному сальдо торгового баланса, общее сальдо счета текущих операций оказалось положительным.

Отрицательное сальдо баланса доходов от инвестиций и оплаты труда явилось результатом того, что платежи России за использование иностранных инвестиций пока что выше, чем платежи из-за рубежа за использование российских инвестиций. Более того, увеличиваются выплаты Россией процентов по долгам международным финансовым организациям. Так, если в 1995 году доля этих процентов в общем объеме процентов по кредитам составляла более 40%, то в 1996 – уже более 60%.

Отрицательное сальдо по текущим трансфертам обусловлено сокращением более, чем в 1,5 раза объемов гуманитарной помощи России.

Капитальные трансферты представляют передачу капитальной стоимости, связанную с миграцией населения. Другая важная составляющая счета капитальных трансфертов – передача Германией более 300 млн. долл. на строительство жилья для российских немцев и военнослужащих, выведенных из Германии.

Платежный баланс России за девять месяцев 1996 г.

Счет текущих операций	10243
<i>Товары и услуги</i>	13778
<i>Экспорт товаров и услуг</i>	70529
<i>Импорт товаров и услуг</i>	-
	56752
<i>Доходы от инвестиций и оплата труда</i>	-3400
<i>Полученные</i>	3747
<i>Выплаченные</i>	-7146
<i>Текущие трансферты</i>	-135
<i>Полученные</i>	247
<i>Выплаченные</i>	-382
Счет операций с капиталом и финансовыми	-3046
<i>Счет операций с капиталом</i>	-715
<i>Капитальные трансферты</i>	-715
<i>Полученные</i>	1439
<i>Выплаченные</i>	-2155
<i>Финансовый счет</i>	-2330
<i>Прямые инвестиции</i>	1167
<i>За границу</i>	-263
<i>В Россию</i>	1430
<i>Портфельные инвестиции</i>	2333
<i>Активы</i>	57
<i>Обязательства</i>	2276
<i>Прочие инвестиции</i>	-7224
<i>Резервные активы</i>	2787
<i>Поправки к резервным активам</i>	-1394
Чистые ошибки и пропуски	7108

Прямые инвестиции в экономику России концентрируются в промышленности (пищевая, топливная), торговле, общественном питании. Наши промышленные монополии также покупают предприятия за границей.

Портфельные инвестиции дали приток капиталов благодаря покупке иностранными инвесторами государственных ценных бумаг. Это одновременно означает рост обязательств государства перед их держателями.

В счете прочих инвестиций, расшифровка которого здесь не приведена, немаловажна следующая деталь: наблюдается накопление иностранной валюты (и ценных бумаг) предприятиями нефинансового сектора, имеющими право вести внешнеторговую деятельность. Это накопление идет в виде оплаты экспортных поставок и в виде предоплаты импортных контрактов.

Резервные активы – около 15 млрд. долл. – представляют запасы монетарного золота и валютные резервы. С их помощью можно профинансировать объем импорта товаров и услуг соответствующий норме примерно за 2,5 месяца. Граница международного критерия достаточности величины золотовалютного резерва составляет 3 месяца.

В целом по состоянию платежного баланса можно заключить, что ситуация для России не вполне благоприятна, но и не трагическая.

4.2.7. Структурная перестройка


Структурная перестройка означает изменение соотношений между отраслями экономики, секторами экономики, видами деятельности. Структуру экономики можно представить в очень многих плоскостях:

- отраслевая структура экономики,
- структура основных сфер деятельности,
- структура рыночных субъектов,
- структура рыночных институтов,

- структура общественных институтов, определяющих «правила игры» на «экономическом поле»,
- структура предприятий по формам собственности,
- соотношение легального и теневого секторов экономики и т.п.

В предыдущих параграфах раздела, так или иначе обсуждались вопросы структурной перестройки экономики, например, в параграфах приватизации, внешнеэкономической деятельности, инвестициях.

Ниже попытаемся обобщить сказанное, добавив новые данные о перестройке отраслевой структуры экономики. Полагаем, что это позволит составить более комплексное представление о характере трансформации российской экономики.

 Накануне реформ все единодушно считали отраслевую структуру российской экономики утяжеленной. Под этим подразумевался многих не устраивающий факт преобладания производства машин, оборудования, сырья над производством потребительских товаров. Поэтому одной из задач реформ был рост доли конечных отраслей за счет сокращения удельного веса сырьевого сектора, а также военно-промышленного комплекса. Иначе говоря, деформации структуры производства нужно было устранить.

Как это выглядит теперь в цифрах?

Таблица 8.

Отраслевая структура промышленности России
(в ценах 1992 г. в % к итогу)

Отрасли	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Тяжелая промышленность	82,3	79,9	80,2	82,6	84,2	88,1	87,9
Энергетика	22,0	21,8	23,6	27,9	29,4	34,0	33,4
Металлургия	20,0	19,0	18,4	18,3	19,5	23,4	25,1
Химия и нефтехимия	9,0	8,9	9,1	9,2	8,7	7,6	8,3
Деревообработка	5,1	5,0	4,8	4,6	4,0	3,8	3,6
Стройматериалы	2,6	2,6	2,7	2,5	2,4	2,5	1,3
Итого базовые отрасли	58,7	57,3	58,6	61,7	63,9	71,3	72,7
Машиностроение и металлообработка	21,7	22,6	21,6	21,1	10,3	16,8	15,2
Легкая промышленность	10,3	9,8	9,6	7,4	6,2	4,4	3,1
Пищевая промышленность	9,8	10,3	10,2	9,8	9,6	9,9	9,1

Источник: МЭ и МО. – №1. – 1997. – С.17.

Данные таблицы 8 свидетельствуют, что Россия теряет свой обрабатывающий сектор, теряет производство потребительских товаров, увеличивая долю отраслей, выпускающих промежуточную продукцию. То есть деформация отраслевой структуры экономики усилилась.

Таким образом, в ходе новейших преобразований в России произошел переход на совершенно непредусмотренное соотношение между конечными и добывающими

отраслями. Этот переход и означает, что завершилось преобразование экономики России в сырьевого гиганта.

Конечно страна имеет и группу высокотехнологичных производств, представляющих достижения самой передовой научно-технической мысли. Однако объем выпуска в них тоже сократился, причем в 2–3 раза больше, чем в добывающих отраслях и отраслях первичной обработки сырья.

Научоемкие отрасли составляют ядро современного индустриального производства.



Научоемкими называют такие производства, где в структуре совокупных затрат значительную их часть составляют научные и конструкторские разработки.



Получилось, что экономика отреагировала на выбранную руководством страны стратегию реформ отказом от наиболее сложных своих элементов в сторону технологического упрощения. Этот процесс получил название *примитивизации* технологической структуры производства. Придание динамизма научоемким производствам имеет своим условием высокие объемы инвестиций не только собственно в производство, но и крупные вложения в науку, образование, прикладные исследования. Однако состояние отечественного производства не дает надежды на значительные частные инвестиции на эти цели, а государство оказалось весьма недальновидным, сокращая финансирование соответствующих сфер (см. структуру расходов бюджета, табл. 6). Инвестиционный кризис в стране заставляет обращаться за помощью к индустриально развитым странам. Характер и направления иностранной помощи уже обсуждались. Можно лишь добавить, что самая крупная помощь отечественной науке была оказана фондом Дж. Сороса.

Обзор отраслевой структуры производства завершим изменениями в аграрном секторе. Перед аграрным сектором стоит извечная и до конца еще не решенная задача: накормить страну.



С этой целью реформой предусматривалось формирование нового производительного слоя – фермерского, расширение активности личных подсобных хозяйств при сокращении значения колхозов и совхозов

(сельскохозяйственных предприятий) в производстве сельскохозяйственной продукции.

В таблице 9 приведены показатели о структуре производства основных видов сельскохозяйственной продукции в 1995–96 гг. в разных категориях хозяйств: сельскохозяйственными предприятиями, в подсобных хозяйствах населения и фермерских хозяйствах, %.

Сразу отметим, что доля фермерских хозяйств в производстве всех основных видов сельскохозяйственной продукции незначительна. Лишь семян подсолнечника на них приходится 11–12%, по другим видам они дают в лучшем случае 5% от общего объема.

Основными производителями зерна, сахарной свеклы и подсолнечника являются сельскохозяйственные предприятия: колхозы, совхозы, сельскохозяйственные кооперативы и агрофирмы. Основную часть картофеля и овощей дают личные подсобные хозяйства, включая хозяйства горожан. А в производстве животноводческой продукции хозяйства населения начинают успешно конкурировать с сельскохозяйственными предприятиями. Причем, доля индивидуальных хозяйств в производстве мяса, молока и яиц заметно растет, чего не скажешь о фермерских хозяйствах.

О причинах маломощности и малочисленности фермерских хозяйств в России написано немало, но проблема еще не исчерпана и ждет своих исследователей.

Таблица 9.

Виды продукции	1995			1996		
	яйственны е	Хозяйства населения	Фермерски е хозяйства	яйственны е	Хозяйства населения	Фермерски е хозяйства
Зерно	94,4	0,9	4,7	94,6	0,8	4,6
Сахарная свекла	95,9	0,6	3,5	96,0	0,7	3,3
Семена под- солнечник а	86,2	1,4	12,4	87,0	1,6	11,4
Картофель	9,2	89,9	0,9	8,9	90,2	0,9
Овощи	25,3	73,4	1,3	22,1	76,8	1,1
Мясо	50,1	48,4	1,6	47,2	51,1	1,7
Молоко	57,1	41,4	1,5	53,2	45,3	1,5
Яйца	69,4	30,2	0,4	68,3	31,3	0,4

Источник: Статистическое обозрение. – Государственный комитет РФ по статистике. – №1. – 1997. – С.28.

Заканчивая краткий обзор изменения отраслевой структуры промышленности, структуры производящих хозяйств в аграрном секторе, можно заметить, что наблюдаемые результаты структурных изменений прямо противоположны первоначально желаемым. Полагали, что рынок отбракует экономически неэффективные производства и ориентирует производителя на удовлетворение потребностей людей. Но отсутствие полноценного рынка и государственного регулирования структурными сдвигами имело следствием начало и усиление отката структуры российской экономики к экономике сырьевого типа. Ряд экономистов оценивают это как естественный процесс приведения отраслевой структуры производства в соответствие с требованиями мирового рынка и со сравнительными

преимуществами России, которые представляются им в больших объемах относительно дешевых природных ресурсов.

Другие же считают складывающуюся структуру экономики пагубной, поскольку она определяет статус России в мировом сообществе как развивающейся страны преимущественно сырьевой ориентации.

Вместе с тем все понимают, что структурная перестройка экономики с ориентацией на постиндустриальное общество требует колоссальных капиталовложений. Только где их взять? А это – предмет научных и практических дискуссий.


4.2.8. Некоторые социальные результаты экономических преобразований в России

Всякие реформы имеют смысл, если обеспечивают общий рост благосостояния людей.

В последнем пункте параграфа рассмотрим социальные результаты российских преобразований. Этот пункт последний хотя и самый важный с позиций оценки достижений российской переходной экономики.

Сам по себе вопрос о социальных результатах преобразований весьма обширен, поэтому выделим лишь те аспекты темы, которые затрагиваются в других частях настоящего учебного пособия и кратко их изложим во взаимосвязи с некоторыми положениями экономической теории. Речь пойдет

- 1) об уровне жизни,
- 2) о дифференциации доходов,
- 3) о безработице,
- 4) об изменениях социальной структуры общества.

 Уровень жизни населения может быть представлен с разных сторон. Для его оценки важна динамика реальных располагаемых денежных доходов (табл. 10). Как свидетельствуют данные таблицы 10, реальные располагаемые денежные доходы в 1992 г. сократились в 2 раза, затем начали постепенно восстанавливаться и в 1996 г. оставались почти на 30% ниже, чем в 1990г. Есть основания предположить, что рост денежных доходов будет использован основной массой населения скорее для достижения утраченных позиций в уровне жизни, чем на банковские вклады. Дело в том, что сбережения населения являются важным источником инвестиций. Велики ли совокупные сбережения населения в банках? Нет, невелики. Они составляют примерно

величину месячной заработной платы. Следовательно этот источник капитальных вложений крайне ограничен.

Нельзя не отметить тенденцию к сохранению доходов населения путем перевода их в доллары. За последние 4 года 15–25% денежных расходов населения приходилось на покупку валюты и лишь 4–7% – на сбережения во вкладах и ценных бумагах. Эти две цифры – убедительное свидетельство отношения населения к ситуации в стране и национальной валюте.

Таблица 10.

Показатели динамики уровня жизни, в % к предыдущему году

	199	199	199	199	199	199	199
Реальные располагаемые	116	52	110	116	89	100	106.
Доля населения с доходами ниже	4.1	33.5	31.5	23.3	25.8	22.0	20.9
Доля прожиточного минимума в	34.8	27.6	25.9	26.9	39.6	31.5	32.6

Источники: Деньги и кредит. – №12. –1995. –С.51.

Вопросы статистики. –№8. –1996. –С.7.

Вопросы экономики. -№3.-1998.-с.145.

Расчеты автора

В оценке динамики уровня жизни интересно сравнение средней российской зарплаты в долларовом выражении с уровнем цен относительно американского уровня.

Таблица 11.

Среднемесячная заработная плата россиянина в долларах.

ГОД	Средняя заработная плата		Уровень цен в России в % к США	
	начало	конец года	начало	конец года
1994	93,9	104	30	37,2
1995	79,5	136	41,9	61,1
1996	139,7	183	н. д.	н. д.

В 1997 г. уровень цен на продовольственные товары составил 80%, а по товарам длительного пользования 1,5–5 раз от уровня цен США. Очевидно, что уровень благосостояния большинства граждан России продолжает оставаться весьма низким.

Сказанное подтверждается данными о доле населения с доходами ниже прожиточного минимума (табл. 10). В 1992 г. 43% населения оказалось с доходами ниже прожиточного минимума. В дальнейшем наблюдается тенденция к уменьшению доли такого населения.



Удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума в 1997 году составил пятую часть от общей численности граждан России.

Еще одна характеристика уровня жизни связана с показателем доли прожиточного минимума в среднемесячной заработной плате (табл. 10). Эта доля высока, хотя и снизилась с 70% в 1992 г. до 46% в 1996 г. Делать такое заключение позволяет перечень и количество продуктов питания и непродовольственных товаров, формирующих этот минимум. Ниже приведены данные о количестве ряда продуктов питания, входящих в набор, которые характеризуют общий уровень потребления как весьма скромный.

* реальные располагаемые доходы – доходы за вычетом налогов и платежей и с учетом изменения цен.

Продуктовые наборы для расчета среднедушевого прожиточного минимума населения Новосибирской области (кг в месяц), 1995 г.*

Хлебные продукты	11,22
Картофель	11,23
Овощи	6,98
Фрукты	1,30
Сахар и кондитерские изделия	1,78
Мясные продукты	2,26
Рыбные продукты	0,91
Молочные продукты	18,47
Яйца, штук	13
Масло растительное и другие	0,87

Основу продуктового набора, как видно, составляет хлеб и картофель.

Таким образом, приведенные характеристики уровня жизни, его динамики не позволяют говорить о заметном прорыве в благосостоянии населения, хотя и проглядывают общие положительные тенденции.

2 Дифференциация доходов. Большая дифференциация доходов приводит к ограничению покупательной способности населения, деградации качества трудовых услуг, поскольку низкодходные слои населения не имеют возможности получать хорошее образование, пользоваться качественными медицинскими услугами и т.п. Ну и, наконец, социальная напряженность в обществе также может быть обусловлена большой разницей в доходах.

Данные таблицы 12 показывают долю дохода, которая приходится на каждые 20% населения, расположенные по степени возрастания денежных доходов. Наиболее любознательные читатели могут построить и сравнить кривые Лоренца для каждого года.

* Источник: Уровень жизни населения Новосибирской области в 1995 г. Новосибирский областной комитет гос. статистики. 1996, апрель, С.6.

Таблица 12.

Распределение общего объема денежных доходов населения, %.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Денежные доходы в том числе по 20%-ым группам населения:	100	100	100	100	100	100	100
<i>первая (с наименьшими доходами)</i>	11,9	6	5,8	5,3	5,5	6,5	6,5
<i>вторая</i>	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,9	11,3
<i>третья</i>	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,5	16,1
<i>четвертая</i>	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	22,4	22,9
<i>пятая (с наивысшими)</i>	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	44,7	43,2
Коэффициент Джинни (GINI)	0,260	0,289	0,398	0,409	0,381	0,375	0,375
Соотношение 10% наиболее и наименее обеспеченного населения	н.д.	н.д.	11,2	15,1	13,5	13,0	13,2

Источник: Экономическое развитие России –№8. – Т.4. – С. 16–17.

Вопросы экономики. -№3.-1998.-с. 145.

В российской переходной экономике существенно возросла дифференциация доходов. Так, если в 1991 году на долю 20% населения с наименьшими доходами приходилось почти 12% общего объема денежных доходов, то в 1994 – только 5,3%, в 1997 г. доля этой группы населения несколько повысилась – до 6,5%. Доля же группы населения (20%) с наивысшими доходами составляла сначала 31%, потом приблизилась

к 50% (см. табл. 11), а к 1997 г. несколько снизилась – до 43,2% общих денежных доходов.



Тем не менее высокодоходная группа населения получает примерно столько же, сколько все остальное население (60%) исключая низкодоходную группу.

Интегральная характеристика дифференциации доходов представлена в коэффициенте GINI. Он свидетельствует, что степень дифференциации доходов к 1994 г. возросла в 1,6 раза, а затем несколько ослабла. В чем здесь дело?

При характеристике прожиточного минимума отмечалось, что он задает очень низкий уровень минимума, практически на уровне выживания. Немалая доля населения с душевым доходом на уровне и близком к нему свидетельствует о распространении в обществе нищеты.

В борьбе с нищетой (не с дифференциацией доходов!) могут быть два выхода: рост производства и на его основе потребления или перераспределение доходов от богатых к бедным. По всей видимости, после 1994 года последний процесс начался. Тем не менее, разница доходов богатой и бедной групп населения составляет 13 раз. Такой разрыв, по всей видимости, далеко не всегда обусловлен разной производительностью труда и остается предметом внимания специалистов.

3 Одним из феноменов переходной российской экономики является низкий уровень безработицы при почти половинном сокращении производства (таб. 1). Дело в том, что в России широко распространена скрытая форма безработицы: работа в режиме неполной рабочей недели или пребывание в административном отпуске. Доля такой группы населения приближается к доле безработных в общем числе занятых. Так, в конце 1995 г. полностью безработные составляли 8,8%, а скрытой формой безработицы было охвачено 6,2% занятых в экономике, в конце 1996 г. 9,3% и 8,0% соответственно.

Исследования Российского экономического барометра показывают, что для менеджеров фирм мотивы сохранения рабочих мест, поддержки занятости и стремление избежать напряженности в коллективе были весьма важными факторами при определении стратегии фирмы (Аукционек С.П. Российский мотив – без прибыли. – ЭКО. – 1997. – №11. – С.1–14).

Не следует забывать, что население весьма чувствительно к угрозе потерять работу, когда оно не видит вокруг себя убедительных примеров роста производства и занятых.

Таким образом, рост безработицы не только увеличивает разрушительный потенциал экономических преобразований, но и ухудшает социальное самочувствие общества.



Для характеристики социальной структуры современного российского общества воспользуемся материалом статьи академика Т.И. Заславской, опубликованной в журнале ЭКО (1997, №11). Критерием выделения слоев (страт) служат уровень дохода, возможность влияния на общественную жизнь и контроль собственности.

- Современный верхний слой обладает той же полнотой власти, что и прежняя правящая элита. О том, что он из себя представляет, свидетельствуют такие оценки Б.А. Березовского, знающего этот слой «изнутри»: 7 финансово-промышленных групп контролируют половину, а 50 крупных корпораций – почти все национальное богатство. Даже если эти оценки завышены, все равно масштабы дохода и возможности контроля собственности весьма впечатляют.
- Следующий и все растущий слой представляет государственная бюрократия. Для нее характерны коррупция, активное участие в переделе собственности и перевод доходов в недвижимость.
- Третий слой образует средний класс: учителя, врачи, ученые, деятели искусства, адвокаты, представители мелкого и среднего бизнеса и т. п. «Бюджетный» слой этого класса весьма серьезно пострадал в ходе новейших преобразований в России. А средний класс в современном индустриальном обществе является гарантом его стабильности. Однако его положение в России лишает средний класс таких важных «общественных полномочий».
- Наиболее массовый слой – слой работников в сфере материального производства, часто лишенный платы за трудовые услуги. В результате он лишается права на достойное существование.
- Далее идут социально незащищенные слои населения, живущие на государственные трансферты.
- И, наконец, маргинальный (предельный) слой представляет люмпенизированная и десоциализированная часть населения.

Если все население принять за 100%, то по оценкам академика Т.И. Заславской, соотношение указанных слоев выглядит следующим образом: **0,1 : 2 : 15 : 66 : 10 : 7.**

Такая социальная структура общества, основные характеристики ее слоев, другие вышеописанные социальные последствия экономических преобразований затрудняют достижение национального согласия относительно методов, мер, а подчас и направления преобразований.



Трудности достижения национального согласия в России связаны также со слабостью механизмов государственной власти, с ее неспособностью защитить права человека, собственность, с отсутствием внятных и понимаемых населением программ преобразований. А без согласия большинства правительственная политика не может быть демократической, ибо не опирается на мнение большинства и не направлена на рост благосостояния всех, и потому будет носить черты авторитарности, выражая интересы весьма узкого слоя общества.

Работы Всероссийского центра исследования общественного мнения (ВЦИОМ) показали, что для значительной части населения конструкция будущего общества остается неясной. Это – тоже социальный результат переходной российской экономики.

4.3. Вместо заключения

В предыдущих параграфах речь шла о разных сторонах и процессах переходной российской экономики. Выяснилось, что многого из задуманного не удалось достичь, результаты подчас оказались прямо противоположными изначальным целям.


Тем не менее Россия живет иной, чем прежде жизнью. Эта жизнь не всегда абсолютно нова, что-то в ней узнаваемо из прошлого времени, а что-то уже успело измениться. Получился такой конгломерат новых условий и старых привычек, вместе со старыми условиями и новыми привычками.

Вначале попытаемся только обозначить некоторые тенденции на **микроуровне**.

Население хотя и медленно, но начинает отвыкать оглядываться на государство. Причем отвыкание идет по двум направлениям: люди перестают ждать от него помощи в преодолении своего незавидного положения и все лучше осваивают методы обхода законов государства в своей хозяйственной деятельности.

Рынки основных видов промышленной продукции продолжают оставаться монопольными и олигопольными. Так, в 1966 году 30 негосударственных предприятий в черной металлургии давали 64% отраслевого объема производства, аналогичные 54 предприятия в химической и нефтехимической промышленности выпускали 35% отраслевой продукции. Напротив, структура рынков товаров народного потребления все больше приближается к модели рынка монополистической конкуренции. Большую роль в этом сыграл поток импортных потребительских товаров.

Рынки потребительских товаров испытывают влияние жестких бюджетных ограничений основной части населения. Самая же большая беда, разрушающая функционирование потребительского рынка, заключена в бартерном характере расчетов за трудовые услуги.

 Безденежная, т.е. натуральная форма оплаты труда искажает картину спроса потребителей. Ведь получив зарплату в виде ведер, шарфов, хрустальных ваз и т.п., работники вынуждены искать не столько нужные им товары, сколько покупателей выданной им продукции, совершать в свою очередь ряд бартерных сделок, пока не подберут необходимый набор продуктов. Бартерные взаимоотношения ограничивают выбор людей, что является существенным нарушением суверенитета потребителя и условий эффективного воздействия рыночного механизма на экономику.

Поведение фирм, управляющих предприятий чаще не отвечает, чем отвечает рыночным критериям. Речь идет об ориентации на критерий прибыли. Такие утверждения базируются на исследованиях Российского экономического барометра. Так, в 1995–96 годах приоритетные цели хозяйственной деятельности российских промышленных предприятий сводились к сохранению и упрочению объема выпускаемой продукции и сохранению и улучшению финансового состояния предприятия. В то время как цели голландских менеджеров состояли в максимизации прибыли. Для голландских управляющих главными ограничителями для инвестиций в производство являются высокая степень неясности ситуации на рынке и низкая прибыльность проектов, а для их российских коллег – нехватка финансовых ресурсов при игнорировании прибыльности инвестиционного проекта. Хотя именно последнее способно превратить затраты ресурсов в прибыльное дело.

Российские менеджеры отдают предпочтение выпуску, а не прибыльности продукции оттого, что для них важнее удержать долю рынка. А прибыль все равно заберет государство. Более того, предприятия выпускают убыточную продукцию

вполне добровольно. Делают они это не только в стремлении удержать свою долю на рынках сбыта, но и занять лишних рабочих, поддержать статус предприятия.

Убыточная продукция означает наличие долгов у предприятия перед поставщиками, собственным персоналом и государством. Но неплатежами и невыплатой заработной платы в России никого не удивишь. А частично (или целиком) убыточных предприятий в конце 1996 г. в промышленности было более 70%, в сельском хозяйстве – 80–90%.

Тогда где же находятся точки роста российской экономики? По всей видимости в топливной промышленности, других отраслях сырьевого сектора экономики, в сфере посредничества: торговле и финансовых услугах, в теневом секторе экономики. Будущее покажет.

Главное же заключается в том, что все большая часть населения страны начинает осознавать необходимость самоорганизации хозяйственной деятельности. Пусть сейчас его хозяйственная активность робка, непоследовательна, реализуется в агрессивной среде государственного налогового прессинга и уличного рэкета, но личный опыт ответственности и инициативы поистине бесценен.

Макроэкономическая стабилизация (некоторые аспекты).

Начнем с того, что, во-первых, в 1997 году валовой внутренний продукт России увеличился на 0,4 %, а во-вторых, Президент страны поставил перед Правительством задачу, добиться прироста валового внутреннего продукта в 1998г. на 4,5%. Для сравнения: по оценкам экономистов прирост производства в теневом секторе экономики в 1997 г. составил 13 %.

Теперь собственно о процессе макроэкономической стабилизации в России.

Для достижения макроэкономической стабилизации в рыночной экономике существуют классические рецепты, некоторые из которых приведены в качестве составной части реформ на стр. 72. Меры для преодоления инфляции, сбалансирования доходов и расходов государства, улучшения состояния платежного баланса, изменения структуры экономики и т.п. взаимосвязаны между собой. Тем не менее их эффективность можно анализировать отдельно, что мы и сделаем ниже в очень кратком виде.

Антиинфляционная политика Правительства опиралась на либерализацию цен и сокращение дефицита государственного бюджета. Либерализация цен оказалась гораздо более простым делом, чем сокращение дефицита. Большие расходы государства на народное хозяйство и военно-промышленный комплекс не удалось резко сократить из-за риска потерять доходную часть бюджета.

Риск обусловлен несколькими обстоятельствами:

а) устаревшие технологии не могут быть заменены на новые в короткое время из-за значительных размеров замены и ограниченных возможностей инвестиционного комплекса. Без этого повышение эффективности производства не представляется возможным;

б) высокий уровень монополизма отечественного производства в случае остановки небольшого числа крупных предприятий вызвал бы лавинообразное сокращение доходов бюджета;

в) конверсия первоклассных ресурсов ВПК на удовлетворение потребностей населения и гражданского производства требует крупных капиталовложений и государственной программы, которых нет.

В конечном итоге дефицит бюджета удалось показать на приемлемом уровне, прибегая к невыплатам заработной платы, пенсий, не оплачивая продукцию сельскохозяйственным производителям (своего рода продрозверстка).

Инфляция тоже вроде вполне терпима – 1,4–3% в месяц. Но при этом не учитываются неплатежи предприятий друг другу, которые стали применяться для взаимозачетов, т.е. для оплаты взаимных поставок продукции. Поэтому их и назвали низколиквидными денежными субститутами.

Таким образом, в области антиинфляционной политики, преодоления бюджетного дефицита есть и достижения и промахи.

Бюджетная политика. Для уменьшения бюджетного дефицита была проведена налоговая реформа и сокращены государственные расходы на содержание государственных предприятий, социальной сферы, науки, образования и т.п.

Налоговая реформа, существенно увеличив налоговое бремя на предпринимательство, породила эффект бегства от налогов. Плохая собираемость налогов в свою очередь привела к работе Всероссийской чрезвычайной комиссии по сбору налогов, хотя и с малым эффектом.

Социальная сфера и системы развития общества попали в очень трудное положение не только потому, что плохо исполнялась доходная часть бюджета, но и потому, что в России не развиты негосударственные источники финансирования науки, образования, система медицинского страхования, пенсионного обеспечения и т.п. Их развитие –

длительный процесс. А пока мы с сожалением наблюдаем катастрофическое ухудшение положения в социальной сфере в целом при появлении отдельный

«оазисов» в виде медицинских, образовательных учреждений, работающих на новых принципах и технологиях и обслуживающих преимущественно высокодоходный слой населения.

Совокупный спрос и предложение. Регулирование, а точнее сжатие совокупного спроса было связано на первых порах с политикой жестких денежных ограничений путем повышения ставки рефинансирования, которая доходила до 210%, и административного ограничения величины заработной платы бюджетной сферы, дополненного невыплатами зарплаты шахтерам и задержками мизерных пенсий. Главным же фактором сжатия совокупного спроса с долговременными последствиями стало падение внутреннего производства и прежде всего в отраслях, обеспечивающих выход из кризиса: инвестиционном комплексе и высокотехнологичных производствах.



Совокупное предложение оказалось неэластичным по ценам. Взлетевшие вначале цены не привели к росту предложения, как это следует из монетарной концепции. А снижение впоследствии темпов инфляции и ставки рефинансирования Центрального банка не улучшило инвестиционного климата в стране. Следовательно, на соотношение и динамику совокупного спроса и предложения влияли неучтенные или слабо регулируемые Правительством факторы.

Внешнеторговая политика. Наибольшего успеха российские реформы достигли, пожалуй, во внешнеторговой деятельности. Оказалось весьма просто либерализовать режим внешней торговли. Отечественный рынок был наполнен широким ассортиментом потребительских товаров, возник «челночный» бизнес, давший работу, хотя и очень тяжелую, миллионам квалифицированных работников. Однако беспокоит товарная структура импорта и экспорта, о которой уже шла речь. Но для накопления валютных резервов, поддержание курса рубля и решения многочисленных внутренних проблем другого выхода пока нет.

Итак, то, что сейчас называют достигнутое макроэкономическое равновесие, имеет очень шаткое основание. Возникает вопрос о причинах столь разноречивых результатов российских преобразований. Он является предметом исследования российских и зарубежных экономистов, социологов, политологов и т.д.

Перечислим лишь некоторые из причин.

- А. Отсутствие рыночной среды сделало малоэффективными рецепты монетарной концепции. Последние дают приемлемые результаты в рыночной и приближенной к ней среде.

- **Б.** Преобразование собственности в России еще не закончено. Процесс передела собственности пока концентрирует внимание инвесторов в финансовом, а не реальном секторе экономики. Ход преобразований собственности способствовал возрастанию контроля теневой экономики над сферой хозяйственной деятельности. Существуют оценки, согласно которым от 30 до 50% экономики России подвластны теневому капиталу, и по прогнозу на 1988 г. его влияние будет расти. Результаты преобразования собственности во многом определяют мотивы деятельности собственников. Вопрос об итогах приватизации, таким образом, пока открыт.
- **В.** Россия занимает большое пространство. Выше уже отмечалось, что регионы очень сильно отличаются друг от друга: по обеспеченности ресурсами, по хозяйственной освоенности, по густоте транспортных коммуникаций, своими традициями принятия решений и многим другим. Поэтому единой модели преобразований экономики в регионах быть не может. Они нуждаются, с одной стороны, в эффективной центральной власти, а с другой – большей автономии от центра. Однако именно этого баланса регионы и не имеют.
- **Г.** Снижение общего уровня жизни и дифференциация регионов и населения по материальному достатку (различия в региональном разрезе достигают 15 раз), а также ошибки и упущения политики Правительства по достижению национального согласия относительно проводимых преобразований способны не только затормозить реформы, но и трансформировать сначала механизм изменений, а потом и сами изменения. Например, перейти от преимущественно либерального к механизму с сильной административной компонентой, от действий по улучшению благосостояния всех к повышению уровня жизни лишь узкого слоя, от структурной перестройки к развалу систем жизнеобеспечения и развития и т.п.
- **Д.** Слабость и неэффективность государственной власти, механизмов реализации законов, коррумпированность чиновной братии усиливают криминальный характер преобразований, подменяя подчас критерии и направления хозяйственной деятельности. Противостоять этому может только эффективный общественный контроль. А для этого общество должно быть организовано.

Современное российское Правительство пока не смогло обеспечить цивилизованные рамки для хозяйственной деятельности. Вместе с тем экономический

порядок опирается, как на профессиональное, независимое от власти, осуществление законов, так и на самоорганизацию населения, на ответственных, инициативных и законопослушных граждан. Будем надеяться, что Россия этого достигнет.