

Министерство образования Российской Федерации
Ульяновский государственный технический университет

Г.П. Капканщиков
С.Г. Капканщиков

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие

Для студентов гуманитарного факультета

Ульяновск 2000

УДК 33(075)
ББК 65я7
К20

Утверждено редакционно-издательским советом УлГТУ
В качестве учебного пособия
Рецензент доктор экономических наук, профессор Э.Е. Дроздовский

Капканщиков Г.П., Капканщиков С.Г.

К20 Государственное регулирование экономики: Учебное пособие для студентов гуманитарного факультета. – Ульяновск: УлГТУ, 2000. – 164 с. ISBN 5-89146-126-9

Учебное пособие предназначено для оказания методической помощи при изучении экономической теории в соответствии с вузовской учебной программой. Для студентов гуманитарного факультета. Работа подготовлена на кафедре экономической теории УлГТУ.

УДК 33(075)
ББК 65я7

Учебное издание

КАПКАНЩИКОВ Геннадий Павлович
КАПКАНЩИКОВ Сергей Геннадьевич

Государственное регулирование экономики

Учебное пособие
Для студентов гуманитарного факультета

Редактор М.М. Козлова

Изд. Лиц. 020640 от 22.10.97.

Подписано в печать 30.10.99. Формат 60×84/16.

Бумага писчая. Печать трафаретная. Усл.печ.л. 9,53. Уч.-изд.л. 10,00.

Тираж 150 экз. заказ 846

Ульяновский государственный технический университет,
432027, Ульяновск, Сев.Венец, 32.
Типография УлГТУ, 432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.

ISBN 5-89146-126-9

© Г.П. Капканщиков, С.Г. Капканщиков, 2000
© Оформление. УлГТУ, 2000

ОГЛАВЛЕНИЕ

Тема 1. Экономика и государство	4
Тема 2. Формирование экономической политики	42
Тема 3. Циклы в Экономике. Антициклическое регулирование экономики	49
Тема 4. Финансовая система. Фискальная политика	80
Тема 5. Денежная система. Денежно-кредитная политика	131
Тема 6. Антиинфляционная политика	160
Тема 7. Регулирование рынка труда. Политика занятости	177
Тема 8. Государственное регулирование экономического роста.....	188
Тема 9. Общенациональное прогнозирование, планирование и программирование экономики	201
↓ Этого нет в Учебном пособии !!!!!!!!!!!!!	
Тема 10. Введение в макроэкономику	217
Тема 11. Национальная экономика: Результаты и их измерение.....	222
Тема 12. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие	236
Тема 13. Потребление, сбережение, инвестиции	245
Тема 14. Инфляция	263
Тема 15. Безработица	284

Тема 1. ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

1. Фиаско рынка и функции государства.
2. Экономическая политика. Фиаско государства.
3. Ресурсы, объекты, формы, методы, концепции и инструменты государственного регулирования экономики.
4. Классическая модель взаимодействия экономики и государства.
5. Кейнсианская модель государственного регулирования экономики.
6. Неоконсервативная модель государственного регулирования экономики.
7. Функции государства в свободной рыночной экономике.
8. Функции государства в переходной экономике.

Литература

Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. Вопросы экономики. 1997. № 6. С.4-12.

Абалкин Л. Роль государства и борьба с экономическими долгами //Экономист. 1998. № 9.

Андрианов В. государственное регулирование и механизм саморегуляции в рыночной экономике (мировой опыт и Россия) // Вопросы экономики. 1996. № 9.

Балацкий Е.В. проблемы оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике // Вестник Моск. Ун-та. Экономика. 1997. № 6.

Безруков В., Косарев А. Формирование системы государственного регулирования: опыт Франции // Экономист. 1991. № 5.

Гребнев Л. Между Востоком и Западом? (рецензия на книгу Е. Гайдара «Государство и эволюция») // Вопросы экономики. 1996. № 3. С. 121-129.

Дудкин В. Саморегулирование и регулирование рыночной экономики. // экономист. 1998. № 5.

Илларионов А. Бремя государства// Вопросы экономики.1996. № 9.С.4-7.

Ионов М. Роль государства в экономике // Экономист. 1995. № 8.

Кушлин В. Государственное регулирование: цели, теоретические модели, практика. // Экономист. 1995. № 2.

Лившиц А. Государство в рыночной экономике // Российский экономический журнал. 1992. № 11-12.; 1993. №1.

Макконелл К., Брю С. Экономикс. Т.1, гл. 5,6. С. 81-104.

Миронов В. Роль государства в современной экономике // Вопросы экономики. 1997. № 11.

↔Новый курс≈ Рузвельта: предпосылки, логика, результаты // Вопросы экономики. 1992. № 11.

Ноув А. Государство и рынок в XX веке: о книге В. Мау ↔Реформы догмы≈ (1914-1929) // Вопросы экономики. 1994. № 5. С.153-160.

Осадчая. Государство и рынок (мировая экономика) // Общество и экономика. 1997. № 3-4. С.3-25.

Пороховский А.А. Рыночное развитие и государство (взгляд из России на американский опыт) // США: экономика, политика, идеология. 1997. № 7. С. 5-15.

Пороховский А. Экономически эффективное государство: американский опыт. Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 81-89.

Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Экономист. 1997. № 6. С. 3-24.

Соколинский В.М. Государство и экономика. М., 1995.

Соколинский В.М. Государство и экономика.// Вопросы экономики. 1998. № 4.

Устиан И. Кейсианство – докторина регулируемой рыночной экономики // Экономист. 1996. № 9.

Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С.441-482, 81-104.

Швырко Ю. Государственное регулирование экономики // Экономист. 1996. № 8.

Ширяева Л., Мамедова Н. Неокласическая модель государственного регулирования рыночных отношений // Российский экономический журнал. 1992. № 4.

Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 13-23.

Рынок - одно из величайших достижений человеческой цивилизации. К настоящему времени он прошел испытание временем и сумел убедительно продемонстрировать свою огромную жизненную силу. История не знает ни одного примера эффективно функционирующей национальной экономики без высокоразвитых, гибко перестраивающихся рыночных механизмов. Однако речь здесь идет о современном рынке, рынке как одном из атрибутов любой эффективной модели социально-экономического развития общества, а не как об ее всеохватывающей характеристике. Не менее важным атрибутом всякой модели экономического строя современного общества является государство. Мировым опытом подтверждено, что не может быть динамично развивающейся, базирующейся на современных научно-технических достижениях, социально ориентированной рыночной экономики без активной регулирующей роли государственных институтов.

В центре внимания курса «Государственное регулирование экономики» находится государство как один из активных участников экономической жизни, строящейся на основе рынка. И подход, и понятийный аппарат, и исследовательский инструментарий здесь в общем случае соответствуют условиям современной смешанной экономики, в которой государство находится в положении партнера и конкурента частных фирм и несет ответственность за производство специфических материальных благ и услуг. Такая постановка вопроса предполагает, что, с одной стороны, государство не претендует на роль некоего творца экономического порядка, а с другой - оно не ограничивается выполнением функций «ночного сторожа». Это прививает экономисту взгляд на государство, свободный как от чрезмерной восторженности, так и от предубеждения.

1. ФИАСКО РЫНКА И ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА.

Центральными вопросами современной экономической теории являются: роль рыночного механизма, эффективность тех или иных форм макроэкономической политики, цели, формы, масштабы государственного вмешательства в хозяйственную жизнь.

При обосновании необходимости вмешательства государства в экономику мировая наука чаще всего использует теорию фиаско («осечки», «провалов», недостаточности, несостоятельности) рынка. Признавая неоспоримые преимущества свободной рыночной экономики перед экономикой командной, экономическая теория в то же время подчеркивает, что и рыночная система не справляется с решением целого ряда вопросов или решает их недостаточно эффективно. Способность нерегулируемого рынка обеспечивать общее равновесие и высокую эффективность производства все же весьма ограничена. Даже развитой рыночной экономике присущи и общее неравновесие, и неэффективность. Такие ситуации в теории и носят название "рыночных провалов". Они характерны и для условий совершенной конкуренции - «идеального» рынка, и тем более для развитой рыночной экономики, в структуре которой представлены монополии и олигополии.

Фиаско рынка - ситуация, при которой рыночный механизм оказывается не в состоянии обеспечить оптимальное размещение, эффективное и справедливое использование ресурсов. Согласно теории рыночного фиаско экономическая роль правительства заключается в том, чтобы корректировать провалы рынка. При этом каждый тип фиаско рынка предполагает определенный тип правительственного вмешательства.

Разновидности рыночного фиаско:

1. Рынок не способен отразить в цене полный эффект производства или потребления ряда товаров. Возникают положительные и отрицательные внешние эффекты (экстерналии). Поэтому государству, как будет показано в пункте 7 настоящей темы, приходится брать на себя нейтрализацию воздействия внешних эффектов в производстве и потреблении, например, защищая население своей страны от негативных экологических последствий производственной деятельности на ее территории.

2. Рынок не обеспечивает производства общественных (и квазиобщественных) благ в достаточном объеме, например услуг образования, здравоохранения, армии и т.п. Поэтому неизбежным, как будет рассмотрено ниже, становится их частичное производство, финансирование за государственный счет. В связи с этим возникает проблема управления так называемым нерыночным сектором экономики. При этом главный вопрос - в каких случаях выгоды государственного вмешательства в данные сферы перевешивает его издержки. При расширительной трактовке в разряд общественных благ могут быть занесены связь, коммунальное хозяйство, транспортная, энергетическая инфраструктура. Напротив, при ограничительном подходе от общественных благ мало что останется. Например, Ф. Хайек предлагал разрешить эмиссию денег всем частным банкам. До недавнего времени существовали предложения приватизировать армию. Это для кого-то выглядит нелепо, но задача экономической теории - разобраться, почему подобные предложения непродуктивны.

3. Развитие рыночных отношений, основанных на конкуренции, на определенном этапе приводит к угасанию конкуренции, появляются монополии. Крупные корпорации и профсоюзы монополизуют рынки товаров и труда, делают цены и заработную плату жесткими, негибкими, малоподвижными, особенно в сторону снижения. В связи с этим одной из задач государства становится защита конкуренции, регулирование монополизированных, неконкурентных рынков.

4. Рыночная экономика, особенно в условиях существования бумажно-денежного обращения не обладает иммунитетом против болезней инфляции, а также и безработицы. Это вызывает необходимость проведения правительством политики стабилизации экономического цикла, т.е. политики, направленной на достижение одновременно двух макроэкономических целей - полной занятости и стабильного уровня цен. Осуществляя антициклическое регулирование, государство тем самым реализует политику занятости и антиинфляционное регулирование экономики.

5. Рынок признает только один вариант распределения доходов, единственный критерий справедливости такого распределения. Справедливым здесь признается любой доход, полученный в результате участия субъектов в свободной конкуренции на рынках товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и т.п. В связи с этим в равной мере справедливыми признаются высокие доходы победителей и низкие (а порой и просто нулевые) доходы неудачников конкурентной борьбы (банкротов, безработных и др.). Однако такое распределение является несправедливым в общечеловеческом смысле. Чисто рыночное регулирование порождает

неоправданную дифференциацию доходов, которые оказываются в зависимости не только от количества и качества труда и даже не только от вложенного капитала, предпринимательского таланта, но и от везения, стечения обстоятельств, текущей общехозяйственной конъюнктуры. Для противодействия этому и поддержки тех членов общества, которые в силу разного рода причин (возраст, низкий уровень способностей, состояние здоровья и т.п.) не способны результативно участвовать в конкуренции, правительство - через систему прогрессивного налогообложения, установление прожиточного минимума, ценовое регулирование, механизм трансфертных платежей и т.п., - берет на себя задачу перераспределения доходов и богатства с целью уменьшения их дифференциации в рамках проводимой социальной политики. Тем самым в той или иной мере поддерживаются нормы этики и справедливости в обществе.

6. Рыночный механизм, стимулирующий эффективное использование уже имеющихся результатов научно-технического прогресса, побуждающий к стихийной миграции производственных ресурсов из менее прибыльных отраслей в более прибыльные, не в силах самостоятельно обеспечить стратегические прорывы в области фундаментальной науки и техники, а также глубокую структурную перестройку экономики. Не секрет, что рынок не дает эффекта применительно к развитию отраслей и производств, в которых существует длительный срок окупаемости, высокая степень риска и неопределенности в отношении будущей нормы прибыли, или же когда требуется реализация крупномасштабных инвестиционных проектов. В связи с этим задачей государства становится стимулирование научно-технического прогресса и проведение структурной политики (политики изменения структуры ВНП) и других компонентов политики экономического роста. Родившийся в США, а реализованный в Западной Европе и Японии термин «промышленная стратегия» предполагает, как видим, еще более активное вмешательство государства в хозяйственную жизнь. Постепенное становление постиндустриального общества сопровождается сегодня возникновением новых функций государства в данной области: принятие им на себя обязательств в области образования, формирования и поддержки новых направлений фундаментальной науки, создания специальных зон для разработки современных технологий и т.д.

7. Рынок не обеспечивает своевременного разрешения региональных проблем, периодически обостряющихся в тех или иных странах под влиянием комплекса исторических, национальных, демографических и иных нерыночных факторов. И это требует проведения государством его соответствующей региональной политики. В качестве примеров положительной роли государства в данном направлении за последние десятилетия можно привести преодоление трагедии Великих озер в Соединенных Штатах Америки или очистку Рейна, который еще совсем недавно был «сточной канавой» Европы. Рынок привел к экологической катастрофе, а наводить порядок пришлось с помощью государства.

8. Непременным условием здорового развития мировой экономики является регулирование на межгосударственном уровне: проводя внешнеэкономическую политику, правительство осуществляет контроль над международной миграцией капиталов и рабочей силы, оказывает воздействие

на валютные курсы, осуществляет управление платежными балансами, организует таможенную систему и т.п.

Определение выявленных мировым хозяйственным опытом разновидностей рыночного фиаско, а затем и уточнение связанных с ними функций правительства позволяет зафиксировать минимальную и максимальную границы государственной интервенции в социально-экономическую жизнь. Минимально необходимой границей правительственного вмешательства является регулирование внешних эффектов, производство общественных благ наряду с самой организацией денежного обращения - словом, выполнение функций, необходимых в экономике свободной конкуренции, которая, как будет показано ниже, вовсе не исключает некоторой - минимальной - активности государства в хозяйственной сфере. Верхней же, максимально допустимой границей государственного вмешательства является устранение всех перечисленных выше проявлений фиаско рынка. За данной объективно очерченной границей правительству в экономике делать нечего. И если выход за нее все же состоялся, то неизбежны губительные деформации рыночных механизмов, а значит, замедляющее экономический рост снижение эффективности производства. В конце концов от подобной деформации страдают те социальные группы, ради которых государство пошло на превышение пределов разумного по своим масштабам регулирования экономики. И раннее или позднее осознание этого обстоятельства делает неминуемым разгосударствление экономики, избавление ее от чрезмерной государственной активности.

Как видим, теория рыночного фиаско связывает необходимость государственного регулирования экономики с наличием у рыночного механизма определенных недостатков, несовершенств. Однако не следует абсолютизировать факт ориентации экономической роли государства исключительно на несовершенства или пороки рынка. Ведь при подобной постановке вопроса вроде бы получается, что после отладки рыночного механизма, нахождения его идеальной модели роль государства сводилась бы в пределе к нулю. Между тем существуют некие обстоятельства, которые определяют роль государства не просто как компенсатора несовершенств рынка, а имеющего функции, относящиеся к его исключительной прерогативе: соблюдение баланса общественных интересов, поддержание социальной стабильности, защита национальных интересов при проведении как внутренней, так и внешней политики и т.п. Помимо этого правительство обеспечивает правовую базу и общественную атмосферу, способствующую эффективному функционированию рыночной системы: защищает права собственности, обеспечивает свободу предпринимательства, стимулирует деловую активность, обеспечивает законность и правопорядок в хозяйственной сфере, регулирует взаимоотношения между трудом и капиталом, между предпринимателями и наемными работниками, выступает в роли арбитра в отношениях между другими субъектами экономической системы. Важнейшей функцией, неким каркасом экономической роли государства является разработка законодательства и обеспечение (что наиболее значимо) неукоснительного соблюдения законов всеми гражданами страны.

2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА. ФИАСКО ГОСУДАРСТВА

Регулирование рынка - комплексная система мер, предпринимаемых деловыми предприятиями (прежде всего корпорациями), правительством, межгосударственными организациями по упорядочению рыночных отношений, сведению к минимуму отрицательных последствий действия рыночного механизма саморегулирования при сохранении его главных достоинств. Оно осуществляется более на макроуровне (сознательное воздействие на совокупный спрос и совокупное предложение, на общий уровень цен - например, через регулирование денежной массы). Но и на микроуровне осуществляется как внутрифирменное регулирование рынка, так и государственное регулирование - например, антимонопольная политика, создающая условия для здоровой конкуренции, или правовое регулирование межфирменных взаимосвязей. Общая задача макроэкономического регулирования - ориентация воспроизводственного процесса в направлении заранее предусмотренного варианта социально-экономического развития страны. Данная задача реализуется через разработку и проведение в жизнь государством своей экономической политики.

Политика вообще есть искусство управления. Это общественная деятельность, направленная на защиту тех или иных социальных интересов, на завоевание и сохранение государственной власти. Под экономической политикой ее теоретик В. Ойкен понимал совокупность государственных мер воздействия на экономические процессы в целях недопущения нежелательных, роковых тенденций в экономике страны.

Следует учитывать, что в мировой экономической науке отсутствует единодушие в понимании роли государства. Если неокейнсианцы особо подчеркивают «осечки» рынка, устраняемые правительственной интервенцией в экономику, то неоклассики, наоборот, более обращают внимание на «осечку» государства (так называемые нерыночные «провалы»). Фиаско, изъян государства - ситуация, при которой правительственное вмешательство в экономику не обеспечивает эффективного размещения ресурсов, а также соответствие политики распределения принятым в данном обществе представлениям о справедливости.

Концепция изъянов государства менее развита, чем теория изъянов рынка. К настоящему времени в литературе выделяются следующие проявления таких несовершенств:

1) Ограниченность доступной информации. Государственный сектор обычно лучше справляется с перераспределением информации (преодолением информационной асимметрии), чем с неуклонным наращиванием ее объема. Между тем каждое конкретное правительственное решение, прежде чем быть принятым, нуждается во всестороннем анализе с точки зрения вероятных потерь. В тех же случаях, когда правительству явно не хватает объективных данных, позволяющих с достаточной достоверностью прогнозировать результаты своих регулирующих воздействий на социально-экономическую жизнь, ему следует воздерживаться от чрезмерного расширения зоны ответственности государства и экспансии государственного сектора.

2) Неспособность государства полностью контролировать реакцию контрагентов на его действия. Государственный сектор, как отмечалось выше, -

лишь одна из составных частей современного рыночного хозяйства. Действия государства, в том числе связанные с принуждением, вплетаются в сложную структуру взаимодействий между другими субъектами экономической системы. Следовательно, конечные результаты начинаний, которые предпринимает государство, зависят не только от него самого. Лишь помня, что государство в смешанной экономике заведомо не является всесильным, можно не подпасть под влияние иллюзии, будто для любого изъяна рынка существует адекватная форма государственного вмешательства, позволяющая его полностью преодолеть, не вызвав побочных негативных последствий.

3) Несовершенство политического процесса - в связи с рациональным неведением избирателей, принятием произвольных, волюнтаристских решений, влиянием групп специальных интересов и их постоянной погоней за рентой. Погоня за рентой - расходование лоббистами ресурсов с целью получить от государства исключительные права и преимущества, приносящие их обладателям выгоды за счет других членов общества.

4) Ограниченность контроля над государственным аппаратом. Большая иллюзия - наивно думать, что госаппарат всегда действует в законных, легитимных рамках и неуклонно преследует исключительно интересы общества, а отнюдь не свои собственные. Отстаивающая подобный взгляд традиционная теория отрицает возможность того, что какая-то часть общества может использовать государство для реализации своих частных интересов за счет общественных. Альтернативный подход, напротив, объясняет вмешательство государства не «провалами» рынка, а так называемой «политической игрой», то есть попытками организованных общественных групп использовать власть государства в целях максимизации доходов членов группы и их доли в национальном доходе. При этом у политически влиятельной группы может появиться интерес к умалению роли естественных рыночных механизмов и чрезмерному усилению государственной интервенции в хозяйственную жизнь. Например, группы предпринимателей могут в своем стремлении максимизировать прибыль призвать к фиксации цен, к чрезмерному протекционизму государства и тем самым к ослаблению конкурентного прессинга, ущемляющему интересы потребителей.

5) Завышение объема производства общественных благ и связанная с этим растрата ресурсов. Данный нерыночный провал может найти проявление, например, в чрезмерной милитаризации экономики, или в безудержных тратах дефицитных бюджетных средств (в условиях кризиса и нарастающего дефицита бюджета) на амбициозные проекты по украшению столиц и чиновничьих кабинетов и т.п.

6) Образование государством через перераспределительные процессы новых форм неравенства и дискриминации. Так, бесконтрольное нарастание объема налоговых и иных льгот различным социальным группам (например, депутатам, правительственным чиновникам, монополистическим группировкам и т.п.) может привести (и приводит в нашей стране) к тому, что главным механизмом обогащения становится сам, по идее направленный на сглаживание рыночной дифференциации населения, бюджетный процесс.

7) Разбухание издержек на содержание бюрократического аппарата сверх оптимального уровня (на подготовку законодательных актов, контроль за их осуществлением, оснащение техникой налоговых служб и др.). В данной связи весьма характерной представляется тенденция к неуклонному относительному

(и порой и абсолютному) росту той статьи расходов российского бюджета, которая направляется на управление экономикой.

8) Отвлечение юристов, экономистов, менеджеров и т.п. от участия в производстве продукции и услуг на фирмах. Привлекаемые относительно высокой оплатой труда в сфере управления, а также немалым объемом иных льгот и привилегий, квалифицированные специалисты охотно «перетекают» в нашей стране в аппарат государственного управления, нарушая некие оптимальные пропорции в использовании трудовых ресурсов страны.

Даже в относительно либеральной американской экономике сегодня тратится примерно 100 млрд. долл. в год на ее государственное регулирование. Американские специалисты подсчитали, что правительственное воздействие на экономическую жизнь приводит к падению темпов роста экономики на 0,4% в год по сравнению с потенциально возможным. Устранение подобных явлений достигается прежде всего через приватизацию и дерегулирование экономики - меры, ослабляющие влияние фиаско государства, хотя и за счет риска усилить фиаско рынка. Данные меры, безусловно, не означают прекращения регулирующей роли государства и ликвидации государственного сектора вообще. Речь здесь идет лишь о перемещении центра тяжести в инструментах и методах государственного регулирования - от «жестких» к более «мягким».

Для реальной экономики характерны ситуации, когда одновременно дают знать о себе и изъяны рынка, и изъяны государства, причем ослабить влияние одних зачастую удается, лишь усиливая влияние других. На практике редко встречаются идеальные решения. Варианты, предполагающие активное государственное вмешательство, помогают преодолевать изъяны рынка, но часто связаны с изъянами государства. Такое диалектическое представление об изъянах рынка и государства позволяет облегчить принятие политических решений: во всяком случае отпадают - по причине нереальности - заведомо неприемлемые варианты, базирующиеся на чрезмерно оптимистической оценке возможностей либо рынка, либо государства (хотя именно эти варианты внешне наиболее привлекательны).

3. РЕСУРСЫ, ОБЪЕКТЫ, ФОРМЫ, МЕТОДЫ, КОНЦЕПЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Механизм государственного экономического регулирования - одна из важнейших подсистем современной смешанной экономики. Он непосредственно воздействует на размеры государственного сектора, его соотношение с другими секторами национальной экономики, на пропорции между этими секторами. Структура данного механизма не является застывшей, она диктуется потребностями технологического и социально-экономического развития, неразрывно связана с перегруппировкой политических сил в стране, сменой партий, стоящих у власти, изменениями в проводимой ими экономической политике, эволюцией теоретических идей. Механизм государственного регулирования (его масштабы, конкретные формы и методы) существенно различается по странам. Он отражает и историю, и традиции, и тип национальной культуры, масштабы страны и ее геополитическое положение, многие другие факторы. От адекватности данным условиям зависит эффективность той или иной национальной модели государственного регулирования. Поэтому было бы неверно пытаться найти готовые схемы и вообще жить по шпаргалке - эффект будет невелик. Это

задача всегда творческая, требующая тщательного нахождения ответов на возникающие вопросы.

Следует иметь в виду и то обстоятельство, что не существует линейной обратной связи между уровнем экономического развития страны и объемом государственного регулирования - по принципу: чем ниже данный уровень, тем якобы выше роль государства в сфере регулирования. Степень государственной интервенции в хозяйственную жизнь подчиняется не вполне еще выявленным экономической наукой закономерностям цикличности. Отметим также, что исследовать экономическую роль государства необходимо не по степени его вмешательства в рыночный механизм, а по степени участия в обеспечении внутренних и внешних условий функционирования национальной экономики. Иными словами, экономически эффективным государство может быть только тогда, когда эффективной является сама экономика. А при «плохом» государстве не может быть «хорошей» национальной экономики, развивающейся на основе рыночных принципов.

Механизм регулирования экономики включает:

- 1) ресурсы регулирования,
- 2) объекты регулирования,
- 3) формы регулирования,
- 4) методы регулирования,
- 5) концепции регулирования,
- 6) инструменты регулирования.

К ресурсам регулирования относятся: государственные финансы (расходы государства и налоговые поступления в бюджет); государственный сектор экономики; денежная масса под контролем центрального банка; законодательное право; возможность сбора и обработки информации.

Объекты регулирования - совокупный спрос, совокупное предложение, общий уровень цен, занятость, доходы населения, инвестиционная активность, темпы социально-экономического развития, его пропорции и т.п.

Традиционные формы регулирования современной смешанной экономики:

- конкурентно-рыночная;
- корпорационная;
- государственная;
- межгосударственная.

Помимо этих ведущих компонентов в процессе становления институтов гражданского общества все большую значимость в регулировании социально-экономических процессов приобретают различного рода соглашения, конференции, ассоциации - союзы промышленников и предпринимателей, ассоциации банкиров или торгово-промышленные палаты, не являющиеся элементами государства, но и не чисто рыночные структуры. Следует назвать и такие образования, как профессиональные союзы, общества потребителей, экологические движения. Именно им, а не рынку передает свои функции регулирования экономики современное государство.

Соотношение между данными формами подвижно и определяется конкретно-историческими факторами каждой страны на различных этапах ее развития. Так, если после «кейнсианской революции» в экономической науке на практике четко обозначилась тенденция к усилению государственного (а затем и межгосударственного) регулирования экономики, то в последние

десятилетия - в условиях «монетаристской контрреволюции» стала преобладающей тенденция к дерегулированию, когда все больше проблем решаются рынком и корпорациями. Особенность современного этапа - развитие новых форм взаимодействия четырех форм регулирования: появляются разнообразные формы координации деятельности государств (и их группировок), крупного, среднего и мелкого бизнеса, их совместных действий в сфере разработки и реализации целевых программ, выработки промышленной стратегии. Одной из таких форм является создание смешанных государственно-частных предприятий (в том числе совместных). Их преимуществами выступают дополнение достоинств функционирования предприятий в условиях конкурентного рынка реализацией на микроуровне целей макроэкономической политики; гибкое маневрирование объемом государственного капитала; воздействие правительства на инвестиционную, инновационную, структурную, ценовую политику фирмы. В то же время повышается значение и регулирующее влияние межгосударственных институтов, а также транснациональных корпораций (около 2/3 мировой торговли сегодня - внутренний оборот последних).

Но дерегулирование, как уже отмечалось, не означает демонтажа системы государственного вмешательства в экономику вообще. Просто государство освобождается в индустриально развитых странах (где достаточно отлаженным представляется механизм конкурентно-рыночного и корпорационного регулирования) от части своих прежних функций - с тем, чтобы эффективнее решать другие, остающиеся за ним задачи, которые более решать некому. Государственными приоритетами все больше становятся денежная, валютная, кредитно-финансовая и налоговая политика, антимонопольные меры. И в условиях происшедшего в 70-х гг. неоконсервативного сдвига в макроэкономической политике во Франции, ФРГ, Испании, Японии, Южной Кореи и других странах государство проводит активную политику в сфере НИОКР и структурных сдвигов. Во всех странах со смешанной экономикой, даже в тех, где политика дерегулирования осуществляется наиболее последовательно (США, Великобритания), важнейшей функцией государства остается «социальное корректирование», социальная защита.

Современное рыночное хозяйство регулируется косвенными (экономическими) и прямыми (административными) методами. При этом безусловно преобладающими являются экономические регуляторы, которые органично вписываются в рыночную систему, не разрушая ее структуру. Причем следует особо подчеркнуть, что проведенное разграничение методов регулирования довольно условно. Любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования: он контролируется той или иной государственной службой, которая изменяет его после принятия соответствующего политического решения - например снижение ставки налога на добавленную стоимость с 28 до 20%. С другой стороны, в каждом административном регуляторе должно быть нечто экономическое - воздействие на интересы хозяйственных субъектов. Например, переход правительства к прямому контролю над ценами, установление потолков или минимального уровня цен неминуемо побуждает фирмы к оперативному пересмотру их производственных программ.

Вместе с тем административные и экономические методы существенно различаются. Административные приемы существенно ограничивают свободу

экономического выбора, а иногда вообще сводят ее к нулю (последнее возможно там, где администрирование выходит за экономически обоснованные границы, перерождаясь в административно-командную систему). В подобном случае правительство начинает не просто, скажем, планировать цены, но и стремится осуществлять контроль за объемом производства, его структурой, потребительскими качествами продукции, издержками, зарплатой, прибылью и ее распределением, связями между поставщиками и потребителями и т.д.

Экономические же методы регулирования, наоборот, расширяют свободу выбора. Использование каждого из них оборачивается для фирмы дополнительным стимулом. Например, повышение ставки процента по государственным облигациям создает ситуацию, при которой владелец денежного дохода добавляет к прежнему количеству вариантов его использования еще один, на данный момент, возможно, наиболее привлекательный с точки зрения теории «выбора портфеля».

Но при всех достоинствах экономических регуляторов существует по меньшей мере пять областей, в которых административные приемы достаточно эффективны, и их применение является обязательным (в силу их наивысшей результативности). При этом хотя и подавляется индивидуальная экономическая свобода, но потери отдельных субъектов оправдываются сокращением потерь для всего рыночного хозяйства. Каковы же эти сферы применимости административных методов регулирования рыночной экономики?

а) При обеспечении прямого государственного контроля над монопольными рынками. Правда, данные рынки весьма неодинаковы, а потому допускают различные подходы к применению административных приемов. Так, на тех рынках, где признана естественной государственная монополия (фундаментальная наука, оборона и т.п.), вполне уместно настоящее, полномасштабное администрирование (директивное планирование производства, издержек, цен, прямой контроль над качеством, гарантированное материально-техническое снабжение, опирающееся на централизованные госзакупки). Причем поскольку многие государственные монополии имеют региональный характер, точно так же надо поступать и местным органам власти. Вполне допустимо сугубо административное регулирование рынков товаров неэластичного спроса - через жесткие ставки акцизных налогов, планирование цен и др.

б) Экономические регуляторы недостаточны, а иногда и просто вообще неэффективны при регулировании побочных эффектов рыночных процессов, их последствий для состояния окружающей среды и не воспроизводимых ресурсов. Так, если химкомбинат погубил Байкал, то финансовые санкции к нему уже не смогут исправить ситуацию. Для исключения подобных случаев необходимы консервация части национальных ресурсов, исключая любые формы их коммерческой эксплуатации, прямое запрещение использования экологически вредных технологий, разработка и реализация экологических стандартов.

в) Разработка всех других стандартов (образовательных, технологических и др.), контроль за их соблюдением всеми участниками экономической системы. И в условиях стремительного расширения сферы коммерческого образования в нашей стране государство должно гарантировать сохранение достаточно высокой «планки» российского образования.

г) Определение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения, той планки, ниже которой «царствует» нищета. Для предотвращения подобного падения уровня жизни административно вводятся гарантированный минимум (выше равновесного) заработной платы, тот или иной (не порождающий нарастание институциональной безработицы) уровень пособия по безработице и т.п.

д) Защита национальных интересов в системе мирохозяйственных связей (например, лицензирование экспорта или прямой государственный контроль над экспортом и импортом товаров, капиталов, рабочей силы).

Как видим, экономическое пространство, на которое распространяются административные методы, весьма обширно. В странах с развитыми рыночными отношениями они давно уже стали неотъемлемым элементом хозяйственного механизма. Мировой опыт доказывает, что администрирование опасно не само по себе, а лишь тогда, когда не имеет под собой достаточного экономического обоснования, превращается в самоцель чиновника, ищущего сферу применения своей потребности притеснять, не допускать и т.п.

В мировой практике используется много комбинаций методов регулирования экономики. При этом одни методы - преимущественно экономические - выполняют роль несущей конструкции, а другие - в основном административные - роль амортизаторов, гасящих негативные эффекты. Дерегулирование, ослабление контроля государства над экономикой проявляется в 80-90 г.г. в изменении соотношения прямых и косвенных методов государственного вмешательства в пользу косвенных. Это проявляется в отказе от жесткого контроля над ценами (при сохранении подсистемы регулирования цен), от прямого вмешательства в дела предприятий, сокращении прямого перераспределения ресурсов в форме субсидий, дотаций, переходе к более мягким формам промышленной политики. Промышленная стратегия на Западе используется сегодня лишь в случае твердой научной уверенности и высокой степени общественного согласия, что чистый рынок в данном конкретном случае неэффективен. Дерегулирование сопровождается не ослаблением экономических функций государства, а их усложнением. В этом случае проявляется некая диверсификация деятельности государства по регулированию экономики, что требует диверсификации и экономической политики (появился специальный термин *policy diversity* - разнообразие политики). В рамках стратегии дерегулирования усиливается деятельность государства по расширению возможностей конкурентно-рыночного саморегулирования, создаются благоприятные возможности для предпринимательства: формируется соответствующая инфраструктура, ограничиваются монополистические тенденции, поддерживается малый и средний бизнес, всемерно поощряется инновационная деятельность фирм.

В мировой хозяйственной практике обозначились следующие концепции регулирования национальной экономики:

1. Концепция развития производства (со стороны предложения). Главным здесь признается стимулирование развития производительных сил и структурной перестройки экономики - при допущении несбалансированности воспроизводственного процесса. Предполагается, что решение этих ключевых задач обеспечивает не только ускорение темпов экономического роста, но и сокращение безработицы, смягчение неравномерности, цикличности развития. Эта концепция применялась в разные годы везде, но особенно - в отстающих странах.

2. Концепция сбалансированного развития воспроизводства. Главным здесь признается поддержание равномерного роста производства при максимально возможной его сбалансированности. Максимизация темпов роста не рассматривается в качестве самоцели. Проводится антициклическое (включая антикризисное), антиинфляционное регулирование, политика доходов, занятости и внешнеэкономического равновесия. Эта концепция применяется сегодня в большинстве развитых стран мира.

3. Концепция стимулирования роста производства со стороны спроса. Ключевой задачей при этом считается достижение устойчивого превышения совокупного спроса над совокупным предложением для ускорения темпов прироста производства, обеспечения полной занятости, а также предотвращения и смягчения кризисов. Допускается инфляция, рост общего уровня цен. Эта концепция, как практическое воплощение кейнсианской доктрины, наиболее зримо применялась в США до 70-х гг.

4. Концепция стимулирования роста со стороны предложения экспортных отраслей. Применяется в странах, где значительная доля продукции направляется на экспорт (Швеция, Франция, Германия и др.). Основной задачей при этом признается повышение эффективности производства в экспортоориентированных отраслях с целью обеспечения высокой конкурентоспособности экспортной продукции на мировом рынке и проведения внешнеэкономической экспансии.

5. Концепция импортозамещения. Применяется в условиях большой зависимости экономики от импорта, сочетающейся с недостаточной конкурентоспособностью отечественной продукции на мировом рынке. Использовалась, например, в СССР и ведущих латиноамериканских странах, где проводилась так называемая догоняющая индустриализация, основанная на активном участии государства, создающего «тепличные условия для национальной промышленности. Реализация такой стратегии обычно оправдывается необходимостью ослабления зависимости от мировых рынков. Здесь неизбежно формирование жесткой социально-экономической и производственно-технологической конструкции, малоконкурентной с точки зрения мировых критериев эффективности, что чревато обострением политической нестабильности при попытках проведения структурных реформ (как в начале импортозамещающего пути, так и при выходе из него).

Еще совсем недавно (особенно после войны) главной задачей большинства стран считалось максимальное стимулирование роста производства. Сегодня же типичной становится иная постановка: контролируемое, комплексное, экологически и социально более рациональное развитие производства, т.е. «безопасный», более качественный, нежели количественный, экономический рост. Недавно одной из главных целей было достижение максимальной сбалансированности производства. Но в ближайшей перспективе вероятнее более гибкий подход, суть которого в поддержании «рациональной несбалансированности». И здесь ведется поиск компромисса в комбинации относительно противоречивых макроэкономических целей: экономический рост - сбалансированность. Насколько нерациональным считается гипертрофированный рост диспропорциональной экономики, настолько же недопустима сбалансированность как самоцель при забвении экономического роста и подавлении цикличности воспроизводства.

Какую из этих концепций целесообразно применять сегодня российскому правительству? При ответе на данный вопрос следует исходить из того, что Россия является страной относительно низкого уровня экономического развития? В начале 90-х гг. по уровню экономического развития и уровню жизни Россия в 4-5 раз отставала от США и большинства западноевропейских стран. Это отставание в последние годы еще более возросло. Поэтому главной долгосрочной целью экономической политики должно стать сокращение отставания, повышение темпов экономического роста, а на этой основе - и подъем уровня жизни населения нашей страны. России требуются колоссальные средства для финансирования бюджетных отраслей, для поддержки социально уязвимых слоев населения, реконструкции устаревшей производственной и социальной инфраструктуры, для поддержания разумного уровня обороноспособности, для хозяйственного освоения северных и восточных территорий. Эти средства можно получить лишь тогда, когда страна станет богатой, для чего и требуются высокие темпы экономического роста. «Темпы - превыше всего» - эта идеология догоняющего экономического развития стала одной из наиболее характерных черт российского общественного менталитета на протяжении столетий. Именно ею руководствовались практически все российские реформаторы - Петр I, Александр II, С.Ю. Витте, П.А. Столыпин. Именно она стала формулой сталинской реконструкции: «Мы должны преодолеть за 10 лет тот путь, который другие страны прошли за 100 лет, иначе нас сомнут». Н.С. Хрущев, в свою очередь, выдвигал лозунг «Догоним и перегоним». Бесспорный приоритет цели экономического роста страны признавался и в горбачевском раннеперестроечном «ускорении».

Между тем в России цели экономического роста, как и цели повышения уровня жизни, увеличения производительности труда и эффективности производства, снижения безработицы, расширения сбыта российской продукции на внутреннем и мировом рынках, до конца 90-х гг. оказались отодвинутыми на задний план и даже не упоминались в официальных программных документах. Либерализация, приватизация, стабилизация и прочие средства экономической политики заняли место целей. Вместо показателей уровня и качества жизни, объема производства и экономической эффективности в качестве оценочных и отчетных показателей использовались показатели количества приватизированных показателей, темпов инфляции, доли свободных цен и другие, отражающие инструментальную, а не целевую составляющую экономической политики. В условиях катастрофического падения производства, уровня жизни, разрушения научного и оборонного потенциалов власти рапортуют о якобы имеющихся успехах, основываясь на нередко бессмысленных показателях. Фигурирующие в Заявлении правительства и Центрального банка России в адрес Международного валютного фонда инструментальные цели - обеспечение свободного функционирования рынка товаров и доступа к факторам производства, достижение устойчивости платежного баланса и снижение инфляции - важны лишь для осуществления контроля над проводимой правительством политикой и создания условий для иностранного капитала. Общественному сознанию навязывается мысль о естественности и даже объективной предопределенности глубокого экономического спада и обнищания населения в период реформ. На самом же деле требуется смена концепции регулирования экономики в

направлении признания главенства экономического роста как естественной цели экономической политики в любой стране.

Обеспечивающими данную важнейшую цель инструментами государственного регулирования рыночной экономики являются:

- налоги, налоговые льготы и финансовые санкции;
- государственные инвестиции и субсидии;
- ставка процента по межбанковскому кредиту, нормы обязательных резервов и операции на открытом рынке;
- государственные заказы, размещаемые на конкурсных и договорных началах;
- государственные товарные резервы, используемые для стабилизации рынка товаров и цен;
- прямое управление государственными предприятиями, принадлежащими государству природными ресурсами, имуществом, пакетами ценных бумаг;
- целевые социально-экономические и научно-технические программы;
- хозяйственное законодательство и т.п.

При этом в рыночной экономике к инструментам, формам и методам регулирования обычно предъявляются определенные требования:

1) Недопустимы любые действия государства, серьезно разрушающие рыночный механизм саморегулирования: тотальное директивное планирование, натуральное распределение инвестиционных и потребительских товаров (фонды, купоны, талоны), административный контроль над ценами на конкурентных рынках и т.п.

2) Воздействие на рынок должно осуществляться в основном все же косвенными, экономическими методами.

3) И экономическими регуляторами следует пользоваться осторожно, не ослабляя и тем более не заменяя рыночные стимулы в соответствии с принципом «не помешай рынку».

Проблема выбора и сочетания многообразных форм, методов и инструментов регулирования - одна из наиболее важных, сложных и дискуссионных в экономической науке. Именно подход к решению этого коренного вопроса, к оценке тех или иных звеньев механизма регулирования экономики, их роли, эффективности и «дозировки» служит «оселком», разделяющим представителей различных школ. Взгляды в вопросе о роли и функциях государства в экономике простираются в диапазоне от «ночного сторожа» до органа, который практически все контролирует и всем распоряжается - в том числе и как собственник огромных факторов производства. Последний подход соответствовал идеологии и практике планового хозяйства. Однако сегодня, когда роль государства в экономической жизни подвергается кардинальному пересмотру, постсоциалистическим странам необходимо в рамках существующего в мировой экономической науке разброса мнений в оценке места государства в экономической системе - от анархии до тоталитаризма - выбирать оптимальную для каждой конкретной страны в каждый данный период ее развития ту или иную комбинацию рынка и командной системы, позволяющую наилучшим образом разрешить основные проблемы переходного периода.

При этом количественная оценка социально-экономической роли государства может быть произведена на основе прежде всего следующих показателей:

- 1) удельный вес, масштабы государственной собственности;
- 2) доля валового внутреннего продукта, перераспределяемая через государственный бюджет;
- 3) объем закупок по контрактации или в форме государственного заказа.

Однако, признавая важность данных показателей, следует учитывать, что степень отладки реальных механизмов государственного регулирования в разных странах может находиться вне связи с ними, так что часто координирующая роль государства может быть значительной при относительно меньших показателях, скажем, доли госсобственности в структуре отношений присвоения. Например, в Японии доля государственной собственности - не более 10%. Государственные расходы по отношению к ВВП здесь в несколько раз ниже, чем в России. Тем не менее общепризнанным является сильное влияние государства на экономику в этой стране, правда, по весьма специфическим, характерным для данной азиатской страны правилам. Это свидетельствует о большей эффективности сформированного в Японии механизма государственного регулирования экономики.

4. КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВА

Данная модель основана на признании гармоничного функционирования стихийно-саморегулирующегося механизма рыночной экономики и отрицании кризисов перепроизводства и других серьезных нарушений макроэкономического равновесия. Наиболее видные представители данного направления - А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль, А. Маршалл, А. Пигу и др. - полагали, что главными факторами, обеспечивающими развитие рыночной экономики, являются свободное предпринимательство и свободная конкуренция. Так, А. Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» подчеркивал, что рынок сам по себе как бы «невидимой рукой» направляет экономику к лучшим результатам, автоматически обеспечивает равенство спроса и предложения. Тем самым все основные макроэкономические цели - полная занятость, стабильный уровень цен, экономический рост, справедливое распределение доходов и др. - достигаются в результате не ограничиваемого государством функционирования рыночного механизма.

Наиболее общим основанием для таких выводов является закон Сея, в соответствии с которым сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный их стоимости. Иначе говоря, предложение товаров порождает свой собственный спрос. Отсюда делается вывод о том, что лучшей экономической политикой является политика невмешательства государства. В соответствии с концепцией экономического либерализма государство должно действовать по принципу: пусть все идет само собой. Именно сторонники государственного вмешательства, по мнению либералов, должны искать аргументы его необходимости.

По утверждению Дж. Гэлбрейта, до 30-х гг. XX века принятие или непринятие закона Сея являлось признаком, по которому экономисты отличались от дураков. Между тем еще марксистами впервые была показана несостоятельность идей о полной гармонии рыночной экономики капитализма, были вскрыты ее противоречия, делающие неминуемыми периодические нарушения равновесия воспроизводства. Дж. Кейнс, К. Викселль и другие экономисты пришли к этой мысли лишь десятилетия спустя.

Классический взгляд на проблему взаимодействия экономики и государства преобладал в условиях, когда в экономической теории господствовал микроэкономический подход. Успешная деятельность отдельных фирм отождествлялась при этом с успешным функционированием экономики страны в целом: работая на себя, частный предприниматель тем самым якобы работает и на общество: что выгодно «Дженерал Моторс» - то выгодно и Соединенным Штатам Америки. Экономисты классической школы крайне отрицательно относились к таможенным тарифам, поддержанию стабильного уровня цен, валютных курсов, поддержке правительством крупных монополистических корпораций, его воздействию на уровень заработной платы, процента и т.п. Конечно, по их мнению, общество должно создавать государственные институты - учреждения, наделенные достаточной властью, чтобы охранять жизнь человека и его собственность как внутри, так и за пределами страны, справедливо разрешать споры и т.д. Но не более того. Государству отводится сугубо подчиненная роль некоего «ночного сторожа», обеспечивающего охрану правопорядка, национальную оборону, строительство и поддержание ряда общественно полезных сооружений. Главным при этом признается гарантирование экономической свободы - свободы заниматься той или иной хозяйственной деятельностью, свободы конкуренции, свободы торговли. А. Смит подчеркивал, что чем слабее вмешательство государства в экономику, тем меньше деформаций рыночных механизмов и лучше для народного хозяйства в целом.

За десятилетия господства классической концепции в науке накопились возражения против нее, связанные с тем, что:

1) интерес частных фирм далеко не всегда отражает интересы общества в целом (например, в случае производства оружия, наркотиков и др.), и это неминуемо должно побуждать правительство пресекать случаи расхождения данных интересов;

2) закон Сея крайне упрощает действительность, поскольку получатели дохода вовсе не обязаны и далеко не всегда захотят израсходовать его полностью на покупки других товаров, а вполне могут предпочесть сберегать часть своего дохода. В таком случае сбережения подрывают действие закона Сея, ибо предложение не полностью создает свой спрос, и это порождает перепроизводство, экономический спад, безработицу, снижение доходов и т.д. Правда, классики утверждают, что сбережения превращаются в инвестиции, и с учетом возросшего спроса не только на потребительские, но и на инвестиционные товары спрос опять-таки приравнивается к предложению. Фактором такого уравнивания становится функционирование денежного рынка, гарантирующего якобы через гибкую процентную ставку равенство сбережений и инвестиций. Утверждается, что гибкость ставки процента обеспечивает действие закона Сея даже в экономике со значительными сбережениями. Но экономической теории хорошо известно, что:

а) сбережения зависят не только (и вероятно, даже не столько) от процента, сколько от дохода;

б) субъекты сбережений и инвестиций весьма различаются: сберегают домохозяйства, а инвестируют фирмы;

в) для превращения сбережений в инвестиции необходима отлаженная финансово-кредитная система, и автоматизма здесь нет.

Великая депрессия 1929-1933 г.г. явилась шоком для классической теории: объяснить спад такого масштаба, столь массовую безработицу она не могла. Использование рецептов классиков - ограничение государственных расходов и заработной платы - лишь ухудшило ситуацию. Небывалая глубина кризиса поставила под сомнение саму идею саморегулирующейся рыночной системы. Происшедшая в этот период «кейнсианская революция» в экономической теории, а также практический опыт США при Рузвельте и Германии при Гитлере предопределили временное падение авторитета классической концепции взаимодействия экономики и государства.

5. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Анализируя экономические процессы конца 20-х- начала 30-х г.г. XX века и закладывая основы макроэкономической теории, Дж. Кейнс попытался доказать иллюзорность идеи самокорректирующейся экономики капитализма. Революционный характер имели 2 его основные идеи (развитые в дальнейшем неокейнсианцами и посткейнсианцами):

1) Рыночная экономика не обладает постоянно функционирующим механизмом саморегулирования. Процессы приспособления в ней протекают медленно, с неторопливым изменением цен, в условиях несовершенной информации и сохранением социальных привычек населения. Поэтому не случайно при определенных условиях - когда отсутствует возможность быстрого уравнивания рынков - она оказывается в состоянии глубоко кризисной стагнации, из которой одни лишь стихийные силы рынка ее вывести не могут. Отсюда выводится необходимость широкомасштабного государственного регулирования экономики, подправляющего «сбои» ее чисто рыночного развития. В соответствии с кейнсианской теорией «регулируемого капитализма» государство должно решительно отойти от роли «ночного сторожа», как это и было, например, сделано в 30-е гг. в США в рамках так называемого «курса Рузвельта».

2) Выдвижение в качестве определяющего направления государственного регулирования экономики стимулирования спроса. Основной фактор развития экономики по Кейнсу - наличие «эффективного спроса», состоящего из личного потребления и производственного потребления (инвестирования). Личное потребление зависит прежде всего от уровня занятости, а потому безработица оказывается главным препятствием формирования эффективного спроса. Уровень занятости зависит от склонности к потреблению и инвестиций. Основной психологический закон: потребление растет медленнее, чем доход, т.к. с ростом дохода повышается предельная склонность к сбережению. Чтобы нейтрализовать негативное влияние основного психологического закона на уровень производства и занятости, государство должно стимулировать инвестиции. Прирост же инвестиций зависит от ожидаемых прибылей и уровня банковского процента. Отсюда выводится набор инструментов регулирования

инвестиционного спроса - либеральная кредитно-денежная политика и бюджетно-налоговое регулирование.

Реализация активной инвестиционной деятельности требует увеличения государственных расходов (с их мультипликативным эффектом) и перераспределения национального дохода путем повышения налогов. Путем повышения государственных расходов оказалось возможным повернуть ход экономического развития в нужном направлении. Государственные заказы оживляли спрос, стимулировали занятость, давая и прибыли предпринимателям. Необходимо также бюджетное финансирование, перевод в собственность государства нерентабельных отраслей промышленности, коммунального хозяйства, выплаты социальных пособий, организация общественных работ. При этом возможно и дефицитное бюджетное финансирование. Французский экономист Фитусси недавно в этой связи писал, что в 30-е гг. капитализм исчез и был заменен смешанной экономикой.

Таким образом, главные черты кейнсианской модели макроэкономической политики:

а) высокая доля национального дохода, перераспределяемого через государственный бюджет;

б) создание обширной зоны государственного предпринимательства на основе образования государственных (а также смешанных) предприятий;

в) выдвижение в качестве главных целей стабилизации экономического цикла и достижение высокого уровня занятости - «полного» или, позднее, «неинфляционного»;

г) первенство бюджетно-налоговой политики. При этом особо важное значение придавалось управлению бюджетным дефицитом в целях расширения или сокращения совокупного спроса. Кредитно-денежная политика в этой макроэкономической «смеси» призвана была лишь приспособливаться к бюджетной, подкрепляя бюджетную экспансию расширением кредитно-денежного предложения, а бюджетное сдерживание - ограничениями последнего. Главная цель этой согласованной кредитно-денежной политики - поддержание устойчивых или снижающихся в долговременном плане процентных ставок.

Кейнсианский подход доминировал в экономической политике и после второй мировой войны: восстановление разрушенного хозяйства, его перестройка и реконструкция проходили при регулирующей деятельности государства и в Западной Европе, и в Японии, и на Тайване, и в Южной Корее. В Западной Европе были национализированы многие ключевые отрасли промышленности, а во Франции и многие банки. Независимо от того, какие партии стояли у власти, во всех странах Западной Европы были проведены крупные реформы социального страхования и социального обеспечения, медицинского обслуживания, образования. Сформировалось так называемое «государство благосостояния» («welfare state»). Господствовавший до 1913 г. тезис о существовании верхних границ налогообложения «вышел из моды», в результате чего реальный уровень налоговой нагрузки на экономику возрос с 10% ВВП до 40%, и казалось, что в условиях индустриальной революции, резкого роста ВВП, повышения способности государства контролировать финансовые потоки тенденция роста налоговой нагрузки - вполне закономерное явление.

Вплоть до конца 70-х г.г. правительства ведущих стран основывали свою экономическую политику на кейнсианских мерах стимулирования производства (прежде всего на концепции дефицитного бюджетного финансирования). В результате этого в период с 1948 до 1970 гг. в индустриально развитых странах отсутствовали глубокие спады, массовая безработица, рекордными темпами происходил экономический рост. Это был триумф кейнсианства. Господствовал тезис о том, что отныне капитализм будет процветать при направляющей роли государства без кризисов, без массовой безработицы.

Однако этим надеждам не суждено было сбыться. С 70-х гг. немало работ в мировой науке было посвящено вопросу: почему буму кейнсианства пришел конец, и почему контратака чикагской школы обратила в бегство кейнсианцев? Было выдвинуто несколько причин. Кейнсианская модель государственного регулирования оказалась приемлемой лишь в условиях бурно развивающейся экономики, в которой высокими темпами повышалась производительность труда. В этих благоприятных условиях широкомасштабное перераспределение национального дохода могло осуществляться без значительного ущерба накоплению капитала. Между тем в 70-е г.г. произошло резкое ухудшение условий воспроизводства в мировой экономике - прежде всего «нефтяной шок». Полная занятость приводила к требованиям профсоюзов о повышении зарплаты. Это послужило импульсом к инфляции, сдержать которую кейнсианскими рецептами было невозможно. Предпринимавшиеся попытки взбодрить экономику средствами дефицитного финансирования и кредитной экспансии привели лишь к перерастанию ползучей инфляции в устойчивую галопирующую. Кроме того, в простейшей кейнсианской модели представлена дилемма: либо инфляция, либо безработица, и их одновременное увеличение представлялось невозможным. Однако в 70-е г.г. случилось именно это, и стагфляция стала главной макроэкономической проблемой на целое десятилетие. Наконец, кейнсианская модель государственного регулирования не вполне вписывается в требования, диктуемые НТР: для ее развертывания требуются усиление гибкости, большая свобода предпринимательства. Изъятие же значительной части доходов через налоговую систему и бюрократизация системы централизованного регулирования стали мощным тормозом на пути необходимых структурных преобразований и технического прогресса. К началу 80-х гг. экономика наиболее развитых стран, быстро наращивающих социальные расходы, начала постепенно «упираться» в объективно существующие в любом обществе верхние границы налогообложения. В этих странах в мирное время в крупных масштабах возник устойчивый бюджетный дефицит, свидетельствующий о кризисе государственных финансов. Причем данный кризис носил наиболее острый характер в странах с наибольшей долей налоговых изъятий (особенно в Швеции).

Ослаблению налогового пресса во многом способствовало и то обстоятельство, что из памяти народов в значительной степени ушла Великая депрессия. Теории, провозглашавшие идею автоматически саморегулирующегося хозяйства, в которых безработица расценивалась как «предпочтение отдыха работе», стали популярны среди правых политических кругов. К этому добавлялся и негативный эффект перераспределения доходов через налоговую систему и систему трансфертных платежей, выражающийся в росте теневой экономики, ухудшении налоговой дисциплины и т.д. Быстро

росло количество материально обеспеченных людей, имевших автомобили, дом и желание платить поменьше налогов. Социальная пирамида перевернулась: бедные остались в меньшинстве, в то время как затраты на социальное и медицинское обеспечение росли, создавая политическое лобби для урезания социальных расходов.

Таким образом, к началу 80-х гг. многие высокоразвитые индустриальные страны мира подошли к верхнему пределу, за которым наращивание налогового бремени оказалось либо невозможным с социально-политической точки зрения (в силу растущего сопротивления налогоплательщиков), либо абсолютно непродуктивным ввиду расширения теневой экономики. И разразившийся мировой экономический кризис 1979-1982 г.г. стал не просто циклическим кризисом, но и кризисом кейнсианской модели государственного регулирования, ее авторитет резко упал как в теоретическом, так и в практическом отношении. На смену ей пришла неоконсервативная модель.

6. НЕОКОНСЕРВАТИВНАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В 70-80-е гг. в мире произошло усиление влияния неоконсерватизма на экономическую политику многих стран. Сейчас уже трудно найти правительство, чья экономическая стратегия строилась бы в отрыве от рекомендаций неоконсерваторов, а в США они стали «сердцевиной» эксперимента администрации Рейгана в области экономической политики. Теоретической основой неоконсервативной модели послужили концепции нового неоклассического направления экономической теории, в частности, таких ее современных вариантов, как монетаризм (еще с 60-х гг.), а особенно теория «экономики предложения» и теория рациональных ожиданий. Новые неоклассики (Р. Лукас, Т. Сарджент, Р. Барро и др.) сохранили веру в эффективность и справедливость рыночного механизма и допускают государственное регулирование отстаиваемой ими модели свободной рыночной экономики в весьма ограниченных пределах. Они рассматривают мир состоящим из индивидуумов, поступающих рационально, исходя из своих личных интересов в условиях рынков, быстро приспосабливающихся к изменяющимся условиям. При этом правительство, с их точки зрения, вероятнее всего только ухудшит ситуацию, если станет активно вмешиваться в экономику.

Фактором возрождения неоклассических теорий явилось то обстоятельство, что к концу 70-х г.г. кейнсианское регулирование экономики через формирование эффективного спроса показало свои недостатки: проявились бюджетный дефицит, инфляция, стагфляция, бюрократизация и т.п. На смену такому регулированию пришло воздействие на предложение факторов производства - через сокращение налоговых ставок и проведение ограничительной денежной политики. При этом используются:

а) воссоздание классического механизма накопления, его опора не на государственные, а на собственные и заемные средства частных предпринимателей;

б) возрождение рыночного механизма, свободы предпринимательства.

Решение первой из этих задач предполагает как раз сокращение налогов, использование льготной амортизационной политики, а также остановку

инфляции (которая затрудняет использование заемных средств для накопления, удорожает кредит). Предоставление широких налоговых льгот, сокращение подоходного налога и налога на прибыль корпораций означают повышение располагаемого дохода домохозяйств и деловых предприятий, что влечет за собой рост их склонности к сбережению. А это приводит к снижению ставки процента за кредит и к соответствующему расширению частных инвестиций. Проведение же льготной амортизационной политики означает повышение доли чистой (не облагаемой налогами) прибыли. В совокупности эти меры приводят к росту производительности труда, сокращению издержек на единицу продукции, что становится фактором торможения инфляционного роста цен.

Поскольку снижение ставок налогов, применение различных налоговых льгот в краткосрочном аспекте приводят к увеличению дефицита государственного бюджета (а значит, осложняют борьбу с инфляцией), то вполне логичен следующий шаг неоконсерваторов - существенное сокращение государственных расходов, в том числе и на социальные программы (пособия по безработице, медицинскую помощь, общественный транспорт и т.п.). Это на начальном этапе приводит к снижению уровня жизни основной массы населения. Для решения бюджетных проблем используется и широкая приватизация государственной собственности - и в контексте расширения рыночных отношений, подъема эффективности производства. Так, в Великобритании приватизировано все и вся, даже то, что в Америке находится в общественном секторе: здесь выдвигалась даже идея приватизации тюрем и перевозки преступников. Проводится, наконец, политика дерегулирования как условие свободы предпринимательства - отмена ограничений по ценам и заработной плате, по тарифам в транспортных отраслях и т.п. Так, М. Фридмен в книге «Капитализм и свобода» перечисляет сферы, из которых, по его мнению, необходимо исключить государство. Им предусматриваются отказ от поддержания цен на сельхозпродукты, отмена экспортно-импортных квот и тарифов, правительственного контроля над объемом производства и величиной квартплаты, минимальных пределов заработной платы и максимальных пределов цен, обязательного страхования для обеспечения пенсий по старости, лицензирования любых видов трудовой деятельности, прекращение государственного жилищного строительства и т.п.

Развивая концепцию фиаско государства, неоконсерваторы многие «сбои» развития рыночной экономики связывают именно с его чрезмерной интервенцией в экономику. Государственное вмешательство рассматривается ими в качестве главной причины экономической неэффективности, падения производительности труда, снижения нормы производственного накопления, инфляции и даже роста безработицы. Так, американский экономист Э. Денисон, анализируя причины падения темпов роста производительности труда в США, из 17 факторов треть связывал с ростом государственного регулирования бизнеса и отвлечением ресурсов через высокие налоги на непроизводительные цели.

Монетаристы разделяют экономику на реальный и денежный секторы. В реальном секторе (производство и продажа товаров и услуг) должны действовать исключительно рыночные силы. А вот денежный сектор - сфера деятельности государства, задачей которого является снабжение товарных рынков необходимым количеством денег.

Неоклассики определили критерий целесообразности государственного вмешательства в функционирование рынка. Любое такое вмешательство связано с определенными затратами:

- а) с административными издержками по осуществлению регулирования;
- б) с побочными эффектами такого регулирования. Свободный рынок - устойчивое, саморегулирующееся образование. Любое государственное мероприятие изменяет условия взаимодействия всех агентов (покупателей и продавцов, производителей и потребителей), оказывая влияние на принимаемые ими решения. В результате складываются новые равновесная цена, объем производства, набор производимых продуктов. В конечном счете изменяется само распределение ресурсов, которое вполне может быть менее эффективным по сравнению с первоначальным. Целесообразность государственной интервенции может быть обоснована при сравнении обоих этих видов издержек с выигрышем в эффективности от устранения «провалов рынка».

Использование данного критерия приводит к строгому ограничению государственного вмешательства в экономику. Вместе с тем в отличие от классической школы неоклассики не отрицают значение государственного регулирования, но при этом ведется поиск его наилучшего соотношения с механизмом рыночного саморегулирования.

7. ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В СВОБОДНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Неоклассическая школа не отрицает, что даже в «стерильной» рыночной экономике свободного предпринимательства возникают проблемы, находящиеся вне пределов досягаемости рыночного механизма. Существуют по крайней мере 2 случая, в которых конкурентная рыночная система не срабатывает:

- производятся «не те» количества определенных товаров и услуг;
- рыночная система оказывается не в состоянии вообще выделить какие бы то ни было ресурсы на производство некоторых товаров и услуг, выпуск которых экономически оправдан.

Первая ситуация связана с переливами ресурсов или побочными, внешними эффектами, а вторая - с государственными или общественными товарами. Рассмотрим эти две ситуации.

1) Производство общественных благ. Для их определения необходимо разделить товары индивидуального и общественного (коллективного) потребления. Первые из них производятся на основе рыночной системы. Эти товары, во-первых, делимы, а потому доступны индивидуальным покупателям. Во-вторых, они подвержены действию принципа исключения: только тот, кто платит равновесную цену, получает продукт. От них заметно отличаются общественные товары и услуги, которые рыночная система вообще не намерена производить. Они, во-первых, неделимы и, следовательно, не могут быть проданы индивидуальным покупателям. Во-вторых, на них не распространяется действие принципа исключения: не существует эффективных способов отстранения индивидов от пользования общественными благами. Рыночный механизм удовлетворяет лишь те потребности людей, которые выражаются через платежеспособный спрос. А потребность в общественных благах через спрос часто выразить невозможно: не у всех граждан имеются

достаточные средства, и не каждый человек захочет их тратить именно на эти цели.

Классический пример общественного товара - маяк. Он строится, если выгоды (уменьшение кораблекрушений) больше затрат на его создание. Но выгода одного мореплавателя не может окупить столь дорогостоящего строительства. В то же время невозможно исключить всех моряков из пользования данным благом. В результате возникает проблема «фрирайдера», безбилетного пассажира («зайца») : люди могут пользоваться выгодами потребления некоторого продукта, не неся издержек на его производство. Поскольку принцип исключения здесь неприменим, постольку частные предприятия не имеют никаких стимулов к производству. Аналог - национальная оборона, охрана общественного порядка, регулирование паводков, борьба с насекомыми и т.п.

Существует немало неделимых товаров , к которым принцип исключения вполне может быть применен: улицы и автомагистрали, полицейская и пожарная охрана, библиотеки и музеи, профилактическое медицинское обслуживание и др.). Однако такие квазиобщественные блага в цивилизованном обществе также частично финансируются правительством в связи с их высокой социальной значимостью. В современном обществе развитие системы высшего образование, здравоохранения, обеспечивающее высокое качество рабочей силы, нужно не только населению, но и государству. Поэтому правительству необходимо воздерживаться как от всеобщей национализации данных сфер, так и от их развития на чисто рыночной основе. Выходом является параллельное функционирование доступных для всех государственных объектов социально-культурной сферы наряду с частными (которые, впрочем, тоже пользуются определенной поддержкой правительства).

Варианты финансирования общественных и квазиобщественных благ могут быть следующие:

а) сосредоточение производства этих благ непосредственно на государственных предприятиях, финансируемых за счет средств центрального и местных бюджетов;

б) выступление государства в роли посредника между потребителями и производителями общественных благ. При помощи определенного механизма налогообложения ресурсы из сферы производства товаров индивидуального пользования перемещаются в сферу производства общественных и квазиобщественных благ. Спрос на индивидуальные товары в результате обложения фирм и домохозяйств соответствующими налогами понижается, и это уменьшает их спрос на производственные ресурсы, которые в результате перемещаются правительством в производство общественных благ. Например, налоги на доходы корпораций и на личные доходы высвобождают ресурсы из производства инвестиционных и потребительских товаров в производство управляемых ракет, военных самолетов, строительство новых школ и автомагистралей. Направления такого сознательного изменения структуры ВВП, виды и объемы производства различных общественных благ определяются в демократическом государстве политическими методами, т.е. путем голосования.

2) Нейтрализация экстерналий (внешних эффектов экономической деятельности). Внешние эффекты или экстерналии - это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются

"внешними", так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Впервые их начал исследовать в начале XX века А. Пигу, а затем П. Самуэльсон, Р. Коуз и др. Для характеристики внешних эффектов необходимо провести разграничительную линию между частными и общественными (социальными) затратами и результатами производства. Равенство частных затрат и частных результатов производства (рыночное равновесие) стихийно устанавливается механизмом рынка, т.е. механизмом спроса и предложения. Равенство же социальных затрат и социальных результатов (псевдорыночное равновесие) устанавливается совместными усилиями государства и механизма рынка. В ходе поддержания псевдорыночного равновесия достигается согласование частных интересов с интересами общественными.

Внешние, побочные эффекты возникают, когда некоторые выгоды или издержки, связанные с производством или потреблением товаров и услуг, перемещаются к индивидам или группам, не являющимся покупателями или продавцами, т.е. не выступающим непосредственными участниками рыночной сделки.

Отрицательный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента обуславливает издержки других. Возникающие в результате этого у третьих лиц не компенсируемые издержки называются издержками перелива. Наиболее очевидные из этих издержек связаны с загрязнением окружающей среды: промышленные стоки целлюлозно-бумажного комбината устремляются в водоемы, и издержки перелива несут потребители воды, купальщики, рыбаки. Тем самым производители переносят часть своих издержек на население. Издержки фирм оказываются меньше, чем если бы они их не переносили. Кривая предложения в подобных случаях включает не все реальные издержки по производству товаров. В результате равновесный объем продукта при данном спросе на него оказывается выше его оптимального уровня, и ресурсы поступают в производство данного товара в чрезмерном количестве. Сходные примеры возникновения отрицательных экстерналий - выбросы из труб сталеплавильного завода, шум самолетов во Внуково, работа сапожника в соседней квартире, гибель ваших пчел от орошения ядом растений, танцевальный зал во дворе дома и т.п.

Таким образом, при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, то есть имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

Внешние эффекты могут быть не только отрицательными, связанными с издержками, но и положительными, связанными с выгодами - для частных лиц или общества в целом. Положительный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоду другим. Например, установление раннего диагноза, проведение прививок означают выгоду не только непосредственному потребителю услуги, но и обществу, которое тем самым экономит на последующем лечении запущенной болезни. Выгоды от образования достаются не только самим учащимся - в виде возросшего дохода -, но и всему обществу, которое приобретает универсальную рабочую силу, более производительный труд, сокращение преступности, расходов на благотворительность, рост политической активности и т.п. При наличии положительного внешнего эффекта

экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, то есть имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Достижение равновесия требует принятия правительством комплекса экономических и административных мер по урегулированию проблемы непропорционального распределения ресурсов, связанной с издержками или выгодами перелива. Для того, чтобы сократить перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и восполнить недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами, необходимо трансформировать внешние эффекты во внутренние. В качестве решения данной проблемы А. Пигу предложил использовать корректирующие налоги и субсидии.

Корректирующий налог - это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами. Корректирующая субсидия - это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами. В первом случае объем производства сокращается, во втором - увеличивается. В результате происходит перераспределение доходов через госбюджет по принципу: специальное налогообложение соседей фермера, построившего дорогу, и передача финансовых средств инициатору строительства. Или, иначе, насорил - заплатишь столько, чтобы всегда нашлись желающие за тобой убирать. Это - налог Пигу. Если он не введен государством, то возникает несправедливость, пагубно влияющая на инициативу предпринимателей; ухудшается окружающая среда; обостряются проблемы больших городов; усиливаются региональные диспропорции и т.д.

Таким образом, в случае отрицательных экстерналий производится дополнительное налогообложение экономического агента, в случае экстерналий положительных, напротив, субсидируется его деятельность - либо в форме прямых субсидий, либо в форме налоговых льгот. При этом предпочтительнее первое, т.е. наделение потребителей покупательной способностью, могущей быть использованной только на приобретение конкретного товара или услуги, с которыми связано возникновение выгод перелива (продовольственные талоны, например).

Вполне допустимо субсидирование не потребителей, а производителей. Субсидия - «налог наоборот». Если налоги означают для производителей дополнительные издержки, то субсидии сокращают затраты предприятий. Кривая предложения перемещается вправо, и равновесный объем производства при данном спросе возрастает. Примером нейтрализации положительных экстерналий может служить, например, прямое субсидирование инновационной деятельности фирм путем заключения с ними контрактов на определенный вид оплачиваемой государством исследовательской деятельности. Кроме того, в законодательстве США предусматривается скидка с налога в 20 % от суммы затрат корпораций на НИОКР по сравнению со средним уровнем за 3 предшествующих года. С другой стороны, для устранения отрицательных экстерналий применяются и методы прямого административного воздействия (например, установление предельных норм выброса вредных веществ в атмосферу, запрещение коммерческой эксплуатации части не воспроизводимых национальных

ресурсов). Если же выгоды перелива чрезвычайно велики, то правительство может просто взять на себя финансирование определенных отраслей или, в крайнем случае, превратить их в собственность государства.

Корректирующие налоги и субсидии не могут полностью решить проблемы внешних эффектов. Во-первых, на практике довольно трудно точно исчислить величину издержек и затрат. Во-вторых, корректирующие налоги, которые платят производители благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, отнюдь не всегда поступают потребителям данных благ. Все это предопределило критику корректирующих налогов и субсидий и попытки нахождения принципиально новых путей решения проблемы. Они связаны прежде всего с работами лауреата Нобелевской премии в области экономики Р. Коуза. Он полагает, что наличие положительных и отрицательных внешних эффектов не требует государственного вмешательства в тех случаях, если:

1) четко определены права собственности (в том числе даже на невещественные объекты - тишину, чистый воздух и т.п.). Рассмотрим в качестве примера следующую ситуацию: владелец лесного участка хочет очистить лес от старых хвойных деревьев, но в лесу расположен курорт на озере, и владельцу курорта хвойный лес просто необходим для притока отдыхающих. Взаимовыгодным компромиссом в этом случае может стать соглашение между данными субъектами, по которому владелец курорта ежегодно или одновременно выплачивает владельцу леса (отказывающемуся в этом случае от вырубки леса) определенную сумму средств. Если же компромисс не будет достигнут, то оба они теряют: владелец курорта от сокращения притока отдыхающих, а владелец леса - от недополучения возможных доходов.

2) сформирован рынок прав на побочные эффекты (например, прав на загрязнение окружающей среды). Пример: ведомство, защищающее природу, определяет максимально допустимый уровень загрязнения реки в 1000 тонн в год и реализует 1000 прав на загрязнение по 1 тонне каждое. Рост населения и предприятий в данном регионе может привести к увеличению спроса на загрязнение при том же предложении прав, что поднимет цены на данные права и побудит конкурирующие фирмы во избежание роста издержек производства использовать более «чистые» технологии. Если местное отделение партии защитников окружающей среды («зеленых») решит улучшить экологическую ситуацию в регионе, оно может выкупить часть лицензий с тем, чтобы изъять их из обращения. В результате этого цена лицензий опять-таки повысится, и это является залогом улучшения экологической ситуации.

Таким образом, в трактовке Р. Коуза внешние эффекты порождены более недостаточным развитием частной собственности, чем несовершенством регулирующей деятельности государства. В то же время государство может использовать три основных пути сокращения вредных выбросов в окружающую среду:

а) установление норм или стандартов по вредным выбросам - установленных законом пределов концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Их превышение влечет крупный штраф или уголовное наказание. Практика установления стандартов имеет, однако, недостатки:

- в определенных пределах они разрешают бесплатно сбрасывать вредные вещества;

- при установлении единых для страны норм не учитывается разная степень остроты экологических проблем в разных регионах;

- стандарты не стимулируют производителей к снижению существующего уровня загрязнения.

б) введение платы за выбросы, взимаемой с фирмы за каждую единицу загрязняющих окружающую среду выбросов. Такая система способствует сокращению общего объема вредных выбросов, о чем наглядно свидетельствует опыт применения ее в ФРГ. Однако полной уверенности в том, что стандарты загрязнения не будут нарушены, в такой системе нет.

в) продажа прав на загрязнение природной среды. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимый в данном регионе, и продает его в форме лицензий с аукциона.

3) В функции государства в свободной рыночной экономике входит и устранение интерналий. Интерналии - издержки или выгоды, получаемые участниками данной сделки, которые не были оговорены при заключении последней. Примеры: ущерб покупателя от потребления некачественного товара; безнаказанное нарушение контракта одной из сторон сделки (неоплачиваемые Украиной поставки газа на ее территорию). Для устранения подобных явлений государство вводит санкции за нарушение контракта, предусматривает стандартные формы договоров и четкую процедуру заключения сделок, обязывает экономических субъектов бесплатно предоставлять информацию (в банковском деле, фармакологии, пищевой промышленности и т.п.), само производит информацию (бесплатное распространение научно-технической информации), контролирует качество продукции, законодательно защищает права потребителя (выдавая лицензии на определенные виды товаров).

4) Государство в свободной рыночной экономике призвано и ликвидировать барьеры для свободного перелива капиталов (в целях поддержания конкуренции). Правда, следует учитывать, что в ряде случаев государство само устанавливает барьеры для перелива капиталов (лицензии, патенты, предоставление исключительного права заниматься определенным видом деятельности). Это оказывается эффективным, например, в случае экономии издержек на масштабах производства при существовании опасности излишнего перелива капиталов (когда целесообразным становится установление естественной монополии). Между тем часто бывает необходимо усилить миграцию капиталов, на пути которой вырастают барьеры: преимущества в издержках производства у фирм, уже действующих на данном рынке (исключительное владение технологией, доступ к дешевым источникам сырья и т.п.). Для решения этой задачи правительство имеет две возможности:

а) сокращение издержек для фирм, вступающих в монополизированную отрасль (льготные кредиты, субсидии, налоговые льготы);

б) повышение ожидаемой выручки (действия правительства по снижению степени риска экономической деятельности новых фирм - например, путем

заключения долгосрочных контрактов с потенциальными потребителями продукции).

Как видим, реализация неоконсервативной модели основана на строгом ограничении государственного вмешательства в экономике, но вовсе не на отрицании значения такого вмешательства. При сравнении же неоклассических и кейнсианских подходов к раскрытию роли государства вырисовывается следующая картина:

Кейнсианство	Неоклассики
- принцип эффективного спроса - рост государственного вмешательства экономики - дефицитное финансирование и усиление инфляции - расширение государственных социальных программ	- принцип эффективного предложения - частичная приватизация собственности - снижение бюджетного дефицита и укрепление денежного обращения - сокращение социальных программ государства

Если же сравнивать взгляды различных направлений неоклассической доктрины, в частности, монетаризма и теории «экономики предложения», то следует признать наличие у них значительных черт сходства и различия. Общее:

а) отрицательное отношение к кейнсианству;

б) обоснование необходимости поворота экономической политики к стимулированию предложения.

Различие: теоретики «экономики предложения» считают, что решающим направлением бюджетной политики государства должно быть стимулирование (прежде всего налоговое) частного предпринимательства и роста сбережений населения (тоже через снижение налогов, в том числе и на богатейшие слои населения). Возникающий при этом бюджетный дефицит признается допустимым в краткосрочном периоде, но последующий рост производства и доходов производителей приведет в дальнейшем к компенсации потерь бюджета. Монетаристы же, хотя тоже выступают сторонниками стимулирования (в том числе налогового) частного предпринимательства, однако не считают допустимым сохранение бюджетного дефицита даже в краткосрочном периоде. Ликвидация этого дефицита ставится им на первое место в приоритетах экономической политики. Иначе говоря, предав анафеме кейнсианские идеи о дефицитном бюджетном финансировании, «экономика предложения» по сути восстановила эту идею, но под другим теоретическим «соусом»: не как активный инструмент стимулирования экономики, а как возможный вариант подобного стимулирования.

Итак, хозяйственный механизм даже свободной (не говоря уже о более развитой) рыночной экономики включает два элемента:

1) рыночный механизм саморегулирования;

2) государства, которое дополняет рынок, решая те проблемы, перед которыми он пасует. Рынок может многое, но далеко не все. Проблемы справедливости, нравственности, физического здоровья и других компонентов цивилизованной жизни разрешимы только при условии

тесного взаимодействия рыночного механизма и государственного регулирования экономики.

9. ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

В плановой экономике государство играет решающую роль в развитии всех социально-экономических процессов. Оно непосредственно формирует воспроизводственные пропорции, определяет через систему директивных заданий основные хозяйственные связи и параметры деятельности каждого предприятия: объем и ассортимент производимой продукции, цены, поставщиков средств производства и потребителей готовой продукции. До предприятий (имеющих крайне низкую степень экономической самостоятельности) доводятся директивные задания по повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции, по внедрению новой техники и формированию фонда оплаты труда и т.п. При построении системы государственного регулирования экономики здесь господствует - при некоторых различиях в степени экономической самостоятельности предприятий в отдельных странах с плановой экономикой - принцип "максимальной возможности": все экономические процессы, которые в принципе поддаются централизованному регулированию, должны управляться государственными органами.

В свободной рыночной экономике основным регулятором хозяйственных связей является рынок. Государственное регулирование играет вспомогательную роль (при дифференциации степени правительственного вмешательства в экономику по различным странам). Оно строится на основе принципа "необходимости": только в тех сферах, где рыночные регуляторы в силу различных причин неэффективны, допустимо и целесообразно государственное регулирование.

Изменение основополагающего принципа функционирования системы государственного регулирования - одно из главных стартовых условий перехода к рыночной экономике.

В вопросе о роли и функциях государства в переходный период идет борьба между либеральными экономистами и экономистами-государственниками. Либералы убеждены, что в большинстве сфер экономической жизни деятельность государственных органов несравненно менее результативна, чем деятельность частных фирм. Поэтому повышение народнохозяйственной эффективности (а это у них - самоцель) в переходный период возможно лишь при условии, если государство уйдет из всех сфер, где его может заменить частник, если оно станет небольшим и дешевым, а его доля в перераспределении национального дохода будет значительно снижена. Особое историческое наследие России видится ими не столько в гигантской территории и в традициях мощного бюрократического государства, сколько в невероятно высоком уровне коррумпированности государственного аппарата, в результате чего реализация им даже элементарных общественных функций оказалась фактически парализованной. Вместе с тем либеральные ученые признают, что некоторые экономические функции (например, регулирование денежно-кредитной сферы) не могут не находиться в исключительной компетентности государства в лице независимого центрального банка.

Государственники же полагают, что вмешательство государства в экономическую жизнь должно быть крупномасштабным и всеобъемлющим, а само государство - могущественным и потому весьма дорогим. При этом нередко ссылки на особые российские условия и, в частности, на историческое и

географическое наследие России. Беспорядок в общественной жизни в переходный период зачастую воспринимается как результат недостаточности государственного регулирования, "самоустранения" государства от решения ключевых социально-экономических задач. "Пример России, - отмечает академик Л.И. Абалкин, - войдет во все учебники и хрестоматии начала XXI в. как яркая иллюстрация того, к чему приводит вытеснение государства из сферы экономики.¹

Между тем сама необходимость перехода от централизованно планируемой к рыночной экономике в значительной мере обусловлена обозначившейся в 70-80-е г.г. тенденцией к снижению уровня реального управления народным хозяйством. Стало ясно, что сверхгосударственная экономика перестала обеспечивать экономический рост, подъем эффективности производства, усвоение достижений научно-технической революции и т.п. Решение этих стратегических задач потребовало открытия простора стихийно действующему рыночному механизму саморегулирования. Но реальное противоречие переходной экономики состоит в том, что сам этот переход к рыночной экономике может быть осуществлен опять-таки лишь сознательно, при активном участии государства. В связи с этим в переходной экономике решается как бы двуединая задача: встраивание государственного регулирования в нарождающиеся рыночные отношения одновременно с разгосударствлением и приватизацией. Иными словами, здесь происходит борьба двух определяющих и взаимно противоречивых тенденций. С одной стороны, государственное регулирование экономических процессов теряет всеобъемлющий характер, и степень государственного вмешательства в экономику уменьшается. С другой стороны, происходит изменение форм и методов государственного регулирования.

Первая из этих тенденций связана с либерализацией, приватизацией, децентрализацией экономики и объясняется сокращением возможностей реформируемого государства к принуждению, сжатием объема контролируемых им ресурсов. Вторая же тенденция связана с преобразованием самого государства: его выходом на рынок, обязанностью брать на себя на начальном этапе часть функций еще неразвитого рынка.

Для экономической литературы, посвященной проблеме перехода к рынку, характерно стремление абсолютизировать одну из сторон описанного выше противоречия: либо преувеличить разрушающую государство сторону данного перехода, либо, наоборот, чрезмерно раздуть конструктивную роль правительства в построении рыночной экономики. При этом в традиционных западных работах середины 80-х г. г. господствовало представление о высокой степени управляемости процесса трансформации централизованно планируемой экономики в рыночную. Однако за исключением Китая во всех других постсоциалистических странах иллюзией оказалось представление о том, что данный процесс будет протекать в форме некоей "социальной инженерии", что мощное государство, исходя из соображений либо социальной справедливости, либо экономической эффективности, будет привносить новые эффективные рыночно ориентированные механизмы, постепенно вытесняя механизмы

¹ Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 4.

планового регулирования. По мнению Е. Гайдара², это - наиболее серьезная ошибка науки, опровергнутая жизнью.

Переход к рыночной экономике обычно начинается иначе - когда традиционные институты власти теряют способность к эффективному контролю над страной, а потому не могут реально противодействовать ослаблению своего политического влияния. Как отмечает А.Ослунд (Вопросы экономики.1994.№1.С.100-101), постсоциалистическое государство по природе своей очень слабое. Оно и раньше было узурпировано бюрократами, оппортунистически преследующими прежде всего свои собственные интересы. Но с появлением богатого класса предпринимателей возникли возможности участия чиновников в крупномасштабной коррупции. Кроме того, при сохранении (с учетом многочисленных внебюджетных фондов) высокого уровня правительственных расходов - 50-60% ВВП - на пути коррупции существует крайне мало препятствий. Государственные чиновники к тому же глубоко деморализованы, часто не имеют необходимого образования и не разделяют веры в ценности демократического общества. Их жалование недостаточно высоко и его рост отстает от темпов инфляции. Степень деморализации чиновников (и соответственно степень их коррумпированности), по оценке А.Ослунда, ниже всего в Чехии, ограничена в других странах Восточной и Центральной Европы, очень высока в балканских государствах и еще выше в республиках бывшего СССР. Отсюда директором Стокгольмского института экономики стран Восточной Европы делается вывод: "Выступать за более активную роль государства на ранних этапах переходного периода - значит поддерживать передачу власти и финансовых средств коррумпированным кругам"(С.101).

Однако вполне осознавая опасность бюрократизации и коррупции, многие ученые в то же время не склонны постоянно уповать на действенность рыночных механизмов и частной инициативы как главных движущих сил в переходный к рынку период. Уход государства из социально-экономической сферы и нарушение экономической координации, по мнению Я.Корнаи, способны привести к 2 крайне негативным последствиям (Вопросы экономики.1994.№ 3. С.16), ставящим под сомнение саму возможность изменения типа экономической системы. Обычно происходящий при этом стремительный спад объема производства, во-первых, сопровождается снижением уровня социальной стабильности в обществе, всеобщим разочарованием в демократии и усиливающейся тягой к "сильной руке". Во-вторых, возрастает риск попасть в "ловушку" равновесия на низком уровне.

Причем выйти из этой ситуации (а еще лучше - избежать ее) можно только при более активном участии государства в экономической жизни. Такая государственная интервенция в хозяйственную жизнь - это не возврат "назад" к командной экономике, но это - и не радикальное движение только "вперед" со слепой надеждой на внутренние силы рынка.

Таким образом, роль государства в переходной экономике выше, чем в уже сложившемся рыночном хозяйстве. Это связано с двумя основными причинами. Во-первых, на переходном этапе рынок находится в стадии становления, и его регулирующие возможности недостаточно высоки - и это обуславливает необходимость более интенсивного вмешательства государства в экономические процессы. Во-вторых, переход от планового хозяйства к

² Вопросы экономики. - 1993. - № 2. - С. 12.

рыночному не происходит автоматически, стихийно. Рассчитывать на то, что рынок сам разрешит все проблемы российской экономики, не приходится. Для этого нужен как минимум рыночный механизм, который вопреки иллюзиям не возникает стихийно, а создается обществом при активном участии государства. "Сам по себе, - отмечает С. Меньшиков, - рождается только капитализм "первоначального накопления" из феодализма и мафиозный капитализм - из социализма. Эта закономерность повсеместно доказана на практике даже в сравнительно благополучной Восточной Европе".³

Государство призвано регулировать сам процесс перехода, стимулировать создание инфраструктуры рынка, условий его нормального функционирования.

Все функции государства в переходной экономике можно условно разделить на 2 группы. Во-первых, это функции по созданию условий эффективного функционирования рынка. Во-вторых, это функции по дополнению и корректировке действия собственно рыночных регуляторов.

К первой группе относятся функции обеспечения правовой базы функционирования рыночного хозяйства, а также функция стимулирования и защиты конкуренции как главной движущей силы в рыночной среде.

Ко второй группе относятся функции перераспределения доходов, корректировки размещения ресурсов, обеспечения макроэкономической стабилизации и стимулирования экономического роста.

Названные функции характерны как для переходной, так и для развитой рыночной экономики. Однако на этапе перехода к рынку реализация каждой из этих функций характеризуется рядом особенностей.

Так, если в сформировавшемся рыночном хозяйстве обеспечение правовой базы функционирования экономики реализуется в основном путем контроля за применением действующего законодательства и внесения в него частичных корректировок, то на переходном этапе необходимо заново создавать всю правовую базу хозяйствования. Новое хозяйственное законодательство должно четко определять права собственности и гарантии выполнения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства - коммерческих банков, бирж, инвестиционных фондов и т.п., создавать правовые основы антимонопольного регулирования. Необходимы новые, адекватные условиям рынка налоговое законодательство, система законов по защите прав потребителя и социальному обеспечению и т.д. Кроме того, требуется правовое обеспечение такого специфического процесса переходного этапа, как массовая приватизация государственной собственности.

Правовая основа хозяйствования должна быть стабильной. Постоянные и существенные изменения в хозяйственном законодательстве оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику, формируя у предпринимателей и домохозяйств чувство неуверенности в завтрашнем дне. В то же время на новом хозяйственном праве, создаваемом в сжатые сроки на начальном этапе перехода к рынку, неминуемо лежит печать компромисса между различными партиями, оно к тому же не апробировано практикой, а потому весьма несовершенно и нуждается в существенной корректировке. В результате в переходной экономике весьма острым становится объективное противоречие между требованием стабильности хозяйственного законодательства и необходимостью его совершенствования. И прежде чем вносить те или иные коррективы в правовые

³ Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики. Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 23.

нормы хозяйствования, необходимо всякий раз соизмерять предполагаемый положительный эффект вносимых изменений с ущербом от нарушения принципа правовой стабильности.

Известно, что рыночные механизмы не обеспечивают рационального с общественной точки зрения размещения ресурсов в тех случаях, когда речь идет о производстве, сопровождающемся внешними эффектами, или о создании общественных благ. В этих условиях государство берет на себя функцию корректировки размещения ресурсов. Спецификой переходной экономики является наличие особых проблем, усложняющих реализацию данной функции государственного регулирования. Дело в том, что для стран, вступающих в этап перехода к рынку, характерны острейшие экологические проблемы, перешедшие по наследству от административно-командной системы. Для их решения необходимо резко ужесточить ограничения на вредные выбросы, значительно повысить налоги на производителей, использующих экологически опасные технологии, и т.п. Однако производители в массе своей технологически и финансово не готовы создавать продукцию с меньшим вредоносным внешним эффектом. Поэтому попытки быстро изменить экологическую ситуацию путем введения жестких нормативов, санкций и дополнительных налогов неминуемо выльются в значительное сокращение объема производства, что усилит экономический спад, характерный для начала переходного периода. Решение проблемы возможно путем постепенного ужесточения политики регулирования отрицательных внешних эффектов с заранее, за несколько лет объявленными очередными изменениями экологических нормативов, размеров налогов, штрафов и т.п. Это позволило бы предприятиям заранее приспособиться к грядущим изменениям и отреагировать на них внедрением экологически безопасной технологии, а не резким сокращением производства.

Регулирование процесса перераспределения ресурсов в производство общественных и квазиобщественных благ в переходной экономике осложняется из-за высокой инфляции. Как известно, от высокой инфляции больше всего страдают лица с относительно стабильными номинальными доходами, к которым, в частности, относятся работники бюджетных отраслей. Начинается переток квалифицированных научных, педагогических и др. кадров в сферы деятельности, приносящие более высокие доходы. Для того, чтобы воспрепятствовать этому процессу, сохранить кадровый потенциал в жизненно важных для развития общества сферах, обязательным элементом политики размещения ресурсов на переходном этапе должна быть система защиты доходов работников бюджетной сферы от инфляции.

Чем выше темпы инфляции и глубже спад в переходной экономике, тем выше роль стабилизационной функции государственного регулирования - традиционными средствами бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики.

Основная сложность стабилизационного регулирования на переходном этапе связана с тем, что высокие темпы инфляции сочетаются здесь с глубоким экономическим спадом. В этих условиях стимулирующая фискальная и монетарная политика, направленная на преодоление спада, способствует усилению инфляции. И наоборот, ужесточение денежно-кредитной и фискальной политики, направленное на подавление инфляции, способствует углублению кризисного падения производства. Перед государством встает сложнейшая проблема сочетания "жесткости" и "мягкости" в экономическом регулировании.

На первом этапе перехода к рынку главной обязанностью государства является обычно проведение достаточно жесткой макроэкономической политики, недопущение инфляции в таких размерах, когда она становится разрушительной. "Можно спорить о том, - отмечает Е. Ясин, - что такое "достаточно жесткая", но с тем, что государство должно осуществлять контроль за денежной сферой, за количеством денег в обращении, я думаю, не будут спорить ни либералы, ни государственники".⁴

На более поздних этапах переходного периода по мере снижения инфляции, а затем и остановки падения производства все более актуальной становится функция стимулирования экономического роста. К этому моменту у государства появляется возможность увеличить финансирование фундаментальной науки и образования, что способствует ускорению НТП, уменьшает тяжесть налогового бремени, что стимулирует рост деловой активности, более активно использовать налоговую и кредитно-денежную политику как средство стимулирования технического прогресса и роста инвестиций.

Но помимо этого в период постсоциалистического переходного развития государству следует инициировать образование и активно поддерживать развитие основных элементов рыночной экономики, включая финансовый и фондовый рынки, институты регулирования рынка труда и занятости, инфраструктуру рыночной экономики в целом. Под непосредственным управлением государства должно происходить формирование новой системы отношений собственности, присущей смешанной, многоукладной экономике. Самостоятельно данный процесс в исторически обозримой перспективе в принципе не может произойти.

Становление малого предпринимательства, в том числе и фермерского хозяйства, невозможно без поддержки и государственного регулирования, В последнем нуждаются и современные высокоорганизованные структуры типа финансово-промышленных групп и аналогичных им образований, которые являются столпами современной рыночной экономики во всем мире.

Как видим, государство в переходной экономике выступает в роли инициатора реформ и субъекта, ответственного за их направленность и конкретную реализацию.

При этом все же надо опасаться перегрузки выполнением чрезмерных функций и без того ослабленного государства.

Как видим, роль государства качественно различается на этапах становления, формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, хорошо отлаженной и отрегулированной экономики рыночного типа. Самоорганизация, а рынок - классический образец самоорганизации - , присуща достаточно устойчивым системам и мало эффективна в период перехода от одной системы к другой. Важно иметь в виду и то обстоятельство, что в условиях социально-экономической трансформации принцип самоорганизации способствует усилению консервативной, защитной функции, возврату экономики в прежнее состояние, укоренению старых традиций. К тому же отсутствие каких-либо регулирующих начал в период трансформации ведет к неизбежному нарастанию хаотических процессов.

Роль государства нельзя однозначно трактовать и на разных этапах трансформации постсоциалистических стран. На исходном этапе для

⁴ Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике. Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 15.

обеспечения перелома в социально-экономической динамике оправдан временный уход государства из многих сфер, что может означать осуществление и “шоковой терапии”. Но через некоторое время по мере нарастания масштабов трансформационного спада правительство должно приложить все силы (в определенных границах, не нарушая рыночную направленность преобразований) для минимизации масштабов обозначившегося спада. Причем чем шире комбинация кризисообразующих факторов, чем с большим опозданием национальная экономика вступила на путь рыночных преобразований, тем масштабнее может быть государственное вмешательство. Именно такую стадию перехода переживает российская экономика. Поэтому при определении направлений государственного регулирования, мы должны сегодня отдавать себе отчет в том, что речь идет об экономике, находящейся в затяжном кризисе, во многом носящем неклассический, нетрадиционный характер (в отличие от классического структурного или циклического спада).

Но когда падение воспроизводства удастся остановить и тем более когда возобновляется экономический рост - вызванный к жизни приватизацией и другими рыночными факторами - интенсивность государственной интервенции в хозяйственную жизнь может постепенно ослабляться в духе либеральных подходов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте термин «фиаско рынка». Какие разновидности рыночного фиаско Вы можете назвать?
2. Чем определяется минимально необходимые и максимально допустимые пределы вмешательства государства в экономику? Каковы последствия нарушения каждой из этих границ?
3. Вы признаете факт несовершенства, «осечки» рынка? Каковы ваши выводы и рекомендации в связи с этим?
4. Каковы проявления недостаточности, «осечки» государства отмечаются неоклассической школой? Какие способы устранения «нерыночных провалов» Вам знакомы?
5. Какими ресурсами располагает правительство при осуществлении мер по регулированию рынка?
6. Каковы объекты регулирующего воздействия правительства при его вмешательстве в экономику?
7. Каковы факторы определяют соотношение конкурентно-рыночной, корпоративной, государственной и межгосударственной форм регулирования экономических процессов на различных этапах развития общества?
8. Дерегулирование: в чем смысл данной политики? Целесообразно ли ее использование в современной России?
9. Сопоставьте прямые методы регулирования экономических процессов с косвенными? Оправдано ли абсолютное разграничение данных методов? Каковы отличия административных и командно-административных методов?
10. Каковы области применимости административных методов регулирования рыночной экономики?
11. Каковы Ваши требования к регуляторам рыночной экономики? Каковы вероятные последствия нарушения данных требований?

12. Какими концепциями руководствуются правительства различных стран в ходе практического регулирования рыночной экономики? Какие факторы определяют выбор той или иной концепции?
13. Какова аргументация классиков при обосновании отстаиваемой ими модели взаимодействия экономики и государства?
14. Каково Ваше отношение к закону Сея? Опровергает ли наличие сбережений данный закон?
15. Какова практическая программа представителей классической (неоклассической) школы?
16. В чем состоят разногласия классиков и кейнсисцев по вопросу о взаимоотношениях экономики и государства?
17. Каково назначение государства в экономике в кейнсианской концепции регулирования рынка?
18. Каковы причины смены кейнсианской модели регулирования моделью неоконсервативной в 80-90 гг. в большинстве развитых стран?
19. Реализация каких взглядов неоклассиков привела к ослаблению государственного вмешательства в экономику?
20. Сохраняется ли государственное регулирование экономики развитых стран в условиях неоконсервативного сдвига в экономической науке?
21. В чем состоит выдвинутый неоклассиками критерий целесообразности государственного вмешательства в экономику?
22. Какие функции выполняет государство в свободной рыночной экономике?
23. В чем состоят различия между товарами индивидуального потребления, общественными и квазиобщественными товарами? В чем состоит суть проблемы «фрирайдера» («зайца»)?
24. Какие варианты финансирования общественных и квазиобщественных благ существуют в современной рыночной экономике?
25. Приведите 5-6 примеров возникновения отрицательных экстерналий?
26. Приведите 5-6 случаев возникновения положительных экстерналий.
27. В чем состоит назначение налога Пигу и каковы вероятные последствия его отсутствия в экономической системе?
28. В чем состоит отличие подходов к нейтрализации положительных и отрицательных экстерналий? Приведите примеры подобной нейтрализации из опыта трансформируемой российской экономики.
29. Каковы - по Р. Коузу - условия, при которых становится ненужным участие государства в регулировании внешних эффектов?
30. Какими приемами правительство способно устранить интерналии?
31. Каково отношение правительства к проблеме барьеров для свободного перелива капиталов при реализации им неоконсервативной модели регулирования экономики?
32. В чем состоят сходство и различие монетаризма и «экономики предложения» в обосновании направлений регулирующей роли государства?
33. Переход от централизованно планируемой к рыночной экономике осуществляется стихийно или сознательно?
34. Подтвердился ли жизнью теоретический постулат о высокой степени управляемости процесса трансформации централизованно планируемой экономики в рыночную?

35. Каково Ваше видение функций государства. в переходной экономике - сравнительно с его функциями в централизованно планируемой и современной смешанной экономике?
36. В чем заключаются опасности пассивного ожидания момента, когда внутренние силы рынка выведут переходную экономику из трансформационного спада?

Тема 2. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

1. Цели и приоритеты экономической политики.
2. Цели-инструменты-мультипликаторы.
3. Экономическая политика и фактор времени. Лаговая структура

ЛИТЕРАТУРА

Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. Отв. ред. А.В. Сидорович М.: Дело. 1998.

Сеяигренников А., Трещевский Ю. Постановка целей государственного регулирования - основа экономической политики// Проблемы теории и практики управления. 1998. № 3.

Соколинский В., Исалова М. Экономическая политика (спецкурс)// Российский экономический журнал. 1996. № I С 99-112.

Расков Н. Макроэкономическая реформа и ориентиры экономической политики// Мировая экономика и международные отношения. 1998 № 2. С. 115-121.

Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики. М., 1997: Экономические теории и экономическая политика зарубежных стран С-Пб,1995.

Ясин Е. Российская экономика и экономическая политика// Общество и экономика. 1998. № 1.

В своем исследовании «Теория экономической политики», опубликованном в 1955 г. в Амстердаме; будущий лауреат Нобелевской премии в области экономики Я. Тинберген отмечал, что, формируя свою экономическую политику, правительство обязано:

- 1) четко зафиксировать макроэкономические цели, которых оно хочет достичь, а также измерить степень их достижения,
- 2) располагать достаточным количеством действенных инструментов регулирования экономики (налоговые ставки, денежная масса, государственные расходы и т.п.), имея представление об их эффективности, т.е. о степени воздействия на цель и быстроедействие.

1. ЦЕЛИ И ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

При построении целевой функции экономической политики, имеющей достаточно сложную конфигурацию, правительство должно в первую очередь ответить на вопрос- стремиться ли ему к одновременному достижению многих целей, или же следует определить какую-то очередность в их реализации,

разместив цели по степени важности, т.е. расставив приоритеты? Мировой опыт доказывает бесспорные преимущества второго варианта. Причины:

1) когда проблем очень много - а это обычная ситуация, в которой находится правительство - проще их решать в порядке очередности;

2) в рыночной экономике государство не всеильно, его регулирующий потенциал ограничен. Даже в здоровой экономике для достижения сразу нескольких масштабных целей правительству может не хватить ресурсов регулирования,

3) большинство регуляторов, имеющих в распоряжении государства, оказывают противоречивое воздействие на национальную экономику. Так, меры по стабилизации инфляционных процессов приводят - особенно в краткосрочном временном интервале - к ухудшению ситуации на рынке труда; жестко-ограничительная денежная политика, способствующая торможению инфляции и пилению инфляционных ожиданий, одновременно вызывает повышение процентных ставок и замедление роста производства; выделения бюджетных ассигнований на создание рабочих мест и выплату пособий, улучшая положение на рынке труда, зачастую оборачивается усилением инфляционного давления на экономику и т.п.

Осознание данных обстоятельств, а также накопление опыта государственного регулирования приводили к неуклонному снижению размерности целевой функции экономической политики. Я. Тинберген в 1955 г. выдвигал восемь целей, характеризующих объем государственных расходов, темп изменения реальной заработной платы, уровень занятости, индикатор распределения доходов, размеры инвестиций, совокупный спрос, уровень производства, сальдо платежного баланса. В 70-е г. г. в реальных целевых функциях, которыми руководствовались правительства развитых стран, остались четыре компонента - полная занятость, стабильность цен, отсутствие неуправляемых дефицитов платежного баланса, устойчивый уровень экономического развития. В настоящее же время многие правительства ограничиваются двумя целями: достижение нового качества экономического роста и борьба с неуправляемой инфляцией. И это далеко не случайно (хотя закономерность циклического развития экономики делает данную связь далеко не линейной). Чем сильнее экономика и эффективнее рыночные механизмы, тем все больше государство переключается лишь на обеспечение условий нормального функционирования народного хозяйства, занимаясь в ходе дерегулирования демонополизацией, продуманным перераспределением доходов, организацией денежного обращения и т. д. словом теми задачами, которые в принципе неподвластны рыночной системе. При этом, выбирая что-то одно - например, борьбу с инфляцией правительство тут же включает политические амортизаторы для ослабления негативных последствий антиинфляционного регулирования экономики (например, ослабляя налоговый пресс на предпринимателей).

Если целевая функция принимает вид функции предпочтения, то, по мнению норвежского экономиста, лауреата Нобелевской премии Р. Фриша, процесс ее формирования разделяется на две части. Первая обеспечивается высшими правительственными чиновниками. Их обязанность - на основе любой

политической процедуры (демократической, тоталитарной и т.п.) четко определить предпочтения, очередность решения народнохозяйственных проблем. Один из наиболее типичных примеров таких предпочтений; сдерживание инфляций переход к новому качеству экономического роста; снижение вынужденной безработицы. Вторая задача решается экспертами-экономистами; передающими политиками комплект детальных вариантов экономической политики: каждом из которых соответствуют определенные значения целей регулирования. При этом варианты не должны выходить за рамки имеющихся в распоряжении государстве ресурсов регулирования, отвечать складывающейся в стране социально-политической ситуации, учитывать фазу делового цикла и т.п. (Уже отсюда вытекает важная проблема для нашей страны - переход от субординационного подчинения экономической науки политике к их общественной координации)

Совмещение способов решения первой и второй задач означает практическую реализацию одного какого-либо варианта. Впрочем, если политики забракует весь спектр возможных вариантов, то дело чести экспертов предупредить, что они проявляют некомпетентность, поскольку хотят невозможного. Возможно и смещение в ходе итеративной процедуры политических приоритетов. Как следствие, появляется новый набор вариантов и т. д. Поскольку внутренние и внешние условия развития национальной экономики не постоянны, постольку экономисты должны периодически обновлять пакет вариантов, а также иметь в запасе еще несколько альтернатив.

Содержание целевой функции во многом определяется конструкцией экономической системы. Если экономика базируется на рыночных отношениях, государство решает в основном лишь те проблемы, при решении которых рынок неминуемо терпит фиаско. В нерыночной же экономике правительство нередко доходит до обещаний накормить население, модернизировать основные фонды, убрать урожай и т.н. При расстановке приоритетов должны кроме того учитываться ценности, доминирующие в данном обществе, исторические традиции народа, геополитическое положение страны и т.п.

2. ЦЕЛИ - ИНСТРУМЕНТЫ - МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ

Как видим, определение множества целей экономической политики (целевой функции) - сложный процесс, связанный с прокладкой государством стратегического курса, принятием соответствующих политических решений и т.п. Причем необходимо учитывать, что ни один из инструментов регулирования не имеет прямого контакта с целями. Между ними расположена вся экономическая система, функционирующая по своим объективным законам, многие из которых неизвестны теоретикам формируемой экономической политики. Например, кредитно-денежная политика при всей ее важности не способна решить задачу стабилизации национальной валюты, в ходе решения данной задачи она лишь воздействует на процентную ставку, уровень банковских резервов и т.п. Если к тому же учесть, что рыночная экономика предъявляет жесткие требования к формам и методам государственного регулирования, не допуская, скажем, чрезмерного администрирования в

хозяйственной сфере, то станет совершенно ясно, что в рыночном хозяйстве правительство не может напрямую ставить задачу достижения той или иной макроэкономической цели. Реалистичной здесь может быть лишь постановка задачи воздействия на социально-экономические процессы заведомо известным образом (с учетом противоречивости такого воздействия). И то она разрешима лишь при условии, что у правительства существует достаточная ясность насчет реальных экономических механизмов, связывающих цели и инструменты регулирования (инструменты экономической политики), количественных соотношений между ними –называемых мультипликаторами.

Допустим, что целевая функция Y состоит из k элементов Y_i ($i = 1, 2, \dots, k$). Существует также s инструментов регулирования (x_1, x_2, \dots, x_s) а n так факторов (z_1, z_2, \dots, z_n). Тогда цель Y_i выступает как функция множества инструментов и множества рыночных переменных:

$$Y_i = f(x_1, x_2, \dots, x_s; z_1, z_2, \dots, z_n).$$

Рассмотрим в качестве примера антиинфляционное регулирование с использованием тождества обмена Фишера. Здесь Y_i - темп роста иен, X_j - предложенив денег. К множеству (n) в качестве z_1, z_2, \dots, z_n относятся спрос, предложение, издержки производства и прочие рыночные характеристики, находящиеся за пределами прямого государственного контроля. Тогда M_{ij} зафиксируют степень воздействия инструментов денежно-кредитной политики (объем предложения денег) на уровень инфляции.

Показатели M_{ij} называются мультипликаторами. Их экономическое содержание намного шире, нежели у мультипликатора Кейнса (характеризующего связь инвестиций и национального дохода). В широком смысле мультипликаторы описывают продуктивность всего аппарата государственного регулирования экономики. Система мультипликаторов отражает преобразования политических сигналов (инструментов государственного регулирования), поступающих на вход хозяйственного механизма, в изменения политических целей, появляющихся на ее выходе. Уравнения должны быть построены таким образом, чтобы значение мультипликатора оказалось статистически определенным, превращалось в некоторое число. Поскольку, как мы условились, желательный для политиков уровень цели Y_i известен, оставим определить требуемое изменение инструмента X_j . Просчитав все X_j ($j = 1, 2, \dots, s$) и зная значения соответствующих мультипликаторов, мы получим представление о том, в чем должна состоять экономическая политика, в какую сторону и как следует изменять налоговые , ставки, предложение денег, государственные расходы и т.п. Для решения этой задачи необходимо лишь, чтобы выполнялось неравенство Тинбергена: $s > k$. Его экономический смысл: государству, не надо брать на себя то, что оно не в состоянии делать, количество целей никогда не должно превосходить запас имеющихся в его распоряжении инструментов экономической политики.

Учет неравенства Тинбергена в экономической политике российского правительства предполагает расширение, набора действенных инструментов регулирования. Для этого необходимо устранить массовое уклонение от налогов, бегство капиталов за рубеж, долларизацию экономики, сократить количество

различных льгот отраслевым и региональным лобби и т.п. Все это необходимо для того, чтобы превратить валютный курс, процентные ставки, налоги, бюджет в реальные экономические регуляторы.

Примеры мультипликаторов: M_{yg} - бюджетный мультипликатор по национальному доходу, M_{ym} - денежный мультипликатор по национальному доходу, M_{pg} - бюджетный мультипликатор по уровню цен, M_{pm} - денежный мультипликатор по уровню цен. Но их намного больше существует целая система M_{ij} , охватывающая самые разные цели и инструменты экономической политики. Без этой триады (цели, инструменты, мультипликаторы) не обходится планирование ни одной государственной программы.

Эффективность различных политических инструментов не одинакова. Одни лучше приспособлены для регулирования уровня и динамики Цен, другие выгоднее использовать при стимулировании экономического роста (подобные классификации базируются на исследованиях американского экономиста Р. Мамделла). В частности, если взять темп инфляции, то оказывается, что денежный мультипликатор больше бюджетного ($M_{pm} > M_{pg}$). Это означает, что действия Центробанка по сдерживанию роста, а иногда и по сокращению денежной массы в период инфляции обычно оказываются более результативными по сравнению с мероприятиями по антиинфляционному урезанию государственных расходов. Но если главным приоритетом правительства выступают высокие темпы экономического роста, то $M_{yg} > M_{yp}$. Иначе говоря, в кризисный период наращивание государственных инвестиционных и социальных расходов вызывает к жизни больший позитивный эффект по сравнению с шагами государства по расширению денежного предложения. При необходимости же одновременного достижения нескольких макроэкономических целей целесообразно поочередное включение денежных и бюджетных мультипликаторов.

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ФАКТОР ВРЕМЕНИ. ЛАГОВАЯ СТРУКТУРА

Рыночная экономика обладает определенной инерционностью. Экономические процессы совершаются в ней далеко не мгновенно и требуют затрат как ресурсов; так и времени. Поэтому в ходе реализации экономической политики проявляется эффект запаздывания ее воздействия, существует лаг, отделяющий изменения дела от изменения инструмента. Его оценка - одна из важнейших задач при организации государственного регулирования. Правительству важно знать не только вероятностный результат того или иного политического мероприятия, во и то, когда его можно ожидать.

В общем случае задержки (запаздывания) воздействия экономической политики можно разделить на две группы:

- внутренние лаги - время, требуемое для принятия политических решений;
- внешние лаги - запаздывание появления результатов политических действий.

В ходе детализации данных лагов можно выделить целую лаговую структуру, состоящую не менее чем из пяти элементов:

1) лаг признания (распознавания) - время, необходимое для, признания политиками самого существования проблемы регулирования и оценки ее настоятельности. Этот период времени, проходящий между появлением некоего отклонения от макроэкономического равновесия и моментом осознания политиками необходимости активных действий, во многом зависит от состояния экономической науки, ее роли в принятии политических решений, компетентности политиков. Так, и случае, если подсистема анализа прогнозирования экономической конъюнктуры настроена должным образом, то лаг распознавания может принять и отрицательное значение:

заблаговременно предсказанное отклонение национальной экономики от состояния равновесия повлекло за собой упреждающее воздействие соответствующего регулирующего механизма. Например, осознание прогнозистами неизбежности роста операционного спроса на деньги в преддверии новогодних праздников позволяет центральному банку через расширение денежной базы предотвратить ажиотажный спрос на новогодние подарки. В других, случаях лаг признания, становится положительным. По оценке Р. Солоу в среднем данный временной интервал составляет 5 месяцев, он несколько короче, если целесообразна стимулирующая политика и несколько длиннее - видимо, по причине своей непопулярности среди избирателей -, если, требуется политика сдерживания национальной экономики.

В нашей стране лаг признания весьма продолжителен; недостаточно качество экономических исследований (и фундаментальных, и прикладных), распространение в высших эшелонах власти склонности к волевым решениям, преждевременность идеологическим стереотипам, долгое время заслонявшим объективное положение вещей (заявлений типа «у нас не может быть инфляции и безработицы!»). Поэтому не случайно, что потребовалось несколько лет для осознания кажущейся сегодня очевидной необходимости сокращения налогового бремени отечественных производителей товаров и услуг.

2) лаг решения- время между признанием наличия проблемы и принятием политического решения о запуске соответствующих регулирующая механизмов. У нас этот лаг тоже велик по причине крайне замедленной, вялой реакцией правительства на происходящие в экономике события. Это во многом объясняется бюрократизацией систем управления.

3) лаг между моментом принятия решения и началом конкретных действий государственных служб, ответственных за его осуществление. Он зависит от того, насколько эффективно работает государственная машина, как налажено взаимодействие ее отдельных звеньев. Но в любом случае центральному банку, например, необходимо время, чтобы уменьшить денежную массу в обращении. Пример из недавней истории нашей страны: в 90-х гг. правительством было принято решение о либерализации цен, а конкретные действия в данном направлении качались лишь 2 января 1992 г., когда из-за инфляционных ожиданий товаров в магазинах почти не осталось:

сработал некий «эффект Рыжкова».

4) промежуточный лаг, который определяется внутренним устройством инструментов экономической политики. Так, предложение денег – Инструмент антиинфляционного регулирования. Но с позиции центрального банка это не инструмент, а цель - ведь невозможно контролировать предложение денег напрямую. Между каждым инструментом центрального банка и предложением денег - целый механизм, который срабатывает не сразу.

Например, когда Центробанком уменьшается учетная ставка процента, коммерческие банки тоже проходят через лаг признания, решения и т.п. В

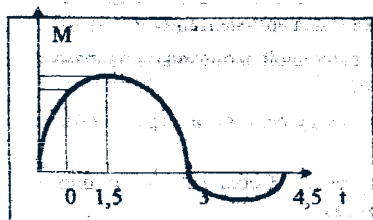
России промежуточный лаг велик, в частности, из-за неотлаженности двухуровневой банковской системы.

5) лаг воздействия - время, в течение которого цель макроэкономической политики реально ощущает изменения инструмента. Величина этого лага определяется конструкцией экономического механизма, соединяющего цель и инструмент, степенью его инерционности

Лаги различных инструментов экономической политики неодинаковы не только по величине, но и по характеру:

а) если мультипликатор полностью вырабатывает свой ресурс за короткое время, то значение цели быстро становится желательным (общественные работы);

б) бывает так, что цель лишь постепенно выходит на запланированный уровень - например, в связи с финансированием фундаментальной науки. Даже в американской экономике бюджетные ассигнования на науку и технологию обеспечивают рост национального дохода не ранее, чем через 5-8 лет, и это в несколько раз выше среднего лага совокупных расходов государства. Таким образом, мощность мультипликатора M может быть распределена во времени различно (по вертикальной оси M - распределение мощности в %).



Здесь суммарное значение лага воздействия - 4,5 года.

Почему же после 3; лет реализуется отрицательный эффект? Пример: стимулирование экономического развития путем бюджетных расходов приводит к тому, что через 3 года проявляется негативный инфляционный эффект, порождающий

торможение дальнейшего экономического роста.

Таким образом, экономическая политика оказывается действенной лишь если площадь фигуры «сверху» больше площади «нижней фигуры» на данном графике.

Расчет лагов различных инструментов:

- 1) создает возможность классификации этих инструментов по величине эффекта и степени быстроедействия;
- 2) вырабатывает понимание, от каких инструментов следует ждать немедленных результатов, а какие срабатывают лишь в отдаленной перспективе;
- 3) открывает возможность прогнозирования, а также выработки долгосрочных политических решений, выдачи обоснованных обещаний и обеспечения их выполнения. Правительство, не обещающее ничего конкретного, обречено на неэффективность, поскольку лишается доверия населения,

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какой вариант целеполагания Вы считаете предпочтительным: стремление к одновременному достижению нескольких целей или движение по приоритетам в экономической политике? Следует ли учитывать при ответе на этот вопрос, идет речь о командной или рыночной экономике; о стабильной экономике или экономике в стадии кризиса; о сформировавшейся или переходной экономической системе?
2. Что позволяет (принуждает) правительствам многих стран уменьшать размерность целевой функции проводимой ими экономической политики?

3. Приведите 3-5 примеров из области государственного регулирования экономики, доказывающих противоречивое воздействие на нее политических инструментов?
4. Каковы политические процедуры, посредством которых правительство определяет приоритеты экономической политики в командной и рыночной экономике?
5. Каким Вам видится «разделение труда» между политиками и учеными-экономистами при формировании экономической политики?
6. Какие приоритеты в макроэкономических целях Вы выдвигаете применительно к современной России? Какова Ваша аргументация при этом?
7. Может ли правительство государств с рыночной экономикой напрямую ; ставить задачу достижения той или иной цели?
8. Каково количественное соотношение между целями, инструментами и мультипликаторами?
9. В чем состоит неравенство Тинбергена? Соблюдается ли оно в действиях нынешнего российского правительства?
10. В чем состоит суть эффекта запаздывания при проведении экономической политики? Каковы составные элементы лаговой структуры?
11. Какие факторы определяют в нашей стране продолжительность лага признания, лага решения, лага между принятием решения и началом конкретных действий, лага воздействия?
12. Перечислите 3-5 инструментов политики с указанием вероятной продолжительности лага из воздействия на ту или иную макроэкономическую цель.
13. Обоснуйте необходимость расчета лагов различных инструментов в деятельности правительства.

Тема 3. ЦИКЛЫ В ЭКОНОМИКЕ. АНТИЦИКЛИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

3. Понятие экономической конъюнктуры.
4. Циклическая форма движения экономики. Классификация экономических циклов.
5. Фазы экономического цикла. Механизм выхода из кризиса.
6. Особенности современных кризисов и циклов. Структурные кризисы.
7. Природа кризиса переходной российской экономики
8. Политика краткосрочной стабилизации. Противодействие колебаниям экономической конъюнктуры.
9. Модели антициклического регулирования экономики.
10. Противоречивость антициклического регулирования. Экономико-политический цикл.

Литература

Рыночная экономика Т.1, ч.2. Макроэкономика. М.,1992, С.155-173.

- Фишер С, Дорибуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С.580-582.
- Мэнкью Г. Макроэкономика. М., 1994. С.549-567.
- К 75-летию Конъюнктурного института («круглый стол»)// Вопросы экономики 1996. № 5. С. 148-156.
- Курс экономической теории М., 1993. С.250-260.
- Долен Э., Линдсей Д. Макроэкономика. Санкт-Петербург, 1994 С.21- 25.
- Маккониелл К.Брю С. Экономикс. М., 1992. Т 1, С.154-156.
- Научное наследие Н.Д. Кондратьева и современность// Вопросы экономики, 1992. №10.
- Мау В. Экономическая реформа и политический цикл в современной России//Вопросы экономики. 1996. №6 С 25-42.

1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ.

Термин «конъюнктура» (латинского происхождения) - соединение, связь, постановка в зависимость, сочетание обстоятельств, создающих ситуацию. Многие экономисты используют данный термин для характеристики кратковременных, случайных условий на рынке (отсюда - эпитет «конъюнктурщик»). Однако его можно интерпретировать и более широко - как совокупность факторов, определяющих социально- экономическую динамику. В рамках экономико-математического направления мировой науки экономическая (рыночная) конъюнктура есть система, состоящая из совокупности элементов, под которыми понимаются связанные между собой конъюнктурные факторы. При этом считается само собой разумеющимся, что изменения одного элемента непременно оборачиваются переменами во всех других, в системе в целом, и это требует реализации системного подхода к экономической конъюнктуре. Входом в данную систему являются данные о конъюнктурных факторах, выходом - новая информация о рыночной конъюнктуре, ее динамике в будущем, необходимая для принятия управленческих решений. При таком понимании конъюнктура может быть изображена как экономико-математическая модель, отражающая структуру связей экономической системы, параметры которой характеризуют конъюнктурные факторы.

В 20-30-е гг. в мировой науке выделилось особое конъюнктуристское направление, возглавляемое, в частности, Уэсли Митчеллом, являвшимся руководителем американского Национального бюро экономических исследований. Данное направление связало понятия экономических кризисов и циклов, с одной стороны, и рыночной конъюнктуры - с другой. Под термином «экономическая (рыночная) конъюнктура» стали понимать колебания экономического (конъюнктурного) цикла, т.е. отклонения от состояния рыночного равновесия, при котором достигается устойчивый баланс совокупного спроса и совокупного предложения и стабильный уровень рыночных цен. Представители конъюнктуристского направления весьма легко относились к экономическим кризисам, рассматривая их как обычное снижение деловой активности, вызванное колебаниями конъюнктуры. При таком понимании цикл есть регулярная смена высокой и низкой конъюнктуры.

Содержание понятия экономической конъюнктуры - упорядоченная совокупность конъюнктурных факторов; характеризующих их показателей;

выраженных в них явлений и процессов; закономерностей и тенденций развития последних. Экономическая конъюнктура в материалистской трактовке есть объективная реальность. Поэтому если наукой выявлены тенденции и закономерности развития прогнозируемых явлений, то появляется возможность анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры (но отнюдь не ее произвольного, субъективистского формирования). Следует учитывать, что экономическая конъюнктура определяется отношениями собственности, сложившимися в той или иной экономической системе. Поэтому конъюнктурный анализ различных моделей экономических систем неизбежно имеет свою специфику, при этом могут и должны быть использованы наряду с общими и специфические показатели.

Показатели (индикаторы) экономической конъюнктуры: динамика производства и строительства, уровень товарных запасов, цен, процента, курсов ценных бумаг, прибыли, степень загрузки производственных мощностей, численность безработных, динамика заработной платы и т.п. Их можно условно разделить на опережающие, совпадающие и запаздывающие. Причем наибольшую значимость для практики прогнозирования имеют опережающие индикаторы. К их числу министерство торговли США сегодня относит:

- среднюю продолжительность рабочей недели в обрабатывающей промышленности;
- первичные заявки на получение страховки по безработице;
- новые заказы на поставку потребительских товаров;
- цены рынка акций;
- заказы на новые машины и оборудование;
- заказы на строительство жилья;
- заказы на товары длительного пользования;
- динамика цен на некоторые наиболее важные виды сырья;
- индекс потребительских ожиданий и т.п.

Первая в истории экономико-математическая модель конъюнктуры была построена в Гарвардском университете (США) в 1917 г. «Гарвардский экономический барометр» состоял из 3 кривых, каждая из которых строилась на основе сводных индексов нескольких наиболее «чувствительных» показателей состояния рынка: курсы акций промышленных фирм; производство чугуна; рыночные цены; ставки процента и др. В современном понимании к недостаткам «барометра» следует отнести:

- произвольную подборку базисных показателей конъюнктуры;
- ограниченное число показателей, затрагивающих к тому же преимущественно сферу кредита и обращения: сфера производства характеризовалась лишь объемом производства чугуна;
- непринятие во внимание многообразных связей воспроизводства.

В силу этих и других недостатков «гарвардский барометр» оказался не в состоянии предвидеть момент наступления Великой Депрессии 1929-1933 г.г. и ее разрушительную силу. Накануне нее он предсказывал благоприятную конъюнктуру. Такая ошибка предопределила продолжительный кризис не только «экономического барометра», но и самого конъюнктуристского направления. Лишь в послевоенный период вновь возрождаются конъюнктурные исследования, которые проводятся наиболее интенсивно в ФРГ, Австрии, Франции, Италии, скандинавских странах. Но не только в них.

Периодические взлеты и падения рыночной конъюнктуры проявляются прежде всего в несоответствии совокупного спроса и совокупного предложения. Наиболее характерными состояниями экономической конъюнктуры являются:

1) **ПОВЫШАТЕЛЬНАЯ** - формируется в условиях, когда совокупный спрос значительно превосходит совокупное предложение. Как следствие, объем производства нарастает; занятость поднимается до полной занятости; цены вначале стабильны (кейнсианский отрезок кривой AS), а затем постепенно повышаются (промежуточный отрезок).

2) **ВЫСОКАЯ** - в условиях полной занятости, когда производство работает на полную мощность, а цены растут (классический отрезок) или стабильно высоки.

Повышательная и высокая конъюнктура благоприятны для продавцов и потому отражаются в теории понятием «рынок продавца».

3) **ПОНИЖАТЕЛЬНАЯ** - характеризуется превышением совокупного предложения над совокупным спросом. В результате сокращается объем производства и занятость. В то же время цены далеко не всегда и не сразу понижаются - проявляется эффект храповика -, их снижение происходит лишь в случае, если спад затяжной и глубокий.

4) **НИЗКАЯ** - проявляется в относительно стабильных низких ценах в обстановке кризисных процессов в сфере производства и занятости.

Понижательная и низкая конъюнктура объединяются понятием «рынок покупателя».

Конъюнктурные сдвиги, отклонения от состояния равновесия на рынках товаров, денег, фондовом рынке, рынке труда могут быть:

- мгновенными, когда, например, готовая продукция курсирует между складами и рынком;
- краткосрочными, что находит свое отражение в колебаниях степени загрузки производственных мощностей;
- долгосрочными, преодоление которых требует перепрофилирования производства в течение нескольких лет.

2. ЦИКЛИЧЕСКАЯ ФОРМА ДВИЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ. КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ.

Цикличность - всеобщая форма движения экономики, отражающая неравномерность этого движения, периодическую смену эволюционной и революционной форм экономического прогресса. Экономический цикл - периодические колебания объема производства, занятости, уровня цен и других показателей. Данные колебания порождают циклические сдвиги в неэкономических явлениях - браках, рождаемости, качестве питания населения. Даже выборы органов власти испытывают влияние циклов в экономике: обычно в период депрессии партия, находящаяся у власти, теряет ее. В свою очередь, неэкономические циклы оказывают влияние на экономическую жизнь. Так, цикличность солнечных пятен воздействует на уровни урожая в сельском хозяйстве, здоровье людей как субъектов экономической системы.

Закономерность циклического развития экономики отрицается многими экономистами. Среди колеблющихся такие известные ученые, как П.Самуэльсон, В.Леонтьев. Значительная часть ученых просто не замечает

проблемы цикличности - не случайно в большинстве западных учебников не найти объемистых разделов, посвященных циклам в экономике. Между тем макроэкономическая статистика неуклонно подтверждает гипотезу цикличности, находя периодичность в колебаниях темпов роста (волнах экономической динамики), инвестиционной активности, в аграрной сфере, строительстве и т.п. Эти колебания пересекаются, накладываются друг на друга, что делает проблему вычленения отдельных циклов, действительно, трудно разрешимой.

Характерная черта цикличности - движение по спирали (а не по кругу). Поэтому логично заключить, что цикличность - форма прогрессивного развития. Только циклически развивающаяся экономика является эффективной. Напротив, экономические системы, в которых цикличность подавлена (например, гипертрофией государственного вмешательства в экономику), обречены в лучшем случае на экстенсивный рост.

Фазы каждого экономического цикла своеобразны, имеют разную длительность, разные характеристики. Не имея двойника, они оригинальны как в историческом аспекте, так и в аспекте национальном, региональном.

Цикличность - движение от одного устойчивого состояния экономики к другому, фактически - это один из способов саморегулирования рыночной экономики, а также способ изменения ее отраслевой структуры. И опять-таки деформация циклов неминуемо сказывается на уровне сбалансированности экономики: не получая разрешения, накапливаются диспропорции воспроизводства, затрудняется осуществление структурной перестройки.

В экономике существует множество различных типов циклических колебаний. Они имеют разные механизмы, проявляются в различных сферах, в динамике разных показателей, их интенсивность меняется во времени. Среди колебательных процессов в экономике можно выделить:

- 1) сезонные колебания - с периодичностью в 1 год (летние отпуска, сельскохозяйственное производство);
- 2) циклы Китчина, имеющие периодичность 3-4 года и связанные с массовым обновлением запасов капитальных благ;
- 3) промышленные (деловые) циклы продолжительностью 8-11 лет, играющие ключевую роль в колебаниях экономической активности;
- 4) циклы Кузнеца, проявляющиеся в строительстве, где 20-25 лет составляет период обновления основной части зданий и сооружений;
- 5) циклы Кондратьева - продолжительностью 48-55 лет -, связанные с неравномерностью научно-технического прогресса;
- 6) вековые (столетние) циклы, отражающие чередование эволюционных и революционных сдвигов в образовании, экологии, структуре народного хозяйства, формах организации производства и управлении им, в политической жизни, в культуре и искусстве.

Одной из наиболее дискуссионных проблем экономической науки являются кондратьевские длинные волны. Их первоначально обнаружил английский экономист У. Джебонс в 1884 г., но лишь в динамике цен. В начале XX века длинные волны были выявлены в динамике ссудного процента. И только Н.Д. Кондратьев рассмотрел длинные волны (большие циклы

конъюнктуры) как феномен, охватывающий всю хозяйственную систему. Проявления длинных волн выявлены статистикой с конца наполеоновских войн в 1815 г. До середины XIX века существовала тенденция к снижению цен и в целом времена были весьма тяжелые. Но в 1850 г. были обнаружены золотые месторождения в Калифорнии и Австралии, затем начались Гражданская война в Америке и Крымская война, что способствовало началу повышательной линии экономической конъюнктуры, и цены начали расти. Но за депрессией 1873 г. опять началась волна снижения цен, которая завершилась в 90-е г.г. вместе с открытием золота в Африке и на Аляске. Дальнейшее повышение экономической конъюнктуры неминуемо должно было завершиться спадом 30-х г.г., и фактически Н.Д. Кондратьев предсказал Великую Депрессию в этот период. В 40-60-е г.г. интерес к проблематике больших циклов конъюнктуры заметно ослаб: в рамках кейнсианских подходов макроэкономического регулирования, казалось, был найден рецепт преодоления циклического развития воспроизводства. Однако в конце 70-х-начале 80-х г.г. развитие долговременного структурного кризиса мировой экономики, на полвека отстоящего от Великой Депрессии, вновь актуализировало проблематику длинноволнового цикла. В середине 90-х г.г. XX века вновь начинается восходящая линия цикла Кондратьева, что, несомненно, проявится в ускорении темпов экономического роста индустриально развитых стран мира.

3. ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА. МЕХАНИЗМ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА.

Экономический цикл - идущие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение определенного времени.

К фазам идеализированного экономического цикла относятся:

- 1) спад, кризис, сжатие;
- 2) нижняя точка спада, депрессия;
- 3) оживление;
- 4) подъем, экспансия, завершающиеся пиком цикла или вершиной процветания.

Кризис (спад) начинается с того, что предложение товаров оказывается большим, чем платежеспособный спрос на них. Накапливаются товарные запасы. Показателем состояния рыночной конъюнктуры на Западе является соотношение величины товарно-материальных запасов и месячного объема продаж. Если он равен 1,7 в обрабатывающей промышленности; 1,2 - в оптовой торговле и 1,4 - в розничной торговле, то налицо кризис перепроизводства. Так, в кризисный 1982 г. эти показатели составляли в США соответственно 1,73; 1,24; 1,40. Для сравнения в СССР в 1985 г. они составляли в производстве 2,4, в торговле - 3,6. Сокращаются темпы роста инфляции, а иногда и вовсе падают цены. Сокращается портфель заказов в промышленности, торговле, сфере услуг и других отраслях экономики. Предприниматели получают относительно меньшие прибыли, что отражается в снижении курсов акций большинства фирм. Свертывается производство и ВВП. Происходит банкротство слабейших предприятий, сначала торговых, а затем и промышленных. Сокращается заработная плата, растет безработица, снижается коэффициент загрузки производственных мощностей. Как следствие, происходит огромная растрата материальных и трудовых ресурсов. Замедляется чистый прирост основного капитала.

Но сокращение производства в различных отраслях и сферах экономики происходит далеко не одинаково. Более всего от спада страдают отрасли промышленности, производящие средства производства и потребительские товары длительного пользования. Особо уязвимы строительство, а также тяжелое машиностроение, производство сельскохозяйственных орудий, автомобилей. Причины:

1) существует возможность отсрочки их покупки. Производители отдают во времени реновацию и расширение производства (средства производства служат до полного их физического износа), вместо реновации производится ремонт. В результате инвестиции в средства производства резко сокращаются. В свою очередь, домохозяйства откладывают покупки товаров длительного пользования до лучших времен. В то же время покупки пищи, одежды, обуви сокращаются намного медленнее.

2) большинство отраслей, производящих средства производства и товары длительного пользования, отличаются высокой концентрацией производства, а значит, здесь намного выше степень его монополизации. По законам монопольного рынка во время спада падают не столько цены, сколько объем производства и занятость. Наоборот, в потребительском секторе, производящем товары кратковременного пользования (в том числе в сельскохозяйственном производстве), уровень концентрации ниже, выше конкуренция, а потому цены падают заметнее, что тормозит сокращение объема производства - он сокращается в основном из-за банкротств мелких фирм. Происходит неуклонный рост числа банкротств и слияний.

В фазе сжатия наступает кредитное перенапряжение экономики: налицо невозможность погашения кредитов в срок и высокий спрос на кредит (в том числе из-за угрозы банкротства многих предпринимателей) - и это резко поднимает ставку процента за кредит. Рост же процентной ставки сокращает денежную массу в обращении, и цены сокращаются поэтому тоже.

В фазе депрессии достигается низшая точка спада, когда производство и занятость скатываются до своего минимального уровня и временно застывают на нем. Эта остановка спада обусловлена тем, что к концу кризиса «излишние» товары постепенно рассасываются - вследствие сокращения производства, непрекращающегося их потребления, уничтожения ряда товаров, сбыта их за границей и т.п. В результате на нижней точке спада совокупный спрос и совокупное предложение уравниваются в точке, достаточно далеко отстоящей от состояния полной занятости.

Во время депрессии цены на инвестиционные товары и заработная плата находятся на наиболее низком уровне. Но это означает, что издержки производства тоже невелики. Поскольку спрос на инвестиции невысок, постольку ставка процента за кредит достигает весьма низкой отметки. В результате к концу депрессии производство на некоторых выживших в кризисный период предприятиях становится прибыльным. Располагая собственным и привлекая под низкий процент заемный капитал, данные предприниматели начинают обновлять технику, оборудование и другие элементы основного капитала. Постепенно начинают расти показатели чистых инвестиций. Через определенный лаг это проявляется в повышении производительности труда и дальнейшем удешевлении продукции - параллельно с наращиванием прибыли. Обновление основного капитала «передовиками» усиливает его моральный износ на всех остальных

предприятиях, побуждая их собственников к ответным действиям по модернизации и технической реконструкции производства. Неуклонный рост заказов в сфере инвестиционного оборудования создает предпосылки перехода воспроизводства в фазу оживления. Таким образом, в ходе классической депрессии, как отмечал Й. Шумпетер, происходит созидательное разрушение сложившейся технологической структуры, ее модернизация на основе расширения нового технологического уклада и за счет этого - повышение эффективности производства и последующий экономический рост.

Следует подчеркнуть, что массовое обновление основного капитала в ходе расширения нового технологического уклада не только знаменует собой начало оживления, но и предопределяет дальнейшее циклическое развитие воспроизводства и в этом смысле является одной из материальных основ его цикличности. И забегая вперед, можно отметить, что в сокращении срока службы основного капитала под воздействием НТР оправданно видеть одну из главных причин сокращения продолжительности делового цикла в послевоенный период.

Если в конце депрессии при постоянстве валовых инвестиций происходит рост инвестиций чистых (сокращаются затраты на амортизацию морально устаревшего оборудования), то для стадии оживления характерен рост и совокупных валовых капиталовложений. Растущий спрос на средства производства стимулирует расширение производства в I подразделении. Это позволяет собственникам горнодобывающих, металлургических, энергетических и т.п. предприятий медленно (кейнсианский и промежуточный отрезки кривой AS) увеличивать заработную плату своим работникам и собственную прибыль. Как следствие, повышается спрос на продукцию II подразделения, толкая и потребительский сектор экономики вверх. При этом наиболее быстрые темпы роста здесь, наоборот, у производителей средств производства и потребительских товаров длительного пользования (включая жилье). В соответствии с кейнсианской функцией потребления рост доходов населения сопровождается повышением предельной склонности к сбережению, что сопровождается расширением доли доходов населения, направляемых на покупку холодильников, компьютеров, автомобилей и т.п. Раз нарастает спрос, то монополисты рассматриваемых отраслей рано или поздно реагируют на него и увеличивают коэффициент загрузки производственных мощностей, расширяют занятость на своих предприятиях. А пока происходит их раскочка, накопленный за период спада и депрессии объем товарных запасов достигает нормы. Растет объем продаж в промышленности, оптовой и розничной торговле. Увеличивается внешний спрос страны, прежде всего в сфере инвестиционного оборудования. В результате расширения кредита (и роста процента по ссудам) высокими темпами растет денежная масса в обращении. Расширение спроса на потребительские товары побуждает фирмы, занятые во II подразделении, производить дополнительные заказы на инвестиционные товары, и подобное взаимодействие двух секторов толкает экономику вперед. Когда же производство достигает докризисного максимального уровня, оживление перерастает в подъем.

Подъем характеризуется высокими ценами, высокими прибылями фирм (намечается переход на классический отрезок кривой AS). Курсы акций и процентные ставки растут до максимального в данном цикле уровня. Из-за интенсивного роста потребительского, инвестиционного и государственного

спроса темпы роста ВВП стабилизируются на высоком уровне. Достижимый со временем пик цикла характеризуется полной занятостью, работой производства на полную мощность.

Но завершающая стадия подъема существенно отличается от начальной и зрелой его стадий. Появляются симптомы перелома в динамике совокупной деловой активности, предоставляемые опережающими индикаторами рыночной конъюнктуры: сокращаются средняя продолжительность рабочей недели, темпы роста заказов на товары длительного пользования, приостанавливается чистый прирост основного капитала, динамика индекса курсов акций становится исключительно нестабильной, на ряде рынков из-за обострения противоречия между производством и потреблением начинают снижаться цены. Перепроизводству товаров во многом способствует оптовая и розничная торговля, которая в погоне за товарооборотом делает чрезмерные заказы у производителей. Из-за этого подъем на своей завершающей стадии носит спекулятивный характер. Но он неминуемо сменяется новым спадом.

Но не следует однозначно негативно оценивать падение воспроизводства. Дело в том, что кризис наряду со своими разрушительными последствиями выполняет важные позитивные функции:

1) во время кризисов, пусть на короткий период времени, но приводятся в соответствие структура производства и структура платежеспособных потребностей, т.е. достигается сбалансированность воспроизводства;

2) выход из кризиса обеспечивается за счет обновления основного капитала на основе использования научно-технических достижений. Тем самым кризис как бы «провоцирует» ускорение научно-технического прогресса;

3) кризис «вычищает» из народного хозяйства слабые в техническом отношении, неконкурентоспособные предприятия, что содействует повышению общего уровня производительности труда, снижению стоимости товаров и стабилизации цен;

4) кризис обеспечивает рассасывание товарных излишков, обусловленное этим снижение цен приводит к расширению сбыта (особенно товаров высокоэластичного спроса), повышению стимулов внешнеторговой экспансии.

Эти функции кризисов особенно интенсивно проявляются в послевоенный период.

4. СОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСОВ И ЦИКЛОВ. СТРУКТУРНЫЕ КРИЗИСЫ.

Опасность кризисов перепроизводства сохраняется и в настоящее время. Однако она становится реальностью прежде всего в тех странах, где рыночное хозяйство находится еще в стадии становления. В развитой же рыночной экономике, которая несет в себе больше управляемости, чем стихийности, данную опасность научились парировать с помощью:

1) отлаженной системы маркетинга;

2) долгосрочного стратегического планирования хозяйственной деятельности крупных предприятий;

3) государственного регулирования экономической конъюнктуры - прежде всего средствами бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики;

4) использования новейших информационных технологий, позволяющих предугадывать вероятные изменения спроса, предложения, цен, процентных ставок, курсов акций и т.п. Так, с 1977 г. на Западе действует межбанковская система компьютерных телекоммуникаций SWIFT, являющаяся совместным предприятием нескольких тысяч крупнейших банков мира. Банки не только пользуются ею сами, но и сдают телекоммуникационные каналы в аренду нескольким тысячам корпораций. Система SWIFT работает 7 дней в неделю, передавая круглосуточно более 1,5 млн. сообщений в любую точку земного шара. Она охватывает все разновидности банковской информации, сегодня ставится задача охвата и передачи данных об операциях с ценными бумагами. Систем, подобных SWIFT, множество. Признак свободного рынка - абсолютная полнота информации - становится не абстрактным.

5) повсеместного перехода на длительные контракты между поставщиками и потребителями. Формируется - в западных терминах - так называемая «контрактная», «организованная» экономика (а не рыночная). Главный принцип современного западного рынка; потенциальный производитель сначала находит покупателя продукции, которую он в принципе может произвести, и лишь затем организует производство. Это - в противоположность рынку-ярмарке, где сначала производится продукция, и лишь затем начинается поиск покупателя. Контракт со взаимными обязательствами сторон радикально меняет положение дел в сфере рыночных отношений. Заранее оговариваются вопросы качества, цены, сроков поставки и т.п. Практически исчезает риск произвести и не продать. На смену ему приходит риск остаться с незагруженными производственными мощностями. При этом прямые связи формируются не только между крупными корпорациями, но и между ними и малым бизнесом - на основе отношений субподряда.

До 70-х г.г. в мире сохранялась асинхронность экономических кризисов, т.е. несовпадение во времени фаз цикла в различных странах. Причиной являлась прежде всего послевоенная замкнутость экономик. Франция и другие победители оторвались от Германии, Италии, Японии. Однако постепенно в мире начала проявляться синхронизация циклических колебаний, чему способствовали: интернационализация хозяйственной жизни (в связи с образованием ЕЭС); возросшая зависимость всех стран от внешней торговли; деятельность транснациональных корпораций как главных носителей интернационализации; почти полная ликвидация таможенных ограничений в торговле между странами ЕЭС, существенное снижение пошлин в торговле между Западной Европой, США и Японией, отмена количественных ограничений импорта большинства товаров (хотя торговые войны и поныне периодически вспыхивают между отдельными странами).

Изменился ряд характеристик кризисов. В частности, изменилась динамика цен: они могут не снижаться во время спада. Одним из факторов такой стагнации является монополизация экономики, приводящая к тому, что в период спада крупные корпорации стремятся сознательно сокращать объем производства, не допуская падения цен. Процентные ставки также не повышаются в период спада - из-за антициклической политики центрального банка, который сознательно понижает ставку процента по межбанковскому кредиту для сокращения размеров кризисного падения производства.

Государственное регулирование конъюнктуры приводит к тому, что происходит сглаживание делового цикла, и в результате в фазе подъема

темпы экономического роста относительно невелики. Но зато в фазе кризиса падение производства тоже сравнительно небольшое. Одна из причин этого - повышение удельного веса сферы услуг в ВВП: в отличие от материальных благ услуги невозможно заготовить впрок.

Особенность современных кризисов: переплетение циклических кризисов с целым рядом не менее тяжелых структурных кризисов: нефтяным, продовольственным, энергетическим, сырьевым, валютным, экологическим, кризисом государственных финансов, кризисом международного разделения труда. Структурные кризисы порождаются диспропорциями в развитии отдельных сфер, отраслей и регионов национальной экономики. Они:

1) выходят по своей длительности за рамки одного цикла (дольше циклических). Так, аграрные кризисы из-за стремления фермеров расширением (а не сужением) объема производства компенсировать сокращение цен продолжаются десятилетиями.

2) поражают ряд ведущих отраслей, но не выливаются во всеобщее перепроизводство (уже циклических). Так, нефтяной кризис не затронул страны, имеющие собственные источники энергоресурсов (Кувейт и другие). Они, напротив, ускорили свое развитие.

Взаимосвязь циклических и структурных кризисов выражается, в частности, в том, что циклический подъем в условиях обострения экологического кризиса заметно замедляется: приходится выделять средства на обеспечение экологической безопасности.

Выход из структурных кризисов сопряжен с проведением структурной перестройки экономики в направлении использования энергосберегающих и других прогрессивных технологий.

5. ПРИРОДА КРИЗИСА ПЕРЕХОДНОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

Длительное время в отечественной литературе господствующим было мнение о том, что в планово-регулируемой экономике циклическое развитие исключено. Основанием для такого вывода было (наряду с сугубо идеологическими причинами) то обстоятельство, что в данной модели экономического строя, действительно, существуют серьезные обстоятельства, которые сдерживают волнообразное движение экономики. К ним можно отнести:

1) незрелость рынков товаров, денег, труда, ценных бумаг, что затрудняло быструю переброску производственных ресурсов вслед за сдвигами в экономической конъюнктуре;

2) господство директивного планирования по методу «от достигнутого», что заставляло экономику любой ценой стремиться вверх;

3) отсутствие резервирования на прогресс, проявляющееся в чрезвычайно высоком коэффициенте загрузки производственных мощностей, сверхзанятости населения;

4) аккумуляцию в центре подавляющей части фонда возмещения и фонда накопления, что предопределяло возможность масштабного варьирования инвестиционной активности государства для подавления циклических колебаний;

5) гипертрофию перераспределительной функции государства, показателем которой является высокая доля ВВП, перекачиваемого через государственный бюджет.

Однако данные обстоятельства не могли в полной мере подавить всеобщую закономерность циклического развития экономики.

Во-первых, и в планово-регулируемой экономике проявлялись «длинные волны» экономической динамики, поскольку и здесь сохранялась неравномерность научно-технического прогресса как их главная причина.

Во-вторых, здесь сохранялась материальная основа делового цикла - сроки обновления основного капитала.

Проведенный И.М.Абрамовым в книге «Циклы в развитии экономики СССР «сравнительный анализ темпов прироста национального дохода СССР и США показал, что в нашей стране достигалась никак не большая равномерность экономического роста - при его характеристике в сопоставимых ценах. В стоимостных показателях кризисов в отечественной экономике макроэкономическая статистика не обнаруживает. Но натуральные показатели дают другую картину: в 1979-1982 г.г. физический объем производства в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве в нашей стране не возрастал»⁵ - т.е. был налицо фактически самый настоящий кризис, по своей продолжительности превосходящий все послевоенные кризисы на Западе.

Фактором сохранения циклического характера воспроизводства явилась утрата контроля на макроуровне над воспроизводственными процессами. В командной экономике циклы и кризисы могли и не проявляться. В период оживления вполне было возможно командное давление на совокупный спрос - и наоборот: в период Великой Депрессии в командной экономике СССР происходил значительный рост. Однако уже с середины 50-х г.г. в СССР уже была далеко не командная экономика. Как следствие, фактические темпы роста производства оказались крайне слабо связанными с плановыми заданиями. Расхождение плановых заданий и фактических приростов национального дохода по годам пятилетки (внутри каждой из них существовал цикл) достигало 40-50%. Например, среднегодовой сбор зерна в соответствии с Продовольственной программой должен был в 1976-1980 г.г. составить 238-243 млн. т. Однако вместо 20%-го прироста по сравнению с 1976-1980 г. произошло сокращение сбора зерна на 25%.

Таким образом, циклы были присущи и планово-регулируемой экономике советского типа. Однако здесь действовали мощные факторы, модифицировавшие циклы, что проявлялось, в частности, в их нерегулярности.

Переход к рыночной экономике в России приведет к становлению формы динамики экономической конъюнктуры, близкой или идентичной циклической. Но возникает вопрос - является ли нынешний кризис российской экономики циклическим, свидетельствующим о завершении формирования рыночных отношений в нашей стране?

Главный вопрос: почему так сильно и повсеместно упало производство и почему, несмотря на введение элементов рынка и на рост цен, производство никак не восстанавливается? В мировой и отечественной литературе представлены по меньшей мере 4 существенно отличающихся друг от друга подхода к определению причин нынешнего кризиса переходной экономики:

1) представители неоконсервативного направления экономической науки полагают, что централизованная экономика советского типа с момента своего возникновения находится в состоянии перманентного кризиса, который могла скрывать только фальсифицированная статистика. Соглашаясь с ними,

⁵ ЭКО. 1987. № 11. С.7.

некоторые ученые МГУ, авторы программы «500 дней» и другие авторы рассматривали переживаемый нашей страной период не как просто фазу воспроизводственного цикла, а как общий кризис социально-экономической системы. По их мнению, сущность кризиса российского общественного строя, его социально-экономической системы состоит в противоестественном характере ее формирования и компенсации данной противоестественности постоянно воспроизводимым насилием. До конца 80-х г.г. кризис был скрытым, внешне не проявляющимся. Кризисные явления недостаточно выражались в показателях общественного воспроизводства. Первые же попытки реального реформирования экономики и общества в целом на путях использования естественных, свойственных демократическому обществу форм развития привели к переходу подавленного состояния кризиса в открытое.

В таком объяснении причин кризиса есть некое рациональное зерно. Мощными факторами современного российского кризиса выступают: утяжеленная структура народного хозяйства (перепроизводство в 1 подразделении при дефиците продукции П подразделения), милитаризация, техническое и технологическое отставание, затратный механизм хозяйствования, монополизация экономики - т.е. факторы, берущие исток в недрах экономики централизованного планирования. Представители Международного валютного фонда полагают, что экономическая политика Гайдара не является главным фактором спада производства начиная с 1992 г. По их мнению, экономический спад вызван к жизни рядом причин, корни которых уходят далеко вглубь от сегодняшних реалий: при аккуратном подходе к измерению макроэкономических показателей принципиального изменения траектории экономического развития в 1992 г. не произошло. Однако вряд ли оправданно преуменьшать значимость конъюнктурных (в узком смысле) факторов кризиса - забастовок, непродуманных решений в последние годы и т.п., на что делают акцент большинство советологов:

2) с их точки зрения российский кризис обусловлен ошибками в регулировании национальной экономики в годы перестройки. До середины 80-х г.г. советская экономика, утверждают они, хотя и сталкивалась со значительными трудностями, однако сохраняла устойчивость. И лишь последующие события вывели ее из равновесия. Теория перманентного кризиса советской экономики признается ошибочной, поскольку за период с 1945 по 1975 г.г. производственный потенциал нашей экономики увеличился минимум в 3 раза, достигнут военный паритет, произошла урбанистическая революция, значительно возрос уровень жизни населения. Однако начиная с 70-х г.г., как отмечает американский советолог А. Бергсон, падение фондоотдачи перестало компенсироваться ростом производительности труда. Такое снижение эффективности производства при неизменности нормы производственного накопления неизбежно должно было рано или поздно привести к затуханию развития вплоть до нулевого показателя. Вывод Бергсона: долгосрочная тенденция к снижению эффективности производства в СССР делала неминуемым экономический кризис. Но это было вероятным лишь к 2000 году. Причем если бы удалось улучшить организацию производства, сократить потери, объем помощи другим странам, уровень оборонных расходов, то экономический спад возможно было отсрочить еще на 5- 10 лет. Выполненные позднее Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН модельные построения и расчеты (ИНП РАН. Прогноз макропоказателей экономического и социального развития России на 1996-1997 гг. Материалы к парламентским

слушаниям 9 апреля 1996 г.) показывают, что даже при отсутствии каких-либо серьезных изменений в хозяйственном механизме и институциональной структуре экономики можно было бы рассчитывать на весьма незначительный спад российского производства в первой половине 90-х гг. С учетом же неизбежного положительного эффекта развития частного сектора в стабильной экономической среде, а также целенаправленного стимулирования точек роста в ключевых отраслях нового технологического уклада при проведении разумной экономической политики можно было бы ожидать продолжения депрессии с «нулевым ростом» в 1992-94 гг. с последующим оживлением экономики на основе повышения доли нового технологического уклада в 1995-96 гг. и выходом на устойчивый рост с темпом до 7%

При таком понимании напрашивается вывод, что в кризисе середины 90-х гг. повинно не столько централизованное планирование, которое разрушили еще до того, как оно себя полностью исчерпало, сколько искусственно насаждаемый капитализм, который не смог быстро создать ни настоящего рынка, ни действенного мотора даже простого воспроизводства, не говоря уже о расширенном.

По мнению Дж. Росса, спад в российской экономике не есть следствие каких-то конкретных ошибок.⁶ Его корни - в самой природе проводимой политики. Соглашаясь с такой трактовкой происходящего сегодня в нашей стране, Н. Шмелев ставит следующий диагноз: «это давно назревшая расплата за ту умозрительную, догматическую политику, которая упорно проводилась в последние годы. В моем представлении, политика эта основывалась на одном: на нескольких самых примитивных положениях, почерпнутых из начального курса макроэкономики, читаемого в зарубежных университетах. К реальной жизни, а тем более к жизни такой специфической страны, как Россия, эти положения имеют весьма отдаленное отношение или вообще никакого».⁷

К числу ошибок, предопределивших преждевременный экономический спад, можно отнести:

а) Принятие и реализация начиная с 1988 г. Закона о государственном предприятии. Отсутствие ясно определенных прав собственности, жестких бюджетных ограничений привело к резкому увеличению заработной платы за счет легкодоступных кредитов и субсидий из государственного бюджета. Резкое удорожание продукции вследствие этого делало стагфляцию лишь делом времени.

б) Катализатором грядущего экономического спада явились усилившиеся политические трения между общесоюзным и республиканскими правительствами. В 1990 г. республиканские правительства (прежде всего российское) перестали перечислять в центр свои доходы и ввели налоговые льготы для предприятий, переходящих в республиканское подчинение. Резкий рост бюджетного дефицита стал источником грядущего кризиса в сфере финансов. А если вспомнить самые бурные политические перевороты в истории, можно обнаружить, что каждый раз одной из решающих предпосылок этих событий был глубокий бюджетный кризис. Это относится и к Великой французской революции, и к Октябрьской революции 1917 г., и к краху

⁶ Вопросы экономики// 1992. - № 11. - С.42-46.

⁷ Шмелев Н. Кризис внутри кризиса// Вопросы экономики. - 1998.- № 10. - С.4.

Веймарской республики в Германии, ознаменовавшемся приходом к власти Адольфа Гитлера. Острейший бюджетный кризис стал предвестником грядущих потрясений, происшедших в 90-е гг. и в нашей стране.

в) На 60-80 % падение объема производства в странах Восточной Европы и СССР в 1991 г. объясняется распадом СЭВ, разрушением сложившегося в нем механизма взаимных расчетов. Импорт в Россию из стран СЭВ в 1991 г. сократился на 46%, что предопределило остановку множества предприятий и недоиспользование производственных возможностей нашей страны.

г) Распад СССР как экономического пространства стал еще более мощным кризисным фактором. Экономико-технологические связи между предприятиями СССР были развиты в гораздо большей степени, нежели со странами СЭВ. Они развивались и поддерживались по указаниям центра, а проблемы эквивалентности в обмене между республиками практически не существовало, т.к. государство было единым, а в экономике действовала искаженная система цен (никак не связанная с мировыми ценами). Еще в конце 80-х гг. расчеты показывали, что в случае перехода на мировые цены все республики, кроме Азербайджана и Туркмении (обладающих собственными запасами нефти и газа) станут должниками России. Так и случилось. Однако и Россия не выиграла от разрыва хозяйственных связей. Речь здесь не идет об «игре с нулевой суммой», где проигрыш одного означает выигрыш другого. Реалии таковы, что проигрыш одного означает проигрыш всех. Россия проигрывает меньше других, но в ее стратегических интересах - недопущение дальнейшего спада в странах бывшего СССР (прежде всего из-за потери рынков сбыта российских товаров). Кроме того, важнейшим кризисным фактором, например, в хлопчатобумажной промышленности самой России является дефицит сырья: среднеазиатские республики резко сократили поставки хлопка.

Таким образом, кризис в значительной степени был обусловлен непониманием доминирующей роли для России не международного рынка, а внутреннего и бывшего советского рынка (ныне рынка стран СНГ). Эта ошибка уходит своими корнями в концепцию Международного валютного фонда, призывающего стремиться к экономическому развитию, ориентированному на рост экспорта (подобно Южной Корее) - и прежде всего экспорта сырья.

д) Трагической ошибкой 90-х гг. должна быть признана продолжающаяся по сей день утечка российского капитала из нашей страны. Она составляет примерно 300-400 млрд. руб., что более чем в 1.5-2 раза превышает нашу задолженность внешнему миру. Данная сумма совершенно не сопоставима с масштабами внешних вливаний в российскую экономику, что делает несомненным вывод о том, что именно Россия финансирует западную экономику за счет углубления экономического спада в своей стране, ее дезинвестирования. Не сумев (а может быть просто не захотев) поставить надежный заслон форсированному экспорту капитала, правительство России несет главную ответственность за его негативные последствия.

е) Важной субъективной причиной глубокого спада стала чрезмерно ускоренная либерализация цен во всех отраслях, основанная на непонимании двойственного характера экономики России, состоящей из монополизированного и немонополизированного рынков. Либерализация цен позволила относительно более монополизированным сырьевым отраслям и

естественным монополиям взвинтить цены на свою продукцию и кардинально изменить ценовые пропорции в свою пользу, подорвав конкурентоспособность обрабатывающей промышленности. Если освобождение цен на немонополизированном рынке вполне оправдано, то на монополизированном безусловно необходимо не только экономическое, но и административное регулирование уровня цен. Взрывной же рост цен привел к тому, что предприятия не успевали адаптироваться к столь радикальным изменениям экономической среды, теряли способность планировать свою деятельность, лишались традиционных поставщиков и рынков сбыта, а также возможности самостоятельно поддерживать научно-технологический цикл изготовления продукции. Их естественной реакцией было свертывание производственной деятельности, отказ от своевременных платежей поставщикам и государству, перераспределение доходов в пользу текущего потребления, прекращение инвестирования.

ж) Кризис усиливается вследствие чрезмерной жесткости денежно-кредитной политики, направленной на сокращение инфляции. Жесткое формальное планирование денежной массы без учета ряда ее важнейших составляющих (неплатежей и иностранной валюты, в совокупности существенно превышающих объем официально учитываемой денежной массы), без надежных оценок объективного спроса на деньги и скорости их обращения влечет за собой систематическое занижение прогнозных темпов инфляции и уменьшение реальной денежной массы, вызывая «вымывание» оборотных средств предприятий и кризис неплатежей. Последствия подобной политики легко объяснить путем преобразований общеизвестного тождества обмена: $MV = PQ$. Отсюда $Q = MV / P$. Вывод: до тех пор, пока денежная масса не будет расти соответственно росту уровня цен, производство будет падать. Происходит резкое снижение инвестиционной и инновационной активности в связи с установлением запретительно высокой ставки процента за кредит и ликвидацией внутренних источников накопления, что переводит предприятия в режим суженного воспроизводства в связи с нехваткой оборотных средств.

з) Еще одной ошибкой экономической политики является представление приватизации как главного средства преодоления спада и стимулирования экономического роста. Это явное упрощение. В долгосрочной перспективе по мере расширения зоны частной собственности и ужесточения бюджетных ограничений эффективность производства будет, вероятно, повышаться, и обозначится экономический рост, причем рост интенсивный. Однако в краткосрочном аспекте приватизация ведет к иным последствиям: скрытая на государственных предприятиях безработица переходит в открытое увольнение лишних работников, что сокращает совокупный спрос и усиливает спад производства. При оценке влияния приватизации на экономическую динамику следует учитывать и то обстоятельство, что после завершения чековой приватизации в России неопределенность с правами собственности - усиливающая экономический спад - еще более возросла. Выборочные исследования показывают, что 2/3 приватизированных предприятий контролируются «изнутри» представителями трудовых коллективов и администрацией, при этом не существует явной зависимости между долей в акционерном капитале и влиянием на принятия решений. Неопределенность с защитой прав собственности еще более возросла с внедрением новых форм практически бесплатной передачи огромных массивов имущества под контроль

частных структур, являющихся нередко лишь агентами заинтересованных иностранных компаний. Легкость и символическая цена передачи привилегированным компаниям ценных объектов государственной собственности у многих вызывает соблазн с той же легкостью проделать обратную операцию. Рождающаяся в этих условиях у новых собственников неуверенность в сохранении своих прав не может не влиять на их производственные и инвестиционные программы.

Из практики всех постсоциалистических государств и в первую очередь России известно, что приватизация не дает быстрой отдачи и не только не избавляет промышленность от инвестиционного кризиса, но и усугубляет его, Приватизированные (особенно по различным ваучерным схемам) предприятия вовлекаются в многолетний период борьбы между различными группами собственников за перераспределение акций и становятся жертвой перекачки ресурсов в другие структуры, эффективно контролируемые менеджерами и реальными собственниками, что отодвигает производственные вопросы далеко на задний план.

и) Причиной экономического спада является значительное сокращение государственных расходов в структуре ВВП и их ограничение главным образом социальными нуждами. Это вызывает резкое сокращение затрат на НИОКР и инвестиции в перспективные наукоемкие производства. Неоплата же предприятиям выполненных госзаказов, невыплата пенсий, а также зарплаты работникам бюджетной сферы порождают всеобщий кризис неплатежей, а также резкое сокращение потребительского и инвестиционного спроса с общеизвестными последствиями для реального ВВП.

к) Стратегическим просчетом является допуск в страну доллара и установление нереального, неоправданно высокого курса рубля по отношению к нему. Проводимая в результате этого политика искусственного сдерживания падения обменного курса рубля в соответствии с его внутренним обесценением (на реализацию которой Центробанк истратил несколько десятков млрд. долл. своих золото-валютных резервов) приводит к пропорциональному снижению конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке, инициируя сокращение их производства. При том, что внутреннее обесценение рубля, например, в течение 1995 г. составляло 7% в месяц при практически стабильном обменном курсе, цены на отечественные потребительские товары повсеместно догнали и даже перегнали цены на товары импортные. Уже к концу 1995 г. цены на наиболее потребляемые в промышленности и сельском хозяйстве виды топлива и материалов оказались намного выше мировых (например, на бензин - в 1,8 раза, на сталь - в 1,5 раза).

Отказ от защиты внутреннего рынка от конкуренции из-за рубежа приводит к утрате большей части рынков сбыта отечественной продукции, доля которой в объеме товарооборота сегодня составляла в 1998 г. уже менее половины (причем по товарам народного потребления и продукции наукоемкой промышленности - не более 1/5). Теперь, чтобы вернуться на рынок, требуются немалые дополнительные расходы, которые предприятия самостоятельно финансировать часто не в состоянии.

Как видим, столь нужные нам сегодня золото-валютные резервы были фактически истратены на то, чтобы всемерно затруднять российский экспорт (особенно экспорт продукции с повышенной обработкой) и в то же время

поддержать наших внешних конкурентов и импортеров продукции, создавая тем самым новые рабочие места за рубежом. Хотя общеизвестно, что Китай, Индия и многие другие страны, предпринимающие активную попытку прорыва на мировые рынки, сознательно удерживают курс своей национальной валюты на уровне в 4-5 раз ниже ее действительной покупательной способности, чтобы только помочь своим экспортерам, ограничить конкурирующий импорт и, как результат, ускорить рост отечественной экономики.

Подобная ошибочная политика приводит к тому, что траектория экономического развития приобретает вид сужающейся спирали последовательных циклов сокращения производства, опосредуемых непродолжительными стабилизационными паузами. По мере примитивизации экономики и гибели целых отраслей глубина падения производства в каждом новом цикле сокращается, что ошибочно воспринимается как стабилизация. Однако стабилизация - это вовсе не замедление темпов спада производства, а накопление неких макроэкономических условий для выхода экономики на траекторию подъема. Таких условий, однако, явно не создано.

Главной причиной целого «вороха» макроэкономических ошибок и просчетов является вовсе не отсутствие у правящей политической и деловой «элиты» сколько-нибудь серьезного экономического мышления и образования. Вопрос гораздо проще и корни его лежат в известных закономерностях экономико-политического цикла, а точнее - в оппортунистическом поведении отечественных политических лидеров, в преследовании ими прежде всего собственных интересов - при неучете, а скорее - в полном откровенном циничном пренебрежении интересами общества и каждого его члена. Такое пренебрежение, становящееся в последние годы все более очевидным людям, неминуемо порождает их ответный ход - отказ в доверии государству, отторжение реформ, воспринимаемых в каждом конкретном случае как очередной «накат» на интересы рядовых граждан. В таких условиях противоборства социальных сил объективно не могут достигаться ни устойчивость денежно-финансовой системы, ни стабильность налоговых поступлений в бюджет, ни наметиться благоприятный перелом в динамике инвестиций. Прежние ошибки и просчеты порождают новые проблемы в настоящем и будущем.

3) А. Ослунд и некоторые другие ученые считают глубокое падение производства в значительной мере «статистической иллюзией». Аргументы:

- государственный сектор пострадал больше всего, а в нем были велики приписки;
- бурно растущий частный сектор укрывается от налогов и преуменьшает свой истинный рост.

По мнению Ослунда, на эту иллюзию в Польше приходится половина падения производства. Однако безработица в 15% там - не иллюзия, а потому большое сокращение производства все-таки есть. Но причины его Ослунд видит прежде всего в прекращении производства «ненужных» товаров. Выход из кризиса он усматривает в продолжении шоковой терапии, которая позволит рынку проявить свою силу.

4) Наиболее точной представляется теория «неизбежного кризиса» при трансформации плановой экономики в рыночную - поскольку она позволяет перейти от выявления субъективных (ошибки экономической политики) к

объективным причинам спада. В этом смысле кризис представляет собой специфическую закономерность начального этапа переходной экономики. Неся в себе внешне определенные признаки и циклического, и структурного кризисов, свойственных рыночной экономике, этот кризис отличается от них и по причине, и по функциональной роли. Причиной его является не просто «текущее несоответствие», обнаруживающееся в экономике, а огромный потенциал значительных макроэкономических «несоответствий», накопленных в годы плановой экономики и сдерживаемых ею в скрытой форме. По своей роли он связан не просто с восстановлением нарушенного равновесия, а именно с преодолением данных макроэкономических несоответствий, с коренной перестройкой экономической системы. Поэтому он и получил название переходного кризиса.

Как отмечает Я. Корнаи, в постсоциалистических странах неизбежен так называемый «трансформационный спад», протекающий одинаково - несмотря на серьезные различия в начальных этапах преобразований и специфических особенностях стран. Налицо сходство Польши, в которой осуществлялась «шоковая терапия», с Венгрией, где темпы рыночных преобразований сравнительно невелики. Резкое сокращение объема производства обозначилось в странах с высокой и низкой внешней задолженностью. Причины трансформационного спада:

а) В ходе трансформационной рецессии экономика начинает превращаться из рынка продавца в рынок покупателя, она движется от ограничений предложения к ограничениям спроса. Происходит переход от дефицитной экономики к ситуации, где спрос диктует рыночные условия и ограничивает объем производства. Причем когда постсоциалистическая экономика превращается из рынка продавца в рынок покупателя, она продвигается дальше, чем требуется - вместо того, чтобы достичь идеального равновесия (график). До конца 1993 г. спад производства в России был обусловлен необеспеченностью предприятий материальными ресурсами; нарушением хозяйственных связей; кризисом неплатежей. В 1994 г. произошли качественные изменения: на 1 место вышел фактор недостаточного платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию. Склады оказались забитыми продукцией, не нашедшей сбыта. Факторы: насыщение рынка, сближение цен на отечественные товары с ценами на импортные товары. Остановки производства на 54% обусловлены трудностями сбыта и на 33% - отсутствием материальных ресурсов. На третьем месте среди причин спада находится платежный кризис.

Показателем превращения рынка продавца в рынок покупателя может служить соотношение запасов сырья и комплектующих к запасам готовой продукции. В развитых странах он составляет 1, в Венгрии ранее - 6, теперь 3, и это еще много. Поэтому трансформационный спад еще нельзя объяснить только недостаточным спросом, мы сталкиваемся лишь наполовину с кейнсианской ситуацией, исправить которую методами, разработанными Кейнсом, невозможно.

2) Трансформационный спад неизбежен и потому, что при переходе к рыночной экономике происходит либерализация цен, обычно сочетающаяся с либерализацией внешней торговли (усиливающей воздействие на производителей уровня мировых цен). В этой связи вполне возможны 2 ситуации:

а) повышение внутренних цен - сокращение спроса на продукцию - соответствующее сокращение отечественного производства. Если же розничные цены не поднимать, то неизбежны убытки производителей. Выходом и здесь могли бы стать дотации производителям из бюджета. Но госбюджет и без того крайне дефицитен. Поэтому дотации рано или поздно придется сокращать, что уменьшает или прекращает производство на ряде предприятий.

б) увеличение цен на другие виды продукции в связи с увеличением спроса на них - их производство или импорт становятся выгодными. И на определенном этапе возможно замещение отечественной продукции продукцией зарубежных стран, что влечет за собой спад ВВП.

Таким образом, вторая причина трансформационного спада - структурная перестройка экономики вследствие либерализации цен. В любом случае новые относительные цены приводят к изменениям в структуре предложения. Но такое приспособление структуры производства к структуре потребления требует значительного времени, в течение которого происходит спад. Длительность же такого спада связана и с тем, что постсоциалистические страны по ряду причин (отсутствие рынков факторов производства, рыночной инфраструктуры и др.) с трудом перестраивают структуру экономики.

Трансформационный спад характеризуется тем, что резко падает спрос на одну продукцию при увеличении выпуска другой (вычислительной техники, общепита, туризма и т.п.). Типичный случай: свертывание производства на крупном государственном предприятии и стремительный рост частной фирмы. Но свертывание идет быстрее из-за огромного удельного веса государственной собственности в предреформенный период. Итак, идет процесс естественного отбора, но общий эффект - оздоровление (как и при классических кризисах). Но структура воспроизводства при трансформационном спаде меняется намного более заметно, чем в ходе капиталистического кризиса.

3) Нарушение экономической координации. В централизованно планируемой экономике предприятия связаны между собой системой административной координации (Госплан, Госснаб, Госстрой, Минторг и т.д.) и пользуются весьма простой финансовой системой (Минфин, Госбанк, Промбанк, Сельхозбанк, Стройбанк). В рыночной экономике преобладает экономическая координация - разветвленная децентрализованная сеть оптовых и розничных торговцев, конкурирующие между собой посредники разного рода -, а финансовая система представлена коммерческими, инвестиционными, ипотечными и иными банками, разнопрофильными страховыми компаниями, инвестиционными, биржевыми, бухгалтерскими, аудиторскими фирмами, компаниями по операциям с недвижимостью и пр.

Ликвидировать административную координацию можно простым декретом, постановлением. Для создания экономической координации требуются многие годы, огромные затраты капитала, массовое обновление кадров, их переквалификация. Рынок возникает при ликвидации административной координации, но не тот, который в развитых странах позволяет избегать анархии и успешно заменяет централизованное планирование. Даже в Венгрии за три десятилетия рыночных реформ экономической координации не возникло. И это делает неизбежными нарушения, разрыв хозяйственных связей. Без четкой координации любого

типа современная экономика (не только российская и украинская, но и албанская и болгарская) нормально функционировать не может, в ее системе образуются пустоты, «ничейная земля», в которые врывается анархия.

Недостаток координации проявляется в различных формах:

- экономические агенты осознали необходимость отказа от старых поведенческих норм, но еще не освоили новые;
- ряд институтов бюрократической координации (учреждения и юридические нормы) не существуют, но создание рыночных институтов еще не началось или идет слишком медленно;
- информационная структура бюрократической координации разрушена, но новая система не возникла или экономические агенты пока не научились оценивать и перерабатывать новый тип информации, не умеют анализировать и прогнозировать экономическую конъюнктуру.

Формально наилучшим решением было бы мирное сосуществование бюрократической координации с рыночной, при этом по мере развития последней первая уступает ей свое место. Но этой идиллия реализована лишь в сочинениях теоретиков «рыночного социализма», а в жизни она реализована лишь в Китае. Данная несовместимость в теории еще не объяснена. Скорее всего, главное препятствие - не экономическое, а политическое: социалистическая бюрократия не допустит ослабления своих позиций в экономике.

4) Ужесточение бюджетных ограничений на уровне предприятий, сочетающееся с применением законодательства о банкротстве. Это рано или поздно приводит к увольнению работников и прекращению спроса предприятий на ресурсы. Выжившие фирмы стремятся снизить издержки, и их спрос на ресурсы падает, полнее используются внутренние резервы, прежние запасы, проедаются амортизационные отчисления. Приватизация переводит скрытую безработицу в открытую. Безработные предъявляют меньший потребительский спрос на рынке. Совокупный результат этих процессов - быстрое падение совокупного спроса и экономический спад.

5) Отсталость финансового сектора, несформированность системы инвестиционных фондов, пенсионных фондов, неразвитость рынка капиталов приводят к нехватке кредитных ресурсов. И при этом дефиците кредиты нередко предоставляются не тем предприятиям, которые могут их эффективно использовать. Бывшими специализированными банками (ставшими коммерческими) кредиты выдаются без достаточных коммерческих соображений убыточным предприятиям (что мешает «естественному отбору») с чрезмерным кредитным риском. Неэффективное функционирование финансовой системы как посредника между владельцами денежных средств и заемщиками становится немаловажной причиной трансформационного спада.

Тезис о неизбежности переходного кризиса оспаривается некоторыми экономистами. Так, Олсон (Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы, С.7), например, указывая на опыт Китая, считает, что трансформационный спад не является закономерностью, его можно избежать.

Мнение российских экономистов также неоднозначно. Так, С.Дзарасов ссылается на мировой опыт Свидетельствующий, по его мнению, что «если страна осуществляет радикальные рыночные реформы, то обычно они имеют положительный эффект. Такое мы видим в современном Китае. Так было и у нас в период НЭПа. Даже половинчатая реформа 1965 г. заметно улучшила все экономические показатели СССР в восьмой пятилетке».⁸ По мнению В.В. Радаева, в решении рассматриваемой проблемы следует видеть две стороны. Одна - содержательные задачи трансформации (изменение структуры производства, инфраструктуры, механизма функционирования, целевого критерия функционирования системы и т.п.). Решение их всегда предполагает определенные издержки. Другая сторона - размер этих издержек. В разных странах он может (должен) быть неодинаков. Глубина и продолжительность трансформационного спада зависят от:

- исходного макроэкономического состояния системы, сложившихся в ней в прошлом диспропорций;
- объема трансформационных задач с точки зрения техники и технологии;
- степени развития реальных рыночных отношений;
- степени подчинения ранее существовавшей системы удовлетворению потребностей
- характера (радикальности, направленности и т.д.) проводимых реформ.

Особое значение в данном случае имеет и субъективный фактор: эффективность руководства переходными процессами, в частности, адекватность принимаемых решений реальным потребностям, острота противоборства различных политических сил.

Российская экономика по всем указанным параметрам имела к началу переходного периода самые «благоприятные» условия для глубокого трансформационного кризиса. Производственная структура была резко перекошена в сторону высокого удельного веса первого подразделения, группы «А» в промышленности при значительном развитии производств ВПК. Слабо развита была сфера обслуживания. В области техники и технологии экономика занимала ведущие позиции лишь в ряде отраслей (космос, военная техника), в целом обладала слабой конкурентоспособностью на мировых рынках, была утяжелена массой устаревшего оборудования. Особенно сложной была задача реформирования в области рыночных отношений: было необходимо воссоздать рыночные институты «из ничего». Развитие производства ради производства определяло относительно низкий уровень жизни населения, отставание сфер социального обслуживания. Глубокое проникновение в общество социалистического менталитета стало одной из причин остроты борьбы политических сил в процессе трансформации, слабости демократических сил. Необоснованные, неоправданно оптимистические заявления руководства страны о преодолении трудностей за год-полтора породили соответствующие ожидания населения и тем более глубокое разочарование при их неосуществлении. Существовал, наконец, целый набор экзогенных факторов, обусловивших дестабилизацию финансово-экономической обстановки в России в конце 90-х гг. Это - начавшийся в Азии и вскоре охвативший весь мир

⁸ Дзарасов С. В тупике рыночного капитализма. Вопросы экономики. 1997. № 8. С. 73-74.

финансовый кризис, а также падение мировых цен на энергоресурсы и сырье - важнейшие статьи российского импорта.

8. ПОЛИТИКА КРАТКОСРОЧНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОЛЕБАНИЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

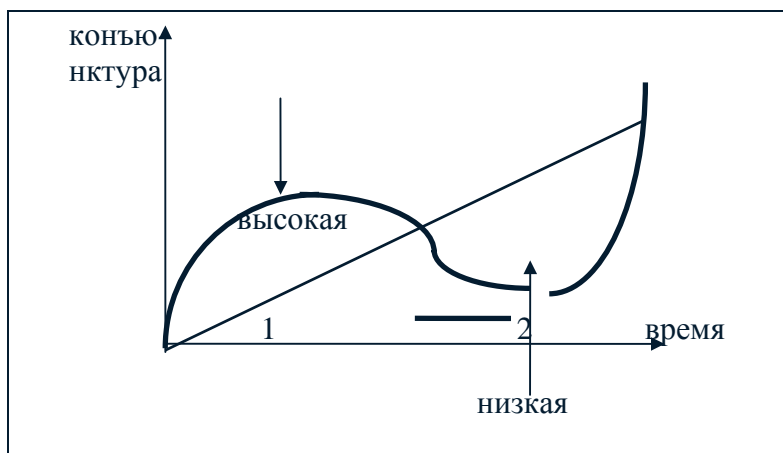
Антициклическое регулирование (политика краткосрочной стабилизации) имеет долгую, противоречивую историю, в которой представлены и успехи, и разочарования. Оно проектировалось в 30-е годы Дж. Кейнсом и - независимо от него - Стокгольмской школой. Цель антициклического регулирования усматривалась ими в том, чтобы не допускать существенного отрыва совокупного спроса от совокупного предложения (считалось, что предложение приблизить к спросу гораздо сложнее, поскольку оно обеспечивается преимущественно частным сектором). В дальнейшем в антициклическом регулировании стало использоваться и воздействие на совокупное предложение. У правительства возможности регулирования совокупного спроса и предложения весьма значительны, ибо в его распоряжении находятся государственный бюджет и денежная масса. И не только они.

В экономической теории представлены различные взгляды на причины циклических колебаний, а значит и различные подходы к проблеме их регулирования. Но все концепции регулирования тяготеют сегодня к одному из двух направлений:

- 1) неокейнсианскому, опирающемуся на взгляды Дж. Кейнса;
- 2) неоконсервативному, развивающемуся на базе классической школы.

Первое направление ориентируется на регулирование совокупного спроса и ставит целью воздействие на народное хозяйство в целом (макроэкономический подход). Второе - на регулирование совокупного предложения и создание стимулов деятельности отдельных фирм (микроэкономический подход).

Однако и кейнсианцы и неоклассики, хотя и различными методами, решают одну и ту же проблему сглаживания циклических колебаний. Противодействие колебаниям конъюнктуры достигается с помощью «антициклической политики», т.е. действий, идущих в противоположном направлении к текущей экономической конъюнктуре:



1 - политика сдерживания;

2- политика экспансии.

Но существует отличие: кейнсианцы при сглаживании цикла уделяют наибольшее внимание бюджетно-налоговой политике. Так, в фазах спада и депрессии меры государства направлены на:

а) сокращение налогов (или отдаление во времени момента их уплаты);

б) увеличение расходов, особенно государственных. Так, шведский экономист Б. Улин еще в 30-е гг. обосновал необходимость государственных инвестиций и общественных работ как средства борьбы с безработицей. Министр финансов Швеции Э. Вигфорс доказал, что они являются способом повышения покупательной способности и снижения масштабов экономического кризиса. На этих методологических принципах был, в частности, построен бюджет 1933 г. И Швеция стала первой страной, избравшей путь активной политики стабилизации.

в) проведение политики ускоренной амортизации. Ее антициклический эффект состоит в следующем: государство увеличивает нормы списания основного капитала - возрастает спрос на современные средства труда - расширяется емкость рынка продукции машиностроения - происходит развитие всех связанных с ним отраслей экономики.

В результате проведения этих мероприятий в условиях низкой конъюнктуры происходит увеличение бюджетного дефицита. Но стимулирование совокупного спроса, а в конечном счете и производства, противодействует безработице в дальнейшем способны через некоторое время ослабить остроту бюджетных проблем.

В фазах оживления и подъема, наоборот, происходит повышение налогов, сокращаются государственные расходы, вводятся жесткие ограничения в области амортизационной политики. Такие действия направлены против перегрева конъюнктуры и инфляции. Они приводят к уменьшению дефицита бюджета и даже, в ряде случаев, к его положительному сальдо.

Неоконсерваторы тоже признают важную роль налогов (их снижение порождает рост деловой активности), но в целом они рассматривают бюджетно-налоговую политику как дополнение к политике кредитно-денежной. В условиях спада и депрессии - проводится (за это выступают и кейнсианцы) денежно-кредитная экспансия: оживление экономической жизни в стране при помощи дополнительной денежной массы (экспансионистская политика «дешевых денег»), которая оказывает тройное влияние:

а) увеличение денежной массы в обращении - открытая инфляция (в определенных, строго очерченных границах) - у потребителя срабатывает рефлекс адаптивных инфляционных ожиданий - они тратят свои сбережения, что приводит к росту предельной склонности к потреблению - совокупный спрос догоняет совокупное предложение, что и требуется государству;

б) увеличение денежной массы - кратковременное снижение процентных ставок - предприниматели, получая дешевый кредит, расширяют свой спрос на инвестиционные товары;

в) увеличение денежной массы - уменьшение процентной ставки - сбережения домохозяйств и фирм направляются не в банки, а на покупку акций - увеличение деловой активности, уменьшение безработицы.

В условиях оживления и подъема экономической конъюнктуры реализуется, наоборот, денежно-кредитная рестрикция (мера сугубо неоклассическая): сдерживание экономической жизни через политику «дорогих денег»: сжатие денежной массы, сокращение кредитных ресурсов

банков, повышение процентных ставок. И здесь необходима осторожность: если при реализации политики «дешевых денег» нарастает опасность инфляции, то «дорогие деньги» усиливают опасность сокращения инвестиций, объема производства и роста безработицы.

Таким образом, антициклическое регулирование есть комплекс мероприятий в направлении, противоположном проявившимся в данный момент колебаниям экономической конъюнктуры. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход делового цикла. Оно меняет амплитуду, продолжительность, соотношение фаз цикла. В результате государственного воздействия возможно даже выпадение некоторых фаз и непоследовательность их смены с точки зрения «чистой» теории. Главной целью государства при этом является достижение стабильного, сбалансированного, равно распределенного по волне цикла и не галопирующего темпа экономического роста. Конечно, существуют и особые цели:

а) для истощенной войнами, административными методами хозяйствования экономической системы могут быть желательны высокие темпы роста («экономическое чудо»), основанные главным образом на частной инициативе граждан;

б) для экономики с высоко насыщенными товарными рынками целесообразны «спокойные» темпы, когда рост обеспечивается за счет качественного внутреннего преобразования самой структуры этих темпов. При этом в некоторых отраслях протекает нулевой и даже отрицательный рост, в других же, передовых отраслях рост достигает 40 -70% в год (информатика), средний же рост может не выходить за пределы 1-2% в годовом исчислении.

9. МОДЕЛИ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Антикризисное регулирование экономики США в период «Великой депрессии» было построено фактически уже по кейнсианским рецептам. При этом использовались следующие меры:

а) борьба против безработицы путем организации общественных работ;

б) повышение цен на сельскохозяйственные продукты посредством предписываемого и субсидируемого государством сокращения производства;

в) снижение бремени долгов на 40% путем обесценения доллара (легче отдать долги обесценившимися деньгами - уменьшение количества банкротств и возможной безработицы);

г) спасение кредитной системы путем гарантирования вкладов государством (повышение предельной склонности к сбережению - расширение возможностей инвестирования);

д) содействие образованию монополий, означающее во многих случаях принудительное картелирование. В условиях кризисного падения цен лишь крупные предприятия сохраняют возможность получения прибыли путем сокращения издержек производства.

В 50-60 г.г. в США (и многих других странах) продолжалось стимулирование экономического роста, в основном ориентированное на кейнсианские рецепты. Так, в 1950, 1954, 1962 г.г. применялось повышение норм амортизации как инструмент экспансионистской бюджетно-налоговой политики.

Смена модели антициклического регулирования в 70-80 г.г. во многом была вызвана обозначившейся в этот период стагфляцией, проявляющейся в сочетании повышения общего уровня цен, снижении объема национального производства и занятости.

С 30-х г.г. во время спада использовались увеличение государственных расходов и одновременно сокращение налоговых изъятий, а также экспансионистская денежно-кредитная политика. Поскольку государство полагалось в основном на инфляционные методы антициклического регулирования, то во многих странах оказались расшатанными денежные системы, возникли хронические бюджетные дефициты, а рост цен стал постепенно выходить из-под контроля. А неуправляемая инфляция ослабляет действенность экономических регуляторов, делает неуправляемым все народное хозяйство. Бюджетные трудности вызывают необходимость выпуска государственных ценных бумаг и роста процентных выплат по ним, а значит, увеличения государственного внутреннего долга (в начале 80-х г.г. он составил в промышленно развитых странах 10 трлн. дол.). Подобные размеры бюджетного дефицита и государственного долга вместе с нарастающей инфляцией должны были в определенный момент побудить правительства отойти от сугубо кейнсианских рецептов краткосрочной стабилизации.

Перестала срабатывать и политика ускоренной амортизации. Галопирующая инфляция выразилась в росте цен на оборудование. В результате суммы, накапливаемые в кризисный период в фонде амортизации, оказываются обесцененными и недостаточными для радикального обновления производства. К тому же характерная для инфляционной экономики неопределенность величины прибыли порождает вялость инвестиционного процесса даже в фазе подъема. На рубеже 70-80-х г.г. в мире проявились резкое замедление темпов экономического роста, рост безработицы, спад деловой активности.

Как следствие, к власти в большинстве развитых стран пришли неоконсерваторы, которые перенесли акцент на кредитно-денежные инструменты антициклического регулирования. В сфере же бюджетно-налогового регулирования экономической конъюнктуры они подчеркнули необходимость резкого сокращения государственных расходов. По мнению монетаристов, бюджет не может быть инструментом серьезного государственного регулирования по причине существенных дефицитов. В этих условиях инфляционные методы антициклического регулирования (денежная экспансия и наращивание бюджетных расходов) ушли в прошлое, уступив место стимулирующей налоговой политике. Причем основной расчет делался на устойчивое сокращение налогообложения прибыли, расходуемой в целях накопления, что повышает спрос на средства производства и раздвигает границы рынка. Выступая против «государства благосостояния», неоконсерваторы доказывали, что высокие налоги губительно влияют на экономическое развитие. Но если в 50-60 гг. уменьшение ставок налогов и степени прогрессивности налоговой шкалы рассматривалось кейнсианцами как способ расширения совокупного спроса, то в 80-е г.г. формально те же меры оцениваются неоконсерваторами как метод увеличения совокупного предложения.

Особенность экономических циклов последних десятилетий - их синхронизация в связи с интернационализацией хозяйственной жизни. Учет этой особенности породил и синхронизацию антициклических мероприятий в

разных странах, единство их методологии. В противном случае результаты внутренней стабилизации неизбежно оказываются нулевыми. Пример: Франция в начале 80-х г.г. продолжала использовать кейнсианские рецепты антикризисного регулирования, расширяя размер государственных расходов - в то время, как в других странах практиковалась экономия бюджетных средств. Эти действия французского правительства привели к бессмысленному росту бюджетного дефицита без сколько-нибудь заметного стабилизирующего эффекта.

Антициклическое регулирование применяется везде, где функционирует рыночная экономика. Десятилетиями занимаясь краткосрочной стабилизацией, государство накопило громадный опыт, построило разнообразные механизмы управления совокупным спросом и совокупным предложением. Результатом явилось уменьшение глубины и продолжительности падений производства. Но с течением времени на положительные результаты все больше стали накладываться негативные эффекты антициклического регулирования, свидетельствующие о его внутренней противоречивости.

10. ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

1. Все модели антициклического регулирования экономики исходят из предположения о том, что одновременно существует либо инфляция (высокая конъюнктура), либо безработица (низкая конъюнктура). Но они не дают ответа на вопрос, что делать в условиях, когда эти две главные экономические болезни вместе обосновались в социальном организме, породив феномен стагфляционной ловушки. Кроме того, накопление структурных дефицитов сделало невозможным использование дефицита в качестве инструмента антициклической политики. «Конечно, любой дополнительный бюджетный стимул для борьбы с рецессией сегодня немыслим», - писал американский экономист Дж. Тобин.

2. Меры по антициклическому регулированию срабатывают лишь при условии, что правительство располагает надежной информацией о состоянии конъюнктуры, используя систему ее опережающих индикаторов. Ни один из них не может сам по себе что-либо предсказать, и потому необходимо применять средневзвешенный индикатор, причем измеряя его динамику не менее трех месяцев подряд. Но и в этом случае невозможен безукоризненный барометр: не исключены ложные предсказания. Бывало, что спад начинался резко, сразу за поворотом экономической конъюнктуры, и рецепты антициклического регулирования правительство использовать не успевало. К тому же периодическое изменение структуры экономики порождает необходимость пересмотра индикаторов. Таким образом, индекс опережающих индикаторов - полезный, но недостаточно надежный информационный инструмент. Поэтому те, кто принимает решения в области экономической политики, часто совершают ошибки, усиливающие конъюнктурные колебания вместо того, чтобы смягчать их. Поэтому сегодня можно сказать, что политика «точной настройки» на экономическую конъюнктуру как способ стабилизации экономического цикла себя не оправдала не только вследствие плохого качества прогнозов, невозможности точно прогнозировать повороты конъюнктуры, но и потому, что бюрократическая система управления оказалась не способной быстро реагировать на смену конъюнктуры, и

решения принимаются ею с большим опозданием. От таких решений больше вреда, чем пользы.

3. Антициклическое регулирование проводит правительство, которое коррумпировано и решает прежде всего свои политические задачи. По этой причине неминуемы деформация цикла, использование антициклических регуляторов в собственных интересах политиков (для переизбрания на выборах), причем такое злоупотребление властью очень трудно доказать.

Западным аналитикам (в частности, Нордхаусу - статья о политическом цикле деловой активности в 1975 г.) удалось зарегистрировать довольно стабильное чередование определенных форм экономической политики, обусловленное движением рейтинга правительства, а также тем, на какой стадии находится борьба за политическую власть. На формирование приоритетов макроэкономического регулирования в немалой степени влияют и конъюнктурные внутривнутриполитические обстоятельства. Реальность такова: когда правительство изменяет цели и приоритеты экономической политики, запускает те или иные регуляторы, оно помимо всего прочего заботится о том, чтобы склонить на свою сторону общественное мнение. В результате складывается устойчивая связь между колебаниями индекса популярности правительства и стадией борьбы за политическую власть, с одной стороны, и динамикой макроэкономических показателей, тем или иным набором инструментов экономической политики - с другой. Такая постановка проблемы приводит к рождению нового, перспективного направления науки.

Public choice - тип анализа, который лежит на границе между экономической теорией и наукой о государстве, который концентрирует внимание на том, каким образом политики и администраторы принимают решения (термин английской литературы). В шведской литературе - теория «коллективного выбора». Так, в опубликованной в 1962 г. книге Дж. Бьюкенена и Г. Таллока «Расчет согласия» проанализирован процесс принятия политических решений с помощью методов экономической теории. До этого господствующей была точка зрения о том, что всякое политическое решение является попыткой добросовестно добиваться макроэкономических целей. В противовес этой позиции Бьюкенен (нобелевский лауреат 1986 г.) и Таллок доказывали, что политики стремятся прежде всего к «максимуму голосов», а государственные власти - к «максимальному увеличению своих размеров». Экономисты школы public choice создали анализ политики как разновидность анализа рынка: политические решения и размер государственного сектора определяются соотношением сил между лоббистскими организациями и группами избирателей, с одной стороны, - которые требуют реформ и выгод в свою пользу, и политиками, с другой стороны, которые стремятся максимизировать число голосов.

Таким образом, в данной экономической школе исходным постулатом является следующий: процессы принятия политических решений следует анализировать в принципе так же, как анализируется поведение предприятий, индивидуальных потребителей. Поэтому на политиков нельзя смотреть только как на просвещенных и всезнающих людей, чьи решения в области экономической политики исходят из стремления стабилизировать экономику. Важнейшая цель политиков - победить на выборах, и движение к данной цели может склонить их к принятию экономически необоснованных решений. Граждане голосуют за политика, исходя из экономических условий в момент выборов. Поэтому существует стимул проводить ту политику, результаты

которой выигрышно смотрятся в этот момент. Сразу после прихода к власти президент может сознательно вызвать рецессию для сдерживания инфляции, а при приближении новых выборов - принимать меры по сокращению уровня безработицы, стимулируя экономику. Тогда в день выборов как инфляция (из-за существования лагов), так и безработица окажутся невысокими.

И администраторы обычно исходят из стремления распространить свою власть и влияние, что становится движущей силой государственной экспансии. Государственное управление почти всегда оказывает сильное сопротивление предложениям о рационализации или сокращениях (именно поэтому оправданно использовать «шоковые» методы на начальных этапах перехода к рыночной экономике - для исключения саботажа высших государственных служащих), напротив, оно жаждет увеличения ассигнований.

Политики накануне выборов склонны уменьшать налоговые ставки, увеличивать расходы на социальные цели, использовать инфляционные методы регулирования экономики, направленные на временное сокращение безработицы. Тем самым накачивается совокупный спрос для того, чтобы политически существовать за счет возможного экономического подъема. Аналогичные приемы применяются и внутри избирательного цикла, если индекс популярности правительства опускается ниже «отметки выживания» (который еще обеспечивает успех на ближайших выборах). В США эта отметка - на уровне 51-52% (ежемесячная оценка Институтом Гэлапа доли граждан, одобряющих деятельность президента). Если же нет стабильного большинства, то используется соглашение между партиями, например, по принципу: «если вы поддержите наше предложение о бюджетном дефиците, тогда мы поддержим ваше предложение о приватизации».

Первые месяцы после выборов обычно отмечаются введением различных программ экономии, сокращением бюджетных ассигнований, установлением денежных ограничений и т.п. Особенно это проявляется в случае победы партии, прежде находившейся в оппозиции: ей нужно доказать свое умение лечить экономические болезни.

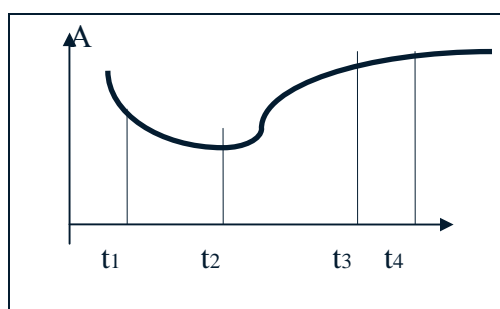
Для США выведена закономерность: на каждый второй год правления республиканцев приходится спад производства; В каждый второй год правления демократов экономика, наоборот, переживала подъем. Господствующее объяснение: различное отношение каждой из партий к выбору между безработицей и инфляцией. Республиканцы считают инфляцию большим злом, чем демократы. Поэтому республиканцы стремятся ценой спада производства обуздать инфляцию. Политика же демократов направлена на расширение производства, которое вызывает сокращение безработицы, но в итоге стимулирует инфляцию. Вывод: одной из причин колебаний в экономике является сам политический процесс. В связи с этим дискуссионным является вопрос: стоит ли «связывать руки» политикам, делая акцент на политику «строгих правил», т.е. недискреционную экономическую политику. Или может быть следует осуществлять политику дискреционную, то есть политику «точной настройки», позволяя политикам вносить любые изменения в применяемые инструменты регулирования в случае изменения экономической конъюнктуры? В первом случае можно было бы обезопасить экономику от влияния политической конъюнктуры, что в долгосрочном плане, возможно, способствовало бы стабилизации экономики. Однако это бесспорно привело бы к сужению возможностей воздействия избирателей на макроэкономическую политику. При дискреционной экономической политике -

будь-то политика бюджетно-налоговая или денежно-кредитная - достоинства и недостатки поменялись бы местами.

Распространенная ныне точка зрения на данную актуальную для современной России проблему: вопросы экономической политики слишком важны, чтобы их оставить на усмотрение политиков. Опасность ситуации состоит в том, что мощные инструменты денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики могут оказаться в руках некомпетентных или оппортунистически настроенных политиков (оппортунизм в экономической политике возникает, когда цели политиков вступают в противоречие с интересами благосостояния населения). Некомпетентность в руководстве страной весьма вероятна из-за того, что макроэкономика - сложная наука, и политики нередко знают ее недостаточно хорошо. И это создает благоприятную почву для шарлатанов, предлагающих заманчивые, но неверные способы разрешения сложных проблем. В связи с этим высказываются предложения обезопасить экономику от некомпетентных или оппортунистически настроенных политиков путем внесения поправок в Конституцию - например, поправки о сбалансированном бюджете, который свяжет руки законодателям.

Изобразим экономико-политический цикл графически:

A - показатель, отражающий характер экономической активности правительства.



t₁ - момент проведения выборов, за которым следует ограничительная политика,

t₂ - момент, когда правительству уже пора позаботиться об итогах предстоящих выборов (инструменты срываются с запаздыванием),

t₃ - экспансионистский период

деятельности правительства,

t₄ - перед самими выборами: относительное затишье - правительство сделало все, что могло, и обеспокоено не столько решением экономических проблем, сколько поиском иных средств давления на их итоги.

Пример: к январю 1983 г. индекс популярности Рейгана составил 35% (фактор - экономический кризис 1981-1982 г.г.). И именно в 1983-1984 г.г. в решениях по поводу бюджетных расходов начали проявляться несвойственные рейганомике мотивы заигрывания: стремление ослабить неравенство в доходах, попытки краткосрочного регулирования совокупного спроса и занятости. Результатом предпринятых мер явилось переизбрание Рейгана на посту президента США. Поэтому не случайно, что специалисты по экономико-политическому циклу входят в Совет экономических консультантов президента США или регулярно сотрудничают с ним.

Американский исследователь Р. Фэйер доказывает, что результаты президентских выборов можно точно предсказать, исходя из оценки экономической ситуации в стране. По его мнению, история доказывает, что рост доходов населения перед выборами обеспечивает победу правящей партии; рост же цен приводит к подрыву ее позиций. Фэйер вывел уравнение, предсказывающее результаты президентских выборов, используя следующую информацию:

- 1) какая партия находится у власти в настоящий момент;
- 2) выставил ли президент вновь свою кандидатуру;
- 3) рост общего уровня цен за 6 месяцев, предшествующих выборам;
- 4) темп повышения цен за 2 года, предшествующих выборам.

Правильность выведенного им уравнения подтверждают 13 из 16 выборов, проведенных в США за период с 1916 по 1976 г.г. Использование данного уравнения в прогнозировании политических перемен выразилось в победе Рейгана в 1980 г., его же в 1984 г., Буша в 1988 г. (хотя Буш по опросам общественного мнения сильно отставал от конкурентов).

Вместе с тем было бы ошибкой преувеличивать результаты исследований в области экономико-политического цикла. Во-первых, современная экономическая наука еще не способна давать политикам совершенные рекомендации. Во-вторых, формирование рейтинга правительства, процедура выборов, разработка целевой функции и вариантов экономической политики так запутанны и сложны, что едва ли можно в них разобраться путем одних только сопоставлений динамических рядов, где фигурируют, скажем, индекс популярности и уровень безработицы. В Англии признаки экономико-политического цикла вообще незаметны; партии побеждают и проигрывают независимо от динамики инфляции и безработицы.

Макроэкономическая политика в России в 1995 г. была в известном смысле уникальной. Она представляла собой весьма нетипичный случай проведения стабилизации в предвыборный период. Правда, в постсоциалистической России такая практика, кажется, становится типичной. Аналогично действовал осенью 1993 г. Е. Гайдар, что позволило остановить инфляционную «волну», но негативно сказалось на результатах возглавляемого им движения на выборах в декабре того же года. И в 1995 г. развитие ситуации вновь подтвердило отсутствие прямой и однозначной связи между динамикой экономической ситуации и политическими настроениями в стране, и прежде всего поведением электората. Это отчетливо продемонстрировали еще в 1993 г. апрельский референдум, где большинство граждан высказались в поддержку проводимого социально-экономического курса, и декабрьские выборы, принесшие успех оппозиции. Избиратели, во-первых, реагируют на изменения социально-экономической ситуации с опозданием и, во-вторых, их реакция находится под воздействием сложного комплекса факторов, никак не сводимых к экономическим проблемам. Да и с точки зрения экономики на политические симпатии электората влияют не темп инфляции в стране, а изменение цен в ближайших магазинах, аналогично тому как для биржевого брокера важен не темп экономического роста, а индекс Доу-Джонса и т.п.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит суть политики краткосрочной стабилизации? Каковы ее основные инструменты? .
2. Каковы направления воздействия изменения в ' денежной массе на развитие производства?
3. Какими мерами американское правительство сумело преодолеть «Великую депрессию»?

4. Каково воздействие монополизации экономики на структурные и циклические кризисы в ней? Что позволяет, рассматривать демонополизацию экономики как частный, случай антициклического регулирования?

5. Что объединяет и различает неокейнсианский и неоконсервативный подходы к антициклическому регулированию экономики?

6. Каковы роль и цели бюджетно-налоговой политики при осуществлении стабилизационных мер? В чем проявляется внутренняя противоречивость данной политики?

7. Политика экспансии и политика сдерживания: как они реализуются бюджетно-налоговыми средствами?

8. Каково место политики ускоренной амортизации и антициклического регулирования экономики? Почему инфляция уменьшает результативность проведения этой политики?

9. Каковы роль и дали кредитно-денежной политики при осуществлении стабилизационных мер?

10. Политика «дешевых» и политика «дорогих денег»: как и когда они используются?

11. Каковы плюсы и минусы кредитной экспансии и кредитной рестрикции?

12. Когда дефицит государственного бюджета, возрастает: на повышательной или понижательной линии экономической конъюнктуры?

13. Какие факторы привели к смене модели антициклического регулирования в 80-е годы? В чем проявились эти перемены?

14. Какие обстоятельства требуют синхронизации антициклических мероприятий в различных странах? К чему приводит асинхронность подобных действий?

15. Если у Вас сомнения в действительности антициклического регулирования экономики? Если существуют, то каковы они?

16. Способно ли правительство деформировать воспроизводственный цикл в своих узко групповых интересах?

17. Сглаживание воспроизводственных циклов и их административное подавление: каковы способы решения этих задач, и результаты такой политики?

18. Какие объективные и субъективные факторы определяют чередование фаз экономико-политического цикла?

19. Каких изменений в экономической политике следует ожидать в период сразу после выборов, накануне выборов в парламент, внутри избирательного цикла?

20. Насколько высоко оцениваете Вы значимость учета экономико-политических циклов при формировании экономической политики?

Тема 4 .ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.

1.Понятие финансовой системы. Государственный бюджет.

2.Государственные расходы.

3.Функции и принципы налогообложения.

4.Виды налогов. Переложение налогового бремени.

5.Бюджетный дефицит и способы его покрытия.

6. Государственный долг.
7. Сущность, цели и инструменты фискальной политики.
8. Дискреционная фискальная политика.
9. Мультипликатор государственных расходов.
10. Налоговая политика и налоговый мультипликатор.
11. Недискреционная фискальная политика. Встроенные стабилизаторы.
12. Фискальная политика, ориентированная на предложение. Эффект Лаффера.
13. Модели фискальной политики.
14. Противоречия фискальной политики.

литература

1. Волобчев В. Бюджет и макроэкономическая политика правительства Б. Клинтона// Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 5.
2. Дейкин А.И., Чувахина Т.Г. Федеральная бюджетная политика в системе национальной безопасности страны// США: экономика, политика, идеология. 1995. № 11.
3. Дмитриева И.И. Бюджеты развития, опыт США// Финансы. 1998. № 11.
4. Осадчая И.М. Бюджетная политика государства на переломных этапах : опыт индустриально развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 8.

1. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ.

В экономической теории под финансовой системой понимается совокупность финансовых отношений, связанных с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств (финансовых ресурсов) в ходе распределения и перераспределения национального дохода. Объектом исследования в макроэкономике являются, однако, не все финансовые отношения, а лишь те из них, которые возникают между государством, с одной стороны, фирмами и домохозяйствами - с другой. При таком подходе финансовая система включает:

- 1) государственный бюджет.
- 2) внебюджетные специальные фонды. Наиболее крупными среди них являются пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости населения, фонд обязательного медицинского страхования, образуемые обычно за счет обязательных или добровольных страховых взносов работников, предпринимателей, а также за счет дотаций из государственного бюджета и ресурсов, получаемых за счет собственных инвестиций этих фондов. Средства данных фондов используются для материального обеспечения граждан в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, работы и т.п.
- 3) фонды имущественного и личного страхования, используемые для защиты имущества юридических и физических лиц от стихийных бедствий, для

дополнительного материального обеспечения граждан при достижении ими совершеннолетия, при заключении брака, страхования грузов, рисков в банковской деятельности и т. п. Данные государственные и негосударственные фонды обычно образуются за счет добровольных страховых взносов, а также путем выпуска и размещения ими ценных бумаг.

Государственный бюджет как ведущий элемент государственных финансов представляет собой централизованный фонд денежных средств, которым располагает правительство страны для осуществления своих социально-экономических и политических функций: производства общественных благ, развития фундаментальной науки, антициклического, антиинфляционного и другого стабилизационного регулирования национальной экономики. Бюджет дает государству возможность решения тех социально-экономических задач, перед которыми отстывает механизм рынка. Через государственный бюджет - значит, через налоги и государственные расходы - происходит перераспределение ресурсов и доходов с тем, чтобы сделать это распределение более справедливым. Через госбюджет разрешаются также региональные, структурные и другие общенациональные проблемы.

Расширение (сужение) функций государства происходит в зависимости от политического устройства общества, правящих партий, фаз длинноволнового цикла и др. Комбинация этих факторов определяет тенденцию к увеличению (уменьшению) размера государственного бюджета, его доходов и расходов.

Однако в рыночной экономике размеры госбюджета все же стараются удерживать в минимально необходимых границах, позволяющих правительству делать только то, что не способен обеспечить рынок, т.е. исключить необоснованное вмешательство государства в экономику. Если в СССР в 1990 г. отношение государственных расходов к национальному доходу составляло 74,9%, то в типичной стране с рыночной экономикой это отношение составляет 25-40% (правда, уже в 1994 г. государственные расходы в России составляли лишь 37,3% ВВП). Весьма нетипичным случаем является превращение бюджетных ассигнований в капиталовложения (это оправданно лишь при реализации целевых народнохозяйственных программ). Причем в таких случаях обычно обеспечивается тщательный контроль законодательных органов за расходованием бюджетных средств. В общем же случае в рыночной экономике поиск источников финансирования инвестиций ведется не в правительственных кругах, а в банковской сфере либо на фондовой бирже.

В западной экономической литературе обычно анализ бюджета начинается не с доходной его части (как это было типично для советских авторов), а с части расходной, то есть с изучения цели, а не средств ее достижения. Последуем данной логике анализа.

2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ.

Государственные расходы представляют собой целенаправленное использование ресурсов государства для удовлетворения потребностей в общественных благах и реализации перераспределительных мероприятий, оправданных с позиций справедливости. Английский экономист А. Пигу предложил классификацию государственных расходов с точки зрения их

влияния на национальный доход, согласно которой они подразделяются на так называемые трансформационные и трансфертные расходы. В первом случае расходы правительства влекут за собой создание дополнительной стоимости и новых доходов. Это - расходы на государственные закупки, государственное предпринимательство, через которые финансовые средства государства как бы трансформируются в другие блага. Во втором случае произведенные затраты не предполагают встречную услугу и выступают лишь как передача средств от налогоплательщиков к получателям трансфертов.

Исходя из данной классификации к трансформационным расходам относят государственные инвестиции, государственное потребление товаров и услуг, выплату заработной платы и жалования, осуществляемую из бюджета. Как видим, это производство и приобретение материальных благ и услуг, ответственность за удовлетворение потребностей в которых берет на себя государство.

Среди трансфертных расходов государства - пособия (денежные выплаты и натуральные выдачи) домохозяйствам, социальное обеспечение, финансирование эксплуатационных расходов государственных предприятий и учреждений, их субсидирование.

В XX веке отчетливо проявилась тенденция ускоренного роста государственных расходов по сравнению с расходами частными.

Государственные расходы в % к ВВП: историческая сводка⁹

Страна	1938 г.	1948 г.	1958 г.	1968 г.	1978 г.	1988 г.
США	10.1	11.6	18.4	20.8	21.4	23.1
Япония			15.1	12.0	13.8	16.7
Франция	19.9	24.4	24.0	22.7	38.3	43.5
Германия (Западная)		11.9	13.8	14.0	29.5	30.7
Британия	20.2	32.2	26.9	35.3	37.8	34.6

Столь стремительный рост государственных расходов, в частности, обусловлен:

- повышением общественного благосостояния и направлением все большей доли доходов домохозяйств на удовлетворение потребностей в образовании, культурном развитии и т.п. Установлено, что эластичность спроса от дохода на данные общественные блага выше, чем на частные.
- отставанием производительности труда работников сферы социально-культурных услуг от материального производства, что порождает относительно более высокую трудоемкость и зарплатоемкость в создающем данные услуги государственном секторе.
- ростом бюрократического аппарата и др.

Однако следует учитывать и то обстоятельство, что цены на товары и услуги, приобретаемые государством, обычно растут быстрее цен для частного сектора.

Поэтому действительное опережение в темпах роста государственного сектора по сравнению с сектором частным оказывается несколько меньшим.

Анализ мировых тенденций развития государственных расходов показывает, что наиболее быстрыми темпами растут трансфертные расходы.

⁹ Источник: Сакс Д. Рыночная экономика и России. М., 1994. С. 105.

Отстают от них в своей динамике трансформационные расходы, причем стагнацию - вплоть до прямого сокращения - обнаруживают в их числе государственные инвестиции.

Централизованные государственные инвестиции (в % к ВВП)¹⁰

Страны	1970 г.	1980 г.	1990 г.
США	3.6	2.3	2.2
Япония	5.1	6.2	5.2
Германия	4.4	3.3	2.3
Франция	3.7	3.1	3.6
Италия	3.6	3.2	3.7
Великобритания	4.5	1.9	2.2
Канада	3.4	2.4	2.8
Австралия	4.4	3.0	2.6
Бельгия	4.5	3.6	1.6
Голландия	5.5	3.3	2.4
Швеция	4.4	3.2	2.6

Учитывая, что в этот период в большинстве указанных стран не происходил рост частных инвестиций, падение доли инвестиций государственных в валовом внутреннем продукте означает подрыв материально-технической базы для будущего поколения. Проведенный Национальным институтом экономики и социальных исследований в Великобритании анализ показал, что значительная часть сокращения в последние годы дефицита государственного бюджета в данной стране была обусловлена снижением именно чистых инвестиций, а не текущих расходов. Причем английское правительство сокращает не только новые капитальные вложения, но и государственные основные производственные фонды за счет их приватизации. Властям с политической точки зрения выгодно экономить на своих инвестициях с тем, чтобы получить возможность уменьшить налоговые ставки и при этом сократить бюджетный дефицит. Это позволяет завоевать поддержку избирателей и оказаться переизбранными на новый срок.

Распространен и другой, функциональный принцип классификации государственных расходов, при котором они сразу же группируются по целевому назначению. При таком подходе можно выделить две основные статьи расходов. Большая часть бюджетных средств распределяется на всевозможные правительственные программы: оборонную, социальную, инвестиционную и пр. При этом правительственные средства тратятся на выдачу заработной платы государственным служащим, на оплату закупаемых государством товаров и услуг (от вооружений до медикаментов), на выдачу денежных пособий и дотаций различным слоям населения и субсидий предприятиям, на инвестиционные расходы под государственные проекты. Основными статьями заметно возросших в мире за последние десятилетия бюджетных расходов являются социальные статьи: социальные пособия, финансирование образования, здравоохранения и др. На них приходится примерно 40-50% бюджетных расходов развитых рыночных стран. Вторую по значимости статью (примерно 12-15% государственных расходов) составляют затраты на хозяйственные нужды: бюджетные субсидии сельскому хозяйству, инвестиции в

¹⁰ Источник: Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. М., 1995. С.80.

инфраструктуру, дотации государственным предприятиям, финансирование государственных программ. Примерно такая же доля госбюджета направляется на вооружение и материальное обеспечение внешней политики. Административно-управленческие расходы по содержанию правительственных органов, полиции, органов юстиции и т.д. включаются в четвертую статью, на которую приходится 5-10%. И, наконец, последнюю статью расходной части государственного бюджета составляют выплаты по государственному долгу -7-8 %.

Функциональный подход к бюджетным расходам дает четкое представление о приоритетах экономической политики государства как сумме индивидуальных предпочтений людей, тех или иных политических партий, находящихся у власти. Так, в период войн и гонки вооружений обычно происходит увеличение доли расходов на оборону. Именно это происходило, например, в СССР и США в период «холодной войны». В странах же Юго-Восточной Азии политики традиционно считают, что система трансфертных платежей - это «наркотик», который подтачивает жизненные силы стран Запада. Даже на уровне обыденного сознания у людей более развито здесь понимание необходимости больше расходовать бюджетных средств на образование и развитие производственной инфраструктуры страны. Не случайно в большинстве стран Восточной Азии в среднем доля затрат на образование в общих государственных расходах более, чем в 3.5 раза выше, чем в западных странах. В среднем расходы на производственную инфраструктуру в Азии в 4 раза больше, чем в остальном мире.

Вторая статья правительственных расходов - выплата процентов по имеющимся долгам. Занимает ли правительство у своих собственных граждан или за рубежом, оно обязано выплачивать проценты по этим займам.

Расходы центрального правительства (%)¹¹

Страна	Зарплата служащих	Товары и услуги	Пособия и субсидии	Проценты до долгу	Инвестиции
Франция (1992 г.)	16.1	9.0	64.1	5.6	5.1
Германия (1989 г.)	8.3	24.6	56.5	4.9	4.6
США (1992 г.)	10.5	16.2	54.5	15.1	3.5

Обозначим сумму расходов на правительственные программы G , сумму государственной задолженности - D , среднюю процентную ставку по этой задолженности - i . Таким образом, общие правительственные расходы будут равны:

$$G + i \times D.$$

Государственные средства должны использоваться в соответствии с интересами и предпочтениями основной массы налогоплательщиков-избирателей. При этом

важно достигать намеченных результатов при возможно более низком уровне затрат, избегая расточительности. Последнее означает, что в ходе изучения различных вариантов использования государственных средств и выявления оптимального объема правительственных расходов предпочтение

¹¹ Источник: Сакс Д. Рыночная экономика и Россия. С. 105.

должно быть отдано тому, который приносит наибольшую народнохозяйственную пользу. При этом в расчет должны приниматься не только внутренние, но и внешние издержки и выгоды. Исчислить прямые издержки и выгоды, выраженные в доходах, относительно легко. И то и другое может быть оценено в рыночных ценах. Труднее определить внешние издержки и выгоды, которые разделяются на косвенные и неизмеримые. Косвенные внешние издержки могут возникнуть, например, при строительстве электростанции. Загрязнение воздуха в местности, где расположена станция, может вызвать сокращение потока туристов приезжающих в данную местность и, как следствие, снижение доходов местных органов власти. Но, с другой стороны, строительство данного гидротехнического сооружения способно украсить местность, развить водный спорт и принести другую косвенную выгоду. Особенно сложно определить неизмеримые эффекты. Например, совокупную выгоду от строительства больницы так же трудно определить количественно, как и издержки, возникающие при строительстве крупных автострад, ведущих к расчленению ландшафта. Однако и неизмеримые выгоды и издержки также следует учитывать при разработке и реализации программ государственных расходов. Реализации должны подлежать лишь те из программ, соотношение стоимости всех полезных эффектов от которых к стоимости всех издержек оказывается наивысшим.

3. ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

Доходная часть государственного бюджета складывается из налоговых поступлений, а также доходов принадлежащих государству предприятий и организаций. Налоги - обязательные платежи юридических и физических лиц государству, осуществляемые на основе законодательства и используемые государством для реализации его функций. Коренной признак налогов - их принудительный характер. С этой точки зрения к ним относятся не только те платежи, в названии которых присутствует слово «налог». В широком смысле слова налогами являются также таможенные пошлины, обязательные отчисления в государственные внебюджетные фонды, например в пенсионный фонд.

Налоги выражают обязанность домохозяйств и фирм, получающих доходы, участвовать в формировании государственных финансовых ресурсов. В связи с этим первой функцией налогов является функция фискальная. Налоги - это наша плата за цивилизованность общества. Являясь средством перераспределения национального дохода, налоги призваны гасить «сбои» в системе распределения (например, чрезмерную дифференциацию доходов). Тем самым они выполняют свою перераспределительную функцию. Причем перераспределение доходов осуществляется не только между группами населения с разными доходами, но и между территориями, сферами производства, между настоящим и будущим поколениями людей, между текущим потреблением и накоплением (инвестициями). Налоги, далее, призваны заинтересовывать (или не заинтересовывать) людей в развитии тех или иных сфер деятельности. Будучи дифференцированными, они могут способствовать росту определенных отраслей или регионов, видов трудовой и предпринимательской деятельности, а могут, наоборот, тормозить их расширение - в связи с текущими задачами антициклической, антиинфляционной и иной политики государства. В связи с этим третьей функцией налогов является функция стимулирующая. Четвертой функцией

налогов является функция социально-воспитательная: например, высокие акцизные налоги на вино-водочные изделия и табак активно воздействуют на формирование здорового образа жизни; а освобождение от налогов и предоставление налоговых льгот учреждениям социально-культурной сферы призвано способствовать наращиванию культурно-образовательного потенциала общества. Пятая функция налогов - контрольно-учетная - связана с учетом соответствующими ведомствами доходов фирм и домохозяйств, объема и структуры производства, движения финансовых потоков.

Функции налогов тесно взаимосвязаны. Так, реализация налогами своей фискальной функции обеспечивает создание материальных условий для существования и функционирования государства - а значит, для обеспечения его регулирующего воздействия на народное хозяйство. В свою очередь, регулирование экономики, направленное на экономический рост, повышение доходности означает расширение базы реализации фискальной функции налогов.

Налоги - ровесники государства. Уже несколько веков экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения. Так, А. Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» сформулировал принципы налогообложения, которые в современной интерпретации звучат следующим образом:

1. Простота налоговой системы. Система исчисления и сбора налогов должна быть технически более простой, т.е. понятной для налогоплательщиков, чтобы сделать минимальными административные и другие расходы, связанные с обслуживанием налогоплательщиков, и с тем, чтобы уменьшить возможности уклонения от налогов.

2. Гласность и открытость налоговой системы означают, что общество должно знать, в чем состоит целесообразность введения того или иного налога и кто его должен платить. Важно, чтобы каждый понимал связь между уплатой налогов и произведенными в его пользу бюджетными расходами. При этом налоговая система должна быть построена так, чтобы она могла отразить общественные предпочтения, выраженные в политических процессах, она также должна стать объектом общественного контроля.

3. Принцип гибкости предполагает автоматическое реагирование налоговой системы на изменение экономических условий: величину доходов, имущественное положение, уровень и структуру потребления, динамику цен и т.д. В частности, в период экономического спада налоговые ставки должны стимулировать производство товаров и услуг, а не загонять производителей в подпольную экономику.

4. Принцип равенства обязательств (справедливости налогообложения).

Коль скоро принудительное изъятие средств налогоплательщиков для финансирования общественных нужд является неизбежным, законное право государства на принуждение должно в равной степени применяться ко всем гражданам. В этом состоит фундаментальная особенность налогообложения в демократическом обществе по сравнению с обществом, признающим сословные, национальные и иные подобные привилегии. В связи с этим общеприняты следующие два этических принципа, направленные на недопущение дискриминации в налогообложении. Принцип горизонтальной справедливости предполагает, что лица, находящиеся в равном положении, должны иметь равные налоговые обязательства. Так, если в качестве критерия

налогообложения выбрана дифференциация доходов, то каждый налогоплательщик вправе рассчитывать, что принудительное изъятие его средств будет осуществляться государством в тех же формах и размерах, что и у других лиц с аналогичными доходами. Если, например, прибыль собственника кафе в точности равна заработной плате квалифицированного рабочего, и если оба они работают по 40 часов в неделю, то выплачиваемый ими налог должен быть одинаковым.

Принцип вертикальной справедливости предполагает, что лица, находящиеся в неравном положении, должны иметь неравные налоговые обязательства. Так, если в государстве принят пропорциональный рост налоговых обязательств по мере роста доходов, то ни один индивид не должен облагаться налогом, например, по прогрессивной шкале.

Напомним, что распределительная справедливость - это не только справедливость межличностная, но и справедливые отношения между центром и регионами (достигается, например, через установление оптимальных пропорций в распределении между ними налоговых платежей), а также справедливость между поколениями (достигается, в частности, через установление социальных платежей для финансирования системы пенсионного обеспечения).

Равенство граждан, уровней управления, поколений в сфере налогообложения не означает, что налоги не подлежат дифференциации. Оно предполагает, однако, что, во-первых, дифференциация проводится по четким критериям, соответствующим принятым в данном обществе представлениям о справедливости, и, во-вторых, эти критерии связаны с результатами действий налогоплательщиков, а не с их врожденными неизменными качествами.

Имеются два основных принципа дифференциации налогов: принцип получаемых выгод и принцип платежеспособности.

1. Согласно принципу получаемых выгод физические и юридические лица должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от существования государства. Достижение столь точного соответствия возможно в случае строгого целевого назначения каждого налога. Целевой характер имеют, например, взносы в пенсионные фонды, фонды медицинского и социального страхования. Увязка налога с конкретным направлением расходования средств, например, с конкретным видом общественных благ, создаваемых за его счет, называется маркировкой налога. Если налог имеет целевой характер и соответствующие поступления не могут расходоваться ни на какие иные цели, кроме той, ради которой он введен, налог называется маркированным. Все прочие налоги являются немаркированными. Средства, аккумулируемые с помощью немаркированных налогов, могут использоваться для решения самых разнообразных задач по усмотрению тех органов, которые утверждают бюджет.

Преимущество немаркированных налогов состоит в том, что они обеспечивают гибкость бюджетной политики, способность государственных органов, не меняя налоговой системы, перераспределять поступающие средства между направлениями расходов. Однако оборотной стороной гибкости выступает ослабление зависимости бюджетной политики от тех или иных потребительских предпочтений населения.

В современных налоговых системах доминируют немаркированные налоги. Это объясняется рациональным неведением потребителей общественных благ, их стремлением приобретать эти блага «в пакетах», предоставляя государственным органам право заниматься размещением государственных ресурсов без детальных консультаций с избирателями. Однако типичный налогоплательщик, проявляющий рациональное неведение, например, в вопросах распределения средств между разными оборонными программами, склонен держать под контролем связь между своими пенсионными взносами и пенсией, которую предстоит получать ему лично. Маркированными бывают и иные налоги. Так, в некоторых странах средства, поступающие от акцизов на бензин и налога на автомобили, направляются на содержание и развитие дорожной сети. В результате те, кто больше используют дороги, несут большую долю расходов по их финансированию.

При реализации концепции полученных выгод на практике могут возникнуть серьезные трудности:

а) часто попросту невозможно определить, какую личную выгоду получает каждый налогоплательщик от расходов государства на национальную оборону, здравоохранение, просвещение, полицию и т. п.

б) следуя этой концепции, необходимо было бы облагать налогами преимущественно малоимущих, безработных - то есть именно тех, кто нуждается в формировании государственной благотворительной системы.

2. Принцип платежеспособности. В нем отражается зависимость налога от объема покупок, а также от размера получаемого дохода: имеешь большой доход - большую его долю отдаешь в бюджет. И наоборот. Сложность реализации данной концепции сопряжена прежде всего в невозможности точного измерения чьей-то способности платить налоги. Кроме того, достаточно сложно измерить и величину дохода. Простейший вариант здесь - принимать во внимание только денежные поступления. Однако в этом случае в преимущественном положении окажутся те граждане, которые получают значительную часть доходов вне сферы рыночных отношений. С другой стороны, на рынке труда может возникнуть тенденция к широкому использованию неденежных форм вознаграждения: дополнительных отпусков, «бесплатных» обедов на производстве и т.п. Следовательно, дифференцируя налоги на основе различий в платежеспособности, нельзя полагаться только на данные о денежных доходах.

Реализация принципа платежеспособности связана с установлением оптимальных ставок налогообложения. Ставка налога - определенная доля дохода, подлежащая перечислению в бюджет. Налоговые ставки устанавливаются законом и закрепляются на длительное время. Но они могут быть пересмотрены, если размеры налоговых поступлений в бюджет не соответствуют новым целям государства. Выбирая оптимальные налоговые ставки, необходимо представлять себе их основные виды:

Ставки бывают: а) твердые - устанавливаются в абсолютной величине на единицу обложения независимо от размеров дохода (например, на тонну нефти, корову и т.п.),

б) пропорциональные - если налог возрастает в той же пропорции, что и доход плательщика,

в) прогрессивные - если доля налога в доходе растет по мере его увеличения, и неравенство в экономическом положении сокращается. При

этом налогоплательщик выплачивает не только большую абсолютную сумму дохода, но и большую его долю,

г) регрессивные - когда доля налога в доходе снижается по мере его увеличения, и неравенство после выплаты налогов возрастает. Регрессивными обычно являются косвенные налоги: в доходах менее обеспеченных (а потому сберегающих меньшую долю своего дохода) групп населения доля этих налогов выше, чем у более обеспеченных.

Исторически раньше других появились пропорциональные ставки налога. Однако еще во времена А.Смита было доказано, что действительно пропорциональное налогообложение невозможно, т.к. налог в размере, например, 10% оказывается значительно более тяжелым для бедняка, чем для миллионера: 50 из 500 руб. и 1 млн. из 10 млн. долларов - весьма различные вещи. В реальности налоги бывают либо прогрессивными (давят на лиц с большими доходами), либо регрессивными (ложатся своей основной тяжестью на малоимущие слои населения).

Чрезмерно прогрессивные налоги сковывают инвестиционную активность, подрывают стимулы к нововведениям, а в условиях открытой экономики вызывают утечку капиталов за границу. Поэтому не случайно многие экономисты выступают против правительственных мер по перераспределению доходов через прогрессивное налогообложение. Как отмечает М. Фридмен, прогрессивные налоги отталкивают людей от занятий, сопряженных с крупным риском, заставляют их искать различные лазейки в законодательстве для снижения налоговых платежей. «Будучи либералом, - пишет он, - я не нахожу никаких оправданий для системы прогрессивного налогообложения, вводимой исключительно с целью перераспределения дохода». В современных условиях ставки налогов в развитых странах являются «плавающими» (могут ежегодно корректироваться в ту или иную сторону), а вот правила, принципы налогообложения являются стабильными в течение многих лет.

Как видим, принцип равенства в налогообложении никогда не реализуется в полной мере. На практике налоговая политика правительства как некая комбинация обеих концепций налогообложения строится в соответствии с социально-экономической сущностью государства (если правит антинародное правительство, то государственный аппарат содержится в основном небогатыми слоями общества; в социальном же государстве до определенного уровня благосостояния налоги не взимаются вовсе), взглядами правящей политической партии, требованиями момента, уровнем потребности правительства в доходах и т.п.

5. Принцип эффективности налоговой системы выражается отношением налоговых поступлений к налоговым затратам. При поиске наилучшего на данный момент значения эффективности налоговой системы следует учитывать, что чрезмерно низкие налоги могут сократить налоговые поступления. А при неоправданно высоких налогах могут увеличиться налоговые издержки, которые включают потенциальные потери доходной части государственного бюджета. Кроме того при высоких налогах:

- появляются так называемые «налоговые клинья»- между рыночной оценкой определенных товаров и услуг и тем возмещением, которое получают их производители. Так, если хлеб продается по цене

1000 руб., а его производителю достается всего 300 руб., то производственные ресурсы уходят из убыточного в таком случае сельского хозяйства, хотя они нужны здесь для удовлетворения общественных потребностей. В результате ресурсы в народном хозяйстве распределяются неэффективно.

- при увеличении ставок подоходных налогов ослабляются стимулы к труду. Так, облагая налогом заработную плату, правительство делает невыгодным для лиц наемного труда работать сверхурочно или брать работу на дом, им становится невыгодным и повышать свою квалификацию и т.п.

- происходит неуклонный рост «теневой экономики» за счет сужения экономики легальной. Реализуется стремление всех находить и использовать налоговые лазейки.

- повышение косвенных налогов, удорожая продукцию, приводит к инфляции и сокращению объема ее производства - правда, в различной степени: в зависимости от эластичности спроса по цене. Чем выше эта эластичность, тем более резко падает спрос на товар вследствие роста его цены.

- мировым опытом выявлена закономерность: страны с высоким уровнем налогообложения имеют сравнительно низкую инвестиционную активность (Швеция, Австрия, Франция, Германия) и наоборот (США, Великобритания, Швейцария).

- растут расходы на содержание аппарата налоговой полиции.

Существуют два концептуальных подхода к реализации принципа эффективности налоговой системы. Первый, нейтралистский подход предусматривает уменьшение налоговых ставок и расширение налоговой базы без использования налоговых льгот, с тем чтобы свести к минимуму влияние налоговой системы на экономические решения налогоплательщика как потребителя, инвестора и предпринимателя и дать свободу действия рыночным силам. Второй, интервенционистский подход предполагает дифференциацию налогов, использование многочисленных налоговых льгот при высоких общих налоговых ставках. Этот подход по идее предусматривает целенаправленное стимулирование соответствующих видов экономической деятельности. Однако на деле предоставление налоговых льгот нередко происходит под влиянием тех или иных лоббистских групп. В переходной экономике акцент при реформировании налоговой системы должен делаться на обеспечение ее нейтральности. Необходимо положить конец произвольному освобождению от уплаты налогов отдельных групп производителей или потребителей товаров или предоставление им необоснованных налоговых льгот. Но отказ от произвольного манипулирования налоговыми ставками не ставит под сомнение необходимость налоговой поддержки малоимущих, нетрудоспособных и т.п., в том числе в виде широко известного в экономической теории «отрицательного подоходного налога».

4. ВИДЫ НАЛОГОВ. ПЕРЕЛОЖЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ.

Современная налоговая система включает несколько видов налогов.

1. Подоходный налог, разновидностями которого выступают:

а) подоходный налог с населения (индивидуальный подоходный налог). При этом подоходные налоги взимаются со всех других форм дохода - заработной платы, процента, ренты, дивиденда и т.п. Такая множественность форм изъятий подоходного налога обеспечивает большую стабильность и гарантированность поступлений средств в бюджет (она может быть, в частности, подорвана невыдачей зарплаты), делая в то же время налоговое бремя менее тяжелым.

Система индивидуального подоходного налогообложения предусматривает три элемента: необлагаемый минимум доходов, размер которого обычно соответствует прожиточному минимуму (хотя в России сегодня необлагаемый налогом минимум равен минимальной заработной плате, размер которой значительно меньше прожиточного минимума, что является грубейшим нарушением прав человека); минимальные и максимальные налоговые ставки (предельные, маргинальные налоговые ставки) и налоговая шкала, предусматривающая количество групп налоговых ставок и разных режим их градации - прогрессивный, пропорциональный и регрессивный.

б) налог на прибыль корпораций (корпорационный налог). Он устанавливается так, чтобы максимально содействовать инвестициям, заинтересовывать фирмы в расширении бизнеса. Поэтому обычно этот налог является менее прогрессивным, чем личный подоходный налог. Максимальная ставка налога на прибыль в США - 34%, Аргентине - 33%, Бразилии - 35%, Великобритании - 35% (для малых фирм - 25%), Греции - 40% (для торговых фирм 46%), Нидерландах - 42%, Ирландии - 50%, Франции - 42%, ЮАР - 50% (в добыче алмазов - 56%), Японии - 35-40%. При этом в ряде стран (например, в США) ставка налога на прибыль снижается при превращении предприятия из среднего в крупное (т.е. налоговые льготы достаются здесь не только малому бизнесу). Дело здесь в том, что государство заинтересовано в том, чтобы в стране было как можно больше богатых людей, которым нет необходимости помогать. Но такое снижение налоговых ставок в конце малопрогрессивной шкалы (т.е. использование регрессивного налога) не приносит бюджету абсолютного ущерба, так как в результате реализации стимулирующей функции налогов расширяется налогооблагаемая база. Налог на доходы корпораций весьма противоречив. Прибыль здесь может облагаться налогом дважды. В первый раз - когда корпорация получает прибыли. И во второй - когда выплаченные владельцам акций дивиденды вновь облагаются налогом. Именно так обстоит дело в США. А вот в ФРГ для недопущения двойного налогообложения введено разграничение распределяемой и нераспределяемой прибыли корпорации и установление разных налоговых ставок с последующим зачетом выполненных налоговых обязательств акционера при выплате индивидуального подоходного налога.

II. Налог на потребление, выплачиваемый при покупке определенного товара или услуги. Как уже отмечалось, он является регрессивным, поскольку богатые люди большую долю своего дохода сберегают и тем самым исключают ее из налогообложения данного типа. Считается, что налоги на потребление более удобны для налогоплательщиков, чем подоходные налоги: они предпочитают обложение не доходов, а своих расходов.

Среди налогов на потребление выделяют: а) общий потребительский налог, который взимается один раз на стадии продажи товаров (налог на продажу или налог с оборота). Данный налог фиксируется в твердых размерах в ценах товаров и поступает в бюджет по мере реализации этих товаров.

Диапазон использования налога с оборота весьма широк (в нашей стране в начале 90-х г.г. он включался в цены и детских товаров). Оптовая цена автомобиля «Волга» в 1988 г. составляла 3416 руб., а розничная была свыше 16 тыс. руб. В налоговой системе, построенной на базе налога с оборота, у потребителя мало возможностей противостоять росту косвенных налоговых изъятий.

б) налог на добавленную стоимость - разновидность общего потребительского налога, особенностью которого является его взимание на разных стадиях производства и реализации товаров. При этом он всякий раз взимается с разницы между ценой продажи и затратами на покупку материальных факторов производства. Таким образом, производитель автомобилей, который покупает сталь и покрышки у других фирм, платит налог на добавленную стоимость, которым облагается стоимость проданных автомобилей за вычетом стоимости закупленных и использованных в производстве стали и покрышек. Фирма, торгующая автомобилями в розницу, платит в свою очередь налог со стоимости своих продаж, уменьшенной на сумму, выплаченную производителю этих автомобилей.

в) акцизы - косвенные налоги, аналогичные налогу с оборота, но распространяющиеся на избранные - и обычно незаменимые - товары (табачные изделия, алкогольные напитки, автомобили, телефонные переговоры, авиационные билеты, косметику, услуги по путешествиям, ювелирные изделия и т.п.). Но поскольку диапазон акцизных товаров невелик, постольку у потребителя существует определенная возможность «ухода» от уплаты этих налогов. Например, можно бросить курить и отказаться от поездки на Багамы. Повышение цен на акцизные товары осуществляется в исключительных случаях и с ведома законодательных органов.

г) таможенные пошлины.

III. Социальные взносы. Сюда относятся взносы на социальное обеспечение, которые вносятся работодателями и лицами наемного труда в фонды социального страхования и используется для выплаты пенсий, медицинского страхования и т.п., а также налоги на фонд заработной платы и рабочую силу (выплачиваются только работодателями). Из-за того, что платежи в систему социального страхования обычно не являются добровольными, их принято относить скорее к налогам, чем к страховым взносам. Обязательность системы социального страхования аргументируется тем обстоятельством, что большинство людей недостаточно предусмотрительны для того, чтобы обеспечить свои собственные нужды в старости или в случае нетрудоспособности. По мере расширения набора программ социального обеспечения, реализуемых в стране, повышается доля социальных платежей в доходной части консолидированного бюджета.

IV. Поимущественные налоги. При этом налоги на владение имуществом дополняются налогами на передачу имущества, т.е. налогами на наследство и дары. Поимущественные налоги выплачиваются исходя из внешних признаков, без учета доходов - за сам факт обладания собственностью, при получении наследства, при получении денег от продажи собственности. Объектом обложения здесь является площадь земельного участка, количество квартир в доме, число станков на предприятии и т.п. Поимущественные налоги часто называют реальными - в отличие от подоходных налогов: ведь доходов может и не быть, и тогда поступление средств в бюджет нельзя гарантировать. Такое

положение исключается при использовании поимущественного обложения, когда государство объективно заинтересовывается в богатстве своих граждан. При этом бессмысленными становятся и попытки сокрытия прибылей путем включения их в издержки производства. Предприятия начинают избегать простоя оборудования, интенсифицируют поиск производительной техники. Рост поимущественных налогов позволяет и решить проблему четкого разделения федерального (преимущественно за счет подоходного налога) и местных бюджетов (в основе доходной части которых - налоги на собственность). В то же время при повышении налогов на имущество юридических лиц местным органам власти не стоит слишком увлекаться, иначе в условиях низкой конъюнктуры нерентабельными могут стать почти все предприятия.

V. Специальные налоги целевого назначения - экологический налог, налог на собак, налог на охрану от пожаров, промысловый налог, дорожный налог и т.д.

Кроме того налоги классифицируются в зависимости от способа платежа на прямые и косвенные. Прямыми налогами облагаются непосредственно физические и юридические лица, а также их доходы. Сюда относятся подоходный налог и налог на имущество. Косвенными налогами облагаются ресурсы, виды деятельности, товары и услуги. К числу косвенных налогов относятся, например, налог на добавленную стоимость (наиболее значимый среди косвенных налогов), акцизы, регистрационные, лицензионные и иные сборы, налог на рекламу и т.п. Косвенные налоги разнообразнее прямых, поскольку спектр несхожих между собой объектов обложения очень широк - он гораздо шире разновидностей доходов. Соотношение прямых налогов (без учета социальных платежей) к косвенным в развитых странах составляет примерно 1.5 : 1.

Изменения в соотношении различных видов прямых и косвенных налогов подчинены определенным закономерностям. Так, в условиях натурального хозяйства основу налоговых поступлений государству составляли не столько натуральные прямые налоги, сколько налоги косвенные, например, таможенные пошлины. В дальнейшем с развитием рыночных отношений усиливается роль акцизных налогов и налога с продаж. XX век характеризуется резким возрастанием роли прямых, особенно подоходных налогов - бесспорного лидера среди налоговых поступлений в бюджет. Возникновение в начале века корпоративных форм организации производства породило такую разновидность подоходного налога, как налог на прибыль корпораций, до 70-х гг. занимавший во многих странах второе место в доходной части бюджета. Но в дальнейшем в связи с ростом социальных платежей корпорационный налог оказался свергнутым с «пьедестала почета». Господство индивидуального подоходного налога в структуре доходов государства обусловлено не только ростом доходов населения, но и преобладанием в общественном сознании тенденции к более равномерному распределению налогового бремени в соответствии с принципом платежеспособности.

ДОЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ НАЛОГОВ В СОВОКУПНЫХ
НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЯХ СТРАН-ЧЛЕНОВ ОЭСР в 1996 г. (в %)

Страна	Налогообложение доходов и прибыли	Обязательные целевые платежи по социальному страхованию	Налогообложение собственности	Налогообложение товаров и услуг	Другие платежи
Австралия	55.6	-	8.0	30.5	5.9
Австрия	26.8	31.9	2.4	32.1	6.8
Бельгия	40.4	33.6	1.9	24.0	0.1
Великобритания	38.3	17.9	12.9	30.9	-
Германия (ФРГ)	34.5	37.2	3.1	25.2	-
Греция	17.5	32.6	2.7	45.4	1.8
Дания	56.2	3.1	4.7	35.4	0.6
Ирландия	36.1	14.2	3.9	44.1	1.7
Испания	25.2	39.1	3.2	32.0	0.5
Италия	37.9	34.3	2.7	24.6	0.5
Канада	35.9	13.7	9.4	29.7	1.3
Люксембург	43.2	25.6	6.2	24.5	0.5
Нидерланды	27.7	42.5	3.6	26.0	0.2
Новая Зеландия	70.5	-	1.7	26.9	0.9
Норвегия	36.1	22.2	2.1	38.8	0.8
Португалия	21.2	28.1	1.9	48.0	0.8
США	42.4	29.8	10.3	17.5	-
Турция	39.0	12.8	3.3	31.5	13.4
Финляндия	51.9	9.0	3.1	35.8	0.2
Франция	18.2	42.7	4.8	29.4	4.9
Швейцария	41.2	31.6	8.4	18.8	-
Швеция	42.8	25.0	2.8	24.8	4.6
Япония	45.7	29.8	10.9	13.4	0.2

Как видим, относительные величины налогов в ВВП в различных странах весьма отличаются. Косвенные налоги в экономически развитых странах в целом уступают по своему значению прямым. Наиболее высок удельный вес доходов от обложения товаров и услуг в странах, отличающихся умеренным уровнем экономического развития (Португалия, Греция, Ирландия). Налогообложение собственности играет существенную роль в Великобритании, Японии, США, Канаде, Швейцарии, Австралии.

В целом ряде стран важнейшим источником доходов государственного бюджета выступает прямое налогообложение личных доходов граждан и прибыли предприятий. Это относится к Новой Зеландии, Дании, Австралии, Финляндии, Канаде, Японии, Швеции, США и др. Целевые платежи по социальному страхованию особенно весомы во Франции, Нидерландах, Германии, Италии, Бельгии, тогда как в некоторых других странах социальные нужды в большей степени удовлетворяются за счет бюджетных ассигнований,

финансируемых на основе прямых и косвенных налогов, непосредственно не имеющих целевого характера.

Основные виды налогов в странах ОЭСР¹²

Виды налогов	В % к ВВП	В % к общей сумме налогов
Индивидуальный подоходный налог	11.7	31.5
Налог на прибыль корпораций	3.0	8.2
Социальные платежи	9.1	24.0
Налог на продажу и налог на добавленную стоимость	5.7	15.1
Акцизные налоги, таможенные пошлины	4.8	13.3
Налог на собственность и прочие налоги	1.8	5.0
Все налоги	32	100

В 1987 г. в СССР прямые налоги принесли в бюджет 7,5% доходов, а косвенные - 59,1%. Прямые налоги сокращали бюджет средней семьи на 8,6%, а косвенные - более чем на 60% (справедливости ради, следует сказать, что значительная часть этих налоговых изъятий возвращалась семьям затем через общественные фонды потребления, дотации на продукты питания).

С конца 1991 г. в корне изменилась структура доходов российского бюджета. До этого ведущим источником доходов был налог с оборота, которым в 1991 г. облагались 46% промышленных и 28% продовольственных товаров. Вместо него вводился налог на добавленную стоимость, который в ожидании постлиберализационной инфляции способен был обеспечить стабильный рост поступлений в бюджет по мере повышения цен. Сложность - введение этого налога в обстановке крайней дезорганизации хозяйственной жизни. Проблема сбора его до сих пор не решена (не менее 30- 35% от собираемых сумм укрывается от налогов, особенно в сфере частного бизнеса). Значительное место в совокупных доходах государства занимают также налог на прибыль, акцизы и платежи в различные внебюджетные фонды. В будущем по мере роста реальных доходов населения вероятно повышение удельного веса индивидуального налогообложения и соответствующее снижение доли платежей предприятий.

Весьма дискуссионным в связи с этим является вопрос: велики ли налоги на российских производителей? Да, велики, они в суммарном объеме выше, чем в развитых странах мира. Поэтому предложения о снижении налогов не могут вызывать принципиальных возражений, кроме одного - за счет чего компенсируется сокращение доходов бюджета? Если за счет снижения государственных расходов, то такой шаг можно приветствовать - ведь уровень налогов определяется именно размером расходов правительства. Если же за счет эмиссии денег - нет. К тому же российский опыт последних лет показывает, что сокращение налогов и всевозможные льготы по

¹² Источник: Там же, с 58.

налогообложению не приводят к росту производства, не стимулируют увеличения инвестиций. Возрастающее же налоговое бремя отечественные монополисты вполне успешно перекладывают на плечи потребителей.

Поскольку носитель и субъект налога далеко не всегда есть одно и то же лицо, при обосновании налоговых реформ важно выявлять конечные пункты, куда налоги перемещаются. Налог может перекладываться на потребителя через рост цен, но может и быть чистым вычетом из прибыли. Верно ли предположение, что окончательным плательщиком (носителем) прямого налога является сам владелец облагаемой собственности (дохода), а носителем налога косвенного является покупатель? Не вполне. Да, прямой личный подоходный налог, а также налог на заработную плату обычно не переносятся, хотя существуют исключения, связанные с попытками врачей, юристов и других интеллектуалов переложить на своих клиентов часть своих возрастающих налогов. Но удастся это лишь единичным, лучшим специалистам. И профсоюзы стараются отстаивать интересы своих членов, стремясь переложить возрастающие налоги на фонд заработной платы с рабочих на предпринимателей. Но в случае победы профсоюзов союзы предпринимателей опять поднимают цены и перекладывают налоги на заработную плату опять-таки на население, в том числе и на членов победивших профсоюзов. Труд является наименее эластичным товаром. Его предложение на рынке почти не сокращается при снижении реальной заработной платы, т.к. перемещение рабочей силы сопряжено с большими затратами времени и средств. Таким образом, в общем и целом именно лица, обложенные личным подоходным налогом и налогом на заработную плату, и несут его реальное бремя.

Но прямой налог на прибыль корпораций через монополю высокие цены может перекладываться на потребителей, а через монополю низкие цены - на поставщиков ресурсов. Кроме того, через сокращение дивидендов его бремя может перекладываться на владельцев акций данной корпорации.

С другой стороны, далеко не все косвенные налоги (НДС, акцизный налог и др.) могут быть свободно переложены через цены. Если спрос на товар устойчив, неэластичен (малоэластичен) по цене - а это относится прежде всего к товарам первой необходимости, не имеющим заменителей, - то переложить налог (особенно акцизный) нетрудно. Если же спрос эластичен по цене, то попытка поднять цены вызовет резкое сокращение спроса, а вместе с ним и производства, и прибыли, и налоговых поступлений в бюджет. Таким образом, перераспределение налогового бремени между продавцами и покупателями зависит от эластичности спроса и предложения на товар.

Переложение поимущественных налогов маловероятно. Собственник несет их бремя даже в случае продажи облагаемого налогом имущества - ведь покупатель вынудит его снизить цену при ожидаемом (или уже состоявшемся) увеличении налога на имущество. Правда налоги на арендуемую собственность можно переложить на арендатора путем повышения арендной платы.

5. БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И СПОСОБЫ ЕГО ПОКРЫТИЯ.

Одним из важнейших индикаторов состояния экономической конъюнктуры является уровень бюджетного дефицита. Дефицит бюджета равен сумме государственных расходов за вычетом налогов T :

$$(G + i \times D) - T$$

Но поскольку государственные расходы равны сумме закупок товаров и услуг плюс общий объем социальных выплат, а чистые налоги - это сумма налоговых поступлений минус социальные выплаты, можно записать:

Бюджетный дефицит = закупки товаров и услуг - чистые налоги.

Данный дефицит является проявлением кризиса государственных финансов. Бюджетные дефициты во всех развитых странах во второй половине 70-х гг. достигли невиданных прежде размеров. Так, к середине 80-х гг. дефицит госбюджета по отношению к ВВП вырос в США до 3,4%, во Франции - 3,0%, в Англии - 3,9%, в Италии - до 14%. И лишь в ФРГ и Японии удалось систематически снижать дефицит бюджета на протяжении 80-х гг.

Изменился и сам характер бюджетных дефицитов. Предполагавшаяся ранее цикличность бюджетного дефицита означала, что бюджетный дефицит неизбежно возникает и растет в период спада, но он будет сводиться к минимуму в условиях подъема экономики. Однако со второй половины 70-х гг. и особенно после начавшегося подъема 80-х гг. ситуация начала меняться. Все более тревожным явлением стало сохранение дефицита в условиях подъема и относительно высокого уровня занятости - так называемого структурного дефицита.

Структурный дефицит - разность между расходами и доходами в условиях полной занятости (равной приблизительно 6 %) и в рамках той или иной проводимой бюджетно-налоговой политики. Если безработица оказывается чрезмерной - а это обычно бывает в условиях экономического спада -, то кроме структурного появляется еще и циклический дефицит бюджета (разница между фактическим и структурным дефицитом) - из-за комбинации увеличения выплат пособий по безработице и сокращения налоговых поступлений в бюджет. Если заметно изменяется финансовая политика (например, в период выхода из экономического кризиса, когда увеличиваются расходы правительства на инвестиции в основной капитал), то может быть одновременно и уменьшение циклического дефицита государственного бюджета, и увеличение его дефицита структурного. Именно структурный дефицит представляет сегодня наиболее серьезную проблему для государственных финансов развитых стран мира.

Возникновение и рост бюджетного дефицита могут быть обусловлены:

- спадом общественного производства: пока он происходит, бюджетный дефицит непреодолим;



- чрезмерными социальными расходами - на содержание государственного жилого фонда, других объектов социальной инфраструктуры, на пенсии, пособия, индексацию доходов - безотносительно к динамике экономической эффективности. При этом программы социальной помощи, медицинского обслуживания, поддержки фермеров, пособий по безработице в период кризисов расширяются автоматически;

- милитаризацией экономики: увеличением расходов на оборону вследствие «холодной войны» и многочисленных региональных военных конфликтов;
- бюрократизацией управления народным хозяйством, что резко повышает затраты на функционирование органов управления;
- распылением бюджетных средств на капитальное строительство (так, в нашей стране в 1988 г. возводилось за государственный счет 300 тыс. объектов в среднем по 12 строителей на каждый), что неминуемо приводит к долгострою;
- нерентабельностью фирм. Так, либерализация цен в нашей стране привела к тому, что резко возросло количество убыточных предприятий, что одновременно порождает и сокращение бюджетных поступлений от них, и рост государственных трансфертных платежей терпящим бедствие предприятиям;
- расширением «теневого экономики» в результате, например, чрезмерно высоких налогов: нередко их рост, преследующий цель сокращения бюджетного дефицита, может стать фактором его роста;
- увеличением выплат процентов по государственному долгу. И возникает порочный круг: старый долг порождает новый долг;
- отношением налогоплательщиков. Население в большей степени озабочено увеличением налогов, чем ростом государственного долга. Политики, рекомендуя увеличение налогов, обычно не имеют успеха на выборах. В условиях уменьшения располагаемого дохода в семьях с низким и средним уровнями доходов, негативная реакция населения на увеличение налогов намного сильнее, нежели на проблему государственного долга, которая его непосредственно не затрагивает.

В мировой теории и практике сложились 3 основных концептуальных подхода к проблеме бюджетного дефицита:

1) Концепция ежегодно балансируемого бюджета, которая предполагает полную окупаемость всех программ правительства. В рамках нее бездефицитный бюджет рассматривается в качестве одного из главных приоритетов экономической политики. Данная концепция до последнего времени была преобладающей в нашей стране, а до 30-х г.г. - во многих других странах. Статьи о необходимости достижения сбалансированного бюджета еще сохраняются в конституциях многих штатов США (но не на федеральном уровне). Однако еще Дж. Кейнс и Стокгольмская школа доказали, что реализация концепции ежегодно балансируемого бюджета исключает антициклическое регулирование экономики финансовыми средствами. Приведем в связи с этим 2 противоположных примера:

а) спад - безработица - сокращение доходов населения - сокращение налоговых поступлений в бюджет - рост бюджетного дефицита. Для реализации рассматриваемой концепции необходимо либо повышать ставки налогообложения, либо сокращать государственные расходы (обычно используется комбинация этих мер), а это порождает еще больший спад и дополнительную безработицу - вследствие сжатия совокупного (потребительского, инвестиционного и государственного) спроса.

б) подъем - инфляция (классический отрезок кривой AS) - рост номинальных доходов - увеличение налоговых поступлений (особенно в случае неотработанности механизма индексации налоговых порогов) - положительное сальдо бюджета. Для реализации данной концепции необходимо либо снижать

ставки налогообложения, либо повышать государственные расходы (вероятна комбинация этих мер), а это способно усилить инфляционные процессы вследствие дальнейшего расширения совокупного спроса и продлить экономический подъем.

Как видим, реализация концепции ежегодно балансируемого бюджета в рыночной экономике означала бы усиление колебаний экономической конъюнктуры, деловой цикл в этом случае становился бы все более ярко выраженным. Однако в условиях экономического спада правительство уже несколько лет пытается ликвидировать бюджетный дефицит, стремясь таким образом выполнить условие предоставления финансовой помощи России со стороны международных финансовых организаций. Между тем значительной помощи нет, а проциклическая политика усилила экономический спад вместе с нарастающей массовой безработицей.

Справедливости ради, следует сказать, что рассматриваемая концепция в определенные периоды принимается на вооружение правительствами и западных стран. Лауреат Нобелевской премии Джеймс Бьюкенен утверждал, что наихудшее наследие Кейнса для экономики состоит в том, что он узаконил бюджетный дефицит. Для устранения данного наследия в США в 1985 г. был принят закон о поэтапной (до 1993 г.) ликвидации чрезмерного дефицита федерального бюджета. Для этого планировалось сократить государственные расходы (прежде всего на национальную оборону, образование, субсидии сельскому хозяйству, пособия по безработице, транспорт, науку, космические программы). Неизменными оставались только расходы на социальное страхование и некоторые программы поддержки уровня жизни. В качестве других форм реализации этого закона рассматривались приватизация (переложение на частный бизнес затрат на содержание жилищного фонда, транспорта - например, вашингтонского международного аэропорта и т.п.); предоставление президенту и губернаторам права накладывать вето на расходы по отдельным статьям бюджета (хотя противников этой меры, отстаивающих необходимость ограничения власти политиков, всегда было достаточно); расширение налоговой базы.

Концепция ежегодно балансируемого бюджета иногда выдвигается неоконсерваторами и в связи с их критикой государственного сектора. Они полагают, что если правительству будет официально разрешен бюджетный дефицит, то оно резко расширит спектр программ, финансируемых не за счет налогов, а за счет дефицита госбюджета. А такое расширение государственного сектора означало бы посягательство правительства на сектор частный, который у неоконсерваторов есть основа основ рыночной экономики.

2) Концепция бюджета, балансируемого на циклической основе. Ее представителей объединяет со сторонниками первой концепции рассмотрение сбалансированности доходов и расходов бюджета как самоцели экономической политики. Но если в первом случае баланс достигался бы ежегодно, то во втором он обеспечивается в рамках каждого данного делового цикла. Достоинством такой концепции выступает сочетание сбалансированности бюджета и антициклического регулирования экономики. Во время спада в связи с сокращением налоговых поступлений и расширением государственных расходов для поддержки производства и занятости нарастают циклический бюджетный дефицит и государственный долг. Но последний погашается за счет положительного сальдо бюджета (бюджетного излишка) в период подъема: в это время, наоборот, растут налоговые поступления и сокращаются госрасходы

для гашения возможной в данный период инфляции. При таком подходе напрашивается мысль, что правительству не следует бояться бюджетного дефицита в период спада и роста безработицы - благо, что в этот период риск появления инфляции минимален. Зато дефицит бюджета во время подъема - сигнал неблагополучия в финансовой политике (значит, государство слишком много на себя берет). Поскольку кривая совокупного предложения при этом находится на классическом отрезке, то, скажем, дополнительные государственные инвестиции приведут не к наращиванию объема производства, а лишь к росту цен: производственные возможности общества, если только не стремиться к сверхзанятости, практически исчерпаны. Исключением, впрочем, может быть курс на долгосрочный прирост государственной собственности, при котором наращивание производственных мощностей в государственном секторе допустимо в некоторой степени и за счет увеличения структурного бюджетного дефицита и государственного долга. Главная проблема при реализации концепции бюджета, балансируемого на циклической основе: продолжительность и глубина спадов и подъемов в различных воспроизводственных циклах заметно отличаются. И в случае, если спад масштабнее подъема, возможно накопление циклического дефицита государственного бюджета.

3) Концепция функциональных финансов. В рамках нее признается, что целью экономической политики выступает балансирование не бюджета, а экономики в целом. В несбалансированной же экономике объективно не может быть сбалансированного бюджета, и если это все же достигается, то косвенные негативные последствия такого курса велики (подавление цикличности, «дефляционный шок» и т.п.). С другой стороны, достижение макроэкономической стабильности означало бы, что рано или поздно бюджетный дефицит самоликвидируется: финансовая стабилизация национальной экономики стимулирует ее рост, что, в частности, увеличивает налоговые поступления в бюджет и сокращает социальные расходы. Но если все-таки достижение неинфляционной полной занятости (начало классического отрезка кривой AS) не сопровождается сбалансированностью бюджета, то правительству следует вспомнить о своих правах по повышению налогов и печатанию денег. Это будет некая плата за сбалансированность национальной экономики. Но лучше, не допуская подобных жертв, пойти в таком случае по пути увеличения государственного долга через выпуск правительственных облигаций.

Реализация второй или третьей концепций означает осуществление так называемой политики дефицитного финансирования. Эффективность этой политики предполагает:

- а) наличие у правительства четкой программы финансовых мероприятий;
- б) постоянный контроль за динамикой бюджетного дефицита, прогнозирование его величины и поиск источников его покрытия;
- в) первоочередное выделение бюджетных средств на мероприятия, дающие значительный экономический эффект.

Решение этих задач означало бы нахождение оптимального для каждого данного этапа размера бюджетного дефицита. И коль скоро дефицит (хотя и в своих оптимальных параметрах) возник, правительству приходится находить способы его покрытия. Подобных способов существует несколько, но

каждый из них способен привести к инфляции - хотя различными темпами и с различным временным лагом.

В литературе обычно обращается внимание на неизбежные инфляционные последствия бюджетного дефицита. Однако следует учитывать, что прямой связи между ними все же не существует. Опыт 80-х гг. свидетельствует о том, что огромные бюджетные дефициты сохраняются в условиях снижения темпов инфляции. Будет или не будет ускоряться инфляция в результате роста бюджетного дефицита зависит от методов покрытия бюджетного дефицита, а также от степени использования производственных возможностей в экономике страны.

Способов покрытия бюджетного дефицита существует несколько:

1) Монетизация дефицита государственного бюджета, то есть его финансирование за счет эмиссии новых денег. Данный способ используется в странах, где Центральный банк страны не имеет достаточной самостоятельности в проведении своей денежно-кредитной политики. При этом нарастание денег в обращении не связано с расширением реальной товарной массы, и становится неизбежным несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, быстро порождающее инфляцию. Население в результате этого облагается неким «инфляционным налогом», представляющим собой метод изъятия его денежных средств путем увеличения предложения денег для финансирования бюджетного дефицита. В результате роста денежного предложения деньги, находящиеся на руках у населения, обесцениваются. Если же потребители хотят иметь то же реальное количество денег, они вынуждены меньше тратить. То есть фактически они подвергаются дополнительному налогообложению. Налогообложение с помощью инфляции представляет собой метод, используемый многими развивающимися странами для оплаты государственных расходов, поскольку другие средства налогообложения оказываются здесь малоэффективными. Правда, всегда существует некий предел таких эмиссионных доходов государства: по мере ускорения инфляции выгоды последнего становятся все менее заметными по сравнению с потерями от роста цен (включая и наращивание затрат на эмиссию денег).

Кроме сбора инфляционных налогов правительство может покрывать бюджетный дефицит за счет займов - как у частного сектора, так и у центрального банка.

2) Займы правительства (министерства финансов) в Центральном банке, использование государственного кредита как главного способа покрытия дефицита бюджета (когда правительство выступает в роли заемщика). Это так называемое денежное финансирование бюджетного дефицита.

При оценке последствий такого способа покрытия бюджетного дефицита нельзя не вспомнить, что государственный кредит существенно отличается от кредита частного. Последний обычно направляется на производственные цели (у нас, впрочем, это происходит далеко не всегда: неясность коммерческих перспектив, отсутствие строго определенных прав собственности побуждает многих руководителей и частных фирм направлять преобладающую часть кредитных ресурсов на зарплату и выплату прежних своих долгов - в том числе и задолженности по налогам). Выплата процента при этом обеспечивается за счет прироста стоимости в процессе производства. Государственный же кредит, направляемый правительством на покрытие бюджетного дефицита, не связан с производственной деятельностью, а процент

по нему выплачивается главным образом за счет налоговых поступлений в бюджет без какого-либо прироста стоимости. Инфляционный процесс и в этом случае неизбежен, хотя и более медленными темпами и в более цивилизованных формах: правительство, возвращая с процентом прежние долги центральному банку, обычно испытывает острую необходимость в новых кредитах.

Следует учитывать, что деньги у Центрального банка правительство берет в кредит во многом формально. Конечно, предполагается, что в будущем оно возместит эти средства с процентами, но ведь это все равно что брать займы у самого себя. Когда правительство выплачивает проценты центральному банку, тот за вычетом своих издержек должен вернуть эти проценты правительству. Так что правительству в общем-то никогда не приходится платить по кредитам центрального банка, да, честно говоря, и самих кредитов выплачивать тоже не приходится. Фактически центральный банк не ссужает, а просто-напросто дарит деньги правительству. И это не может не вызвать инфляции.

Бюджетный дефицит, государственная задолженность и инфляция (1992 г.)¹³

Страна	Дефицит бюджета (% ВВП)	Долг (% ВВП)	Инфляция (%)
Бельгия	6.8	121	2.4
Италия	9.5	115	5.3
Греция	11.1	109	15.9
Швеция	7.1	55	2.3
Россия, 1994 г.	10.0	25-30	200

Причина столь высокой инфляции в России при относительно небольшой величине бюджетного дефицита и государственного долга очевидна: еще в 1994 г. дефицит в нашей стране покрывался почти исключительно за счет увеличения объема денежной массы.

3) Для покрытия дефицита используется выпуск государственных займов, которые осуществляются в форме продажи казначейских векселей (долговых обязательств правительства, выдаваемых на срок до одного года) или казначейских облигаций (обязательств на срок более одного года). Тем самым привлекаются в бюджет временно свободные денежные средства уже не государства, а частного сектора - домохозяйств, банков, страховых, промышленных компаний, а также иностранных экономических субъектов. Иначе говоря, долговые обязательства размещаются правительством везде, кроме Центрального банка своей страны. На своих аукционах министерство финансов продает облигации частному сектору, тем участникам, которые предлагают наибольшую цену. При этом кредитоспособные правительства обычно имеют возможность продавать свои долговые обязательства не только на внутреннем рынке, но и на международных рынках капитала. Например, правительство США регулярно продает казначейские векселя японским инвесторам. И российское правительство в последнее время стало реализовывать часть своих обязательств в других странах - «еврооблигации». Этот наиболее цивилизованный способ покрытия бюджетного дефицита -

¹³ Источник: Сакс Д. Рыночная экономика и Россия. С.101.

долговое финансирование - используется в странах, в которых Центральный банк имеет большие права и ответственен за неинфляционное развитие экономики.

Допустим, казначейство продает краткосрочный вексель, на котором написано, что правительство обязуется по истечении одного года выплатить предъявителю 1000 долл. Если население готово заплатить за такое обязательство 950 долл., то процентная ставка составляет $(1000 : 950 - 1) = 5.3\%$. Если же цена векселя падает с 950 до 900 долл. (например, в связи с осознанием населением возросшей рискованности подобных вложений), то процентная ставка повышается до $(1000 : 900 - 1) = 11.1\%$.

Если исключить покрытие бюджетного дефицита через инфляционный налог и обозначить через ΔM количество новых денег, полученных от центрального банка для покрытия бюджетного дефицита, а ΔD - сумму, полученную в виде государственных займов, то

$$\Delta M + \Delta D = (G + i \times D) - T.$$

Казалось бы, что применение такого способа исключает раскручивание инфляции: если правительство занимает средства не у центробанка, а у населения, его задолженность растет, однако объем денежной массы в стране, казалось бы, остается прежним. Однако это не так, и теория предложения основательно разобралась в механизме отрицательного воздействия на расширенное воспроизводство и такого способа покрытия бюджетного дефицита.

Увеличивая предложение своих ценных бумаг, государство провоцирует падение их курса на фондовом рынке. Как следствие, желающих покупать обесценивающиеся облигации становится все меньше. В этих условиях для размещения облигаций правительству приходится использовать более низкие цены, что тождественно повышению процентной ставки.

В прошлом, когда на государство возлагалась задача сохранения номинальных процентных ставок, финансирование бюджетного дефицита приводило к росту денежной массы. В настоящее же время процентная ставка больше не поддерживается на неизменном уровне. А потому государственное казначейство, эмитируя новые ценные бумаги с целью финансирования бюджетного дефицита, увеличивает спрос на ограниченное количество денежных ресурсов, что приводит к увеличению рыночных ставок процента по кредитным операциям. Часть заемщиков, которым новые процентные ставки оказываются не под силу, вытесняются с финансовых рынков. Сокращение частных инвестиций приводит к падению темпов роста и снижению уровня жизни будущим поколениям. Не имея - в отличие от частных фирм - ограничений в уровне процентной ставки, выигрывая борьбу за свободные денежные средства, государство провоцирует через замедление роста совокупного предложения и ускорение инфляции. В США уменьшение доли частных инвестиций с 6.9 % ВВП в 70-х гг. до 4.6 % ВВП в 80-х гг. рассматривается как одно из самых негативных воздействий дефицита государственного бюджета на общее экономическое состояние страны.

В мировой экономической науке данное явление называется эффектом вытеснения частного спроса на инвестиции государственным спросом. Теоретический и эконометрический анализ этого эффекта начался с исследований американского экономиста Р. Барроу. Однако подобное явление было замечено еще А. Смитом, не говоря уже о Дж. Кейнсе. Подводя некий итог, Д. Калбертсон писал: «Расходы государства финансируются за счет

средств ссудного рынка, где они конкурируют с частными расходами. Наименее благоприятный случай для финансовой политики заключается в том, что дополнительные государственные займы просто вытесняют с рынка равную (или, в принципе, возможно, даже большую) сумму заемных средств, которые могли бы быть использованы для финансирования частных расходов». Увеличивая налоги или размещая на рынке облигационные займы, правительство «просто перемещает ресурсы из частного сектора в государственный и получает при этом очень малый нетто-эффект в виде прироста общей суммы расходов».

Итак, эффект вытеснения выражает процесс выталкивания частных инвестиций государственными ценными бумагами, которыми финансируется бюджетный дефицит. Государственные обязательства считаются безрисковыми, а процент по ним - «чистым доходом на капитал», служащим минимальной точкой отсчета для определения рентабельности вложений капитала фирмами и частными лицами. Инвестиции в реальную экономику осуществляются лишь постольку, поскольку они обеспечивают доходность, превышающую процент по государственным обязательствам плюс плату за риск.

Отвлечение свободного капитала в сферу государственных финансов (эффект вытеснения) происходит по 2 основным направлениям - с соответствующими последствиями для национальной экономики:

1) повышение налоговых ставок в ходе борьбы за бездефицитный бюджет означает прямое изъятие денежных средств у потенциальных частных инвесторов, сокращает объем потребительских и инвестиционных расходов - предопределяя экономический спад;

2) покрытие дефицита бюджета государственными долговыми обязательствами и повышение нормы процента по ним также снижает инвестиционную активность (в том числе и из-за снижения курсов ценных бумаг). Ведущим способом предотвращения грядущего инвестиционного кризиса становится в этом случае усиленная эмиссия денег Центральным банком для нейтрализации влияния государственного финансирования на рынок капитала и снижения ставки процента за кредит.

Эффект вытеснения перестает действовать не раньше, чем восстанавливается равновесие государственного бюджета. Р. Барроу отмечал: чтобы снять негативное давление бюджетного дефицита на динамику воспроизводства, надо установить бюджетное равновесие, исключить опустошение государством финансовых рынков. А восстановление такого равновесия в сфере государственных финансов становится все более сложной задачей, т.к. вытеснение частного спроса государственным (а привлекаемые правительством средства обычно используются непроизводительно) сопровождается ростом расходов на выплаты процентов по государственному долгу. Так, в США эти выплаты составляли 8,9% от общих федеральных расходов, а в 1989 г. - уже 14.5%. В результате колоссального роста процентных платежей бюджетные дефициты становятся самоподдерживающимися. Со временем - как показывает опыт Боливии, Аргентины, Бразилии, Израиля в начале 80-х гг. - реальной становится опасность «взрывного дефицита» из-за нарастания процентных выплат по обслуживанию долга центробанку, все более сопоставимых с размером национального дохода. В этом случае выходом может стать превращение «взрывного дефицита» опять-таки во «взрывную инфляцию» в результате монетизации бюджетного дефицита.

Как видим, денежное и долговое финансирование дефицита бюджета оказывают весьма различное воздействие на экономику. Финансирование дефицита за счет займов у частного сектора повышает процентную ставку, снижает инвестиции и оказывает относительно нейтральный эффект на цены и совокупный спрос. Денежное же финансирование дефицита сокращает процентную ставку, увеличивает частные инвестиции, повышает цены и совокупный спрос.

Российское правительство в последнее время (до финансового кризиса августа 1988 г.) рассматривало быстрое наращивание государственного долга путем эмиссии государственных обязательств в качестве приоритетного направления проводимой им экономической политики, нацеленной на гашение инфляции. Вновь размещаемые правительством государственные обязательства имели наивысшую доходность, причем происходило это на фоне снижения темпа роста цен. Такие расточительные действия влекли за собой завышение ставки процента на межбанковском рынке, что, в свою очередь, приводило к дальнейшему удорожанию кредита и неизбежному снижению производственных инвестиций. Усиление инвестиционного голода усугублялось при этом и искусственно вызванным такой политикой дефицитом кредитных ресурсов, вовлекаемых в обслуживание дефицита бюджета. «Сверхвысокая доходность государственных краткосрочных облигаций (ГКО), - отмечал С. Глазьев, - выгодна покупающим их банкам, но разорительна для государственного бюджета, из которого уже в этом году придется расплачиваться за выпущенные ГКО вместе с процентами. Это неизбежно повлечет резкое снижение бюджетных расходов и срыв платежей из бюджета, что приведет к очередной дестабилизации, снижению доходов работников бюджетных отраслей, ухудшению финансового положения работающих по госзаказу предприятий и углублению спада производства»¹⁴.

Как отмечал Е. Строев, в 1996 г. «с финансового рынка в бюджет было привлечено более 30 трлн. руб. чистой выручки, то есть за вычетом расходов на погашение займов. Государственные займы действуют как мощный финансовый насос, откачивающий в бюджет все свободные средства. Сегодня ясно: то, что весь реальный сектор, работающий на внутренний рынок, остался не только без инвестиций, но и без средств для текущих платежей (бюджету, банкам, поставщикам, персоналу), в значительной степени объясняется оттоком средств на рынок государственного долга».¹⁵

Любое государство должно жить по средствам. Это значит, что оно обязано обеспечивать сбалансированность своего бюджета. Если же оно прибегает к заимствованиям, то, как справедливо утверждает Е. Ясин, - то они должны направляться не на пенсии и выплаты зарплаты в бюджетной сфере, а на нужды развития, на поддержку высокоэффективных инвестиций, отдача от которых гарантирует погашение долга».¹⁶

Если же это не получается, если бюджетный дефицит велик и источники его покрытия привлекаются для финансирования текущих расходов, значит, в экономике существуют проблемы, которые нельзя решать путем эмиссии или

¹⁴ . Глазьев С. Перспективы экономического роста в 1996 году// Вопросы экономики. 1996. №5. С.54.

¹⁵ Строев Е. Корректировка экономических реформ и новая концепция бюджетной политики. Вопросы экономики. 1997. № 1. С.79.

¹⁶ Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике. Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 16.

заимствований. В любом случае использование этих методов, как доза наркотика, давая временное облегчение, только усугубляет реальные проблемы.

С. Меньшиков считает ошибкой покрытие бюджетного дефицита за счет выпуска новых ГКО, общая сумма которых в обращении весной 1997 г. уже превысила 10% годового ВВП, а их погашение и выплата процентов составляют более 4% ВВП.¹⁷ Не следует уповать, утверждает данный экономист, и на то, что вливаемые извне финансовые кредиты являются «неинфляционными». И продажи ГКО, и кредиты МВФ служат базой для выпуска в обращение новых денежных знаков, то есть они не более «нейтральны» к инфляции, чем покрытие дефицита низкопроцентными кредитами ЦБР. Общеизвестно, что всякий приток валюты извне и ее расходование внутри страны точно так же повышают денежный спрос, как и эмиссия наличных денег государством или кредитных денег банками. Неинфляционный характер внешние кредиты имеют тогда, когда они используются для закупок зарубежных товаров. Необходимо вовремя отказаться от самообмана и временно вернуться к кредитованию государства Банком России. Важны не формальные ограничения или обоснования эмиссии, а поддержание соответствия между товарной и денежной массой. Приоритетная задача государства - стимулировать рост объема товаров, в том числе фискальными и кредитными методами, и следить за тем, чтобы прирост количества денег адекватно обслуживал товарное обращение.

Дефицит федерального бюджета России (в трлн. руб.)

	1992	1993	1994	1995	1996
Дефицит бюджета:	1,2	16,9	65,3	48,7	74,3
чистые продажи государственных обязательств	-	5,7	13,2	23,3	46,5
внешние кредиты	-	-	6,9	25,4	27,8
чистый дефицит	1,2	11,2	45,2	-	0,0

Бюджетный дефицит может породить 2 экономических эффекта. Один - это эффект расширения денежного спроса, который, в свою очередь, может вызвать рост производства (реальный эффект) и (или) рост цен (инфляционный эффект). Второй - это эффект замещения, когда государственный спрос на финансовые ресурсы, порождаемый дефицитом, просто-напросто замещает частный, и никакого расширения общего объема не происходит. Больше того, спрос со стороны частных инвесторов сокращается, что отрицательно воздействует на капиталовложения в долгосрочной перспективе.

Какой же из этих эффектов преобладает и от чего это преобладание зависит? Оно зависит:

Во-первых, от объективных условий воспроизводства - прежде всего от степени загрузки производственных мощностей и использования прочих производственных ресурсов.

Во-вторых, от того, каковы отношения между бюджетной и кредитно-денежной политикой, другими словами, как финансируется бюджетный дефицит. Речь при этом идет о такой кредитно-денежной политике, при которой практика дефицитного финансирования не влияет на рост процентных ставок, что достигается за счет противодействующих этому мероприятий.

¹⁷ См.: Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики. Вопросы экономик. 1997. № 6. С. 33.

Важнейшими среди них являются давление центрального банка на процентную ставку и использование иностранного капитала для целей инвестирования в национальную экономику.

Приток иностранного капитала способен компенсировать или хотя бы смягчить воздействие дефицита на частные инвестиции. Из стран большой семерки самую высокую конкуренцию частному накоплению государственные займы составляют в Италии и США. Однако если Италия не смогла смягчить эту опасную тенденцию, и эффект вытеснения проявляется здесь весьма интенсивно, то политика американского правительства (получившая название «политики ограбления соседа» - прежде всего Японии, в которой несмотря на высокую сберегательную активность населения уровень инвестиций в национальную экономику из-за вывоза капитала заметно снижается) обеспечивает почти полную компенсацию отрицательного воздействия государственного дефицита на накопление капитала. Однако такой способ решения проблемы накопления капитала крайне уязвим, зависит от внешних факторов, что усиливает потенциальную неопределенность и неустойчивость экономического развития.

В числе институциональных предпосылок изменений в бюджетно-налоговой сфере России следует указать принятие программы поэтапного сокращения бюджетного дефицита с учетом всех расходов и доходов. Это сокращение не может не быть весьма продолжительным процессом. Никакие масштабные одномоментные ампутации тех или иных статей бюджета недопустимы. Здесь требуются стратегия, перспективный план восстановления равновесия госбюджета. Иначе становятся неизбежными огромные хозяйственные потери.

Пример: резкое сокращение дотаций и иных способов поддержания экономической деятельности убыточных предприятий, предприятий военно-промышленного комплекса за счет бюджета в краткосрочном периоде приводит к резкому сокращению бюджетного дефицита. Однако через некоторое время последний может еще более возрасти из-за следующих тяжелых ударов по нему: сокращения платежей обанкротившихся предприятий (налогов на фонд оплаты труда, на прибыль и др.) и подоходных налогов от уволенных с них работников наряду с резким расширением выплат в виде пособий по безработице, на переквалификацию безработных и т.п. В США увеличение безработицы на 1% означает рост дефицита федерального бюджета на 30 млрд. дол., в том числе 25 млрд. - из-за снижения налоговых поступлений и 5 млрд. - вследствие дополнительных социальных выплат и льгот.

6. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ.

Государственный долг - сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся за это же время положительных сальдо бюджета. Как видно из данного определения, бюджетный дефицит и государственный долг тесно взаимосвязаны. Государственный долг - важнейший способ покрытия дефицита бюджета. Оценивая опасность нарастающего государственного долга, необходимо прогнозировать динамику и перспективы сокращения бюджетного дефицита.

К числу причин увеличения государственной задолженности можно отнести:

1) войну («горячую» и «холодную», т.е. гонку вооружений в милитаризованной экономике). Существует 3 основных варианта

финансирования военных расходов: увеличение налогов, эмиссия денег, дефицитное финансирование. Первый путь подрывает стимулы к труду. А поскольку в данный период требуется сверхзанятость населения, то такой вариант нереализуем без установления тоталитарной системы. Второй путь порождает быструю инфляцию, которая предопределяет спад инвестиционной активности, в том числе в военно-промышленном комплексе. Так что предпочтительнее пойти по третьему пути. Он тоже чреват инфляцией, но через определенный временной интервал. Если война не затянется, то инфляционные процессы развернутся уже в послевоенный период, в том числе и из-за сокращения военных заказов.

2) экономические кризисы. Чем они чаще и продолжительнее, тем быстрее раскручивается спираль государственного долга - ведь в периоды спада неумолимо растут государственные расходы и сокращаются налоги для достижения стабилизации экономики.

3) снижение налогов в рамках реализации неоклассических подходов. Налоговые поступления-то сокращаются, в государственные расходы оказывается снизить гораздо сложнее. Одна из причин: проявление экономико-политического цикла, который оказывает влияние на решения об экономии государственных средств.

4) все другие причины, влекущие за собой увеличение бюджетного дефицита (чрезмерные социальные амбиции правительства, забастовки, стремление скрыть безработицу и т.п.).

Развитие государственного кредита предполагает создание сложной структуры управления государственным долгом. Среди проблем, решаемых соответствующими органами управления, важнейшими являются следующие: определение размера новых займов; сроков их выпуска, уровня процента по новым обязательствам государства, способов их размещения. Государственные займы подразделяются на краткосрочные (1-3 года), среднесрочные (3-5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). Соотношение между ними - одна из главных проблем управления государственным долгом. В условиях инфляции повышается удельный вес краткосрочной задолженности: владельцы сбережений стремятся избегать риска вложений своих средств в долгосрочные обязательства государства. Не случайно, что попытка выпуска в 1990 г. долговых обязательств государства под 5% годовых на 15 лет провалилась: бессознательно сформировавшиеся к тому времени инфляционные ожидания населения решили исход дела.

Государственный долг во многих странах растет быстрее, чем ВВП. С 1973 по 1993 г. в странах ОЭСР государственный долг по отношению к ВВП вырос с 35% до 64%, в том числе в США с 23% до 32%, во Франции с 9.3 до 35.6%, а в Бельгии с 51 до 129%. Ежегодный рост государственного долга в Японии 1%, а Италии - 9.7%. Одной из серьезных причин неуклонного роста государственного долга является широкая практика манипулирования им политиками с целью победы на выборах. Для политиков гораздо легче не в ущерб своей популярности увеличивать государственный долг, чем урезать общественные расходы и повышать налоги. Дело в том, что многие избиратели не понимают, что государственный долг сегодня - это налог завтра. Кроме того, люди пожилого возраста полагают, что последствия роста государственного долга в будущем их не коснутся. Нередко на скорость нарастания госдолга оказывает продолжительность пребывания у власти тех или иных политиков. Чем продолжительнее этот период, тем меньше ориентация властей на

использование программ увеличения государственного долга для экономической стабилизации. Исследования по материалам стран ОЭСР за период с 1975 по 1985 г. показали, что в странах с устойчивым правительством ежегодный темп роста государственного долга был значительно меньше, чем в странах, где правительство и политики находились в положении «временщиков». Так, например, в Японии, где продолжительность жизни правительства составляет 11 лет, среднегодовой темп роста государственного долга был в этот период равен 2.9%, в Германии соответственно - 5.5 лет и 2.1%, в Австрии - 5.5 лет и 2.3%, а в Бельгии - 1.0 год и 6.2%, в Ирландии - 2.2 года и 5.8%. Было также установлено, что чем больше партий представлено в правительстве и парламенте, тем больше опасность того, что в сложной экономической ситуации коалиционное правительство и многопартийный парламент будут прибегать к займам, а не к сокращению расходов. Ни одна партия не рискнет потерять свой электорат и уступить другим партиям свои позиции за счет жесткого подхода к решению финансовых проблем.

И это порождает стремление правительства максимально отложить во времени выплату задолженности, т.е. обеспечить конверсию государственных займов, превращение их в кратко-, средне- и долгосрочные обязательства государства. Однако это дает лишь краткосрочный эффект. Подобный же эффект дает и международный кредит, если внешние займы (приводящие к увеличению внешнего долга государства) используются правительством непроизводительно.

Обычно в государственном долге видятся 2 опасности:

- 1) банкротство нации;
- 2) переложение долга на будущие поколения.

Однако в литературе можно встретить аргументы как «за», так и «против» наличия подобных опасностей. Начнем с последних.

а) срок банкротства постоянно отдалается правительством. Существование у него такой возможности связано с рефинансированием, т.е. продажей новых облигаций при наступлении срока погашения старых и направлением выручки на выплаты держателям погашенных облигаций;

б) если опасность банкротства станет все же реальной, то правительство может вспомнить о своем праве обложения населения и фирм дополнительными налогами;

в) если же и этого будет недостаточно, то может быть использован самый опасный способ покрытия бюджетного дефицита - «сеньораж»;

г) в нашей стране банкротство государства переносилось в будущее совсем экзотическими способами - бюджет годами не платил предприятиям за выполненные государственные заказы, не оплачивал пенсии, зарплату работникам бюджетной сферы;

д) специфика основной части государственного долга (долга внутреннего) состоит в том, что население как бы должно само себе. Фактически если налицо дефицит государственного бюджета, то население (и депутаты парламента) вынуждаются жизнью выбирать между ростом налогов (что сопряжено со снижением уровня жизни) и увеличением внутреннего государственного долга (по облигациям которого предусматриваются регулярные выплаты процента). Второй вариант обычно признается предпочтительным.

Этим аргументам противостоят выводы противников наращивания государственной задолженности:

а) выплата процентов по государственному долгу усиливает дифференциацию в доходах и уровне жизни. Дело в том, что облигации госзайма распределяются среди населения крайне непропорционально. Через их эмиссию доходы бедной части населения страны перераспределяются в пользу богатой его части. Следствием этого выступает снижение уровня социальной стабильности общества. И если одной из наиболее приоритетных целей экономической политики выступают выравнивание уровней жизни населения и достижение социальной стабильности, то увеличение государственного долга должно рассматриваться как большая беда;

б) для уменьшения дефицита госбюджета и покрытия чрезмерно разросшегося государственного долга рано или поздно придется поднять налоги, что неминуемо скажется на ослаблении стимулов к труду, научно-техническому прогрессу, риску;

в) если бюджетный дефицит покрывается за счет иностранного капитала, то увеличивается не внутренний, а внешний долг, и тогда население страны становится должно далеко не самому себе. Так, рост дефицита федерального бюджета в США поднимает процентные ставки в данной стране по сравнению с другими странами мира. Привлекаемые высокими ставками процента, иностранные инвесторы приобретают большинство ценных бумаг, выпускаемых Государственным казначейством США для финансирования дефицита госбюджета. Далее, высокие процентные ставки, обеспеченные эмиссией государственных ценных бумаг, увеличивают процентные ставки и на конкурентных рынках ценных бумаг негосударственных структур. Это способствует исчезновению ценных бумаг с внутреннего рынка и перемещению их за рубеж. В таком случае крайне сложно избежать утечки значительной части национального продукта за рубеж для погашения накопленного долга. Снижаются международный авторитет страны и уровень самостоятельности проводимой правительством политики (в том числе и экономической).

г) для привлечения с рынка капиталов средств на рефинансирование или уплату процентов по государственному долгу правительство вынуждено поднимать ставку процента. Проявление эффекта вытеснения частного инвестиционного спроса правительственным приводит к ослаблению инвестиционной активности, замедлению темпов и остановке прироста основного капитала. Как результат, будущие поколения наследуют экономику с уменьшенным производственным потенциалом.

Но все же, если отвлечься от эффекта вытеснения, то государственный долг, хотя и выступает крупной проблемой, в западной литературе не всегда рассматривается в качестве инструмента перекладывания тягот нынешнего дня на будущие поколения. Считается, что они все равно будут богаче нас. Думается, однако, что принцип справедливости в бюджетно-финансовых отношениях различных поколений может быть соблюден только в том случае, если увеличение государственного долга является результатом наращивания государственных инвестиций, но отнюдь не проявлением неоправданного расточительства предшествующего поколения. Погашение государственного долга гарантируется в первую очередь наличием основного капитала в руках государства. И если государственный долг увеличивается быстрее объема государственных инвестиций, то правительство попадает в долговую кабалу. Не случайно Конституцией ФРГ предусмотрено

обязательство правительства размещать займы только в производственные инвестиции. Непременным условием вступления страны в ЕЭС является размер дефицита госбюджета не более 3% от ВВП, а государственного долга - 60% ВВП. При этом необходимо, чтобы бюджетный дефицит не превышал долю государственных инвестиций в ВВП.

7. СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Фискальная политика направлена на регулирование и предотвращение нежелательных сдвигов в совокупном спросе и совокупном предложении через изменение величины государственных расходов и налогов, т.е. путем манипулирования государственным бюджетом. Следовательно, фискальная - это бюджетно-налоговая политика. Цель ее - обеспечение экономического роста, увеличение занятости, снижение инфляции, подъем общественного благосостояния и достижение других макроэкономических целей.

Основные идеи фискальной политики отражаются тремя правилами:

- если существует неполная занятость, то уровень безработицы должен быть понижен с помощью экспансионистской бюджетно-налоговой политики;
- если имеет место рост общего уровня цен, то задача состоит в подавлении инфляции средствами рестриктивной фискальной политики;
- если достигнуты полная занятость и стабильность цен, то бюджет должен поддерживать баланс совокупного спроса и совокупного предложения (конъюнктурно-нейтральная фискальная политика).

Основные инструменты фискальной политики:

1) Государственные расходы - расходы правительства на содержание государственного аппарата, государственные трансфертные платежи, а также на государственные закупки товаров и услуг (строительство за счет бюджетных средств дорог, школ, медицинских учреждений, сельхоззакупки, закупки военной техники и т.п.). При этом различаются закупки для собственных потребностей государства (госзаказ), которые более стабильны, и менее стабильные закупки для регулирования рынка - расширяющиеся во время спада и депрессии и сокращающиеся в период оживления и подъема.

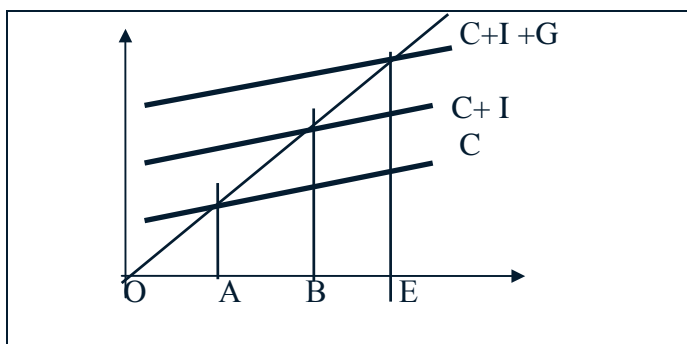
2) Налоги - принудительные выплаты правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые они непосредственно не получают какие-либо товары или услуги. Налоги в чем-то сходны со штрафами, но в то же время заметно отличаются от них: ведь последние налагаются за незаконные действия.

Проводя фискальную политику, правительство может делать акцент на регулирование как совокупного спроса, так и совокупного предложения. Ориентированная на совокупный спрос фискальная политика подразделяется на дискреционную и недискреционную (автоматическую).

8. ДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Дискреционная фискальная политика - сознательное манипулирование налогами (налоговыми ставками) и государственными расходами (расходами правительства на товары и услуги, а также программами трансфертных платежей) с целью стимулирования экономического роста, обеспечения занятости и контроля над инфляцией. Рассмотрим сначала влияние правительственных расходов на объем национального производства.

Совокупные расходы состоят из расходов домохозяйств, фирм, государства на приобретение материальных благ и услуг.



Биссектриса характеризует то состояние, при котором весь ВВП потреблен домохозяйствами, фирмами и государством. Если спрос = C (т.е. отсутствуют I и G), то ВВП = OA. Если к нему добавляется частный инвестиционный спрос, то

ВВП = OB. Если же, наконец, совокупный спрос увеличится еще в связи с государственными закупками, то ВВП = OE.

Таким образом, увеличение государственных расходов, как и рост частных расходов, вызывает приращение валового национального продукта. При этом важно, чтобы рост государственных расходов финансировался не за счет увеличения налогов (что неминуемо привело бы к сокращению ВВП), а за счет увеличения бюджетного дефицита. Кейнсианский рецепт: проведение стимулирующей (экспансионистской) фискальной политики достигается за счет дефицитного финансирования. Рестриктивная же фискальная политика приводит к смещению точки макроэкономического равновесия левее точки E.

9. МУЛЬТИПЛИКАТОР ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ.

При изменении правительственных расходов получается мультипликативный (множительный) эффект: цепочка вторичных, третичных и т.п. потребительских расходов (безработный, получив пособие, купил хлеб - фермер купил сапоги и т.п.). Мультипликатор государственных расходов показывает прирост ВВП в результате приращения государственных расходов на единицу:

$$M_{yg} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta G}$$

$$\Delta \text{ВВП} = M_{yg} \times \Delta G$$

Если в нашем примере прирост госрасходов = 10, а прирост ВВП составил 20, то это значит, что $M_{yg} = 2$. Т.е. каждый рубль государственных расходов обеспечивает приращение ВВП в 2 рубля. Зная величину M_{yg} , можно прогнозировать увеличение (уменьшение) ВВП в результате увеличения (уменьшения) правительственных расходов, раздувания (урезания) социальных программ. Чем выше значение мультипликатора государственных расходов, тем более мощным средством регулирования национальной экономики является дискреционная фискальная политика.

Бюджетные трудности, переживаемые сегодня российской экономикой, проявляются в существенном сокращении расходов федерального правительства. Речь идет о сокращении не столько номинальном, сколько реальном, когда реализация жесткой бюджетной политики сопровождается недофинансированием утвержденных парламентом статей бюджетных расходов.

Правда, непосредственно на бюджет приходится в настоящее время не более 10-15% всех неплатежей в экономике. Но бюджетные деньги являются либо главной причиной, либо первоисточником практически каждого случая

неплатежей. По оценкам Н. Шмелева, один рубль, вовремя невыплаченный бюджетом по своим обязательствам, сегодня порождает 6-7 руб. платежей по всей цепи экономических отношений.¹⁸ Бюджет, таким образом, является в нынешних условиях виновником от половины до двух третей всех платежей в стране. И в то же время он фактически рубит сук, на котором сидит, ведь при 30-35%-ном налоге на прибыль предприятий, как справедливо заметил Н. Шмелев, «1 рубль, выплаченный по государственным обязательствам, дает сейчас казне минимум 2 руб. бюджетных поступлений в виде уплаченных налогов».¹⁹ Поэтому можно заключить, что экстренное погашение государством своей бюджетной задолженности перед промышленностью за уже выполненные государственные заказы дало бы правительству двойную выгоду.

Неоплаченный в установленные сроки государственный заказ (подводная лодка, вагон с зерном и т.п.) порождает на взаимосвязанных предприятиях невыплаты заработной платы, неоплату по их обязательствам поставщикам энергии, сырья, комплектующих изделий, неоплату транспортных расходов, кредитов. Эти неоплаты, в свою очередь, вызывают последующие платежи партнерам партнеров и у всех участников экономической цепи, вместе взятых, - платежи налогов в бюджет. Затем начинается новый виток в спирали платежей: недобор налогов в бюджет, неоплата госзаказов и невыдача зарплаты бюджетникам, сокращение платежеспособного спроса, падение производства, новые платежи в бюджет и т.д. Образовался, таким образом, своего рода порочный круг, разорвать который на уровне отдельных предприятий невозможно, какими бы мощными они ни были. Прорыв реален лишь там, где этот круг первоначально возник - в сфере отношений бюджета со всей остальной экономикой. В случае решения указанных бюджетных проблем бюджетный мультипликатор начнет (в случае недопущения сколько-нибудь значительных инфляционных ожиданий экономических агентов) действовать в обратном направлении, и рост бюджетных расходов приведет к выводу российской экономики на траекторию прогрессивного развития.

Разумеется, всякое увеличение государственных расходов ведет к мультипликативному (кратному) росту номинального ВВП, то есть к цепной реакции роста денежного спроса со стороны предприятий и населения. Но не допустить при этом инфляции можно, если соблюдать некоторые условия. Во-первых, нельзя резко увеличивать госрасходы, если нет готовых резервов повышения товарной массы, в частности, недогруженных мощностей и быстро мобилизуемого импорта. Во-вторых, увеличивать надо не всякие госрасходы, а только те, которые прямо влекут за собой мультипликативный рост производства, прежде всего государственные закупки продукции, особенно материалоемких и незагруженных производств. Увеличение таких закупок, скажем, на 1 трлн. руб. автоматически ведет к росту продукции на ту же сумму, дополнительному увеличению заказов предприятиям смежных производств, приросту фонда заработной платы их работников и спроса с их стороны на потребительские товары, росту прибыли предприятий, которая может быть израсходована на реконструкцию, развитие новых производств и т.д. Связанный с увеличением спроса некоторый рост цен (в смежных отраслях)

¹⁸ См.: Шмелев Н. Неплатежи - проблема номер один российской экономики. - Вопросы экономики. 1997. № 4. С. 27.

¹⁹ Шмелев Н. Кризис внутри кризиса// Вопросы экономики. - 1997. - № 10. - С. 11.

вызовет повышение рентабельности предприятий, спонтанное оживление их активности. Все это широко известно в западной практике как «слабоинфляционное стимулирование», восходящее к Дж. Кейнсу. Выбор наиболее эффективных способов позитивного воздействия на производство производится на Западе с применением метода затраты-выпуск, предложенного В. Леонтьевым. В России имеется хорошо разработанная статистическая база для применения этого метода.

С позиции теории мультипликатора государственных расходов весьма привлекательными для России представляется рост госзакупок самолетов для гражданской авиации (передаваемым авиатранспортным фирмам на началах лизинга), оборудования для железнодорожного и общественного городского транспорта, а также реконструкция и строительство автомобильных дорог. Даже увеличение закупок военной техники имело бы немалое позитивное макроэкономическое значение в современных условиях. Конечно, такие закупки должны производиться на конкурентной основе, то есть через торги, чтобы повысить для государства фискальную эффективность затрат.

10. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И НАЛОГОВЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР.

Налоги выполняют, как известно, не только фискальную функцию (аккумуляция средств в бюджете), но и распределительную, стимулирующую функции. К настоящему времени значение налоговой политики настолько расширилось, что трудно назвать народнохозяйственную проблему, для решения которой не используется тот или иной налоговый регулятор:

1) манипулирование налогами может стать средством воздействия на научно-технический прогресс и процесс накопления капитала - например, в связи с проведением политики ускоренной амортизации. В результате ускоряется обновление физически и морально устаревшего основного капитала. Такое изменение налоговой политики, сокращая базу налогообложения, способствует техническому прогрессу прежде всего в традиционных капиталоемких отраслях (и с этой точки зрения ведет к консервации сложившейся отраслевой структуры народного хозяйства). С другой стороны, вычет из облагаемого дохода затрат на НИОКР способствует развитию новых, наиболее прогрессивных, наукоемких отраслей. Кроме того, формы налогообложения призваны стимулировать научный поиск, деятельность рискованных (венчурных) фирм.

2) налоги обеспечивают перераспределение доходов, сглаживание их дифференциации путем направления части доходов богатых на благотворительные цели (при освобождении их в этой части от налогов). Такое освобождение выгодно не только получателям дополнительных доходов, но и государству (облегчение тяжелой ноши дележа доходов, которые в этом случае перераспределяются самостоятельно фирмами), а также в некоторой степени и донорам (при прогрессивной шкале налогообложения благотворительные акции переводят их в группу плательщиков с меньшей налоговой ставкой).

3) налоги обеспечивают одновременное решение проблем занятости и поддержания конкурентной среды (налоговые льготы малому бизнесу, в сфере которого обычно создается примерно 60% новых рабочих мест), что означает, в частности, ограничение монопольного положения крупных фирм.

4) налоговая политика поощряет социально полезную деятельность (производство лекарств, товаров для детей и т.п.). Правда, в условиях значительного бюджетного дефицита такое поощрение не может не быть ограниченным. Однако японский опыт послевоенного восстановления экономики (и в условиях несбалансированности доходов и расходов бюджета) включал предоставление налоговых послаблений в обмен на проведение модернизации производства, сокращение энергоемкости, освоение лучших зарубежных образцов продукции.

5) продуманная налоговая политика обеспечивает прогрессивные структурные преобразования экономики, сглаживание региональных диспропорций, снятие остроты вынужденной безработицы в отдельных районах страны.

б) налоговая политика призвана стимулировать частное предпринимательство и его инвестиционную деятельность. Для этого используется прежде всего налоговый кредит: предоставление на возвратной основе отсрочки налоговых платежей на определенные цели. И в нашей стране подобные отсрочки существовали (и существуют сегодня), но в основном по причинам тяжелого финансового состояния предприятий, при так называемой «угрозе банкротства». Это форма неявной финансовой помощи государственным (и не только государственным) предприятиям, отдача правительству от которой не планировалась и не гарантировалась. В отличие от этого действительный налоговый кредит - целевая отсрочка налогового платежа на определенный срок с обязательным условием его возврата.

Инвестиционный налоговый кредит бизнесу - важнейший рычаг, регулирующий предпринимательскую деятельность. Он имеет следующие основные формы:

а) регулярный налоговый кредит: вычет из налоговых обязательств корпораций, осуществляющих капитальные вложения в новое оборудование в определенном процентном отношении к сумме данных вложений. Размер подобных вычетов зависит от отрасли, срока службы оборудования, размера инвестиций (чем он больше, тем выше могут быть льготы). Наиболее существенное влияние такой кредит оказал в США на производство ЭВМ, в котором наблюдался резкий взлет инвестиционной активности.

б) налоговый кредит на восстановление старых зданий, стимулирующий реставрацию зданий, прежде всего имеющих историческую ценность (в США для коммерческих зданий он составляет 10%, а для имеющих историческую ценность - 20%).

в) энергетический налоговый кредит, который поощряет сокращение потребления электроэнергии или изменение типа используемой энергии (от солнечных, земных, океанских и др. источников).

г) налоговый кредит на работы в сфере НИОКР (отменен в США в 1990 г. в связи с резким сокращением льгот бизнесу).

д) налоговый кредит предпринимателям, принимающим на работу молодежь, ветеранов войны, инвалидов, людей после заключения, молодежь на летних работах и т.п.

Существуют и не возвращаемые налоговые кредиты - например, скидка на налоги, уплачиваемые корпорациями за рубежом. В таком случае налоги уплачиваются лишь один раз - иностранным правительствам, что

стимулирует перелив капитала в страны с низкими налогами на прибыль корпораций.

Инвестиционный налоговый кредит используется в США с 1962 г. Суть данного кредита заключается в финансировании государством капиталовложений частного сектора. Его особенности в данной стране:

- рассчитанный в процентах к стоимости оборудования, он вычитается непосредственно из суммы налога, а не из облагаемого налогом дохода. И это уменьшает на величину скидки стоимость вновь закупаемого производственного оборудования;

- при этом амортизационные отчисления производятся со всей стоимости оборудования, в том числе с той ее части, с которой уже была сделана скидка на инвестиции;

- дополнительно введена финансовая льгота для промышленных компаний, целиком занятых производством оборудования для других отраслей: двойное преимущество им за счет того, что компании-потребители тоже получают льготу на приобретение нового оборудования (и тем самым их спрос на него расширяется - в соответствии с коэффициентом эластичности спроса по цене).

Как видим, реализация налогами всей совокупности перечисленных функций достигается через механизм налоговых льгот, перечень которых периодически пересматривается с учетом приоритетов экономической политики. В США первая налоговая льгота была применена в 1926 г. - так называемая «скидка на истощение недр». Ею пользовались компании, занятые в добывающей промышленности (в основном нефтяные). Поводом для применения таких льгот явилась острая необходимость стимулировать поиски нефти и расширить ее добычу в стране. Результатом стали интенсификация изыскательской деятельности и усиление притока капитала в нефтедобычу. В настоящее время налоговыми льготами «на истощение недр» пользуются и некоторые другие отрасли. Данная льгота охватывает примерно 100 видов сырья (от урана и нефти до песка и глины).

Общая сумма налоговых льгот в США называется «налоговыми расходами» и отражается в федеральном бюджете в виде уменьшения налоговых поступлений: специально выделяется «бюджет налоговых расходов». В настоящее время в стране реализуются около сотни программ «налоговых расходов» (в 1972 г. их было 59). Особенно велики налоговые льготы в военно-промышленном комплексе. При этом расширение подобных льгот обычно проводится в условиях экономического спада: восстанавливаются ранее отмененные налоговые кредиты, отменяется акцизный сбор с продаж автомобилей и т.п. История фискальной политики показывает, что почти все реформы, снижавшие налоговые ставки, были предприняты в начале или накануне циклического оживления экономики.

И в нашей стране предоставление широко критикуемых сегодня в литературе налоговых льгот (без которых невозможна никакая осмысленная структурная и региональная политика) целесообразно прежде всего в форме долгосрочного (на 5-10 лет) инвестиционного кредита. Применение данного механизма само по себе гарантирует, что в случае нецелевого или незаконного использования налоговых льгот или «планового» банкротства их получателей государству возмещалась хотя бы часть потерь. Ставка процента на инвестиционному налоговому кредиту должна быть невелика (3-5 % годовых в реальном исчислении), однако кредит должен индексироваться в зависимости

от темпов инфляции. В таком случае по мере накопления объема инвестиционных налоговых кредитов процент по ним способен стать весьма существенной статьёй доходов государственного бюджета.

Подобно государственным расходам, налоги также приводят к мультипликативному эффекту. Так, при проведении политики сдерживания увеличение налогов - сокращение располагаемого дохода населения - сокращение его потребления - уменьшение совокупного спроса - спад ВВП. Но уменьшение потребления, совокупного спроса и ВВП произойдет на величину меньшую, чем увеличение налогов. Дело в том, что располагаемый доход складывается, как известно, из двух элементов - потребления и сбережения. А потому снижение потребления зависит от предельной склонности к потреблению. Например, если $MPC = 3/4$, то увеличение налогов на 20 млрд. руб. приведет к сокращению потребления (совокупного спроса, ВВП) на 15 млрд. руб.

Таким образом, налоговый мультипликатор зависит от MPC , а значит, для того, чтобы прогнозировать последствия увеличения налогов (сокращения совокупного спроса), необходимо умножить прирост налоговых поступлений на MPC и взять результат со знаком минус (-20 млрд. руб. $\times 3/4 = -15$ млрд. руб.).

Как видим, налоги оказывают менее сильное воздействие на совокупный спрос, чем государственные расходы. Причина: госрасходы - целая составляющая совокупных расходов ($C+I+G$), и если госзакупки возрастают на 20 млрд. руб., то график совокупных расходов сдвигается вверх на полные 20 млрд. руб. Налоги же воздействуют на совокупные расходы косвенно (они непосредственно влияют лишь на располагаемый доход, а его влияние на изменение потребления и совокупного спроса зависит от MPC). Если увеличиваются налоги, то в соответствии с кейнсианской функцией потребления сокращается не только (и даже не столько) потребление, сколько сбережение (отказ от сбережений, проедание их).

Если налоги возрастают на 20 млрд. руб., то совокупные расходы сокращаются при $MPC=3/4$ на 15 млрд. руб. И при $Mug = 2$ ВВП снижается на 30 млрд. руб. Для компенсации этого негативного эффекта необходимо увеличение государственных расходов на $30/2 = 15$ млрд. руб. Вывод: если одновременно и налоги, и государственные расходы увеличиваются на одинаковую величину (20 млрд. руб.), то ВВП возрастет.

11. НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА. ВСТРОЕННЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ

Как показывает исторический опыт, дискреционная бюджетно-налоговая политика при определенных условиях может усилить дефицитность государственного бюджета. Правительство не может точно предсказать размеры грядущих бюджетных поступлений и необходимых расходов. Оно лишь регулирует налоговые ставки, формы и объемы трансфертных выплат, а также задает приоритеты в структуре государственных заказов и закупок. Однако даже при отлаженной процедуре принятия финансовых решений реальные уровни поступлений в бюджет и расходов сильнейшим образом зависят от стадии делового цикла, в которой пребывает экономическая система. Не случайно монетаристы, опираясь на факты существования лагов, ошибок прогнозирования, оппортунизма политических лидеров, отвергают дискреционную фискальную политику. По этим причинам они призывают

избегать изменения законов в сфере государственных закупок и заказов, структуры налогообложения и трансфертных платежей. На практике уровень госрасходов и налогов может изменяться без всяких изменений законодательства - в том случае, если сами эти законы, регулирующие размеры государственных расходов и налогов, составлены так, что параметры фискальной политики автоматически изменяются при перемене экономических условий.

Недискреционная фискальная политика - автоматическое увеличение налоговых поступлений, сокращение госрасходов в условиях подъема и, наоборот, автоматическое сокращение налоговых поступлений, увеличение госрасходов во время спада без изменений действующего законодательства - только за счет существования системы встроенных в экономическую систему стабилизаторов. Встроенные стабилизаторы - механизмы, работающие в режиме саморегулирования и самостоятельно (без вмешательства правительства) реагирующие на изменения экономической конъюнктуры. Ничего не предпринимать в сфере правительственных расходов или доходов - это значит тоже проводить бюджетно-налоговую политику.

Встроенный стабилизатор - любая мера, которая имеет тенденцию автоматически увеличивать бюджетный дефицит в период спада и порождать его положительное сальдо (или сокращать дефицит бюджета) в период подъема. Действие системы подобных стабилизаторов тесно связано с изменениями реального объема национального производства, уровня цен и процентных ставок:

1) Изменение реального объема производства воздействует как на доходную, так и на расходную части бюджета. В случае увеличения данного объема (в условиях перегрева экономической конъюнктуры) происходит увеличение национального дохода. Встроенным стабилизатором здесь становится прогрессивная шкала налогообложения. В результате ее действия в бюджет начинают более мощным потоком автоматически поступать подоходные налоги, отчисления на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций, налоги на потребление. Вследствие этого относительно сокращаются потребительские расходы домохозяйств, инвестиции фирм, и это неминуемо оказывает сдерживающее влияние на дальнейшую экономическую активность. Во время же спада налоговые поступления автоматически резко сокращаются (значительная часть населения уходит за черту бедности, когда налоги не платятся, а те, кто остался «на плаву», перечисляют в бюджет меньший процент своих доходов). Возрастающий в этих условиях дефицит госбюджета имеет своей оборотной стороной то, что большая часть национального дохода остается у населения и фирм. А это открывает в определенный момент дополнительные возможности сбережений, инвестиций, обновления основного капитала и выхода из кризиса.

Однако для эффективного использования налогов в качестве встроенного стабилизатора необходимо достижение высокой степени реакции налоговой системы на конъюнктуру. Показатель эластичности налоговых поступлений определяется отношением процентного изменения налоговых поступлений к процентному изменению объема национального дохода (а иногда отношением их абсолютных показателей). Эмпирическим исследованием было установлено, что степень налогового реагирования в экономике ФРГ составляет 1.5. Это значит, что повышение (понижение)

национального дохода на 1% обуславливает рост (сокращение) суммы поступлений от налогов в 1.5%.

Степень налогового реагирования на конъюнктуру зависит от структуры налоговой системы. Различные налоги обладают различной степенью конъюнктурной эластичности. Наибольшей эластичностью обладает подоходный налог - поскольку степень прогрессии его наивысшая. Несколько меньше это свойство выражено у налога на прибыль (шкала со слабой прогрессией, а иногда и регрессией).

Доходная эластичность налога с оборота обычно равна 1. Степень реакции у налога на имущество и налогов на потребление низка. Факторы - пропорциональная шкала обложения и независимость от колебаний конъюнктуры. Вывод: для достижения уровня эластичности налоговой системы, равного 1 (такой уровень считается достаточным для результативности рассматриваемого встроенного стабилизатора), необходимо поднять роль подоходного налога и налога на прибыль корпораций в налоговой системе государства.

Встроенным стабилизатором при изменении реального объема производства является также система государственных трансфертных платежей (система пособий по безработице и других социальных выплат - в том числе индексация доходов). В период подъема увеличение реального объема производства и снижение безработицы сокращает расходы правительства на трансфертные платежи. Возрастающие отчисления на социальное страхование и в другие социальные фонды направляются в резервный фонд, формирование которого является сдерживающим экономический рост фактором. В условиях же спада расширяются программы государственных трансфертных платежей на поддержку социально уязвимых слоев населения. Расходование ранее сформированного резервного социального фонда поддерживает совокупный спрос и ослабляет возможное падение воспроизводства.

Встроенным стабилизатором являются и программы помощи фермерам: скупка правительством излишков сельскохозяйственной продукции при падении цен на нее и угрозе перепроизводства. Когда же надвигается сопровождающая экономический рост инфляция, эта продукция «выбрасывается» со складов государства на рынок, и излишек денег поглощается последним.

2) Повышение уровня цен при отсутствии индексации ставок налоговых поступлений (еще одного встроенного стабилизатора экономики) приводит к росту налоговых поступлений в бюджет, что сдерживает дальнейший рост и предотвращает возможную инфляцию. Правда, в США в 1985 г. одно из изменений налогового законодательства как раз было направлено на то, чтобы инфляция автоматически не вела к увеличению государственных доходов. До этого изменения рост цен, действительно, сокращал дефицит бюджета и тем самым делал власти в некоторой степени заинтересованными в небольшой инфляции. Теперь подоходный налог индексируется на процент инфляции с тем, чтобы избежать попадания налогоплательщиков в более высокую категорию только в связи с ростом цен.

Предотвращению инфляции содействует и то обстоятельство, что правительство старается противодействовать индексации трансфертных программ, а также индексации цен на товары, приобретаемые в рамках госзаказа. В условиях же дефляции и усиливающейся безработицы доходная

часть бюджета резко сокращается, а расходная растет - в том числе по причине роста реальных величин государственных закупок и трансфертных платежей.

3) Рост номинальных процентных ставок в условиях спада увеличивает расходы правительства на обслуживание государственного долга. Такое увеличение расходов государства лишь частично компенсируется увеличением номинальных доходов государственных органов от повышения норм процента (доходов государственных банков и налоговых поступлений от коммерческих банков). Таким образом, повышение номинальных процентных ставок стабилизирует экономику в период экономического кризиса, поскольку создает дополнительные финансовые условия для сбережений и инвестиций домохозяйств и фирм держателей государственных облигаций. Поэтому формирование рынка государственных ценных бумаг также оправданно рассматривать в качестве встроенного стабилизатора экономики.

Качествами встроенных стабилизаторов обладают также сбережения корпораций и личные сбережения. Если повышаются доходы корпораций или домохозяйств, то это вовсе не означает незамедлительного роста выплат по дивидендам или потребительских расходов. Сказывается весьма замедленная реакция их на повышение доходов, что стабилизирует экономику в условиях экономического подъема. Следовательно, не только государство, но и частные субъекты экономической системы имеют свои встроенные стабилизаторы.

Как видим, высокая степень встроенной гибкости финансовой системы является весьма желательной для экономики. Встроенные финансовые стабилизаторы не делают столь желательным прогнозирование экономической конъюнктуры. Они открывают правительству возможность не слишком торопиться с принятием антициклических мер. Вместе с тем западная финансовая теория отмечает, что достоинства встроенных стабилизаторов не должны приводить к переоценке их возможностей. Данные стабилизаторы смягчают конъюнктурные колебания, но не могут им слишком помешать. Поэтому их оправданно дополнять мерами и дискреционной фискальной политики.

12. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЭФФЕКТ ЛАФФЕРА

Кейнсианская концепция фискальной политики ориентирована на совокупный спрос и предполагает сильное вмешательство государства в экономическую жизнь, значительные государственные расходы и высокие налоги. Следуя ей, например, шведское правительство довело общую сумму госрасходов в 1988 г. до уровня 62% ВВП, из которых более половины составляли трансфертные платежи домохозяйствам и фирмам. Но в 1991 г. в Швеции был принят новый закон о налогах, в соответствии с которым максимальная ставка подоходного налога опускалась с 72 до 50%, для среднеоплачиваемых налогоплательщиков с 40 до 30%, для низкооплачиваемых - ниже 24%. Принятие данного закона означало крен в сторону неоклассической фискальной политики, ориентированной на наращивание предложения.

Сторонники неоклассической концепции «экономики предложения» особо подчеркивают, что фискальная политика, направленная на снижение налогов, оказывает позитивное воздействие на совокупное предложение в следующих направлениях:

- повышается располагаемый доход домохозяйств, что усиливает их склонность к сбережениям (как финансовым источникам инвестиций);

- увеличивается располагаемый доход предпринимателей, что повышает их инвестиционную активность. Это помогает образованию новых рабочих мест, причем - что наиболее важно - увеличение занятости происходит неинфляционным путем;

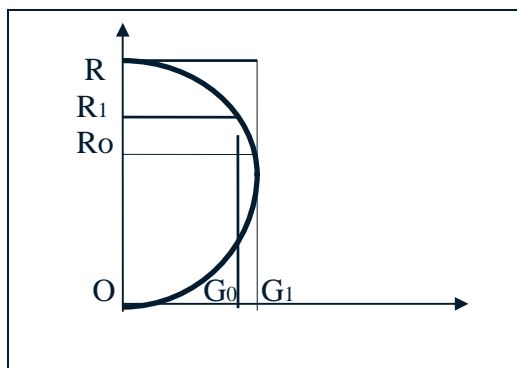
- сокращение налоговых отчислений от заработной платы лиц наемного труда повышает их стимулы к труду; те из них, которые временно не участвуют в труде, вновь нанимаются на работу; те же, кто уже работает, стремятся к удлинению рабочей недели и сокращению отпусков. Таким образом, снижению безработицы будет способствовать и изменение предпочтений рабочих в пользу занятости и соответственно повышение предложения труда;

- снижение ставок налогов есть дополнительный толчок для тех, кто готов рисковать, влезать в долги, расширяя производство новых товаров;

- усиливается готовность предпринимателей работать в «светлой», а не «теневой» экономике.

Кейнсианская теория исходила из предположения, что снижение налоговых ставок обязательно приводит к росту дефицита государственного бюджета. В отличие от нее теория «экономики предложения» отстаивает тезис о том, что более низкие ставки налогов отнюдь не фатально порождают снижение суммы налоговых поступлений. Их введение может быть организовано так, что при кратковременных потерях для бюджета его дефицит может быть сокращен во вполне обозримой перспективе, а значит, будут созданы предпосылки для замедления инфляции и роста реального ВВП. Такова была логика крупного сокращения налогов, проведенного в начале 80-х гг. в США в рамках программы «рейганомики».

У истоков реформы государственного регулирования, предпринятой в США во времена президентства Р. Рейгана, стоял М. Фелдстайн. Он писал: «Налоговая политика, поощряющая сбережения корпораций, приведет к росту совокупных инвестиций». Но непосредственное теоретическое обоснование этой программы - расчеты американского экономиста Артура Лаффера, проанализировавшего долгосрочную зависимость между налоговыми доходами госбюджета и динамикой налоговых ставок, и выразившего ее в «кривой Лаффера» (которую, как гласит легенда, он впервые нарисовал на бумажной салфетке в ресторане).



R - средний уровень налоговых ставок в %. G - долгосрочный показатель налоговых поступлений в бюджет.

Точки касания кривой Лаффера оси R отражают весьма условные экономические ситуации. Если $R=0$ (налоги не взимаются) и $R=100$ (государство отбирает весь доход), то $G=0$. От 0 до R_0 увеличение ставки налогообложения повышает доходы бюджета. При этом рост производства хотя и замедляется, но незначительно. Это, по оценке Лаффера, «нормальная зона шкалы». После R_0 начинается

такое подавление экономической активности, что налоговая база уменьшается быстрее, чем растут ставки налогов и, как следствие, суммарные доходы бюджета падают. Это - «запретная зона шкалы». До реформы налогообложения, по оценке Лаффера, налоги в США были в «запретной зоне».

Пусть $R=R_1$. Тогда в бюджет поступает G_1 . Но налоги сокращаются и достигают G_0 . Результатом более либеральной налоговой политики станет временное (на период 3-4 года) уменьшение государственных доходов (на схеме данный результат незаметен, поскольку на нем отражается лишь долгосрочная зависимость). Но долгосрочный результат: рост располагаемого дохода домохозяйств, чистой прибыли корпораций - увеличение сбережений в соответствии с основным психологическим законом Кейнса - финансирование инвестиций наряду с вышеперечисленными факторами, отражающими зависимость роста производства от снижения налогов - рост производства и занятости - рост массы доходов, подлежащих налогообложению - увеличение доходов государства - уменьшение дефицита госбюджета и инфляции. Первоначальное сокращение налоговых поступлений будет полностью компенсировано через 5-7 лет. Этот эффект был обнаружен А. Лаффером в 1983 г. в ходе математического исследования двух функций, фиксирующих зависимость налоговых поступлений в бюджет от налоговых ставок на прибыль и заработную плату. Выяснилось существование оптимального уровня налоговых ставок, при котором функции государственных доходов достигают максимума. Лаффер установил, что снижение ставок налога на прибыль корпораций на 1% приводит к увеличению производства продукции на 2%, причем данная закономерность проявляется при налогах от 32 до 20%. Дальнейшее сокращение ставок налогов не столь эффективно, хотя и приводит к увеличению производства.

После работ Лаффера развернулась масштабная эконометрическая проверка выявленного эффекта для разных стран, периодов времени и т.п. Оказалось, что форма кривой Лаффера различна в разных странах и зависит от проводимой в них налоговой политики; размеров государственного сектора; от того, считают ли люди, что они что-то получают в обмен на выплату налогов. Американские эксперты во главе с Лаффером установили, что при ставке подоходного налога свыше 50% резко падает деловая активность фирм и населения в целом. Но следует учитывать национальные, психологические, исторические, культурные факторы: при такой шкале налогообложения, которая длительное время существовала в Швеции, в США никто не стал бы вкладывать капитал в производство.

Теория предложения подчеркивает, что снижение налоговых ставок должно быть дифференцированным. Например, в большей степени надо сократить те виды налогов, которые дадут максимальную отдачу с точки зрения накопления капитала и занятости. В первую очередь это относится к налогам на доход от инвестиций. Тогда появляется возможность перемещения в производственную сферу тех денежных ресурсов, которые ранее вкладывались в недвижимость, расходовались на иные, не связанные с производством цели. Важная роль отводится также сокращению налоговых ставок для лиц с высокими доходами. Основной аргумент: это даст сильный эффект потому, что богатых отличает большая склонность к сбережениям по сравнению с бедными.

Таким образом, суть эффекта Лаффера заключается в том, что уменьшение налоговых ставок вызывает лишь кратковременное падение объема государственных доходов. В отдаленной перспективе эта мера обеспечивает рост сбережений, инвестиций, производства, занятости, а значит, совокупных доходов, подлежащих налогообложению. В конечном счете возрастут государственные доходы, уменьшится дефицит бюджета, более слабым станет эффект вытеснения, произойдут торможение инфляции и ускорение экономического роста.

Эффект Лаффера проявляется далеко не автоматически. Так, в плано-регулируемой экономике данный эффект в значительной степени преодолевается:

а) уход в теньевую экономику жестоко пресекается;

б) даже при росте налоговых изъятий за максимально допустимую черту централизованное директивное планирование не позволяет сокращать объем производства и сумму налоговых поступлений в бюджет.

Только в сельском хозяйстве не удастся одновременно и повышать налоги (косвенные, через монопольно низкие закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию и монопольно высокие на сельхозтехнику) и увеличивать объем производства. И это есть свидетельство деградации аграрного сектора плановой экономики.

Для того, чтобы эффект Лаффера стал реальностью, и динамика государственных доходов характеризовалась движением от G_1 к G_0 необходимы:

- развитые рыночные отношения (в нерыночной экономике увеличение доли прибыли, остающейся у предприятий, вовсе не обязательно означает рост их инвестиций: дефицит средств производства, стремление направить прибыль на оплату труда и т.п.);

- бесперебойное превращение сбережений в инвестиции (для этого нужна развитая система аккумуляции сбережений - банки, фондовые биржи; недопущение непроизводительного использования сбережений - например, для покрытия бюджетного дефицита);

- надежный контроль за инфляцией и стабильно низкий темп роста цен (иначе в условиях усилившихся в 1999 г. в нашей стране инфляционных ожиданий сберегательная и инвестиционная активность населения останется низкой, и относительно возросший из-за сокращения налогов располагаемый доход домохозяйств и фирм будет направляться ими преимущественно на потребление);

- достаточно быстрое нарастание объема подоходных налогов, что возможно лишь при условии их образования на основе прогрессивной шкалы;

- улучшение техники сбора налогов. Ее очевидное несовершенство в современной России также не позволяет рассчитывать на сколько-нибудь заметное увеличение налоговых поступлений в бюджет в результате намечившегося в 1999 г. ослабления налогового пресса на экономику.

Критики теории «экономики предложения» привели немало эмпирических подтверждений того, что влияние сокращения налогов на стимулы к труду, инновации, инвестиции, а также стимулы к деловым рискам незначительно и неясно по своей направленности. Так, известно, что на инвестиции помимо уровня налоговых ставок влияет множество других факторов (фаза делового цикла, инфляционные ожидания, соотношение спроса и предложения на ту или иную продукцию, уровень рентабельности

предприятий и т.п.). А значит Лаффер слишком оптимистичен. И, действительно, рейгановское сокращение налогов в 1981 г. не ослабило остроты проблемы бюджетного дефицита США (хотя производственная активность, несомненно, возросла). Кроме того, воздействие низких налогов на совокупный спрос (его повышение) происходит почти сразу, а их влияние на совокупное предложение проявляется через определенный лаг, за который вероятно усиление инфляции (из-за дефицита бюджета), которое приведет к обесценению возросших и потенциально превращаемых в инвестиции располагаемых доходов. Тем не менее эффект Лаффера учитывается в экономической политике правительств многих стран.

13. МОДЕЛИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Ориентированная на совокупный спрос кейнсианская модель фискальной политики предполагает сильное вмешательство государства в социально-экономическую жизнь и, как следствие сочетание масштабных государственных расходов с высокими налогами. Причем значительное место в структуре налоговой системы занимают налоги прямые (подходный, налог на заработную плату и др.).

Неоклассическая концепция фискальной политики ориентируется на наращивание совокупного предложения и предполагает сокращение государственного вмешательства в экономику путем замораживания социальных расходов, сокращения налогов на доходы и прибыль корпораций. В рамках неоклассического подхода акцент делается на косвенные налоги (прежде всего НДС), т.к. прямые не стимулируют предпринимателей к наращиванию прибыли и производства. Эмпирические исследования доказывают, что страны с высоким уровнем обложения имеют сравнительно низкую инвестиционную активность (Швеция, Австрия, Франция, Германия) и наоборот (США, Великобритания, Швейцария).

Соотнесенные с ВВП государственные расходы Швеции совсем недавно составляли свыше 60%, США - лишь 30%, а между ними в порядке убывания данного показателя расположены Дания, Норвегия, Нидерланды, Бельгия, Франция, Австрия, Италия, Финляндия, Германия, Великобритания, Канада, Греция, Швейцария, Австралия, Япония. Как видим, наиболее типичным представителем кейнсианской модели фискальной политики длительное время являлась Швеция, а представителем неоклассической модели - США. В 1989 г. суммарные поступления от налогов составили в Швеции 56% ВВП против 41% в среднем по странам Общего рынка²⁰.

Нормативная ставка налога на прибыль составляла в Швеции 52%. Здесь традиционно использовались ориентированная на совокупный спрос автоматическая фискальная политика и прогрессивное налогообложение как встроенный стабилизатор экономики. Чрезмерная прогрессия в налоговых ставках, используемая как средство решения социальных задач, рано или поздно должна была привести к нарастанию негативных тенденций в экономической системе. Так, во второй половине 80-х г.г. темпы инфляции здесь оказались на 2% в год выше, чем в странах-конкурентах, что было весьма болезненно для открытой шведской экономики. Логическим следствием высоких ставок налогов стали рост затрат на заработную плату, утечка капиталов за границу. Большие налоги подталкивали к сокрытию доходов.

²⁰ Финансы СССР. 1991. №9.С.75.

Согласно оценкам американских экспертов, в Швеции не декларировалось от 12 до 25% доходов.

Не случайно, что с 1991 г. приоритетным направлением фискальной политики Швеции стало сокращение налоговых ставок (при расширении базы налогообложения) в духе неоклассических подходов - хотя и по сей день эти ставки здесь выше, чем во многих других странах.

Ситуация в налоговой сфере США до налоговой реформы 80-х г.г. была во многом сходной со шведской. Налоговая система не способствовала наращиванию сбережений и инвестиций, а также заинтересованности в высокопроизводительном труде. В 1981 г. из каждого рабочего дня 2,75 часа уходило на выплаты государству, тогда как в 1929 г. - менее одного часа. Инфляция 60-70-х г.г. без индексации налоговых порогов (один из встроенных стабилизаторов) привела к тому, что по высоким прогрессивным ставкам стали облагаться доходы широких слоев населения. Это привело к массовому недовольству населения проводимой политикой, сопровождающемуся нарастающим стремлением уклониться от налогов. Недовольство налогами вызвало в ряде штатов принятие законов, ограничивающих право правительства увеличивать налоги. Целое политическое движение выступало за внесение поправок в Конституцию США, призванных ограничивать налоги, и за обеспечение сбалансированного бюджета.

В 80-е г.г. правительство США в рамках программы «рейганомики» заменило кейнсианскую концепцию «вводи налоги и расходуй средства» на неоклассическую концепцию «снижай налоги, занимай деньги и расходуй средства». Широкомасштабная налоговая реформа по рецептам «экономики предложения» охватывала 2 этапа: 1981-82 г.г. и начиная с 1986 г. В результате реформ максимальная ставка индивидуального подоходного налога снизилась с 70 до 33% при резком сокращении прогрессивной шкалы налогообложения. Вместо 14-разрядной шкалы в 1988 г. осталось лишь 2 ставки (15 и 28%), и только большие доходы (сверх 71,9 тыс. долларов) облагаются по ставке 33% чтобы компенсировать льготное обложение бедных. Другими факторами компенсации потерь федерального бюджета стали резкое сокращение неоправданных скидок и льгот; ужесточение контроля за своевременностью и полнотой выполнения налоговых обязательств перед федеральным бюджетом путем введения всевозможных штрафов и санкций; введение специальных сборов с прибывающих в США иммигрантов (для финансирования службы иммиграции); в сфере акцизного налогообложения акцент сделан на вредные для здоровья товары.

Максимальный налог на прибыль корпораций снизился с 46 до 34%. Несколько свертывалась практика ускоренной амортизации (повышательная динамика конъюнктуры), увеличился срок списания средств производства (кроме активного элемента - оборудования; здесь сохранялось ускоренное списание).

Результаты налоговой реформы: упрощение порядка взимания налогов, наращивание инвестиционной и предпринимательской активности, исправление последствий инфляции 60-70-х г.г., содействие научно-техническому прогрессу. Но проблемы бюджетного дефицита вопреки прогнозам А. Лаффера реформа не решила: в ходе ее проведения госбюджет недополучил (а бизнес и население, включая его богатейшие слои, наоборот,

получили) от 700 до 800 млрд. дол.²¹. Нерешенность бюджетных проблем объяснялась тем, что возврат капитала в легальную деятельность оказался весьма затруднительным, а также неисследованностью эффекта Лаффера. Однако даже в краткосрочном периоде положительные результаты перевесили отрицательные, в долгосрочном же аспекте - тем более: налоговая реформа содействовала росту эффективности и конкурентоспособности американской экономики.

В Японии с 1983 г. налоговая политика также развивается по схемам «экономики предложения». Налоговые поступления в бюджет составляют здесь всего 27% ВВП (в США - 29%). Особенностью является здесь крайняя унифицированность японской налоговой системы, не предоставляющей особых льгот тем или иным отраслям или секторам экономики. Если в США структурно-депрессивные или, наоборот, перспективные отрасли экономики регулируются через систему льгот, то в Японии по отношению к ним применяется в основном административное руководство и субсидирование. Льготная амортизация используется не во всех отраслях тяжелой промышленности, а лишь в тех, которые на данном этапе выделены в разряд приоритетных. Таковыми раньше были черная металлургия, судостроение, производство удобрений, затем нефтехимия, машиностроение, далее - производство ЭВМ, самолетостроение, синтетические материалы. В последние же десятилетия в связи с мощным взлетом японской экономики произошло резкое изменение приоритетов. Главными целями налогового регулирования стали поощрение вложений в освоение природных ресурсов и очистные сооружения, поддержка мелкого и среднего предпринимательства, сельскохозяйственного сектора, а с 80-х г.г. - развитие собственных научных исследований и технической базы корпораций.

14. ПРОТИВОРЕЧИЯ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Результативность бюджетно-налоговой политики порой бывает невелика, ей внутренне присущи следующие проблемы и противоречия:

1) Временной лаг признания (распознавания). При всех достижениях прогнозирования сохраняется промежуток времени между началом спада, сопровождающегося ростом безработицы (подъема, когда усиливается инфляция) и их осознанием прогнозистами (4-6 месяцев).

2) Административная задержка, связанная со значительной продолжительностью бюджетных процедур. Бюджетно-налоговая политика требует множества решений, согласований. При ее обосновании недостаточно одного определения общего уровня налогов, объема трансфертных платежей и госзакупок. Требуется разработка множества программ государственных расходов, корректировка ряда положений налогового законодательства, обеспечения единства федеральных налоговых мер с фискальными мерами местных властей и т.п. При этом федеральное правительство сначала определяет направления желательных изменений в закупках, трансфертах, налогах и лишь затем представляет свои предложения в парламент (который, в свою очередь, не всегда торопится принимать соответствующее бюджетно-налоговое решение). Исторические примеры:

²¹ США: экономика, политика, идеология. 1989. №1. С.34.

- советники Кеннеди с начала 1961 г. (его приход к власти) предлагали президенту снизить налоги. Но Конгрессу соответствующий проект был представлен лишь в 1962 г. А в нем представленный проект был утвержден в 1964 г. - т.е. административная задержка составила 3 года;

- в конце 60-х гг. президент Джонсон почти 2 года игнорировал советы о повышении налогов. Правда, Конгресс затем моментально утвердил соответствующий проект исполнительной власти.

- в современной России разговоры о необходимости сокращения налогового бремени ведутся уже немало лет, но подобное раскрепощение деловой активности по сей день остается нерешенной проблемой.

3) Функциональное запаздывание, связанное с задержками в реализации принятых решений. Исторические примеры:

- в период спада 1974-75 г.г. президент Форд внес в Конгресс предложения о снижении налогов, выплате пособий особо нуждающимся. Конгресс оперативно утвердил эти предложения. Однако пособия не выплачивались до тех пор, пока безработица не достигла пикового уровня. В результате выплата пособий ускорила оживление экономики, но не способствовала сокращению спада;

- в 1981 г. Конгресс быстро (в течение 9 месяцев) принял предложение Рейгана снизить налоги. Но сам процесс такого снижения был разбит на 3 стадии, и только первая из них совпала с периодом спада, другие же попали на период оживления и подъема, что вызвало перегрев экономики. Магазины оказались забитыми товарами.

Как видим, в фискальной политике лаги являются весьма продолжительными. Внутренний - от 6 месяцев до 3 лет, внешний (с учетом мультипликативного эффекта) - от 6 месяцев до 2 лет. Таким образом, минимальный совокупный лаг составляет 1 год. Идеальный вариант: 6 месяцев работы президента и парламента над проектом + 6 месяцев срабатывает мультипликативный эффект государственных расходов или налогов. Однако реальный ВВП изменяется в результате данных действий обычно лишь через несколько лет, а воздействие на уровень цен средствами фискальной политики растягивается еще на более длительный срок.

Власти должны заблаговременно, с учетом результатов прогнозирования вносить изменения в проводимую ими бюджетно-налоговую политику. В противном случае меры по оживлению экономики, как отмечалось выше, могут быть приняты уже в период ее самопроизвольного оживления. Следствием этого явится нарушение нормального процесса оживления и превращение его в инфляционный бум. Отсюда вытекает огромная роль прогнозов при осуществлении фискальной политики - особенно дискреционной. Но столь же очевидна и важность достоверности прогнозирования: если прогноз неудачен, то при неотработанности системы встроенных стабилизаторов неминуемо еще большее ухудшение ситуации.

4) Противоречие с другими макроэкономическими целями. Экономическая стабильность как непосредственная цель фискальной политики - далеко не единственная цель. Так, правительственные расходы на военные закупки в ходе второй мировой войны спровоцировали во многих странах инфляцию в начале 40-х г.г. Но очевидно, что победа в войне все же более приоритетная цель, чем поддержание стабильности цен.

5) Политические проблемы. Меры, связанные с изменением уровня налогов, объема государственных затрат и величины дефицита

государственного бюджета, затрагивают интересы множества субъектов экономической системы: исполнительной и законодательной власти, правительств штатов (республик), местных органов власти, всех домохозяйств, фирм. Логично в этой связи, что мероприятия, проводимые в рамках бюджетно-налоговой политики, определяются лотереей голосования. Анализ хода политических сражений показывает, что обычно оказывается (особенно среди представителей законодательной власти) мало противников снижения налогов и роста правительственных расходов. Однако когда приходит черед обратных действий, принятия непопулярных мер, то с учетом закономерностей экономико-политического цикла они для правящей партии они могут означать политическое самоубийство - если депутаты от данной партии, избранные от сельских районов проголосуют, например, против аграрных субсидий. Поэтому при реализации дискреционной фискальной политики обычно возникает проблема коррупции.

Учитывая перечисленные обстоятельства, монетаристы не предусматривают широкого и активного использования дискреционной бюджетно-налоговой политики в качестве средства экономической стабилизации. Их цель более скромна: сделать фискальную политику наименее опасным источником экономической нестабильности. Для этого используется одно из монетаристских правил экономической политики - установление строгого соответствия, зависимости между государственными расходами и налогами, т.е. регулирование объема дефицита государственного бюджета.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные инструменты реализации фискальной политики?
2. Какого функциональное назначение различных статей государственных расходов?
 - 3 Каково воздействие налоговой политики на
 - а) научно-технический прогресс;
 - б) инвестиционную деятельность фирм;
 - в) процесс перераспределения доходов;
 - г) занятость населения;
 - д) процесс демонополизации экономики;
 - е) поощрение социально полезной деятельности,
 - ж) структурную перестройку экономики;
 - з) сглаживание региональных диспропорций?
4. Каковы сущность и функции налогового кредита?
- 5 Перечислите основные формы инвестиционного налогового кредита.
6. Каков механизм предоставления и корректировки налоговых льгот бизнесу на разных фазах воспроизводственного цикла?
7. Проведите разграничение дискреционной и автоматической фискальной политики,
8. Какова связь экспансионистской фискальной политики с концепцией дефицитного финансирования?
9. Каковы достоинства и недостатки повышения мультипликатора государственных расколов?

10. Каковы вероятные последствия увеличения уровня государственных расходов и налогов на одну и ту же величину?
11. Какова зависимость налогового мультипликатора от предельной склонности к потреблению?
12. В чем состоит смысл монетаристской критики дискреционной фискальной политики?
13. Раскройте Ваше представление о встроенных стабилизаторах экономики. В чем состоят преимущества их присутствия в экономической системе?
14. Каков механизм действия в качестве встроенного стабилизатора:
- а) прогрессивной шкалы налогообложения;
 - б) системы государственных трансфертных платежей;
 - в) государственных закупок сельскохозяйственной продукции;
 - г) отсутствия индексации налоговых порогов;
 - д) рынка государственных ценных бумаг;
 - е) сбережений фирм и домохозяйств?
15. Как определяется показатель эластичности налоговых поступлений и каково его назначение?
16. Какова степень налогового реагирования на конъюнктуру:
- а) личного подоходного налога;
 - б) налога на прибыль корпораций,
 - в) налога с оборота,
 - г) налога на потребление;
 - д) поимущественного налога.
17. Проведите отличие фискальной политики, ориентированной на спрос и ориентированной на предложение.
18. Каковы аргументы сторонников «экономики предложения» в части снижения уровня налогообложения?
19. В чем состоит отличие представлений кейнсианской теории и теории «экономики предложения» о последствиях снижения уровня налогообложения?
20. В чем состоит эффект Лаффера? Каковы долгосрочные и краткосрочные последствия сокращения уровня налогообложения в оценке данного экономиста?
21. Какую зависимость отражает кривая Лаффера? Дайте характеристику «нормальной» и «запретной зоны шкалы» на данной кривой.
22. Какие факторы определяют форму кривой Лаффера в различных странах и в различные периоды?
23. Каковы необходимые условия реализации эффекта Лаффера?
24. Какие факторы препятствуют осуществлению эффекта Лаффера в планово-регулируемой экономике?
25. Проведите разграничение кейнсианской и неоклассической моделей фискальной политики.
26. Дайте характеристику шведской разновидности фискальной политики?
27. Дайте характеристику американской разновидности фискальной политики. Охарактеризуйте программу «рейганомики» в части преобразований в налоговой сфере. Каковы результаты данных преобразований?
28. В чем состоят отличия американской и японской моделей бюджетно-налогового регулирования?
29. Какие варианты решения бюджетных проблем существуют сегодня у российского правительства?

30. Какие временные лаги проявляются при осуществлении фискальной политики? Какова минимальная продолжительность данных лагов?

31. Какова роль прогнозов при осуществлении фискальной политики?

32. Какие политические проблемы возникают в ходе бюджетно -налогового регулирования национальной экономики?

Тема 5. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

1. Деньги, их функции и виды. Денежный рынок.
2. Спрос на деньги в неоклассической теории. Количественная теория денег. Уравнение Фишера. Кембриджское уравнение.
3. Кейнсианская теория спроса на деньги. Трансакционный и спекулятивный спрос на деньги.
4. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке.
5. Сущность и цели денежно-кредитной политики. Функции центрального банка.
6. Инструменты денежно-кредитной политики.
7. Воздействие денежно-кредитной политики на национальный продукт. Трансмиссионный механизм.
8. Мультипликативное расширение банковских депозитов. Денежный мультипликатор.
9. Кейнсианская денежная политика. Ликвидная ловушка.
10. Монетаристская денежная политика. Уравнение Фридмена.
11. Противоречия денежно-кредитной политики.
12. Сравнительная эффективность денежно-кредитной и фискальной политики.

Литература

1. Гринспен А. Коммерческие банки и центральный банк в рыночной экономике// Вопросы экономики. 1991. № 12. С.87-96.
2. Долан Э., Линдсей Д. Макроэкономика. С. 171-273.
3. Макконел К., Брю С. Экономикс. Т.1. С. 264-312.
4. Маневич Д., Козлова Е. Альтернативные модели денежно-кредитной политики// Российский экономический журнал. 1997. № 5-6.
5. Пуреев Р.М. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. М., 1995.
6. Соколинский В., Исалова М. Денежно-кредитный механизм экономической политики// Российский экономический журнал. 1996. № 1.
7. Эклунд К. Эффективная экономика. С.177-186.

1. ДЕНЬГИ, ИХ ФУНКЦИИ И ВИДЫ. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК.

Деньги - общепризнанное средство платежа, которое принимается продавцами в обмен на их товары и услуги, используется при уплате долгов, является средством измерения, а также средством сохранения стоимости.

Исторический процесс возникновения денег был глубоко исследован К. Марксом в «Капитале». Здесь он раскрыл эволюцию форм стоимости в ходе

разрешения противоречий обмена и охарактеризовал процесс выделения из среды товаров-эквивалентов одного - так называемого всеобщего эквивалента - который и стал деньгами.

Функции денег:

средство обращения. В данной функции деньги выступают в качестве посредника при обмене товаров, что как раз и делает возможным замену полноценных денег неполноценными бумажными знаками, а также монетами. Курс бумажных денег принудительно устанавливается государством. Использование денег как средства обращения позволяет уйти от использовавшейся в прошлом (и сохраняющейся кое-где и поныне - особенно в условиях инфляции) бартерной формы торговли. Замена бартера денежным обменом позволяет отделить акт продажи от акта покупки, резко сократить издержки обращения. Однако в инфляционной экономике издержки, связанные с хранением денег для совершения сделок, могут превосходить потери и неудобства бартера.

1) мера стоимости (единица счета), состоящая в соизмерении стоимости всех товаров. Стоимость товара, выраженная в деньгах, есть его цена. Техническая сторона измерения деньгами стоимости товара связана в масштабом цен, представляющим весовое количество денежного материала в денежной единице, принятой в данной стране. Масштаб цен (доллар, марка, рубль и др.) устанавливается государством и может им изменяться в ходе денежных реформ.

2) мера отложенных платежей (средство платежа). Данная функция выполняется деньгами при продаже товара в кредит, когда потребительная стоимость товара или услуги поступает к покупателю раньше, чем стоимость к продавцу. Из функции денег как средства платежа выросли кредитные деньги: вексель, банкнота, чек. Эволюция этих кредитных денег в последнее время привела к появлению кредитных карточек, электронных чековых книжек. В современных условиях в связи с развитием кредита произошло сращивание функций денег как средства платежа и средства обращения, и экономисты называют эти функции денег средством обмена.

3) средство сохранения стоимости (средство накопления). Данную функцию деньги выполняют в случае их временного изъятия из обращения для дальнейшей покупки товаров длительного пользования, недвижимости, вложения в дело, получения образования и т. п. Накопление денег обычно осуществляется на банковских счетах, что позволяет сохранить средства и получать доходы в виде процентов по вкладам. Но в условиях инфляции деньги как средство накопления теряют свою привлекательность, и субъекты экономической системы нередко предпочитают использовать в данной функции другие активы: недвижимость, ценные бумаги, иностранную валюту и т.п.

Виды денег:

1) Товарные деньги, в качестве которых служили скот, табак, кожа, меха, алкогольные напитки, рабы, драгоценные материалы и т.п. Их недостатки: некоторые из этих товаров нельзя было делить на части; сложно сохранять в течение длительного времени; ежегодный прирост к накопленным запасам некоторых товаров был так мал, что оказывалось сложно удовлетворять такими деньгами потребности развивающейся экономики

2) Символические деньги (в том числе бумажные деньги и монеты) - это средство платежа, чья покупательная способность в качестве денег превышает их ценность при альтернативном использовании. Ясно, что обращение таких

денег требует провозглашения государством их в качестве законных средств платежа. Они лишены многих недостатков товарных денег, поскольку портативны, делимы, защищены от подделки и т.п.

3) Кредитные деньги - это средство обмена, представляющие собой обязательства частного лица или фирмы (банковские депозиты, чеки и т.п.).

До XX века деньгами были золотые и серебряные монеты. Но распространение бумажных и кредитных денег привело к демонетизации золота и серебра, выведению их из обращения. Причины:

1) обращение золотых и серебряных денег связано с большими расходами по его организации, а рост товарооборота, требовавшего увеличения объемов денежной массы, ограничивался возможностями добычи золота и серебра.

2) товар-эквивалент тем лучше выполняет роль денег, чем незначительнее роль его потребительной стоимости. А золото и серебро как потребительная стоимость широко используются в промышленности, ювелирном деле, зубном протезировании.

Как известно, большинство сбережений (S) совершаются домохозяйствами, а большинство инвестиций (I) осуществляются фирмами. Для превращения S в I в рыночной экономике необходимы механизмы финансового рынка (рынка денег), состоящего из множества разнообразных «каналов», по которым денежные средства поступают от собственников сбережений к заемщикам. Эти каналы подразделяются на 2 основные группы:

1) каналы прямого финансирования, по которым денежные средства перетекают непосредственно от собственников сбережений к заемщикам:

а) продажа корпорациями акций, которые приобретаются владельцами сбережений;

б) домохозяйства предоставляют фирмам, государству займы через куплю-продажу облигаций.

2) каналы косвенного финансирования, по которым фонды, идущие от домохозяйств к фирмам, проходят через финансовых посредников (банки, страховые компании, пенсионные фонды и др.).

На финансовом рынке формируются спрос и предложение денег.

2. СПРОС НА ДЕНЬГИ В НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ. УРАВНЕНИЕ ФИШЕРА. КЕМБРИДЖСКОЕ УРАВНЕНИЕ.

Спрос на деньги определяется количеством наличных денежных средств, которые имеются у субъектов экономической системы. Если спросить у студентов, какой у них спрос на деньги, то по незнанию сути данного понятия - смешивая его с понятием богатства - ими может быть названа огромная величина. Но, получив эту сумму, студенты наверняка начнут превращать деньги в товары и услуги, ценные бумаги и т.п. Между тем при определении спроса на деньги необходимо определить, какую долю своего богатства любой человек предпочитает иметь именно в виде денежных средств. А эта сумма, понятно, достаточно ограничена: так, например, храня деньги дома и не получая процента, субъект несет издержки упущенных возможностей.

В экономической теории существуют 2 основные модели денежного рынка: кейнсианская и неоклассическая. Широко распространенная сегодня монетаристская теория спроса на деньги основана на неоклассических

традициях и унаследовала основные постулаты количественной теории денег. Данная теория появилась в XVII веке, когда под влиянием значительного количества награбленного золота и серебра, привезенных из Нового Света, товарные цены в Европе резко пошли вверх и за короткий период времени увеличились в среднем в 2.5 - 4 раза. С тех пор зависимость цен от количества денег в обращении стала предметом пристального изучения экономической науки. Дальнейшее развитие количественная теория получила в начале XX века, когда обострилась проблема покупательной способности бумажных денег. Наиболее известными сторонниками данной теории являются Д. Юм, Дж. Милль, Д. Рикардо, А. Маршалл, А. Пигу, И. Фишер, Г. Кассель и др. Количественная теория господствовала до 30-х гг. XX века и весьма популярна - хотя и в своем модернизированном варианте - в современной экономической литературе.

Идея, лежащая в основе количественной теории денег, проста: изменение количества находящихся в обращении денег приводит к пропорциональному изменению уровня цен на товары и услуги и, следовательно, к изменению покупательной способности денег.

Для ранней количественной теории были характерны 3 постулата:

- 1) причинности (цены зависят от массы денег);
- 2) пропорциональности (цены изменяются пропорционально количеству денег);
- 3) универсальности (изменение количества денег оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров).

Однако количественная теория денег и цен не представляет единую концепцию, это лишь направление исследований, в котором в рамках основной идеи существует широкий разброс мнений экономистов. Наиболее известны два варианта простой количественной теории денег:

- 1) транзакционный подход, или вариант И. Фишера;
- 2) кембриджская версия, или теория кассовых остатков.

Существенный вклад в модернизацию количественной теории внес И. Фишер - видный представитель математической школы в современной экономической теории, один из создателей и первый президент Международного эконометрического общества (1931-1933). В своей работе «Покупательная сила денег...» (1911 г.) он попытался формализовать зависимость между массой денег и уровнем товарных цен. Получилось макроэкономическое уравнение обмена:

$$MV = PT,$$

$MV = PQ$, где M - количество денег в обращении,

V - скорость обращения денежной единицы (при этом $V = E/M$, где E - расходы за определенный период, например за год);

P - общий уровень цен на товары,

T - общее количество товарных сделок.

Если каждая сделка связана с куплей-продажей товара, то уравнение обмена можно записать так:

$$MV = PQ,$$

где Q - реальный объем производства.

PQ - номинальный национальный продукт.

Например, при реальном объеме производства, равном 10 млрд. долл., и обращении каждого доллара из общей денежной массы в среднем 4 раза в год

для поддержания стабильного уровня цен потребуется 2.5 млрд. долл. денежной массы, находящейся в обращении.

Данное уравнение состоит из двух частей. Правая часть (PQ) - «товарная» - показывает объем реализованных на рынке товаров, ценовая оценка которого задает спрос на деньги Md. Левая часть (MV) - «денежная» - показывает количество денег, уплаченных при покупке товаров в разнообразных сделках, что отражает предложение денег Ms. Следовательно, данная формула характеризует равновесие не только товарного, но и денежного рынков:

$$M_s = M_d.$$

Как полагали И. Фишер и его последователи, скорость обращения денег (V) и реальный объем производства (Q) не могут резко измениться. Они стремятся к некоему естественному уровню и не зависят от воздействия денег и денежной политики (следовательно, могут рассматриваться как константы). Сторонники классической школы считали, что реальный объем производства определяется состоянием трудовых ресурсов общества, его производственными мощностями, а скорость обращения денег задается прежде всего количеством ежегодных выплат жалования рабочим. Следуя этой теории, уравнение обмена может быть переписано следующим образом:

$$P = M (V/Q).$$

Отсюда следует, что если количество денег в обращении M в результате эмиссии увеличивается, то равновесие может быть восстановлено единственным образом - соответствующим увеличением уровня цен P.

Слабость варианта И. Фишера заключается в том, что он учитывает лишь деньги и товары, находящиеся в обращении, и не принимает во внимание товары на складах и деньги в функции средства накопления. Кроме того, вызывает сомнение тезис о независимости скорости обращения денег и объема реализуемых на рынке товаров от находящихся в обращении денег.

Между тем с развитием кредитного обращения возникла реальная альтернатива использовать имеющиеся средства либо в денежной форме (не приносящей доход), либо в неденежной форме, как правило, приносящей доход. Однако в последнем случае возникает опасность, что полностью и в сжатые сроки капитал не удастся снова превратить в деньги. Способность богатства быстро и без потерь превращаться в деньги и выполнять их основные функции называется ликвидностью. Основы теории ликвидности были разработаны в трудах представителей кембриджской школы А. Маршалла, А. Пигу и др. Если И. Фишер основной акцент делал на движении денег в качестве средства, обслуживающего товарные сделки (транзакционный подход), то кембриджская школа стремилась выявить закономерности использования денег как дохода. Ее аргументация основана на идее кассовых остатков - денежных средств, хранимых субъектами в виде наличности, т.е. в абсолютно ликвидной форме. Было установлено, что размеры кассовых остатков зависят прежде всего от экономической конъюнктуры. При благоприятной конъюнктуре доля наличности в доходе невелика и стабильна. А вот в инфляционной экономике, когда происходит более быстрое сбрасывание наличных денег, их превращение в товары и услуги, доля кассовых остатков в доходе увеличивается. Кембриджскую версию количественной теории выражает формула:

$$M = kPY,$$

где M - объем денежной массы,

P - общий уровень цен на товары и услуги,

Y - реальный доход общества за определенный период времени, т.е. количество товаров и услуг, которые могут быть приобретены на рынке;

PY - номинальный доход.

k - коэффициент Маршалла, показывающий, какую долю номинального дохода субъекты предпочитают держать в форме наличных денег (кассовых остатков).

Данная формула также характеризует условие равновесия предложения денег и спроса на них. Левая часть формулы характеризует предложение денег M_s , задаваемое извне центральным банком. Правая часть kPY символизирует спрос на деньги M_d , который определяется общим номинальным доходом членов общества с учетом того, что часть этого дохода хранится в виде наличности и временно изымается из обращения.

Если сравнить уравнение Фишера с кембриджским уравнением и учесть, что PQ примерно равно PY , то коэффициент k представляет собой иной способ выражения скорости обращения денег и $k = 1 / V$.

Пример: 31 марта 1993 г. денежная масса в России составляла 10.9 трлн. Руб. В период с 15 марта по 15 апреля 1993 г. общие расходы населения и предприятий составили 7.2 трлн. руб. Следовательно, месячная скорость обращения денег была 0.66 раз за месяц. Коэффициент Маршалла составил 1.5 месяца, т.е. запас денег равнялся полуторамесячным национальным расходам.

Несмотря на формальную связь двух подходов, кембриджская версия базируется на иных теоретических идеях. Она перенесла анализ в область принятия экономических решений всеми субъектами экономики. Ведь очевидно, что при проведении экономической политики следует учитывать не только действия правительства по эмиссии денег, но и решения предпринимателей, банкиров, населения по хранению больших или меньших денежных сумм в кассовых остатках. Это делает кембриджский подход более глубоким и плодотворным, чем транзакционный. Кембриджский вариант дал толчок теории портфельного выбора, лежащих в основе современных исследований денежного рынка.

Как видим, основной постулат количественной теории денег: чем больше предложение денег, тем выше уровень цен. С этим положением так или иначе согласны все экономисты. Особенность классиков состоит лишь в том, что они считают данную связь очень жесткой.

Монетаризм - новый вариант количественной теории, реализованный в трудах ученых чикагской школы (М. Фридмен, К. Браннер, А. Мельтцер) 50-60-х гг. Монетаризм основан:

- 1) на лозунге «Деньги имеют значение», причем некоторые его представители выдвигают даже лозунг «Только деньги имеют значение»;

- 2) на количественной теории денег;

- 3) на убеждении, что центральный банк страны способен определять количество денег в обращении.

Количественная теория подвергалась критике даже в период своего господства по следующим основным направлениям:

1) она имеет чрезмерно упрощенный характер. И скорость обращения денег, и объем производства, несомненно, во многом зависят от количества обращающихся денег. Так, в условиях инфляции V стремительно ускоряется.

2) зависимость уровня цен P от денежной массы M не столь линейна. Более того, существует и обратная зависимость: когда P изменяется под влиянием неденежных факторов, а это неизбежно приводит к изменению и M . Монетаристская интерпретация причин роста цен чрезмерно упрощает действительность даже в рыночной (не говоря уже о переходной) экономике. Безоговорочно можно утверждать лишь одно: цены и денежная масса увеличиваются параллельно. Однако опять-таки остается вопрос: что первично и что вторично - потому ли растут цены, что увеличивается масса денег в обращении или, наоборот, масса денег в обращении растет потому, что увеличиваются цены? Монетаризм же отводит ценам только пассивную роль, в то время как практика свидетельствует о явной ограниченности такого подхода. Даже в устоявшихся, зрелых рыночных хозяйствах денежные сдвиги могут носить как активный, так и пассивный, отраженный характер. И если в первом случае избыточная денежная эмиссия самостоятельно порождает очередной виток, то во втором - денежное обращение просто санкционирует рост цен, происшедший по немонетарным причинам. Так, в 90-е гг. в России рост цен (имеющий преимущественно немонетарную природу) формирует повышенный спрос на деньги, который, в свою очередь, «подтягивает» к своему уровню их предложение, а не наоборот.

3) само понятие денег является весьма сложным, включая не только банкноты и разменную монету, но и многие другие платежные средства с большей или меньшей степенью ликвидности.

Надо признать, что некоторые из указанных направлений критики - например, множественность платежных средств, понимание нестабильности скорости обращения денег, были включены монетаристами в уравнение обмена, усложнив его.

Итак, классическая теория спроса на деньги есть система из 3 уравнений:

1) спрос на деньги $M_d = P(Q/V)$

2) предложение денег $M_s = \underline{M}_s$ (экзогенно заданная центральным банком величина),

3) условие равновесия денежного рынка $M_d = M_s$.

3. КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ СПРОСА НА ДЕНЬГИ. ТРАНСАКЦИОННЫЙ И СПЕКУЛЯТИВНЫЙ СПРОС НА ДЕНЬГИ. ТЕОРИЯ «ВЫБОРА ПОРТФЕЛЯ».

Кейнсианская теория спроса на деньги существенно отличается от неоклассической - прежде всего отрицанием количественной теории денег. В «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс выдвинул 3 психологических мотива, побуждающие хранить сбережения в денежной (наиболее ликвидной) форме:

1) Трансакционный (операционный) спрос, определяемый потребностью покупать друг у друга товары, услуги, факторы производства. Он зависит:

а) от уровня цен;

б) от уровня реального объема производства. По мере его повышения также растут реальные доходы, и людям при прочих равных условиях понадобится больше денег для его реализации на товарных рынках;

в) от скорости обращения денег, которая зависит от времени между получением номинального дохода PY и его расходом. Так, если индивид получает доход в 200 долл. один раз в 4 недели, равномерно и полностью его расходует, то его средний операционный спрос на деньги равен 100 долл. Если же месячный доход в 200 долл. выплачивается ему раз в неделю по 50 долл., то средний операционный спрос на деньги в этом случае составит 25 долл.

Закономерность: чем выше совокупный доход и цены и ниже скорость оборота денег, тем выше транзакционный спрос на деньги M :

$$Md1 = 1/v PY = kPY$$

2) Мотив предосторожности - это желание хранить деньги для непредвиденных обстоятельств, например, болезни, несчастные случаи, срочный ремонт автомобиля, колебания курсов валют, возможность оперативно совершить очень выгодную покупку, трудовые забастовки и т. д. Данный мотив часто связан с возросшим риском потери капитала: если индивид полагает, что вложения денег в ценные бумаги принесут убытки, то он станет хранить сбережения в денежной форме (уменьшая риск, хотя и лишаясь возможного дохода). Чем ниже процентная ставка по депозитам, тем меньше у индивида стимулов доверять свои сбережения банкам. Такой мотив срабатывает и при усилении неопределенности будущей экономической ситуации.

Рассмотрение транзакционного мотива и мотива предосторожности делают кейнсианскую теорию спроса на деньги весьма похожей на классическую теорию. Однако в теории Кейнса представлен и весьма специфический третий мотив.

3) Спекулятивный спрос - спрос на деньги, обусловленный желанием выгодно разместить сбережения. Фактически он представляет некоторый резерв денег, с помощью которого субъекты стремятся застраховать себя от превратностей рыночной конъюнктуры.

До 30-х гг. в экономической теории совокупный спрос на деньги Md ограничивался лишь операционным спросом. Но Дж. Кейнс дополнил эту формулу спросом на деньги, связанным с их использованием как средства сбережения. При этом субъекты экономической системы могут свободно выбирать, в какой именно форме держать свои сбережения. Они вправе накапливать их в виде наличных денег, вкладывать в ценные бумаги (акции, облигации), покупать недвижимость (дома, земельные участки и т. п.) в расчете на получение дохода. Теоретически нет необходимости рассматривать отдельно все возможные варианты сбережений, связанные с получением доходов на капитал. В теории Дж. Кейнса предполагается, что наличным деньгам противостоит единственный актив - долгосрочные государственные облигации.

Различия между наличными деньгами и облигациями как формами накопления богатства состоят в следующем. Во-первых, наличные деньги обладают абсолютной ликвидностью, а облигации - меньшей ликвидностью, ибо их превращение в наличные деньги сопряжено с определенными затратами. Во-вторых, при отсутствии инфляции наличные деньги - надежный актив, меньше их не станет, а владение облигациями связано с риском, так как возможны убытки. В-третьих, наличные деньги не дают их владельцу дохода, напротив, облигации способны приносить доход в виде процента.

Индивид желает получить максимум дохода от своих активов, именно этим в конечном счете будет определяться, какую их часть он оставит в виде наличных денег, а какую израсходует на покупку облигаций.

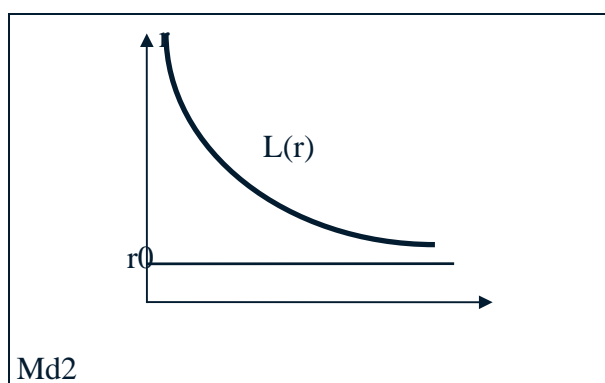
Допустим, что из 1000 долл. дохода 400 долл. расходуется на покупку товаров и услуг, т.е. составляет операционный спрос на деньги. Остальные 600 долл. сберегаются, причем возможны разнообразные варианты распределения сбережений между наличными деньгами и долгосрочными облигациями. Если субъект купит облигации на 500 долл., то оставшиеся 100 долл. наличных денег составят его спекулятивный спрос на деньги. В иной ситуации субъект вложит в ценные бумаги всего 250 долл., предпочитая иметь сбережения наличных денег в размере 350 долл., что и составит его спекулятивный спрос на деньги.

Важнейшим фактором, влияющим на принятие субъектом решения о варианте распределения своих сбережений с целью получения максимального дохода, является процентная ставка по облигациям.

Кейнсианское объяснение связи между размером спекулятивного спроса на деньги и ставкой процента по облигациям состоит в следующем (при допущении отсутствия инфляции). Известно, что норма процента по облигациям обратно пропорциональна их рыночной цене. Пусть по представлениям некоего субъекта 20% - высокая ставка процента по облигациям, 10% - низкая, 5% - низкая. Всякий раз, когда ставка процента поднимается выше 10%, владелец сбережений будет считать, что она рано или поздно начнет опускаться, что будет означать повышение рыночной цены облигаций в будущем. При этом он станет приобретать облигации в расчете на повышение в будущем их рыночной цены и уменьшать запасы наличных денег. Следовательно, при высокой ставке процента по облигациям индивид предпочтет приобретать облигации, а доля наличных денег в его богатстве снизится.

Если же ставка процента по облигациям опускается ниже 10% , то убеждение в том, что скоро она вновь повысится (а значит, цена облигаций упадет) вынудит субъекта продавать свои ценные бумаги и увеличивать денежные запасы. Значит, при низкой норме процента по облигациям индивид предпочтет держать деньги в наличной форме.

Таким образом, совокупный спекулятивный спрос на деньги всех индивидов находится в обратной пропорциональной зависимости от ставки процента по облигациям:



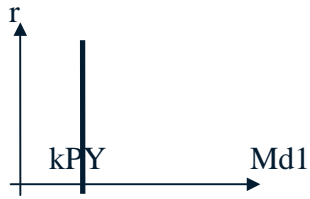
При этом норма процента не может упасть ниже некоторой минимальной величины r_0 , поэтому кривая $L(r)$ приближается к прямой $r = r_0$.

Таким образом,

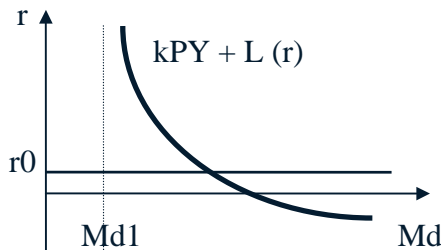
функция общего спроса на деньги:

$$Md = Md_1 + Md_2 = 1/v PY + L(r)$$

Учтем, что операционный спрос на деньги непосредственно не зависит от нормы процента по облигациям.



Тогда кривая совокупного спроса на деньги, называемая кривой предпочтения ликвидности, будет иметь следующий вид:



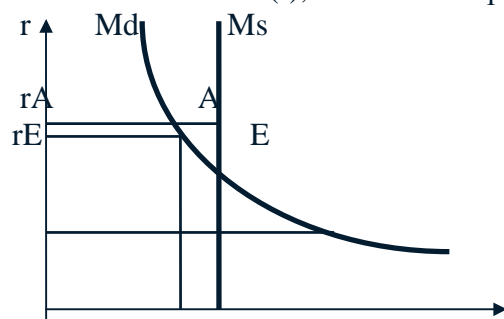
Таким образом, Кейнс ввел в экономическую теорию проблему «выбора портфеля», которая призвана давать ответ на вопрос: какова должна быть оптимальная структура активов данного субъекта (в данном случае соотношение долей денежных средств и государственных облигаций). Однако кейнсианская теория предельно упрощала портфельный выбор: или наличные деньги, или правительственные облигации. В современной теории спроса на деньги объектом анализа стал гораздо более широкий выбор альтернатив. В 1981 г. американец Дж. Тобин получил Нобелевскую премию в области экономики за то, что он развил теорию «выбора портфеля» финансовых средств - теорию, анализирующую, как люди выбирают способ использования сбережений среди различных вариантов: акции, облигации корпораций и правительства, казначейские векселя, наличные деньги, активы в форме недвижимости, товары длительного пользования и т.п. И все факторы, которые влияют на предпочтение обладания каким-нибудь из вышеперечисленных активов относительно денег, оказывают воздействие на величину совокупного спроса на деньги. А одними из важнейших, недостаточно исследованных классиками и кейнсианцами факторов, оказывающих воздействие на данный спрос, современная теория рассматривает инфляцию, богатство индивидов, а также изменения в их ожиданиях.

4. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ. РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ.

Предложение денег M_s организует государство в лице центрального банка как путем денежной эмиссии, так и посредством управления денежными активами других банков. Исходя из приоритетов той или иной проводимой экономической политики, государство устанавливает определенную величину предложения денег, которая не зависит от нормы процента по облигациям, а значит кривая предложения денег параллельна оси r .

Равновесие на рынке денег в алгебраической форме можно представить в виде

$$M_s = M_d = kPY + L(r), \quad \text{а графически}$$





Равновесие денежного рынка достигается в точке E , которой соответствует норма процента r_E .

Рассмотрим механизм функционирования денежного рынка. Если норма процента превышает равновесный уровень, $r_A > r_E$. Это означает, что в точке A предложение денег превышает спрос, т. е. Существует избыточное предложение денег, возникшее из-за того, что повышение нормы процента по облигациям стимулировало владельцев сбережений направить их на покупку облигаций. В результате спрос на облигации возрастет, станет избыточным, что приведет к повышению их рыночной цены. Вследствие этого норма процента по облигациям снизится вновь до r_E . Рынок денег вновь вернется в состояние равновесия, рынок облигаций тоже.

Когда норма процента окажется ниже равновесного уровня ($r_B < r_E$), то на рынке денег возникнет избыточный спрос на деньги. Снижение нормы процента по облигациям равносильно повышению их рыночной цены. Владельцам облигаций становится выгодно их продать, что приведет к избыточному предложению облигаций на рынке. В результате рыночная цена облигаций снизится, ставка процента вновь повысится до равновесного уровня r_E . Так работает свободный рынок денег, самостоятельно восстанавливая нарушенное равновесие, периодически возникающее на нем.

5. СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ. ФУНКЦИИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Денежно-кредитную политику проводит государство через двухуровневую банковскую систему. Первый ярус данной системы представлен центральным банком (государственным или, по меньшей мере, находящимся под пристальным государственным контролем). Старейшими из центральных банков являются Банк Англии и Банк Швеции, которые были основаны в конце XVII в. Однако современная модель центральных банков начала формироваться лишь в XIX в. - в экономике с бумажными деньгами и коммерческими банками. Сегодня в любой, даже самой маленькой стране имеется свой центральный банк, который является:

- 1) эмиссионным центром страны;
- 2) банком банков;
- 3) банкиром правительства.
- 4) органом регулирования экономики страны денежно-кредитными методами.

Центральный банк несет ответственность за состояние денежного обращения. Его стратегическая задача - обеспечение посредством контроля за объемом денежной массы низкого уровня инфляции и недопущение при этом значительной безработицы. Решение этой задачи предполагает управление прочими, негосударственными банками. Государство (представленное в данном случае центральным банком) на денежном рынке выступает монополистом в определении предложения денег и темпов его роста. Являясь эмиссионным центром страны, центральный банк обладает монопольным правом выпуска денег. Следовательно, денежный рынок - монопольный, но демополизация ему не грозит. Однако в этих условиях вполне возможными становятся злоупотребления со стороны центробанка. Поэтому для

нормального функционирования денежного рынка требуется продуманное законодательство, которое бы регламентировало деятельность центрального банка и других государственных органов, ответственных за проведение денежно-кредитной политики.

Функция банка банков заключается в том, что, с одной стороны, центральный банк сосредоточивает у себя обязательные резервы коммерческих банков, а с другой - оказывает им необходимую кредитную поддержку. Центральный банк является кредитором в последней инстанции. Спасая коммерческие банки при угрозе финансовой паники, он предоставляет им кредитную поддержку. Концентрация обязательных резервов в центральном банке означает, что он может в известных пределах осуществлять контроль за деятельностью коммерческих банков.

Функция банкира правительства налагает взаимные права и обязанности на правительство и центральный банк. Казначейство обязано хранить свободные денежные ресурсы в центральном банке в виде вкладов (депозитов). Центральный банк, в свою очередь, отдает казначейству всю свою прибыль сверх определенной, заранее установленной нормы.

Денежно-кредитная (монетарная) политика связана с изменением массы денег в обращении. Необходимость ее состоит в том, что нерегулируемая деятельность коммерческих банков усиливает циклические колебания конъюнктуры: так, например, банки нередко считают выгодным расширять предложение денег в период экономического подъема (сопровожаемого инфляцией) и сокращать его во время спада. Такие действия провоцируют проциклические тенденции в функционировании банковской системы. Для противодействия им центральный банк может увеличивать денежное предложение в условиях спада для поощрения расходов, а во время инфляции - уменьшать его с целью ограничения расходов. Тем самым смягчаются циклические колебания на рынках товаров, капиталов, рабочей силы, сдерживается инфляция, регулируются темпы экономического роста.

Таким образом, вся денежно-кредитная система может быть представлена в форме пирамиды кредита, в основании которой находится казначейство. Оно тесно связано с центральным банком, который, в свою очередь, воздействует на коммерческие банки. Коммерческие же банки осуществляют кредитование фирм и населения.

6. ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Первым орудием денежно-кредитной политики центрального банка является учетная политика. Учетная ставка (ставка рефинансирования) - ставка процента за кредит, предоставляемый центральным банком коммерческим банкам. Учетно-процентная (дисконтная) политика состоит в регулировании размеров процентной ставки (дисконта), по которой коммерческие банки могут заимствовать средства у центрального банка. Назначая единую учетную ставку, центральный банк тем самым определяет низшую границу учетной ставки коммерческих банков (комиссионный процент которых превышает учетную ставку центрального банка, как правило, на 0,5 - 2%).

Так, если налицо экономический спад, то учетная ставка сокращается. Тем самым коммерческие банки поощряются к приобретению дополнительных кредитов и наращиванию денежного предложения. Тем самым стимулируются совокупные расходы. И наоборот, если ускоряются темпы инфляции, то центральный банк поднимает размер дисконта.

Последнее мероприятие, в свою очередь, порождает 3 эффекта:

а) некоторым банкам дорогой государственный кредит становится недоступным, что сокращает скорость нарастания денежной массы в обращении;

б) если коммерческий банк все же берет подорожавший кредит, то он вынуждается повышать эффективность своих операций, кредитовать только наиболее эффективные проекты;

в) коммерческие банки стремятся перекладывать дорогой государственный кредит на плечи своих клиентов - повышается ставка процента за кредит и у коммерческих банков - сокращение спроса на деньги.

Торможение инфляционных процессов как позитивный результат осуществленных мероприятий имеет, однако, и негативные эффекты на товарных рынках, а также в сфере производства. Чем дороже кредит, тем ниже склонность к инвестированию, тем труднее финансировать капиталовложения, тем медленнее развивается народное хозяйство. Поэтому для того, чтобы борьба с инфляцией не приводила к подавлению инвестиционного процесса, государству необходимо заранее позаботиться о компенсации подобных негативных эффектов, своевременно включив соответствующие амортизаторы: сокращение ставки налога на прибыль, предоставление специального кредита для уплаты налога (налогового кредита) и т.п.

Второе орудие центрального банка - регулирование банковских резервов. Обязательные резервы - это минимальная норма вкладов (депозитов) коммерческих банков в центральном банке. Эту денежную сумму коммерческий банк не имеет права давать взаймы и обязан держать на своем счете в центральном банке. Такие вклады коммерческих банков значительно облегчают систему безналичных межбанковских расчетов (клиринг). Предположим, клиент А коммерческого банка X хочет перевести 1000 \$ клиенту Б коммерческого банка Y. Для этого банк X уменьшает размер своего резервного фонда в центральном банке на 1000 \$, а резервный фонд банка Y в центральном банке на 1000 \$ увеличивается.

Так, в условиях инфляции центральный банк увеличивает норму обязательных резервов. Тем самым ограничиваются возможности коммерческих банков предоставлять ссуды своим клиентам. И, наоборот, при дефляции, когда необходимо увеличить количество денег в обращении, минимальная норма сокращается. При этом коммерческие банки, разморозив часть своих средств, превращают их в кредиты.

При длительном использовании нормы обязательных резервов денежная эмиссия постепенно утрачивает экономическое значение: чем дольше применяется этот способ регулирования, тем больше объем ресурсов коммерческих банков, зарезервированный в центральном банке и тем меньше смысла в печатании новых денег и выпуске их в обращение. Для того, чтобы увеличить (уменьшить) денежную массу, центральному банку достаточно просто уменьшить (увеличить) норму резервов, а эмиссия становится лишь техническим мероприятием, предназначенным для замены износившихся денежных знаков.

Норма обязательных резервов зависит от видов вкладов (срочный, бессрочный), от их величины, от географических (расположение банка в крупном или мелком городе) и институциональных (вид кредитного учреждения) различий. В настоящее время в развитых странах наблюдается тенденция к стиранию географических и институциональных различий.

В США регулирование минимальной нормы обязательных резервов проводится с 1933 г., а в 1980 г. был принят закон, по которому резервные требования Федеральной резервной системы были распространены на все депозитные институты страны (ранее им подчинялись лишь коммерческие банки - члены ФРС).

Третьим важнейшим инструментом денежно-кредитной политики являются операции на открытом рынке. Политика открытого рынка выражается в купле-продаже центральным банком ценных бумаг (казначейских векселей, долговых обязательств федерального правительства и местных органов власти и т.п.). В целях регулирования денежной массы центральный банк ведет куплю-продажу государственного долга. Он продает государственные облигации инвестиционным дилерам- брокерам, которые затем перепродают их коммерческим банкам, корпорациям, финансовым учреждениям и населению. Так, если появляется необходимость увеличения количества денег в обращении, то осуществляется скупка государственных долговых обязательств: владельцы облигаций государственного займа, купившие их, скажем, за 50 тыс. руб., продают их центральному банку за 55 тыс. руб. При этом деньги за облигацию немедленно попадают в обращение. Например, когда во второй половине 80-х гг. в экономике США наметился длительный подъем, Федеральная резервная система поддержала его массивными закупками государственных облигаций на рынке ценных бумаг. В то время, как масштабы продаж государственных облигаций в этот период составляли лишь 2-4 млрд. дол. в год, их ежегодные закупки составляли 20- 30 млрд. дол. Ставшее результатом данных действий ФРС увеличение предложения денег привело к уменьшению процентной ставки, а также к повышению курса акций, которое тоже стимулировало инвестиционную активность фирм.

Операции на открытом рынке наиболее широко практикуются центральными банками тех стран, где существует емкий рынок государственных облигаций (США, Великобритания, Канада и др.). В российской же экономике сколько-нибудь масштабные операции на открытом рынке до последнего времени отсутствовали (лишь во второй половине 90-х гг. резко расширился - вплоть до августа 1998 г. объем операций с ГКО-ОФЗ). Незрелость рынка ценных бумаг в нашей стране не позволяла центральному банку проводить результативную рестриктивную денежно-кредитную политику. В этих условиях доля займов у предприятий и населения в погашении дефицита бюджета оказывалась ничтожной. Дефицит финансируется в основном за счет кредитов центрального банка, т.е. путем выпуска в обращение новых денег. Но за последние годы масштабы купли-продажи государственных ценных бумаг возросли столь стремительно, что в российской экономике стал интенсивно проявляться эффект вытеснения.

Таким образом, если экономика столкнулась с безработицей и понижением цен, то необходимо увеличение предложения денег для стимулирования совокупных расходов. Для этого используются покупка ценных бумаг центральным банком на открытом рынке, сокращение резервной нормы, сокращение учетной ставки. В этом проявляется политика дешевых денег, цель которой - сделать кредит дешевым и доступным.

Если же излишние расходы толкают экономику к инфляционной спирали, то реализуется обратная политика дорогих денег, цель которой - ограничить денежное предложение для сокращения расходов и сдерживания инфляционного давления на экономику.

Первый и второй инструменты денежно-кредитной политики включают механизмы косвенного воздействия, в них участвуют и центральный банк, и другие элементы банковской системы. Используя же третий инструмент, центральный банк уже прямо, непосредственно влияет на денежную массу. Поэтому операции на открытом рынке являются наиболее быстродействующим средством регулирования денежной массы. Резервная же норма и учетная ставка носят скорее стратегический, чем тактический характер. Они имеют не только важное практическое значение, но и дают своеобразный информационный эффект, заключающийся в том, что коммерческие структуры получают информацию о содержании и направлениях денежно-кредитной политики, рассчитанной на относительно длительную перспективу.

Все три перечисленных выше инструмента не разрушают денежный рынок, при их использовании не происходит превышение допустимых пределов вмешательства государства в рыночную экономику: коммерческие банки вольны брать или не брать займы в центральном банке при повышении процентной ставки; владельца сбережений никто не заставляет продавать (покупать) государственные облигации центральному банку.

Центральный банк способен эффективно использовать данные инструменты лишь в случае независимости от исполнительной власти и подчинения одному только закону. Правительству никогда не хватает денег, и если ему будет подвластен центральный банк, останется лишь найти повод для эмиссии денег (бюджетный дефицит, возникший по «объективным» причинам - типа войны в Чечне). В нашей стране еще недавно не требовалось даже искать удобного предлога для эмиссии: для получения денег из Госбанка достаточно было простого распоряжения правительства. В результате центральный банк превращался в придаток Министерства финансов, а денежно-кредитная политика становилась не заслоном на пути инфляционного процесса, а, наоборот, фактором его дальнейшего нарастания. По нынешней российской Конституции ЦБ подотчетен парламенту и независим от исполнительной государственной власти. Однако, по относительно недавней оценке Б. Федорова, наш ЦБ - уникальное явление в мировой практике, т.к. даже вопреки четкой записи в Конституции он сопротивляется выполнению своих обязанностей по борьбе с инфляцией²².

Безусловно, центральный банк не должен держаться в стороне от бюджетных проблем: роль безучастного наблюдателя ему не к лицу. Ведь правительство ничем не хуже коммерческого банка и вправе рассчитывать на кредиты. Но: а) в порядке общей очереди; б) с возвратом; в) под процент.

Определяя условия кредитования, центральный банк должен руководствоваться как пожеланиями правительства, так и обязанностью проводить неинфляционную денежную стратегию.

Центральный банк не должен кредитовать предприятия: это под силу и коммерческим банкам. Поэтому целесообразно, с учетом мировой практики, ликвидировать инвестиционное управление ЦБ России, ограничив задачи последнего рефинансированием.

Кейнсианцы считают главным регулирующим денежную массу инструментом учетную ставку. Однако в современных условиях таковым, скорее всего, следует признать операции на открытом рынке. Ставка

²² Вопросы экономики.1994.№ 1.С.13.

рефинансирования менее значима, т.к. количество денежных средств, получаемых коммерческими банками у центрального банка обычно невелико (таким способом обычно приобретаются 2-3% кредитных ресурсов). К тому же нередко именно операции на открытом рынке побуждают коммерческие банки брать ссуды в центральном банке: интенсивная продажа облигаций центральным банком может натолкнуться на нехватку средств у коммерческих банков для их покупки.

Механизм учетно-процентной ставки исправно действовал в начале XX века, но затем центральные банки натолкнулись на противодействие банковских монополий, которые устанавливали процентные ставки по сговору, а не под влиянием рыночной стихии. В результате, например, когда центральный банк понижал процент по межбанковскому кредиту, коммерческие банки его не сокращали, и, как следствие, спад в экономике продолжался. На эффективность дисконтной политики повлияла и интернационализация хозяйственной жизни: понижение процентной ставки центральным банком могло спровоцировать отток капитала из страны.

В России же ставка рефинансирования в условиях отсутствия масштабных операций на открытом рынке является важным инструментом денежно-кредитной политики. Например, в конце 1993 г. она составляла 210% годовых. Коммерческие банки, ориентированные на нее, предоставляли кредиты клиентам под 240-250% (обычно на срок не более 3 месяцев с ежемесячным обслуживанием долга). Следовательно, каждый месяц клиент отдавал банку 20% взятой суммы. Банк реинвестировал полученные деньги в новые кредиты. Доход, оцениваемый по формуле сложных процентов ($1,2$ в двенадцатой степени = $8,9$) составлял 790% годовых, что соответствовало почти 9-кратному росту капитала и было близким к годовому темпу инфляции.

Меньшая роль изменений резервных требований обусловлена тем, что находящиеся в резерве деньги не приносят процента, а потому более высокие резервные требования негативно сказываются на прибыли банков. Результатом становится явное или скрытое стремление последних выйти из подчинения центрального банка, что ослабляет регулирующий потенциал денежно-кредитной политики.

Первостепенная роль операций на открытом рынке обусловлена тем, что данный инструмент обладает преимуществом масштабности и гибкости: государственные ценные бумаги можно продавать и покупать быстро и в значительных количествах. Так, в США банки, составляющие Федеральную резервную систему, владеют государственными облигациями примерно на 250 млрд. дол., продажа которых теоретически может уменьшить средства коммерческих банков до нуля.

Кроме трех основных существуют другие, менее значимые инструменты денежно-кредитного регулирования:

- установление экономических нормативов для банков - например, минимального размера уставного капитала, предельного соотношения между размером уставного капитала и суммы активов банков, минимального размера риска на одного заемщика, ограничений использования привлеченных депозитов для приобретения акций юридических лиц и др. Если нормативы нарушаются, то центральный банк может, например, повысить норму обязательных резервов и даже ликвидировать банк;

- ограничения на потребительский кредит: например, для борьбы с инфляцией кредиторы обязываются делать «специальные вклады» в

центральный банк в размере, например, 10-15% от прироста потребительского кредита. Тем самым отбивается их охота к расширению кредитования потребителей;

- увещание, т.е. «дружеское убеждение» коммерческих банков центральным банком не допускать излишнего увеличения или сокращения банковского кредита для противодействия инфляции или безработице.

7. ВОЗДЕЙСТВИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ. ТРАНСМИССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Монетарная политика базируется:

- 1) на возможности центрального банка воздействовать на ставку процента через мультипликативное увеличение или сокращение предложения денег;
- 2) на связи ставки процента с инвестициями;
- 3) на мультипликативном воздействии инвестиций на национальный продукт.

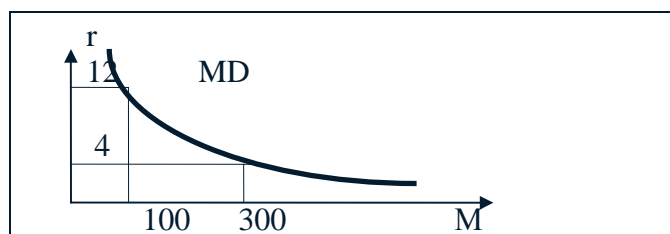
В результате складывается некий трансмиссионный механизм, через который монетарная политика воздействует на национальный продукт, занятость и уровень цен. Он состоит из следующих звеньев:

- 1) Центральный банк своими действиями увеличивает (в фазе кризиса) или уменьшает (в фазе подъема) денежную массу.

Предположим, что национальная экономика находится в фазе спада. В этих условиях центральный банк увеличивает денежную массу, например, на 20 млрд. руб.

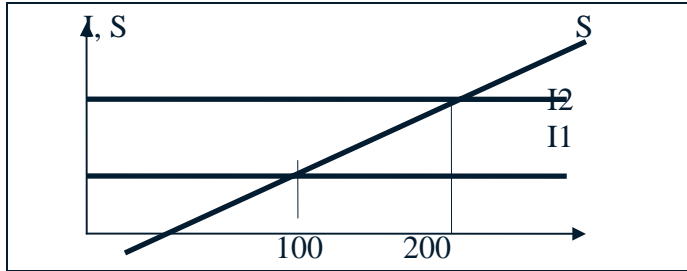
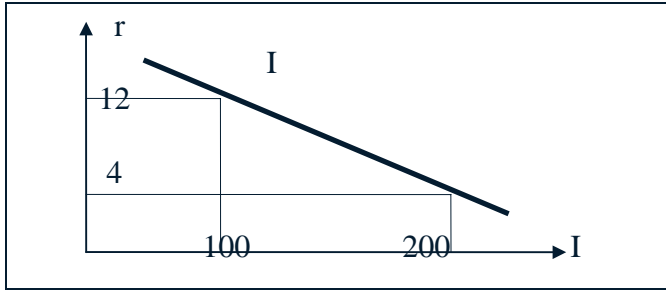
- 2) Происходит мультипликативное расширение банковских депозитов, увеличение денежного предложения. Так, если банковский мультипликатор равен 10, то предложение денег увеличивается, скажем, со 100 до 300 млрд. руб.

- 3) Рост предложения денег при неизменном спросе на них ведет к удешевлению



денег, т.е. к падению процентной ставки - она снижается с 12 % до 4 %.

- 4) Результатом снижения процентной ставки будет увеличение частных и государственных инвестиций, которые возрастут со 100 до 200 млрд. руб.



5) Рост капиталовложений повлечет за собой повышение доходов, расширение производства и занятости. Так, если мультипликатор инвестиций равен 1, то прирост ВВП составит 100 млрд. руб.

Точно так же работает трансмиссионный механизм и в обратном направлении.

4. МУЛЬТИПЛИКАТИВНОЕ РАСШИРЕНИЕ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ. ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

Регулирующий потенциал центрального банка ограничен. Рыночное хозяйство устроено так, что центральный банк не полностью контролирует движение денежной массы. Дело в том, что в обращении находятся не только деньги, выпущенные центральным банком, но и деньги, «выработанные» коммерческими банками (прежде всего банковские чеки).

Допустим, клиент положил в банк 5 млн. руб., получив соответствующую чековую книжку. Купив в магазине велосипед, он оплатил его чеком. Продавец велосипеда не несет чек в банк, обменивая его на рубли, а оплачивает им свои покупки. Банк, забрав 5 млн. руб., отдает их взаймы; если норма обязательных резервов составляет 20%, то кредит составляет 4 млн. руб. И это возможно, хотя на 5 млн. руб. «деньги» банком уже выданы в виде чековой книжки. Далее, получатель кредита в 4 млн. руб. может отнести их в другой банк и получить взамен чековую книжку на 4 млн. руб. Этот банк, в свою очередь, может выдать кредит на 3,2 млн. руб. и т.п. Вывод: первоначально «брошенные» центральным банком в обращение денежные купюры мультипликативно возрастают за счет денег, «производимых» коммерческими банками, причем во многом независимо от желания правительства. Поэтому государство, не будучи в состоянии прямо определять параметры денежного предложения, может лишь косвенными методами придавать денежной массе нужное направление. Одним из таких косвенных инструментов является установление резервных требований, от которых, в свою очередь, зависит величина депозитного мультипликатора.

Предположим теперь, что некий клиент положил в коммерческий банк 10 млн. руб. Центральный банк определил норму обязательных резервов в 10%. Балансовый счет банка примет следующий вид:

активы	пассивы
резервы 1 млн. руб.	вклады 10 млн. руб.

ссуды 9 млн. руб.	
Всего 10 млн. руб.	Всего 10 млн. руб.

Таким образом, в результате ссуды 9 млн. руб. реально денежная масса возросла и составила 19 млн. руб. Получатель ссуды затем покупает товар на 9 млн. руб. Продавец этого товара отнесет вырученные деньги во второй банк, балансовый счет которого примет вид:

активы	пассивы
резервы 0.9 млн. руб.	вклады 9.0 млн. руб.
ссуды 8.1 млн. руб.	
Всего 9.0 млн. руб.	Всего 9.0 млн. руб.

Второй банк создал дополнительно 8,1 млн. руб. и т.д. до бесконечно малой величины. В этом состоит мультипликативный эффект расширения банковских депозитов, рассчитываемый с учетом резервных требований центрального банка. Количество созданных денег при этом = 10 млн. руб. + 9 млн. руб. + 8,1 млн. руб. + ... = 10 млн. руб. $(1 + 0,9 + 0,9 + 0,9 + \dots) = 10 \text{ млн. руб. } (1 / 1 - 0,9) = 10 \text{ млн. руб. } \times 10 = 100 \text{ млн. руб.}$

Депозитный мультипликатор (m) - числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастет или сократится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в банковскую систему (в широком смысле - в кредитную систему, включающую и страховые компании, пенсионные фонды и т.п.) на одну единицу:

$$m = 1/R \times 100, \text{ где } R - \text{обязательная резервная норма;}$$

$$\text{В нашем примере } m = 1/10 \times 100 = 10.$$

$$\text{Если резервная норма} = 5\%, \text{ то } m = 20, \text{ если она} = 20\%, \text{ то } m = 5.$$

В общем виде связь предложения денег (M_s) с денежной базой (B)

можно представить следующим образом:

$$\Delta M_s = m \Delta B,$$

где ΔM_s - прирост предложения денег,

ΔB - прирост денежной базы,

m - депозитный мультипликатор.

Если бы банки имели избыточные резервы, то депозитный мультипликатор был бы значительно ниже. Предположим, что в нашем примере наряду с 10% обязательных резервов банки держат еще 10 % сверхнормативных (избыточных). Таким образом, фактические резервы составляют 20%. В этом случае депозитный мультипликатор равен $1/0,2 = 5$.

В реальной жизни банковский мультипликатор во многом зависит от так называемых «утечек» денег в систему текущего обращения: не все деньги, взятые в банках, возвращаются в кредитную систему в виде депозитов; часть их циркулирует в виде наличных. Например, в США около 1/3 денежной массы приходится на наличные деньги, а 2/3 - на банковские депозиты. В этом случае при росте денег у населения в банк попадает лишь 2/3 этой суммы. Таким образом, реальная способность банков создавать деньги зависит не только от нормы обязательных резервов, но и от поведения населения, его доверия к банковской системе.

Денежный мультипликатор, который является усложненным вариантом депозитного, учитывает поведение как банков, так и населения:

$$m^* = 1 + d / R + d ,$$

где m^* - денежный мультипликатор,
 d - отношение наличных денег к депозитам;
 R - норма обязательных банковских резервов.

Если ввести в условия исходной задачи $d = 30\%$, то $m^* = 1 + 0,3 / 0,1 + 0,3 = 1,3 / 0,4 = 3,25$.

Запишем в общем виде формулу изменения предложения денег:

$$\Delta Ms = m^* \Delta B = (1 + d / R + d) \Delta B$$

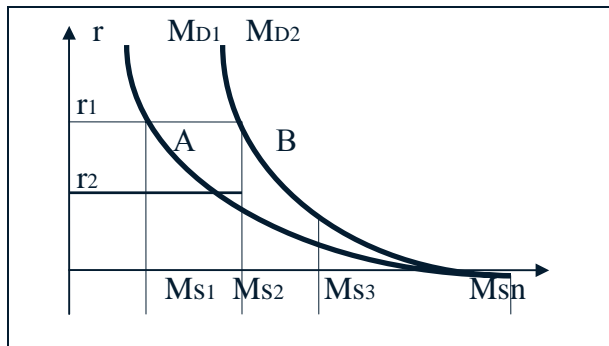
При $d = 0$, когда население хранит все свои деньги в банке, $m^* = m$, т.е. денежный мультипликатор равен депозитному.

Депозитный и денежный мультипликаторы действуют и в обратную сторону. Так, изъятие центральным банком из обращения 10 млн. руб. (например, путем продажи государственных облигаций) при $m = 10$ приведет к сжатию реального денежного предложения на 100 млн. руб.

8. КЕЙНСИАНСКАЯ ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА. ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА

Государство имеет возможность изменять предложение денег. Но воспользоваться данной возможностью оно может по-разному:

- разумное увеличение предложения денег обеспечивает устойчивое неинфляционное развитие экономики;
- безмерное наращивание денежного предложения порождает ускоряющуюся инфляцию, тормозящую экономический рост.



Исходное состояние равновесия денежного рынка - в точке А. Пусть государство довело предложение денег от уровня Ms_1 до Ms_2 при неизменном спросе на них. Тогда процентная ставка движется от r_1 к r_2 вдоль кривой Md_1 .

На товарных рынках удешевление кредита отразится на увеличении инвестиций, объема производства и занятости.

Результатом станет рост совокупного дохода, что приведет к росту спроса на деньги на денежном рынке (который будет описываться кривой Md_2). Вследствие этого вновь повысится процентная ставка до уровня r_1 , и равновесие будет достигнуто в точке В.

Таким образом, применяя инструменты денежной политики, государство способно оказывать влияние на процентные ставки, а через них - стимулировать инвестиции, производство и занятость. В случае, когда необходимо подстегивать экономику, государство может воспользоваться своим монопольным положением на денежном рынке.

Кейнсианская денежная политика есть систематическое преднамеренное нарушение равновесия денежного рынка с тем, чтобы повлиять на уровень процента, привести инвестиционный спрос в соответствие с предложением сбережений. Однако данный способ весьма противоречив: положительные результаты достигаются все более дорогой ценой - за счет усиления

инфляционного давления на экономику. Поэтому главная проблема: как и сохранить регулирующую функцию монетарной политики, и сделать ее неинфляционной? Для этого необходимо зафиксировать предел, за который не должно выходить предложение денег.

Поскольку кривая спроса на деньги Md_1 становится все более пологой, то расширение денежного предложения сопровождается все менее значительным понижением процентной ставки, а значит, все меньшим приростом инвестиций, производства, занятости и совокупного дохода. А за рубежом M_{sn} процент перестанет падать и упирается в свой минимум r_0 . За этим рубежом предложение денег нарастает без удешевления кредита, т.е. товарные рынки перестают ощущать влияние денежного рынка. К тому же при крайне низком проценте курс ценных бумаг крайне высок, и они не покупаются населением (спекулятивный спрос на деньги возрастает): оно держит деньги при себе, выжидая. В результате инфляционное давление нарастает. Вывод: за M_{sn} уже нет никаких новых кривых спроса на деньги и точек равновесия денежного рынка. Такую ситуацию называют ликвидной ловушкой. Ее характерные черты:

а) на денежном рынке продолжает нарастать предложение денег при стабильно низкой норме процента;

б) на товарных рынках останавливается рост инвестиций, производства и предложения.

Совокупным результатом становится ситуация, когда в народное хозяйство поступает возрастающая денежная масса при явно недостаточном ее товарном покрытии. Формируется инфляционный «навес».

В открытой здоровой рыночной экономике существует механизм автоматического выхода из ликвидной ловушки, связанный с проявлением эффекта Пигу. Дело в том, что рост предложения денег воздействует на совокупный доход не только косвенно (через процент, инвестиции и производство), но и прямо (рост денежного предложения - увеличение совокупного дохода). Прирост дохода складывается из прироста текущего потребления и прироста сбережений. Полагая, что инфляционный рост цен - явление временное, субъекты станут увеличивать сбережения быстрее, нежели текущее потребление. Возрастет предельная склонность к сбережению, что станет реальным выходом из ликвидной ловушки: часть сбережений превратится в дополнительный спрос на деньги, и ставка процента увеличится даже при предложении денег, превышающем M_{sn} .

Однако усиление инфляции парализует действие эффекта Пигу. Возрастает, наоборот, предельная склонность к потреблению, что исключает выход из ликвидной ловушки. Более того, она еще и запирается замком устойчивых инфляционных ожиданий.

Выход из ликвидной ловушки возможен только при благоприятных переменах на товарных рынках: улучшение инвестиционного климата, рост производства, занятости и совокупного дохода - рост спроса на деньги и процентных ставок.

С учетом ликвидной ловушки условия равновесия денежного рынка:

$$M_s/P = M_d/P = 1/v Y + L^{\text{®}}$$

$$M_s < M_{sn}$$

Как видим, чрезмерная государственная денежная экспансия усиливает угрозу инфляции:

- 1) из-за риска попадания в ликвидную ловушку;
- 2) - даже если $M_s < M_{sn}$: из-за установления все более пологой формы кривой спроса на деньги, а значит, все меньшего падения нормы процента при расширении предложения денег.

Рост денежного предложения обычно порождает увеличение совокупного дохода. Но распределяться он будет уже несколько иначе из-за инфляционных ожиданий, сопровождаемых повышением MPC. Торможение роста сбережений, а значит, и спроса на деньги приводит к тому, что кривая M_d становится все более пологой. Происходит «проедание» дохода. В результате эффект роста денежной массы приближается к нулю. Реакция товарных рынков становится все более вялой. Закономерность: чем настойчивее государство добивается снижения процентных ставок, тем меньших результатов оно достигает, тем ниже, следовательно, эффективность его денежно-кредитной политики.

Как видим, банковский процент - один из важнейших регуляторов денежного рынка. Он оказывает сильное влияние на инвестиционный спрос и предложение сбережений. Без достаточно свободных колебаний ставок процента рыночный механизм работать не может, и поэтому процентные ставки не должны становиться объектом административного насилия. Если государство командными методами заставляет коммерческие банки принимать вклады и давать займы под строго определенный, фиксированный процент, то неизбежна остановка механизмов, действующих на рынках товаров и денег. По аналогии с товарами, выталкиваемыми в дефицитной экономике в ее подпольный сектор, сбережения также уходят в сферу подпольного ростовщичества, в теневую экономику (где процент формируется рыночным путем). К тому же государству подпольные сбережения неподконтрольны, и это делает возможными вспышки инфляции.

Но косвенные методы регулирования процентных ставок вполне допустимы - в рамках краткосрочной денежной политики: иначе были бы невозможны, например, структурное и антиинфляционное регулирование экономики.

9. МОНЕТАРИСТСКАЯ ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА. УРАВНЕНИЕ ФРИДМЕНА

Кейнсианская денежная политика опирается на представление о том, что спрос на деньги является нестабильным и непредсказуемым. Потребность в деньгах (особенно спекулятивный спрос на них), зависит и от субъективных факторов. В этих условиях непосредственное регулирование денежного предложения, по мысли Кейнса, является бессмысленным. Только процентная ставка способна уравновешивать спрос и предложение денег.

Монетаристы же считают, что спрос на деньги в долговременном аспекте стабилен, а его динамика вполне может быть предсказана. С точки зрения монетаристов кейнсианская функция спроса на деньги характеризует только краткосрочные колебания денежного рынка. Если же брать длительную перспективу, то спрос на деньги определяется иначе. В этом пункте монетаристы полагаются на эффект американского экономиста И. Фишера. Смысл его состоит в следующем. Если государство прибегает к денежной экспансии, то в результате роста денежного предложения произойдет временное сокращение процентных ставок. Однако параллельно с этим усиливается инфляционный процесс. Он воздействует на ожидания субъектов экономической системы, которые, планируя рыночные решения, основываются на последнем инфляционном опыте и рассчитывают на очередное расширение

денежной массы и темпа роста цен. Это порождает увеличение спроса на деньги, что через определенное время приводит к повышению процентных ставок. В конечном счете устанавливается норма процента, уравнивающая денежный рынок. Теперь для того, чтобы все-таки достичь своей цели (снизить ставки процента), государству надо вызвать денежный шок, резко и неожиданно увеличив денежное предложение. И пока не перестроятся инфляционные ожидания (ориентирующиеся временно на прежний темп роста инфляции), процентные ставки будут снижаться. Но когда в инфляционных ожиданиях будут учтены последняя денежная инъекция и предстоящий скачок инфляции, спрос на деньги снова подскочит, и процентные ставки пойдут вверх опять-таки к уровню равновесия (который определяется прежде всего уровнем национального дохода и уровнем ожидаемой инфляции).

Таким образом, эффект Фишера (подтвержденный эконометрическими разработками, когда сравнивались значения процентных ставок, спроса и предложения денег на достаточно длительных временных интервалах) состоит в том, что в долгосрочном плане денежная политика не влияет на процентные ставки. Спрос и предложение денег не зависят от их размера и динамики. Желаемый населением денежный запас составляет некоторую устойчивую долю номинального ВВП. Задача денежно-кредитного регулирования состоит в поддержании стабильного предложения денег M_s в соответствии со спросом на них. Стабилизация темпов роста M_s - единственная цель денежно-кредитной политики, достижение которой обеспечивает устойчивый экономический рост.

Условие долгосрочного равновесия денежного рынка (уравнение Фридмена): $M_s = M_d = Y + P_a$, где

M_s - долгосрочный (среднегодовой) темп роста предложения денег;

M_d - долгосрочный темп роста спроса на деньги;

Y - долгосрочный показатель, характеризующий изменение реального (в неизменных ценах) национального дохода;

P_a - уровень ожидаемой инфляции.

Данное уравнение получило название основного денежного закона монетаризма или правила икс-процента. В соответствии с ним основной обязанностью государства становится поддержание постоянного во времени икс-темпа роста предложения денег, равного сумме темпов роста реального национального дохода и ожидаемой инфляции.

По утверждению М. Фридмена, в 30-е гг. ФРС допускала грубейшие ошибки: не обеспечив стабильного прироста денежного предложения (нарушив приведенное выше уравнение), она предопределила наступление Великой депрессии. Эмпирические данные и в послевоенный период подтверждали взгляды Фридмена. В этот период спрос на деньги оставался относительно стабильным. Однако в 70-80-е гг. ни одна система уравнений монетаристов не смогла достаточно точно предсказать изменение денежной массы. И монетаристы вынуждены были признать изменение функции спроса на деньги под влиянием инфляции: с усилением инфляции спрос на деньги повышается.

Однако позиции монетаристов и по сей день крепки, и потому не случайно в 80-е гг. произошли серьезные изменения в денежно-кредитной политике центральных банков западных стран. Центр тяжести в

экономической политике перенесен с традиционного ориентира - динамики процентной ставки - на изменение величины и темпов роста денежной массы. В ряде стран (США, ФРГ, Англии, Канаде, Японии) еще в 70-е гг. было введено таргетирование (target - цель) денежной массы: устанавливались максимальный и минимальный пределы роста денежной массы на предстоящий период.

Но в любом случае при осуществлении краткосрочной денежной политики (воздействии на процентные ставки) необходимо выполнение следующих двух условий:

1) $M_s < M_{sn}$ (недопустимо попадание в ликвидную ловушку);

2) краткосрочная денежная тактика допустима только в рамках долгосрочной денежной стратегии: $M_s = Y + P_a$.

Например, если $M_s = 20$, а в стране два года денежная масса росла по 25% в год, то в третьем году необходимо жестко ограничить ее динамику 10%-ным барьером. Но, с другой стороны, недопустимо и чрезмерное сжатие денежного предложения, игнорирование реально существующего спроса на деньги, как это происходит в современной России. Уравнение Фридмана совершенно не учитывалось центробанком нашей страны, доведшим коэффициент монетизации (отношение денежной массы к ВВП) до 12-15% вместо обычных для зарубежных стран 70-100%. Н. Шмелев недоумевает: «Наверное, отец «монетаризма» М. Фридман каждый раз скрежещет зубами, когда слышит о своих якобы последователях в России. Превратить огромную страну в царство всеобщих неплатежей, загнать ее в «каменный век» натурального обмена, подорвать все основы нормального денежного обращения ... и после этого называться «монетаристами». То есть, по-русски говоря, «денежниками»? Звучит это все-таки странно».²³

Итак, в отличие от кейнсианцев, провозглашающих дискреционную денежно-кредитную политику, монетаристы доказывают преимущества твердого курса в ее осуществлении - поддержания постоянных темпов роста предложения денег. В случае отсутствия колебаний в динамике M_s как источника всех крупных колебаний деловой активности гарантируется стабилизация показателей объема производства и занятости.

Опираясь на правило икс-процента, монетаристы разработали довольно жесткий регламент проведения экономической политики государства. Входящие в него положения напоминают законодательные акты, «запрещающие» формы и методы экономической политики, не соответствующие основному денежному закону, и «разрешающие» - те, что ему не противоречат. В мировой экономической науке совокупность таких положений называют «денежной конституцией» монетаризма, в которую наряду с основным законом входят и другие статьи:

- отвергаются любые формы использования денежной политики для финансирования бюджетных дефицитов, если они вызывают колебания денежной массы, неадекватные требованиям основного денежного закона; - налагается запрет на денежное регулирование процентных ставок (по рекомендациям кейнсианцев);

²³ Шмелев Н. Кризис внутри кризиса// Вопросы экономики. - 1998. - № 10.- С.10.

- в обязанности государства закладывается устранение любого нерыночного и неденежного влияния на цены, что означает разрешение применять только монетаристские средства антиинфляционного регулирования экономики и т.п.

Любые действия государства, не согласующиеся с «денежной конституцией», расцениваются как необоснованное вмешательство в свободное функционирование денежного рынка. Так как в монетаристской теоретической конструкции денежный рынок является ведущим, в его деформации усматриваются причины негативных процессов на всех остальных рынках. Соответствующая же «конституции» денежная политика позволяет превратить реальную инфляцию в полностью ожидаемую, способствует установлению естественной безработицы, общей стабилизации экономики.

В этих рассуждениях, безусловно, есть резон, но большинство экономистов не считают их безупречными. Так, теория предложения выступает против монетаристской абсолютизации долгосрочного денежного регулирования. М. Фелдстайн отмечал, что сама по себе денежная политика, даже если она строится в полном соответствии с регламентом М. Фридмана, отнюдь не гарантирует свободного действия рыночных механизмов, если это действие нарушается несовершенством налоговой системы. Точка зрения кейнсианцев: стабилизация совокупного спроса за счет поддержания неизменных темпов роста денежного предложения осуществима лишь при постоянной скорости обращения денег. Однако эта скорость не является таковой. А потому целесообразно изменять темпы роста M_s в соответствии с состоянием экономической конъюнктуры (Q), со скоростью оборота денег (V).

10. ПРОТИВОРЕЧИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Денежно-кредитная политика имеет свои сильные и слабые стороны.

Сильные стороны:

1) быстрота и гибкость. Она способна быстро менять свои ориентиры: например, масштабы покупки или продажи государственных облигаций могут изменяться ежедневно. Лаг решения в сфере денежно-кредитного регулирования гораздо короче по сравнению с соответствующим лагом в бюджетно-налоговой сфере. Так, в США комитет открытого рынка Федеральной Резервной Системы собирается для принятия политических решений довольно часто, в то время как в области фискальной политики для выработки приемлемого решения необходимо подготовить законодательство, рассмотреть его в обеих палатах Конгресса и получить их одобрение. Поэтому не случайно факт чрезмерной длительности законодательного процесса в бюджетной политике США вызвал к жизни постановку вопроса о предоставлении президенту права предпринимать определенные действия в сфере бюджетно-налогового регулирования без законодательного оформления Конгрессом (но при сохранении за последним права «вето»). Подобных проблем в монетарной политике фактически не существует. Невелик здесь и лаг воздействия, в то время как в фискальной сфере изменения налоговых ставок далеко не сразу способны стабилизировать макроэкономическую ситуацию.

2) изоляция от политического давления: относительно меньшая коррумпированность руководителей центрального банка, которые обычно назначаются на длительный срок (в США - 14 лет), а потому имеют большие возможности проводить непопулярные мероприятия. Кроме того, кредитно-

денежная политика мягче, является более тонкой. Поэтому ее труднее критиковать, чем политику сокращения государственных расходов или увеличения налогов.

Слабые стороны:

1) трансмиссионный механизм крайне сложен. Слабость одного звена способен повлечь за собой сбой всего механизма. Данный механизм реализуется лишь при условии усиления центрального банка, государственный контроль за которым затруднен. К тому же, по убеждению кейнсианцев, неэффективность монетарной политики объясняется непредсказуемостью спроса на деньги.

2) политика дорогих денег в целом достаточно результативна - особенно в плане борьбы с инфляцией. А вот политика дешевых денег сталкивается с проблемой, выражаемой пословицей: «можно подвести коня к воде, но нельзя заставить его напиться». Коммерческие банки в результате проведения центральным банком данной политики получают возможность выдавать больше ссуд и тем самым положительно воздействовать на инвестиционную активность предприятий. Но приказать коммерческим банкам расширить предложение денег, а фирмам больше вкладывать в производство (особенно в условиях экономического спада, когда кредитные риски велики) никто не сможет. Таким образом, против глубокого спада политика денежной экспансии мало что дает. Хотя денежная политика, бесспорно, способна лечить экономику во время неглубоких спадов, однако никакой значительный спад при больших незагруженных производственных мощностях и высоком уровне безработицы не удавалось остановить посредством повышения доступности кредита. Дело в том, что кредиты, полученные домохозяйствами и фирмами, в результате проведения политики дешевых денег, могут быть направлены ими не на покупки потребительских и инвестиционных товаров, а на погашение уже имеющейся задолженности. По мнению кейнсианцев, Великая депрессия доказала невозможность при помощи денежного регулирования вернуться к процветанию: политика дешевых денег, проводимая в эти годы ФРС, не привела к увеличению банковских ссуд и расходов частного сектора.

3) не вполне ясно, увеличивается или сокращается потребление в результате уменьшения процентной ставки. С одной стороны, пониженная ставка процента побуждает значительную часть населения меньше сберегать и больше потреблять. С другой стороны, для тех, кто сберегает с целью обеспечить старость или накопить на образование детей, более низкая процентная ставка заставляет больше отказывать себе в текущем потреблении. Конечно, многие из указанных слабостей денежно-кредитной политики проявляются лишь в экстремальных условиях глубокой депрессии. В нормальных условиях политика дешевых денег все же порождает кредитную экспансию и подстегивающий экономику рост денежного предложения.

4) некоторые кейнсианцы считают, что скорость обращения денег меняется в направлении, противоположном предложению денег. Так, некоторые статистические данные показывают, что при сокращении предложения денег автоматически возрастает скорость их обращения, поэтому сдерживание денежной массы, ее таргетирование не способно адекватно снизить инфляцию. Именно инфляция при прочих равных условиях заставляет хозяйственных агентов всеми способами убыстрять денежные расчеты,

избавляться от обесценивающихся денег, что в конечном счете приводит к увеличению V и нейтрализации проводимой политики дорогих денег. И, наоборот, проводимая в период спада политика дешевых денег, характеризуемая низкими ставками процента, побуждает население не торопиться с вкладами сбережений в банки, что замедляет V и нейтрализует позитивный эффект данной политики.

Денежно-кредитная политика будет успешнее, если она эффективно сочетается с другими мерами, в частности, с фискальной политикой (в частности, мерами по регулированию бюджетного дефицита), политикой занятости и т.д. Лишь в этом случае она достигает желаемого эффекта.

11. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В многолетней дискуссии кейнсианцев и монетаристов проявляется противопоставление ими фискальной и денежно-кредитной политики. Монетаристы отстаивают тезис о том, что именно денежно-кредитные инструменты наиболее эффективно и органично вписываются в систему рыночных отношений. В отличие от них фискальные инструменты воспроизводят, якобы, произвол правительственного аппарата, а поэтому малоэффективны. К коррупции, которая внутренне присуща механизму реализации фискальной политики, монетаристы добавляют в качестве ее недостатков действие эффекта вытеснения частных инвестиций государственными, а также закономерности экономико-политического цикла. Ограниченность фискальной политики обусловлена и огромными дефицитами бюджета многих стран, масштабным государственным долгом. Обусловленная данными явлениями инфляция неизбежно ограничивает применение фискальных инструментов.

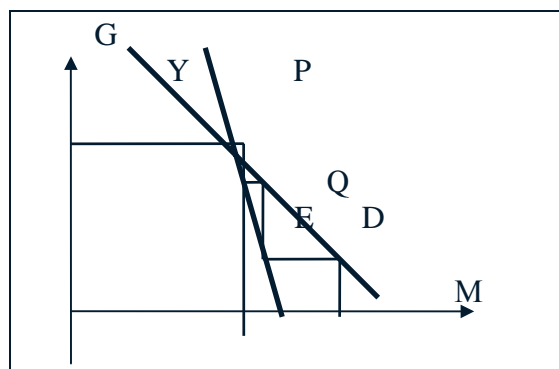
Расчеты Л. Андерсона и Дж. Джордана (федеральный резервный банк Сент-Луиса) показывают, что реакция экономической конъюнктуры на меры денежной политики более сильна, предсказуема и быстра, чем на фискальные мероприятия. Эти расчеты также показали, что количественное значение мультипликатора государственных расходов не превышает 0,4, причем позитивный эффект этих расходов весьма кратковременен. Так, при увеличении государственных расходов на 1 млрд. дол. (при их покрытии путем выпуска новых займов или за счет увеличения налогов) прирост ВВП в конце 1 квартала составит 400 млн. дол. Однако к концу 1У квартала данный эффект сойдет на нет. Напротив, стимуляция экономики приростом денежной массы в 1 млрд. дол. обеспечит прирост ВВП в 3,7 млрд. дол. к концу 1У квартала и 5,8 млрд. дол. к концу УШ квартала.

К середине 70-х гг. большинство экономистов признавали уже действительность денег, тогда как прежняя вера в эффективность фискальной политики была серьезно подорвана. Английские экономисты А. Пикок и Дж. Шоу в статье «Умерла ли фискальная политика?» писали: «Ныне признано всеми, включая даже самых стойких защитников фискального интервенционизма, что ранние кейнсианские модели, с которыми связаны фискальные переменные, носили крайне упрощенный характер и порождали нереалистичную степень доверия к мерам фискального контроля. Применение наивных предпосылок в отношении величины и стабильности соответствующих коэффициентов в сочетании с вызывающей сожаление тенденцией игнорировать проблемы, порождаемые лагами и динамическими

неравновесиями, привели к излишнему акценту на дискреционной политике вообще и фискальной интервенции, в частности».

В историческом аспекте соотношение фискальной и монетарной политики периодически изменялось. Денежная политика лишь в последние 25-30 лет получила у экономистов равный с фискальной политикой статус. «Фискальный эксперимент» 1940-1944 гг. продемонстрировал богатые возможности фискальной политики. Возраставший в этот период дефицит государственных бюджетов многих стран обеспечил оживление экономики. Получив начальный импульс от увеличения государственных расходов (через соответствующий мультипликатор), частное потребление и инвестиции смогли своим ростом компенсировать резкое сокращение государственных расходов и после войны.

Но с 60-х гг. денежная политика постепенно обеспечивала себе авторитет. И главной причиной этого изменения стала постоянная инфляция, которая, как доказал опыт, более успешно, чем экономические спады, поддается лечению денежной политикой. Эффективность бюджетных и денежных регуляторов не одинакова. Если взять регулирование уровня и динамики цен, то оказывается, что денежный мультипликатор больше бюджетного ($M_{pm} > M_{pg}$), если - стимулирование экономического роста, то наоборот ($M_{ug} > M_{um}$). Вывод: в условиях существования дилеммы макроэкономических целей достижение запланированного политиками их значения требует поочередного «включения» денежных и бюджетных регуляторов. Все зависит от того, как складывается реальная экономическая ситуация, насколько текущие уровни целей отклоняются от желаемых. Когда по ценам таких расхождений не обнаружено, предпочтение отдается бюджетной политике, направленной на регулирование экономического роста. Когда же народное хозяйство развивается так, как ожидалось, а темп инфляции неприемлемо высок, на первый план выходит денежная политика.



G - бюджетные расходы, M - предложение денег (G и M - инструменты экономической политики)

Y - национальный доход, P - уровень цен (Y и P - макроэкономические цели. На всем протяжении прямых их значения удовлетворительны и к ним надо стремиться). В точке Q достигается наилучшая комбинация инструментов G и M, позволяющая одновременно

установить оптимальные значения Y, и P.

Допустим, что до начала регулирования экономика находилась в точке A, в которой обе цели далеки от приемлемого уровня. Если в данный момент приоритетной целью является стимулирование экономического роста, то реализуется стремление двигаться не влево, а вверх - на пересечение с прямой Y. Для этого включаются бюджетные механизмы, что делает возможным ускорение экономического развития по отрезку AB (в соответствии с мультипликатором государственных расходов). После этого результат регулирования достигнут, но лишь наполовину: цены слишком быстро растут. Продолжение бюджетной экспансии нецелесообразно, ибо инфляция чувствительна к другим, денежным инструментам. Их использование

перемещает экономику в точку С. Затем включаются вновь бюджетные инструменты - перемещение экономики в точку D и т.д., пока национальная экономика не окажется в желаемой точке Q.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоят функции центрального банка как ведущего звена двухуровневой банковской системы?
2. В чем состоят необходимость и цели денежно-кредитного регулирования экономики?
3. Охарактеризуйте механизм реализации учетно-процентной (дисконтной) политики центрального банка. Увеличивается или уменьшается потребление населения, в результате сокращения процентной ставки?
4. Дайте характеристику вероятных позитивных результатов изменения ставки процента по межбанковскому кредиту на различных фазах делового цикла.
5. В чем состоят возможные негативные последствия ставки процента по межбанковскому кредиту и каковы способы их нейтрализации?
6. Опишите механизм использования нормы обязательных резервов как инструмента денежно-кредитной политики.
7. Дайте характеристику механизма использования операций на открытом рынке как инструмента денежно-кредитной политики
8. Каковы, на Ваш взгляд, необходимые условия результативности денежно-кредитной политики? Каким должен быть статус центрального банка?
9. Сопоставьте регулирующий потенциал дисконтной политики и операций на открытом рынке в рыночной и переходной экономике. Какие факторы определяют соотношение их сил?
10. Какие обстоятельства определяют регулирующий потенциал нормы обязательных резервов как инструмента денежно-кредитной политики?
11. Дайте краткую характеристику вспомогательных (кроме трех основных) инструментов денежно-кредитной политики.
12. Охарактеризуйте устройство трансмиссионного механизма воздействия денежно-кредитной политики на национальный продукт. Какое из звеньев данного механизма Вы считаете наиболее слабым?
13. Дайте определение денежного мультипликатора. Какие факторы определяют его величину?
14. Дайте содержательную и формальную характеристику связи между нормой обязательных резервов и величиной банковского мультипликатора.
15. Дайте графическую интерпретацию и содержательную характеристику кейнсианской денежной политики?
16. В чем состоит противоречивость кейнсианской денежной политики.
17. Каковы характерные черты ситуации ликвидной ловушки? Что требуется для вывода экономики из данной ситуации?
18. Охарактеризуйте эффект Лигу > качестве механизма автоматического выхода национальной экономики из ликвидной ловушки. Почему данный механизм перестает действовать при усилении инфляции?
19. Используя знания о ликвидной ловушке, раскройте опасность настойчивого понижения государством процентной ставки и других способов роста денежного предложения,
20. Проведите различие между кейнсианской и монетаристской денежной политикой, используя знание эффекта Фишера Можно ли, на Ваш взгляд, достаточно точно прогнозировать уровень спроса на деньги?
21. Дайте формальную и содержательную характеристику монетаристского условия долгосрочного равновесия денежного рынка

(уравнения Фридмана) Каковы цели политики таргетирования роста денежной массы?

22. Проведите сравнительный анализ политики дорогих и дешевых денег с точки зрения их результативности. Какие обстоятельства ограничивают регулирующий потенциал последней в условиях глубокого экономического спада?

23. В чем состоит отстаиваемая кейнсианцами взаимосвязь между скоростью обращения денег и объемом их предложения? Способна ли - в связи с этим - политика таргетирования денежной массы адекватно снизить инфляцию?

24. Каковы подчеркиваемые монетаристами слабые стороны фискальной политики, ограниченность ее регулирующего потенциала в современных условиях?

25. Соотнесите регулирующий потенциал фискальной и монетарной политики с позиции преодоления инфляции.

26. Соотнесите регулирующий потенциал фискальной и монетарной политики с позиции преодоления экономического спада и безработицы.

Тема 6. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

1. Цели и ограничения антиинфляционной политики.
2. Антиинфляционная стратегия.
3. Антиинфляционная тактика.
4. Модели антиинфляционной политики.
5. Варианты антиинфляционной политики.

ЛИТЕРАТУРА

Баранова Е. Инфляция и антиинфляционная политика в России// Деньги и кредит. 1997. № 10.

Белоусов Р. Инфляция: факторы, механизм, стратегия преодоления// Экономист. 1996. № 4.

Братищев Н., Крашениников С. Антиинфляционная политика: механизм реализации// Экономист. 1995. № 3.

Назаров В. Причины и способы преодоления инфляции в России// Проблемы теории и практики управления. 19996. № 6.

Пугачев В., Пителин А. Анализ вариантов антиинфляционной политики// Экономист. 1996. № 5.

Смыслов Д. Инфляция и антиинфляционная политика в России// Деньги и кредит. 1997. № 8.

Шенаев В. К вопросу и преодолении инфляции в России// Деньги и кредит. 1998. №

1. ЦЕЛИ И ОГРАНИЧЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.

Негативные социально-экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную антиинфляционную политику: комплекс мер по гашению этого негативного процесса. Инфляция - денежное явление. Но, зародившись на денежном рынке, она поражает другие части экономического организма. А потому в случае, если инфляционная болезнь запущена, одной только нормализацией денежного оборота не обойтись. Становятся необходимыми проведение соответствующей фискальной политики (связанной с лечением

общегосударственных финансов), стимулирование производства и инвестиционного процесса, укрепление рыночных механизмов, ограничение потребительских расходов и т.п.

Одно из положений «денежной конституции» монетаризма - применение исключительно монетарных инструментов антиинфляционного регулирования экономики. Однако такой подход признается далеко небесспорным даже в рамках неоклассического направления. Так, представитель теории предложения М. Фелдстайн подчеркивает важность налоговых регуляторов инфляционного процесса. Суммируя принципиальные выводы теории предложения, американский экономист Т. Рот отмечал, что «двигателем неинфляционного экономического роста являются налоговые стимулы, соответствующие теории предложения и подкрепленные снижением темпа роста денежной массы».

Вопросом выбора является вопрос: ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или адаптироваться к ней? В некоторых странах (США, Великобритании и др.) на государственном уровне ставится первая задача. Некоторые другие ограничиваются разработкой комплекса адаптационных мероприятий (индексация заработной платы и других видов доходов и т.п.). Эти меры касаются не причин и механизмов инфляции, а лишь ее последствий. Причем следует учитывать, что они способны и усилить инфляционные процессы. Поэтому их нельзя, вообще говоря, относить к антиинфляционной политике. Едва ли оправданно относить к ней и решение объективно вызывающих инфляцию бюджетных проблем через построение государством разного рода финансовых «пирамид» и выпуск краткосрочных государственных ценных бумаг. Мало того, что форсированная эмиссия ГКО в нашей стране породила феномен отложенной на будущее (после августа 1998 г.) инфляции. Следует учитывать и то резонно отмечаемое Н. Шмелевым обстоятельство, что «реальная цена денег в результате массированного выпуска ГКО открыто и сразу поднялась до заоблачных высот. А какая, строго говоря, разница, на что выросли цены - на спички, на мыло или на кредит в банке?».²⁴

Встречается и некий третий вариант - тотальный административный контроль над ценами. Однако монетаристами наиболее ожесточенной критике подвергаются любые попытки затормозить инфляцию с помощью разнообразных форм государственного контроля над доходами и ценами. М. Фридмен полагает, что «намного больше вреда приносят меры по сдерживанию инфляции, нежели сама открытая инфляция». И, действительно, тотальный контроль над ценами и доходами - это не решение проблемы инфляции, которая в этом случае просто переходит в подавленную форму, победить которую маловероятно.

Критерий: подлинно антиинфляционные меры должны иметь непосредственное отношение либо к устойчивому неравновесию рынков (совокупному спросу и совокупному предложению), либо к самим механизмам инфляции.

Иллюзией представляется позиция, в соответствии с которой возможна, якобы, победа над инфляцией. Ведь для решения этой задачи требуется устранение всех причин инфляции, целиком разрушить все ее механизмы (необходимо постоянно поддерживать баланс государственного

²⁴ Шмелев Е. Кризис внутри кризиса// Вопросы экономики .- 1998. № 10. - С.7.

бюджета, структурную сбалансированность воспроизводства, ликвидировать монополизм и т.п.). Мировой опыт свидетельствует о том, что инфляционная болезнь неизлечима (аналогия со СПИДом), так как современная экономика, основанная на бумажно-денежном обращении, инфляционна по самой своей сути. При постановке целей антиинфляционной политики правительство указывает лишь стратегический ориентир, тот горизонт, который удаляется по мере приближения. Борьба с инфляцией - не политическая программа, рассчитанная на определенный срок, а бессрочная, повседневная обязанность государства, его постоянно выполняемая функция.

Полная остановка инфляции к тому же имела бы и негативные последствия. Это означало бы отказ от политики краткосрочной стабилизации экономики, неприменение инструментов денежной политики для воздействия на процентные ставки, курсы акций, инвестиции, объем производства. Но там, где антициклическое регулирование экономики все же проводится, наблюдается инфляционный эффект проводимой политики.

Инфляция неизбежна и в связи с межстрановыми перемещениями капиталов в погоне за более высокой ставкой процента: там, где эта ставка более высока (например, из-за большого дефицита госбюджета), предложение денег - а значит, и уровень инфляции - относительно высоки. Выходом из этой ситуации могло бы служить выравнивание процента административными средствами. Однако это чревато серьезными деформациями национальных денежных рынков, а на это идти мало кто хочет.

Инфляция неизбежна и в связи с тем, что для ее прекращения необходимо отсутствие у людей инфляционных ожиданий. Нужны люди со здоровой рыночной психологией, которые, замечая повышение общего уровня цен, уверены в их последующем сокращении в соответствии с эффектом Пигу.

Таким образом, современная экономика инфляционна по самому своему устройству. В зависимости от темпов инфляции задача правительства - либо сделать рост цен контролируемым, сравнительно умеренным, либо - лишь проведение противoinфляционной профилактики.. Исходя из этого, и в нашей стране необходима не временная программа ликвидации инфляции (о реализации которой предполагался бы отчет), а именно постоянная антиинфляционная политика.

2. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

Целесообразно разграничить антиинфляционную стратегию (соединяющую цели и средства долговременного характера) и антиинфляционную тактику (способную дать эффект достаточно быстро).

Компоненты антиинфляционной стратегии:

1) Гашение инфляционных ожиданий средствами рестриктивной фискальной и монетарной политики. Для этого вовсе не требуется, как многие полагают, полной остановки инфляции. необходимо лишь выполнение двух условий:

а) укрепление рыночных механизмов (ослабление таможенных ограничений, стимулирование диверсификации производства, систематический контроль за состоянием рынков, пресечение фактов монополистического поведения, либерализация цен и т.п. В результате проведения подобных мероприятий начинает расти объем производства, догоняющий убежавшую вперед денежную массу (с учетом возросшей

скорости оборота денег), что начинает тормозить рост цен и изменять психологию потребителей;

б) существование правительства, придерживающегося курса на постепенное искоренение неуправляемой инфляции (например, через минимизацию дефицита госбюджета, отмену субсидий и льгот убыточным предприятиям) и пользующейся доверием большинства населения. Правила проводимой подобным правительством политики: постановка реальных целей, заблаговременное информирование о них граждан, неуклонное выполнение обещаний. Несколько лет соблюдения этих правил вызывают к жизни эффект объявления (теоретическая проработка этого эффекта осуществлена американским экономистом Э. Фелпсом). И потребители, и производители в ходе принятия решений о ценах, сбережениях и др. начинают приспосабливаться к заранее установленным правительством целям экономической политики. Б. Сприккел (зам. министра финансов в правительстве Рейгана) подчеркивал, что главная задача администрации - убедить американцев в неизменности антиинфляционного курса правительства и стабилизации инфляционных ожиданий. Уже поэтому становится ясным, что в условиях высокой инфляции страна не может позволить себе иметь правительство, которому отказано в доверии. Доверяют же не доброму (по первому требованию поднимающему уровень противоинфляционных компенсаций), а сильному правительству. Только оно способно сдерживать инфляционную инерцию.

2) Долгосрочная денежная политика, включающая:

а) ограничение размеров централизованных кредитов, предоставляемых центральным банком правительству на покрытие бюджетного дефицита;

б) поэтапное повышение центральным банком реальной процентной ставки по межбанковскому кредиту, за которым должно последовать повышение кредитных ставок и коммерческими банками;

в) стабилизацию курса национальной валюты посредством валютной интервенции центрального банка;

г) расширение государством системы государственных и частных банков долгосрочного кредитования.

д) введение жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы в соответствии с фундаментальным уравнением Фридмена:

$\Delta M_s = \Delta Y + \Delta P$. Этот лимит складывается из долгосрочного темпа роста реального производства (реального дохода Y) и такого уровня инфляции (темпа роста цен P), который правительство считает приемлемым и обязуется контролировать. Результатом является снабжение экономики минимальным количеством денег, которое требуется для поступательного развития национальной экономики.

Для того, чтобы денежная политика была действительно антиинфляционной и для реализации эффект объявления, необходимо данный лимит удерживать в течение нескольких лет - вне зависимости от состояния государственного бюджета, уровня инвестиционной активности, ситуации на рынке труда и др. В инфляционной экономике денежная политика должна играть главенствующую роль. Не может быть причин, вынуждающих превысить денежный лимит (хотя дискуссионным является вопрос о применимости данного правила в российской экономике, где инфляция имеет в основном неденежную природу). Примеры:

а) причиной ускорения инфляции признана слабая инвестиционная активность предприятий - денежная экспансия, направленная на удешевление кредитов. Однако и она оправдана лишь до определенного, заранее установленного предела. Иначе в результате данных мер возможно не торможение, а, наоборот, усиление инфляции;

б) причиной ускорения инфляции признан дефицит бюджета. Выход - привлечение центрального банка к финансированию дефицита, однако опять-таки в рамках заранее определенного лимита. Его превышение превращает центральный банк в генератор инфляции.

Детальная проработка вопросов, связанных с организацией неинфляционной денежной политики ("денежная конституция") - одно из самых сильных мест монетаристской теории. Некоторые ее положения выдержали проверку практикой. Свидетельства этому - стабильно низкие темпы роста цен в 80-е гг. в экономике США, Великобритании и др., где государство стремилось придать денежному регулированию консервативную ориентацию. Однако реализация монетаристского денежного проекта в полном объеме создает немалые трудности и вряд ли осуществима на практике.

Долгосрочную денежную политику следует проводить с большой осторожностью. Она безусловно применима только в странах с развитыми рыночными отношениями, где даже в условиях инфляции продолжает действовать рыночный механизм, противостоящий резкому сокращению производства, где разворачивается следующая цепь взаимосвязей: введение денежных ограничений - замедляется рост цен - изменяются ожидания потребителей - повышается предельная склонность к сбережению - решаются бюджетные проблемы: финансирование бюджетного дефицита без привлечения займов в центробанке (продажа населению и фирмам государственных облигаций). В этих условиях реализация долгосрочной денежной стратегии представляет собой самоусиливающийся процесс: каждый успех денежного регулирования становится условием его дальнейших успехов.

Впрочем, даже в странах с рыночной экономикой внедрение режима денежных ограничений не проходит гладко: увеличение процентных ставок влечет за собой рост числа банкротств (в том числе вполне жизнеспособных производств) и безработицы. Поэтому не случайно в современной макроэкономике продолжается интенсивная дискуссия по вопросу, оправданно ли рассматривать ограничение денежного предложения в качестве главного фактора успеха антиинфляционной политики? И если монетаристы по сей день склонны считать именно так, то их оппоненты настаивают на тезисе, что само по себе замедление роста денежной массы в условиях высокой инфляции способно спровоцировать экономический спад, которого можно было бы избежать при более тонком, не сводящемся исключительно к регулированию параметров M2 антиинфляционном регулировании национальной экономики.

Не случайно поэтому внедрение режима жестких денежных ограничений в российской экономике (где высок уровень монополизации, остается огромным государственный сектор, отсутствуют развитые рыночные механизмы) вызвало к жизни лавинообразные сокращения производства, а вовсе не стабилизацию цен. Сегодня можно считать бесспорным, что переход к антиинфляционной, рестриктивной денежной политике должен был происходить здесь постепенно, параллельно с

разгосударствлением экономики, демонополизацией, развитием соответствующей рыночной инфраструктуры.

3) Сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации. Для решения этой задачи требуется, очевидно, либо сокращение государственных расходов, либо увеличение налогов. Рост налогов как антиинфляционная мера сопровождается изъятием части денег из оборота и пополнением доходной части бюджета. При этом нейтрализация действия эффекта Оливьера-Танзи предполагает использование индексированной налоговой системы: налоги корректируются в соответствии с темпами инфляции (опыт Чили при осуществлении макроэкономической стабилизации). В целом увеличение налогов означает уменьшение инфляции, так как оно влечет за собой сокращение спроса предприятий и населения на инвестиционные и потребительские товары. Однако:

а) рост налогов повлечет за собой ослабление стимулов к труду и инвестированию. И в стратегическом плане в соответствии с кривой Лаффера это породит сокращение поступлений в бюджет.

б) государство может направить изъятые путем налогов средства на финансирование своих потребностей (прежде всего военные и социальные расходы), что приводит через мультипликатор государственных расходов к увеличению спроса в других звеньях национального хозяйства. Это резко ослабляет антиинфляционный эффект роста налогов. Такой эффект был бы более ощутим, если бы государство заморозило денежный прирост налоговых поступлений в хранилище центробанка. Однако это маловероятно, учитывая устойчивый дефицит госбюджета во многих странах.

в) рост налогов в монополизированной экономике может стать дополнительным инфляционным фактором (налоговая инфляция).

Таким образом, антиинфляционное воздействие роста налогов возможно лишь при жестких предпосылках (типа отсутствия монополизма или изъятия из обращения денег) и в достаточно узком диапазоне. В этом плане вполне можно рассматривать в качестве элемента антиинфляционной стратегии не повышение, а, наоборот, сокращение ставок налогов (при расширении налоговой базы):

а) понижение ставок налога на прибыль - рост инвестиционной активности - увеличение объема производства и занятости - рост массы доходов, подлежащих налогообложению - рост государственных доходов и сокращение дефицита бюджета;

б) снижение ставок подоходного налога - рост личных сбережений - финансирование инвестиций наряду с покрытием бюджетного дефицита без правительственных займов в центробанке или прямой денежной эмиссии. Но такая цепочка связей становится возможной лишь в случае, если снижение ставок подоходного налога охватит прежде всего высокие доходы (т.е. произойдет сжатие прогрессии в налогообложении) т.к. бедные, несомненно, скорее потратят прирост доходов от сокращения налогов на потребление.

Без сокращения бюджетного дефицита попытки преодолеть инфляцию бесперспективны. Однако и осуществление противодефицитных мероприятий требует осмотрительности. Так, для уменьшения бюджетного дефицита в России правительство резко сократило расходы на централизованные инвестиции, оборону, дотацию. Но это давало результаты лишь на непродолжительный срок, сменяясь обвальным раздуванием расходной части бюджета (связанным прежде всего с необходимостью содержания

высвобождаемых работников). Поэтому необходимо всякий раз просчитывать положительные и отрицательные последствия свертывания финансирования тех видов деятельности государства, которые можно передать рыночным силам: прекращение чрезмерного вмешательства государства в инвестиционные процессы, отмена необоснованных дотаций и субсидий, частичная приватизация образования и т.д.

4) Государственное стимулирование научно-технического прогресса и структурной перестройки экономики, ориентация инвестиционных потоков на секторы, обслуживающие потребительский рынок.

5) Демилитаризация и конверсия военной экономики.

Вторая и третья позиции данного перечня характеризуют антиинфляционное регулирование со стороны совокупного спроса, а четвертая и пятая - со стороны совокупного предложения: его прирост, компенсируя избыточный спрос, оказывает понижающее давление на цены. Не случайно страны, стоящие на передовых рубежах НТП (Япония), не испытывают проблем, связанных с ростом цен.

(1)-(6) - механизмы длительного действия, дающие антиинфляционный эффект далеко не сразу. Так, если правительство начало направленную на борьбу с инфляцией структурную перестройку, то в первые годы ее проведения инфляционный разрыв совокупного спроса и совокупного предложения может даже возрастать: растут издержки на строительство новых предприятий, регулярно выплачивается повышающая совокупный спрос заработная плата, а продукции еще нет. Или: понижается уровень налогов для сокращения бюджетного дефицита по рецептам «рейганомии», но в течение первых 3-5 лет дефицит возрастает. Поэтому для противодействия инфляции необходимы и меры тактического характера.

3. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ТАКТИКА.

Методы краткосрочной антиинфляционной политики не рассчитаны на устранение причин инфляции и демонтаж ее основных механизмов. Их целями являются снижение температуры инфляционного процесса, подготовка экономики к более радикальному лечению. Это требует сокращения разрыва между совокупным спросом и совокупным предложением:

1) Расширяется совокупное предложение при относительно неизменном совокупном спросе. Для этого:

а) обеспечивается государственная поддержка повышения степени товарности народного хозяйства: вводится льготное налогообложение предприятий, организующих продажу побочных продуктов своей производственной деятельности; всемерно поощряются банки, торгующие базами данных и также все другие проявления диверсификации.

б) проводится приватизация государственной собственности. Тактический антиинфляционный эффект реализуется при этом по двум направлениям:

- возрастают неналоговые доходы бюджета при сокращении его расходов, что сразу с двух сторон сокращает бюджетный дефицит;

- появление на фондовом рынке акций приватизированных предприятий отвлекает на себя часть инфляционного спроса.

в) используется массивный потребительский импорт;

г) производится частичная реализация государственных стратегических запасов;

д) практикуется продажа населению части накопленных предприятиями материальных производственных ресурсов (правда, в условиях высокой инфляции предприятия могут не пожелать расстаться с объектами возможного бартера).

2) При постоянстве совокупного предложения сжимается совокупный спрос. Для этого:

а) существенно повышается ставка процента по вкладам (она должна быть заметно выше темпов инфляции в сумме с уровнем инфляционных ожиданий. При этом устанавливается значительно более высокий процент по срочным вкладам. В то же время при повышении снижающих предельную склонность к потреблению процентных ставок нельзя забывать о том, что данная удорожающая кредит мера способна серьезно подорвать инвестиционную активность и рост производства;

б) повышается процент по государственным облигациям;

в) проводятся акционирование и приватизация предприятий, подрывающие стимулы трудовых коллективов к проеданию доходов;

г) стимулируется помещение сбережений в земельные участки, золото и иные ценности;

д) вводятся разнообразные приемы ограничения роста доходов и даже, желательно, их понижения. При этом целесообразно использовать такие формы противоинфляционной компенсации, которые как можно меньше затрагивают денежные издержки производства - натуральную компенсацию в виде, например, продовольственных талонов низкооплачиваемым категориям населения. Богатой части населения не следует компенсировать снижение реальных доходов. Индексацию доходов правительству целесообразно проводить не автоматически, а лишь под сильным давлением профсоюзов, максимально выигрывая время (и деньги из бюджета).

Социально-политическая обстановка в стране может исключать экономически возможное прямое снижение номинальных доходов сколь-нибудь широкого круга участников экономического процесса. Так, попытка в нашей стране в 1992 г. разморозить цены и одновременно в любом звене экономики заморозить заработную плату - значило бы вызвать неизбежные социальные взрывы, да и просто лавину требований, которой правительство не смогло бы противостоять и было вынуждено отступить по широкому кругу позиций, после чего в образовавшийся прорыв неизбежно ворвались бы все остальные профессиональные и социальные группы. В таком случае оказалось возможным использование тактики сокращения реальных доходов населения в результате отставания роста доходов от опережающей динамики цен. Парадокс: в результате проведения данной политики преодолевается инфляция (обусловленная структурными факторами) путем инфляции: номинальный «пирог» растет, и вместе с его ростом изменяются и реально урезаются - хотя и не одинаково - доли его потребителей. Как доказывает практика, этот способ воздействия на реальные доходы является менее болезненным и менее очевидным. Правда, при его использовании существует опасность - в том, что суммарный объем компенсационных выплат, дотаций населению и предприятиям окажется больше суммарного повышения цен. В таком случае жертвы населения (его обесцененные сбережения) окажутся

бессмысленными, а инфляция станет сочетаться с товарным дефицитом и установлением потолков цен.

е) в качестве крайних средств преодоления гиперинфляции могут быть применены такие тактические, не имеющие отношения к причинам и механизмам инфляции меры, как временное замораживание вкладов, а также денежная реформа конфискационного типа.

При реализации комплекса тактических мер антиинфляционного регулирования следует учитывать то обстоятельство, что между данными мерами, а также действиями стратегического плана существует серьезное противоречие, неучет которого в практике хозяйствования способен противопоставить стратегию и тактику борьбы с инфляцией. Так, ликвидация «денежного навеса» в России в 1992 г. через фактическую конфискацию сбережений населения в тактическом плане, безусловно, сократила возможный инфляционный накал, однако в плане стратегическом сделала «бегство от денег» - денег отечественных, неустанно превращаемых в дальнейшем в конвертируемую валюту - predetermined. Между тем реальной альтернативой такой конфискации могло бы стать и «замораживание» сбережений на годы вперед (при соответствующей индексации и государственных гарантиях их последующей выплаты), и добровольно-принудительное превращение их в долгосрочные государственные обязательства с ежегодной выплатой тех или иных процентов, и направление значительной доли этих денег на приватизацию государственной собственности и т.п. Однако, не вынеся уроков из провалов 90-х гг., правительство России и в году 1998 г. не нашло ничего лучшего, чем в очередной раз обвалить валютные (да и рублевые) сбережения россиян в рамках проведения очередной тактической антиинфляционной акции.

Тактические способы борьбы с инфляцией ориентированы прежде всего на спрос. Этот принцип опирается на концепцию А. Маршалла о краткосрочных и долгосрочных регуляторах цен. А. Маршалл утверждал, что спрос и предложение в принципе в равной мере воздействуют на цены. Однако в рамках краткосрочного интервала приоритет в формировании уровня цены принадлежит спросу. Предложение же является гораздо более инерционным, движение определяющих его ресурсов не поспевает за постоянными колебаниями спроса. В этих условиях любое повышение спроса влечет за собой рост цен и наоборот. В длительной же перспективе основной ценообразующей силой является предложение, и чем длиннее период, тем роль последнего становится все более определяющей. Причина: именно производство определяет в конечном счете движение потребностей, которые выступают затем в виде платежеспособного спроса. Исходя из данного теоретического положения, в реализации антиинфляционной стратегии решающая роль должна отводиться воздействию на динамику совокупного предложения.

4. МОДЕЛИ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Модели антиинфляционного регулирования, используемые тем или иным правительством, находятся в определяющей зависимости от типа социально-экономического устройства общества: рыночного или смешанного, командного или переходного, развитой страны или развивающейся. Они также зависят от теоретической доктрины, являющейся основой проводимой в ней макроэкономической политики.

1) Классическая экономическая теория, опирающаяся на количественную теорию денег, считала необходимым для сокращения инфляции как сугубо денежного явления простое сокращение количества бумажных денег в обращении. И, действительно, главным элементом антиинфляционного механизма является рестриктивная денежная политика центрального банка. Однако если инфляционная болезнь запущена, одними денежными мерами не обойтись: необходимо укрепление финансов, расширение производства и предложения товаров, сжатие текущего спроса и т.п.

2) Кейнсианская теория включает два варианта антиинфляционной политики:

а) дефляционную политику (или политику «управления спросом»)

б) «политику доходов».

Дефляционная политика направлена против факторов инфляции спроса (снижение уровня государственных расходов, увеличение налогов, рестриктивную денежно-кредитную политику посредством установления высоких процентных ставок и др.). Чрезмерное разбухание совокупного спроса считается допустимым устранить и путем конфискационной денежной реформы.

«Политика доходов» направлена против факторов инфляции издержек. Для подавления последней требуется недопущение раскручивания инфляционной спирали «заработная плата - цены» путем деиндексирования доходов: либо параллельное замораживание цен и заработной платы, либо - чаще - допущение их роста в определенных, заранее заданных пределах. Эмпирически нащупано предельно допустимое соотношение темпов роста цен и индексами доходов, не вызывающее дальнейшего роста инфляции: около 0,2 (в зависимости от сформировавшейся в прошлом структуры воспроизводства - преобладает в ней производство потребительских или инвестиционных товаров). При этом вполне допустимая дифференциация противоинфляционных выплат по отраслям должна находиться в зависимости от достигнутых в них результатов.

Важным инструментом «политики доходов» являются так называемые ценовые соглашения, являющиеся важным элементом антиинфляционного регулирования. Субъектами подобных соглашений являются государство, предприниматели и профсоюзы. Основа соглашения - взаимная заинтересованность участников ценового соглашения. Профсоюзы обязуются требовать повышения заработной платы только в соответствии с ростом производительности труда. Предприниматели обязуются изменять цены лишь для компенсации удельных издержек на рабочую силу. Правительству вменяется наблюдение за исполнением условий ценового соглашения. Дополнительно могут заключаться ценовые соглашения и между предприятиями - например, картельные соглашения между технологически связанными производствами, направленные на недопущение роста цен по технологической цепочке (обычно несбалансированного). При этом устанавливаются предельный уровень повышения цен, учитывающий индекс инфляции; срок, на который заключается договор; ответственность сторон за несоблюдение принятых обязательств.

В США администрация Кеннеди использовала вариант добровольного согласия предпринимателей и профсоюзов не повышать цены и заработную плату выше определенных пределов. Администрация Никсона вводила замораживание и ограничение зарплат и цен через принятие законодательно-

административных решений. Президент Картер вводил экономические меры поощрения за соблюдение пределов роста цен и заработной платы в сочетании с санкциями за их нарушение.

Для использования ценовых соглашений требуется определенное общественное согласие, осознание всеми экономическими субъектами того обстоятельства, что плюсов у инфляции в стратегическом плане нет, что рано или поздно все от нее проиграют, все окажутся побежденными. Поэтому когда в национальном хозяйстве возникла открытая инфляция, из нее необходимо выбираться всем вместе, не толкаясь, не оттирая друг друга.

Использование кейнсианских подходов в антиинфляционном регулировании в 60-70-е гг. не обеспечило желаемых результатов: галопирующая инфляция стала реальностью во многих странах. Причины сбоев в действии антиинфляционного механизма, построенного по рецептам кейнсианской школы:

а) непоследовательность и робость в проведении дефляционной политики: как только появлялись зримые признаки торможения экономического роста и увеличения безработицы, правительства переключали усилия на противоположные антиинфляционным меры стимулирования производства;

б) в этот период резко проявилась инфляция издержек, прежде всего внешнего характера: резкое удорожание сырья и, особенно, энергоресурсов;

в) сложилось весьма отрицательное отношение и предпринимателей, и профсоюзов к административному ограничению роста зарплаты и цен, что привело к тихому саботажу этих инициированных правительством мер. В последние годы правительства большинства стран ограничиваются лишь рекомендациями в области «политики доходов». Так, в США еще с приходом к власти Р. Рейгана было ликвидировано правительственное учреждение, ведавшее этими вопросами.

3) Монетаристская модель антиинфляционной политики основана на:

а) несравненно более жестком использовании основных инструментов дефляционной политики, включая таргетирование, т.е. политику сдерживания роста денежной массы в заранее заданных пределах;

б) полной ликвидации дефицита государственного бюджета;

в) отрицании необходимости борьбы с инфляцией издержек, которая, якобы, сама себя устраняет. Допускаются лишь формирование и поддержка конкурентно-рыночного климата, а во внешнеэкономических отношениях - плавающий курс обмена национальной валюты.

4) Теория «экономики предложения» особо подчеркивает необходимость всемерного стимулирования производства и экономической деятельности как единственно необходимые способы постановки под контроль инфляционных процессов. Для решения этой задачи требуется проведение антимонопольного регулирования, рост эффективности производства, осуществление структурной перестройки экономики и т.п.

5) Модель антиинфляционного регулирования, реализованная в ряде развивающихся стран, основана на синтезе ряда рекомендаций и монетаристов, и кейнсианцев, и структуралистов. Кейнсианских рецептов здесь оказывается для выхода из стагфляции недостаточно, поскольку их логика (рост денежной массы - снижение ставок процента - рост инвестиций, производства и занятости) оказывается малоприменимой в развивающихся странах. Прирост денежной массы здесь в крайне малой степени расходуется

на приращение инвестиций, т.к. он обычно влечет за собой не сокращение процентных ставок, а прямое повышение цен. Кроме того, инфляция в этих странах, как правило, стимулирует отток капитала в сферы, относительно защищенные от отрицательного воздействия роста общего уровня цен: финансовую сферу, внешнюю торговлю, иностранные активы, торгово-посредническую деятельность. Зародившееся здесь направление экономической теории - структурализм - утверждает, что для сдерживания инфляции необходимы прежде всего изменения в структуре экономики: стимулирование сбалансированного экономического роста, ликвидация диспропорций, повышение эластичности предложения и мобильности факторов производства. Позиция структуралистов в рассматриваемом вопросе заключается в том, что:

- при помощи одного финансового, денежного и ценового регулирования с инфляцией не справиться;

- рестриктивные меры без сопутствующих структурных перестроек могут привести к кризису в экономике.

Именно исходя из опыта борьбы с инфляцией в развивающихся странах (особенно в латиноамериканском регионе) были сформулированы 2 основных варианта антиинфляционной стратегии и тактики:

1) Ортодоксальная, признающая господствующую роль денежных факторов в развитии инфляции. Она предусматривает максимально возможное задействование рыночных регуляторов (свободные цены при ограничении роста зарплаты, либерализация условий деятельности предприятий на внутреннем и мировом рынках и т.п.); свертывание хозяйственной активности государства (необходимо лишь стремиться к ликвидации (минимизации) бюджетного дефицита и стабильному темпу прироста денежного предложения в соответствии с реальными возможностями расширения производства). Как видим, ортодоксальная концепция носит монетаристский характер. Примером ее реализации может служить программа МВФ, принятая в России как основа перехода к рыночной экономике.

2) Гетеродоксная (неортодоксальная), применяемая в условиях действия серьезных инфляционных факторов неденежного характера (факторов инфляции издержек). Она включает более активное регулирующее воздействие государства, в том числе временное замораживание цен и заработной платы (или сдерживание их взаимосвязанного роста) - т.е. «политику доходов»; участие государства в создании рыночной инфраструктуры; поддержку жизненно важных отраслей и производств в ходе реализации структурной и инвестиционной политики; регулирование внешней торговли и валютных операций. Гетеродоксная концепция представлена в теоретических школах немонетаристского характера.

На практике обычно обе концепции применяются одновременно. Причем даже в странах с рыночной экономикой справиться с высокой инфляцией с помощью только ортодоксальной концепции удается редко; как правило, антиинфляционная политика требует для борьбы с факторами инфляции издержек и адекватных немонетаристских мер.

5. ВАРИАНТЫ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.

Экономика многих стран мира в послевоенный период оказалась пораженной вирусом инфляции. Одной из них была Япония, ежегодный рост

цен в который превышал в этот период 500%. Однако уже к 1951 г. инфляция была приостановлена правительством. Это было достигнуто за счет следующей комбинации мер:

- формирование двухуровневой банковской системы и установление контроля центрального банка за денежной массой; проводя дефляционную политику, банк без какой бы то ни было денежной реформы изъяс из обращения свыше 15% денежной массы;

- установление положительного процента по вкладам в банковскую систему, что, обеспечив рост предельной склонности к сбережению, привело к ограничению текущего потребительского спроса и одновременно расширило объем инвестиций в национальную экономику;

- балансирование государственного бюджета за счет резкого сокращения непроизводительных расходов (прежде всего военных и на содержание госаппарата);

- проведение аграрной реформы: мгновенная распродажа государственной земельной собственности в частные руки за символическую плату крестьянам-фермерам;

- решительная демонополизация экономики, роспуск огромных монополий и формирование тем самым конкурентной среды;

- выделение приоритетных отраслей промышленности, которые получали льготные кредиты, в то время как другие отрасли могли опираться лишь на собственные силы;

- введение внутренней конвертируемости иены по принципу: получил валюту на внешнем рынке - продай по установленному курсу в банк; нужна валюта для импорта - покупай по курсу в банке.

Как видим, антиинфляционное регулирование японской экономики производилось лишь при весьма незначительном использовании монетаристских мер (в их современном понимании).

В США и Великобритании борьбу с инфляцией в 80-е гг. проводили консервативные правительства. Однако их антиинфляционная политика тоже не может быть оценена как сугубо монетаристская. Теоретическая основа: немного монетаризма, немного кейнсианства и много «экономики предложения». Иначе говоря, это была политика здравого смысла.

Ядром «рейганомики» - экономической политики в США, проводимой в 1981-88 гг. - была антиинфляционная программа. Лишь в первом, по сути предвыборном варианте «рейганомика» тяготела к монетаризму: предполагалось сократить размеры социальных и хозяйственных государственных расходов, ликвидировать дефицит госбюджета (к 1983 г.), проводить жестко ограничительную денежно-кредитную политику. Но даже здесь наблюдалось отступление от монетаристских принципов, поскольку наряду с другими ставилась задача поддержки и стимулирования производства (прежде всего налоговыми инструментами). Причина: «рейганомика» была непосредственно нацелена на преодоление не инфляции, а стагфляции, для чего требуется и преодоление высокой безработицы.

Основные меры: 1) налоговое стимулирование производства и сбережений (по рецептам «экономики предложения»). Предоставление и других льгот частному бизнесу: ускоренная амортизация, стимулирование затрат на науку, смягчение экологических стандартов.

2) сокращение государственных расходов, проводимое, однако, вполне реалистично. После некоторых колебаний произошел отказ (в русле

кейнсианства) от сокращения ряда социальных и хозяйственных расходов (фундаментальной науки, например) и даже обозначилось резкое увеличение военных расходов правительства. Результатом явились фактический отказ от ликвидации или даже смягчения дефицита федерального бюджета и постановка задачи лишь сдерживания его «чрезмерного роста». Размер дефицита бюджета в период президентства Рейгана оказался и абсолютно, и относительно рекордным. Забота о снижении государственного долга тем самым перекладывалась на будущие поколения - однако в дальнейшем и Буш, и Клинтон не стали проводить эти непопулярные меры. Как следствие, высокий дефицит федерального бюджета является устойчивым структурным элементом экономического развития США, что ставит на третье место после социальных и военных расходов затраты на обслуживание государственного долга.

3) блокирование инфляционного влияния дефицита федерального бюджета, которое было достигнуто путем его покрытия за счет средств денежного рынка, т.е. прежде всего за счет привлечения сбережений населения и предпринимательства (при отсутствии чрезмерной денежной эмиссии).

4) повышение процента по государственным облигациям. У этой меры есть немалые отрицательные последствия, связанные с эффектом вытеснения. Однако она в то же время способствовало притоку в страну значительных капиталов из других стран и росту инвестиций в американскую экономику.

5) отказ уже в 1982 г. от жестко ограничительной денежно-кредитной политики. Выяснилось, что монетаристские меры порождают чрезмерный спад и высокую безработицу. И это привело к переходу от «рейганомики - 1» к «рейганомике - 2». Смягчение денежно-кредитной политики опиралось на 2 теоретических подходах:

- на кейнсианских идеях о стимулирующем воздействии такого смягчения;
- на монетаристской оценке существования 1,5-2-годового лага между началом подобной политики и проявлением ее инфляционного эффекта.

б) серия мер по укреплению конкурентно-рыночного климата в стране: всемерная либерализация внешней и внутренней экономической деятельности, отказ от поддержки мало конкурентоспособных отраслей, включая и защиту их от международной конкуренции и др. Это оказало заметное понижательное давление (в том числе со стороны дешевого импорта) на уровень цен внутреннего рынка США.

Усилиями администрации Рейгана стагфляция в США была успешно преодолена. Результатом проводимой политики явилось сочетание стабильно ползучей инфляции и умеренной безработицы, а также ускорение научно-технического прогресса и роста производительности труда. Правда, справедливости ради, необходимо заметить, что этому в значительной мере способствовал благоприятный шок предложения как следствие улучшения ситуации на мировом рынке энергоресурсов.

В связи с этим следует подчеркнуть, что и сегодня антиинфляционная профилактика западной экономики производится в значительной мере за счет ввоза дешевых энергоносителей и металлов из России. В 1992-93 гг. в странах «большой семерки» проявлялся поразительно низкий уровень инфляции: в каждой из них проявился в той или иной степени экономический спад, который, однако, не перешел в характерную для кризисов 70-80-х гг. стагфляцию. Спровоцированный крупномасштабным спадом российской

экономики импорт энергоносителей и металлов породил резкое падение цен на эти товары. Мировой рынок базовых товаров раскололся на 2 части: цены на продукты питания и сельскохозяйственное сырье для промышленности поднялись, а цены на металл и энергию снизились. Так, с 1991 по 1993 г. цена на медь упала на 21%, свинец, никель, нефть - на 30%.

Серьезные отступления от монетаристских рецептов рельефно обозначились и в сходной по своим приоритетам антиинфляционной политике М. Тэтчер. Далекими не случайными стали резкие критические замечания в адрес Рейгана и Тэтчер со стороны М. Фридмана. Но экономические успехи США и Великобритании в 80-е гг. показывают бесплодность монетаристской критики.

Среди латиноамериканских стран только в Боливии и Чили успех антиинфляционного регулирования был достигнут за счет преимущественного использования ортодоксально-монетаристских методов, и только в Чили после этого проявилось общее благоприятное развитие экономики. Д. Сакс, являвшийся главным консультантом по проведению экономической политики в Боливии, отмечал: «Если позволить себе быть циничным, то надо констатировать следующее: Боливия привыкла быть нищей страной, страдающей от гиперинфляции; теперь же она стала нищей страной, но без гиперинфляции».

Меры борьбы с инфляцией в Боливии:

- конфискационная денежная реформа (в августе 1985 г.);
- сокращение государственных расходов и увеличение налоговых поступлений;
- регулярная девальвация национальной валюты с целью стимулирования экспорта и содействия тем самым росту промышленного производства.

Но результаты данной политики оказались мизерными, к какому-либо процветанию экономики они не привели.

В Чили же наряду с монетаристскими в целях борьбы с инфляцией использовались и другие меры, в частности:

- длительное установление фиксированного курса обмена национальной валюты;
- активная государственная поддержка благоприятных структурных сдвигов в экономике.

Элементы монетаристских подходов применялись и в других латиноамериканских странах. Так, в Аргентине и Перу были проведены конфискационные денежные реформы. В Аргентине к тому же происходил переход от полной индексации доходов к частичной. Но эти шаги к успеху не привели - прежде всего из-за большой роли инфляции издержек. И только переход к гетеродоксно-немонетаристским методам - особенно политике доходов (при сохранении жестких монетаристских ограничений) привел к тому, что Мексика в конце 80-х гг., Перу и Аргентина - в начале 90-х гг. перевели гиперинфляцию в режим умеренной галопирующей инфляции.

Гиперинфляция в конце 80-х гг. поразила и экономику Никарагуа. Индекс роста цен составлял за период 1987-1990 гг. в среднем 11726 % в год, а в 1988 г. - 33654 %. Главными инфляционными факторами были огромный бюджетный дефицит, возникший в основном из-за финансирования возросшего государственного сектора, а также инфляционные ожидания, выразившиеся в долларизации экономики.

Попытка денежной реформы первоначально ни к чему не привела: через 2 года потребность в ней созрела снова. И тогда правительством была использована другая форма реформирования денежной системы: не замена старых денег на новые, а их параллельное функционирование. При этом новая денежная единица жестко привязывалась к доллару через обменный курс 1 : 1 (для чего сознательно допускалась инфляция 4-5% в год - как и в США).

Наряду с этой антиинфляционной мерой произошел пересмотр всех налогов, уменьшение их ставок при расширении налоговой базы. Была введена единая налоговая ставка для всех предприятий.

Таким образом, основой антиинфляционного механизма в Никарагуа явились налоговая политика и денежная реформа.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Способна ли монетарная политика «своими силами» справиться с инфляционной болезнью экономики? С другой стороны, почему именно денежно-кредитное регулирование является главным компонентом антиинфляционной политики?

2. Преодоление инфляции и адаптация экономики к ней: в чем состоят отличия данных подходов а экономической политике?

3. Будучи премьер-министром, стали бы Вы ставить задачу полного искоренения инфляции? Разрешима ли эта задача? К каким негативным результатам способна привести попытка ее решения?

4. Перечислите (без детального анализа содержания) основные компоненты антиинфляционной стратегии.

5. Каковы необходимые условия успешного подавления инфляционных ожиданий? Что дает в этом смысле укрепление рыночных механизмов (свяжите ответ с эффектом Пигу)?

6. Каковы компоненты правительственной политики, направленной на гашение инфляционных ожиданий (в трактовке Э Фелпса)? Почему в период высокой инфляции, страна не может позволить себе иметь правительство, которому отказано в доверии народа?

7. Каковы основные компоненты долгосрочной денежно-кредитной политики, направленной на преодоление инфляции? Каковы антиинфляционные последствия введения денежных, ограничений?

8. Что, на Ваш взгляд, делает недопустимым прямое копирование рецептов долгосрочной монетарной политики при антиинфляционном регулировании переходной экономики?

9. Повышение или сокращение налогов является, на Ваш взгляд, неотъемлемым компонентом антиинфляционной стратегии? Обоснуйте свою позицию в данном вопросе.

10. Оцените позитивные и негативные последствия повышения налоговых ставок с точки зрения темпов инфляции в стране.

11. Оцените вероятные последствия сокращения ставок налога на прибыль корпораций и личного подоходного налога в плане преодоления инфляции. Расширение или сжатие прогрессии в налогообложении физических лиц

требуется для усиления антиинфляционного воздействия мер по сокращению налогов?

12. Способны ли действия правительства по сокращению бюджетного дефицита вместо подавления инфляции, напротив, ускорить темпы ее развития в стране?

13. Перечислите 5-6 направлений структурной политики, которые можно рассматривать в качестве способов антиинфляционного регулирования переходной экономики

14. Раскройте механизм борьбы с импортированной инфляцией. Каковы негативные побочные следствия проведения соответствующей политики?

15. Оцените антиинфляционный потенциал следующих тактических мер:

а) приватизации государственных предприятий,

б) повышения степени товарности народного хозяйства (приведя 5-6 примеров такого повышения).

в) повышения доходности государственных ценных бумаг;

г) массированного потребительского импорта,

д) повышения ставки процента по вкладам в банки;

е) замораживания вкладов;

ж) денежной реформы;

з) политики доходов.

16. Каковы возможные варианты проведения политики доходов, направленной на ограничение инфляции? Какой из этих вариантов более применим в переходный период?

17. Оправданно ли разграничивать стратегические и тактические антиинфляционные меры с позиции воздействия на совокупное предложение и совокупный спрос (используя концепцию А. Маршалла о долгосрочных и краткосрочных регуляторах цен)?

18. Проведите сравнительный анализ классической и кейнсианской моделей антиинфляционной политики? Каковы основные варианты осуществления последней?

19. Определите цели и содержание политики доходов как компонента антиинфляционной тактики. Какие факторы определяют количественное значение коэффициента индексации доходов?

20. Каковы основные субъекты и в чем заключается содержание так называемых «ценовых соглашений» как инструмента политики доходов? Каковы условия результативное» и подобных соглашений?

21. Каковы причины, предопределившие кризис кейнсианских рецептов антиинфляционного регулирования экономики в 70-в 80-е гг. к переход к монетаристской модели такого регулирования? Каковы основные компоненты монетаристской модели антиинфляционной политики?

22. Какие факторы препятствуют реализации кейнсианских рецептов антиинфляционного регулирования в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой?

23. Каком позиция структуралистов в понимании антиинфляционного механизма?

24. В чем состоят различия ортодоксального и гетеродоксного вариантов антиинфляционной стратегии и тактики?

25 Какая комбинация мер позволила остановить инфляцию:

- а) в Японии в послевоенный период,
- б) в США в 80-е гг.
- в) в Боливии в 80-е гг.;
- г) в Никарагуа в конце 80-х гг. ?

Какие из этих мер можно отнести к ортодоксально-монетаристским, а какие нет?

Тема 7. РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА. ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

- 1. Модели регулирования рынка труда.
- 2. Государственная регламентация рынка труда. Активная политика занятости.
- 3. Пассивная политика занятости.
- 4. Дерегулирование рынка труда.

ЛИТЕРАТУРА

Государство и экономика развитых, капиталистических стран в 80-х годах. М,1989. С.96-115.

Грачев М Современные тенденции формирования рынков труда в гранах с развитой рыночной экономикой// Вопросы экономики. 1991. № 9.

Дадашев А. Занятость населения и безработица в России: проблемы регулирования// Вопросы экономики. 1996. №1. С.76-84.

Калина А Управление рынком труда в нестабильной экономике// Проблемы теории и практики управления. 1997 №6, С 90-94.

Лившиц А.Я Введение в рыночную экономику. Часть 2. С. 4-18.

Майднер Р. Активная политика на рынке трудовых ресурсов. Опыт Швеции// Социалистический труд. 1991. №5. С.56-63.

Макконнелл К., Брю С. Экономике. Т.1. С. 157-163.

Нестеренко А., Луковенко А. Восточная Европа: формирование рыночной политике занятости//Вопросы экономики. 1991. №9.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р Экономика. С. 597-611.

Четверкина Т. Положение безработных и государственная политика на рынке труда// Вопросы экономики. 1997. № 2. С. 102-113.

Эклунд К. Эффективная экономика. С.223-245.

1. МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

В самом вопросе о необходимости участия государства в активном регулировании рынка труда в современной макроэкономике отсутствует единство взглядов. Так, одно из наиболее авторитетных сегодня направление экономической теории, а именно относящаяся к новой неоклассике теория рациональных ожиданий, в лице своего лидера Р. Лукаса, настоятельно рекомендует свести деятельность правительства в данном направлении исключительно к социальной поддержке лиц, временно потерявших рабочее место. Однако все же большая часть ученых, оценивая масштабы современной

безработицы, не исключает активного участия государства в решении проблемы полной занятости.

Поэтому и по сей день рынок труда - один из наиболее регулируемых. Субъекты регулирования: профсоюзы, государство и корпорации. Особая зарегулированность рынка труда предопределяется спецификой фигурирующего на нем товара:

1) купля-продажа рабочей силы производится в форме найма на более или менее продолжительный период времени. После заключения трудового договора работник уже не находится в прямой зависимости от конъюнктуры рынка труда.

2) трудовые отношения включают в себя кроме экономических (связанных с эффективностью производства) еще и социально-политические и морально-этические аспекты. Это обстоятельство определяет особую важность четкой регламентации рынка труда, а также во многом объясняет тот особый интерес, с которым представители различных научных школ обсуждают пути устранения вынужденной безработицы.

Отличительные черты кейнсианской политики занятости:

1) она являлась по существу синонимом макроэкономического управления спросом с помощью фискальных и денежных рычагов. Она представляла как косвенный метод регулирования занятости, поскольку ключ к решению проблемы безработицы искался на рынке товаров, а не на рынке труда;

2) ее основу составляла идея (формализованная позднее в кривой Филипса) о «размене», оптимальном компромиссе между такими макроэкономическими целями, как занятость и стабильный общий уровень цен;

3) отрицалось неоклассическое представление о жесткой обратной связи между уровнем занятости и реальной заработной платой;

4) ответственность за достижение полной занятости возлагалась на государство.

Но с середины 70-х гг. начался процесс крушения политики "полной занятости". Идея кривой Филипса была подрвана стагфляцией, продемонстрировавшей возможность сосуществования ускоряющейся инфляции с высокой безработицей. Традиционное макроэкономическое регулирование оказалось бессильно в борьбе со стагфляцией. Возродилась неоклассическая догма об обратной зависимости между занятостью и реальной заработной платой. Безработица стала рассматриваться как проблема, решаемая непосредственно на рынке труда (а не на товарном рынке). Сама категория «полной занятости» была отождествлена и фактически заменена монетаристским понятием «естественной нормы безработицы». Государство сложило с себя обязательство быть гарантом занятости.

Неоконсервативный сценарий решения проблемы безработицы: т.к. она обычно является преимущественно продуктом кейнсианского регулирования (т.е. ее уровень ниже естественной нормы), то необходимо на первом этапе прекратить такое регулирование занятости. Это должно привести к временному повышению безработицы вплоть до естественной отметки. Затем под влиянием радикальной перестройки социальной политики и налоговой реформы в полную меру заработает механизм рынка труда, и начнется снижение безработицы до ее равновесного уровня. Сократить же естественную безработицу, по мнению неоконсерваторов можно путем микроэкономического регулирования или институциональных изменений:

- разумное сокращение социальных расходов государства с целью смещения предпочтения субъектов в пользу занятости;
- развитие системы профессионального обучения и переквалификации;
- улучшение информации о свободных рабочих местах и т.п.

То, что выступает сегодня под рубрикой политики занятости, - это хаотичная смесь из обломков кейнсианской стратегии, монетаристских рекомендаций, рецептов «экономики предложения», индустриальной политики, институциональных реформ разного рода.

Одним из активных субъектов регулирования уровня занятости являются профсоюзы. Они регулируют рынок труда, воздействуя и на спрос, и на предложение рабочей силы. Объекты регулирования: уровень заработной платы, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др. При этом безусловно главной задачей профсоюзов является повышение заработной платы, которое достигается через:

- 1) ограничение предложения труда путем:
 - лоббирования в парламентах введения высоких иммиграционных барьеров (например, для работников из СНГ);
 - содействия принятию законов о невысокой продолжительности рабочей недели (35-36 часов);
 - удлинения срока ученичества при подготовке к той или иной профессии, а также срока службы в армии;
 - запрещения принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе одновременно с повышением вступительных взносов.

2) повышение спроса на труд (например, через лоббирование установления высоких таможенных тарифов, защищающих отрасли национальной экономики от иностранной конкуренции).

Вопросы оплаты труда решаются через соглашения между руководством предприятий и соответствующими профсоюзами при посредничестве органов государственной власти или на двусторонней основе.

2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ РЫНКА ТРУДА. АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

Современный рынок труда испытывает на себе ощутимое государственное воздействие. Законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых отношений. Забота государства в рыночной экономике (в отличие от экономики командной) вовсе не состоит в обеспечении рабочим местом каждого трудоспособного гражданина. В каждый данный момент существует некий естественный уровень безработицы. Поэтому государственная регламентация рынка труда сводится лишь к двум основным направлениям:

- 1) регулирование уровня и продолжительности безработицы (активная политика занятости).
- 2) социальная защита пострадавших от нее людей (пассивная политика занятости).

При этом следует учитывать, что вторгаясь в область занятости в рыночной экономике, государство:

- а) вправе воспользоваться далеко не любыми методами воздействия;

б) должно постоянно осознавать, что сокращение безработицы чревато увеличением инфляции. А потому допустимо применение любых способов регулирования занятости, если они, сохраняя свою высокую эффективность, одновременно являются нейтральными в инфляционном отношении или хотя бы вызывают минимальные инфляционные последствия.

Под активной политикой занятости понимаются:

- 1) меры по изменению структуры спроса на рабочую силу за счет сохранения имеющихся и создания новых рабочих мест;
- 2) меры по регулированию предложения и повышению качества рабочей силы за счет ее подготовки;
- 3) меры поощрения мобильности рабочей силы за счет ее трудоустройства, профориентации и стимулирования.

Целью осуществления активной политики занятости является превращение реальной безработицы в естественную - и по уровню, и по продолжительности. Если эта цель достигнута, и текущая безработица не превышает ее естественного уровня, то правительство может бездействовать на рынке труда во избежание порождающей инфляционный эффект сверхзанятости: необходимо оставить рыночный механизм в покое.

Рецепты устранения высокой скрытой безработицы примерно те же, что и устранения подавленной инфляции. Единственный выход - превращение скрытой безработицы в открытую (технологическую, структурную и т.п.), а затем в сочетании с укреплением рыночных механизмов начинают применяться средства борьбы с вынужденной безработицей. Важно подчеркнуть, что процесс превращения скрытой безработицы в открытую должен - особенно в переходной экономике - занять значительный временной отрезок. Ведь даже фиктивные рабочие места приносят какие-то доходы их обладателям, а значит, ликвидация этих рабочих мест есть заметная обуза для государственного бюджета (сокращение налоговых поступлений и расширение социальных расходов).

Переход в нашей стране от сверхзанятости к естественной безработице осуществляется сегодня весьма болезненно, но альтернатива ему - стагфляция с еще большими неприятностями. Еще более серьезными социальными потрясениями грозит нашей стране перевод скрытой безработицы в открытую форму в связи с банкротством многих крупных предприятий и сменой их собственника в ходе приватизации.

Государство как субъект активной политики на рынке труда:

- 1) предъявляет спрос на рабочую силу в государственном секторе экономики;
- 2) регулирует спрос на рабочую силу в частном секторе (например, через налоговые льготы предпринимателям, принимающим на работу наименее защищенные социальные группы);
- 3) ограничивает предложение рабочей силы (например, через регулирование численности армии и студенчества как некоего резерва рабочей силы).

Меры государственного регулирования занятости:

- 1) организация и совершенствование системы информации о свободных рабочих местах с целью сокращения времени, в течение которого человек занят поисками работы. В связи с этим налаживание работы бирж труда;
- 2) подготовка, профессиональное обучение и переквалификация кадров. Будучи безусловным лидером среди мероприятий активной политики

занятости до кризиса 1974-75 гг., эта форма в последние годы опять возвращается на лидирующее место.

3) постоянный контроль за состоянием рынка рабочей силы, его неуклонно проводимая демонополизация;

4) создание новых рабочих мест в государственном и частном секторах, в том числе путем организации общественных работ.

5) стимулирование разработки новых технологий, освоение которых сулит дополнительные рабочие места, а также развития трудоемких отраслей (прежде всего сферы услуг);

б) всемерная поддержка малого бизнеса (особенно в сфере услуг), в котором создается большая часть рабочих мест. Например, принимаются программы, поощряющие создание безработными своего собственного дела. Так, в Великобритании безработный, решивший стать предпринимателем, по закону 1985 г. получал субсидию в размере 40 ф. ст. в неделю в течение года. При этом установлен очень высокий коэффициент выживания фирм, созданных безработными.

7) разработка и реализация целевых программ - как регионального характера, так и облегчающих трудоустройство наиболее социально уязвимых групп населения. В последние годы стали создаваться так называемые предпринимательские зоны в депрессивных районах, где бизнес максимально освобожден от налоговых ограничений и бремени юридических регламентаций. Тенденцией последних лет является нацеленность активной политики занятости на строго определенные категории безработных, ее селективность. Две группы являются предметом особой озабоченности государства - молодежь и хронически безработные.

Каждая из указанных мер имеет свои сильные и слабые стороны.

Программы подготовки повышают качество рабочей силы, но их слабое место заключается в том, что обычно они не гарантируют последующего трудоустройства работника. От этого недостатка свободны программы прямого создания рабочих мест. Эффективность организации общественных работ в кризисный период определяется тем, что в условиях крайней ограниченности бюджетных средств последние целесообразно тратить, создавая не только дополнительный платежеспособный спрос, но и дополнительное предложение, пусть даже благ социального характера.

Крупномасштабные общественные работы были впервые организованы в США в Великую депрессию. К 1933 г. безработица в этой стране достигла уровня 25%. Планом Рузвельта миллионы американцев направлялись на ремонт и строительство дорог, жилья, очистку и посадку лесов и парков, мелиорацию и т.д. Некоторые программы общественных работ были исключительно федеральными. Большинство же программ имело смешанное финансирование: по принципу 3 доллара из местного бюджета - 1 доллар из федеральной казны (или 70 : 30). Принцип распределения федеральных средств между штатами: наибольшая доля направлялась туда, где темпы падения уровня жизни оказались наивысшими. При этом велась борьба с разбазариванием средств. Так, в штате Винконсин по этой причине были уволены 72 работника, сотни других получили взыскания.

Дискуссионный вопрос - каким проектам общественных работ следует отдавать предпочтение:

1) или быстро разворачивающимся, трудоемким, решающим прежде всего проблему безработицы;

2) или основательным, требующим правовой и инженерно-научной проработки, капиталоемким и материалоемким, менее трудоемким, но ориентированным на рабочую силу высокой квалификации, открывающим в конечном счете путь к экономическому оживлению в силу своей самокупаемости и эффективности?

По-видимому, на дне спада предпочтение следует отдавать первым, а после наступления позитивного перелома в динамике безработицы - вторым.

Следовательно, разные проекты общественных работ имеют разную ориентацию. Общественные работы, которые ведут к существенному увеличению совокупного спроса без адекватного роста совокупного предложения, могут подорвать относительную стабильность цен и потому целесообразны лишь на этапе выхода с кейнсианского отрезка кривой AS на промежуточный отрезок. На восходящей линии конъюнктуры общественные работы должны вести к пополнению рынка товарами и услугами, в первую очередь удовлетворяющими социальные потребности: предоставляемые в основном бесплатно, они не накачивают совокупный спрос.

Но все же обычно общественные работы капиталоемки, а потому лишь 20-40% выделяемых на них средств федеральных и местных органов власти расходуется на найм рабочей силы. Еще один серьезный недостаток общественных работ - в чрезвычайно продолжительном инкубационном периоде. Так, в США от наступления спада до принятия законодательства, а затем до развертывания программ общественных работ в половинном масштабе проходило не менее 30-50 месяцев.

Реализуя активную политику занятости, государство использует также ограничение предложения рабочей силы, в частности, путем сокращения рабочей недели. При этом нередко производится частичная компенсация за потерянное рабочее время (на уровне пособия по безработице). Однако по оценке министерства труда Франции переход в стране в 1981 г. от 40-часовой к 39-часовой рабочей неделе, будучи эквивалентным появлению 300 тыс. рабочих мест, на деле привел к созданию только не более 20-70 тыс. рабочих мест.

В определенных случаях - при угрозе роста социальной напряженности - используются выплаты из бюджета субсидий фирмам в качестве альтернативы увольнению с ним работников. При этом достигается и еще одна цель - сохранение квалифицированной рабочей силы в период временных трудностей.

Процедура массовых увольнений дорогостояща для фирм и государства: требуется выплата выходного и ряда дополнительных пособий, пособия по безработице, предварительное уведомление (после которого снижается трудовая активность), падает престиж фирм. Поэтому правительство всячески поощряет добровольный уход с предприятия, а также досрочный выход на пенсию. Это позволяет и обойти проблему «старшинства» - несоответствия между высокой заработной платой пожилых рабочих и их снижающимися производственными возможностями. В США разрешается выход на пенсию за 3 года до пенсионного возраста, в ФРГ, Франции и других странах - за 5 лет. При этом производится частичная компенсация потерянного заработка (в том числе из средств государства). Эффективность программ раннего выхода на пенсию неодинакова в различных странах: в

Великобритании на каждых 100 досрочно ушедших на пенсию приходилось 80 нанятых вместо них рабочих, во Франции - лишь 50.

Японская система раннего ухода с предприятия в предпенсионный период дополняется так называемым повторным наймом вышедших на пенсию еще на 4-5 лет. Но договор при этом заключается уже на совершенно иных условиях (зарплата устанавливается на уровне 30-35-летнего рабочего). В этой стране используется и «предпенсионное» командирование в филиалы фирмы.

Правительство стимулирует неполную занятость, в частности, такую форму организации труда, как «деление рабочего места» (соответственно которому делятся и зарплата, социальные выплаты). Пионером здесь выступили Нидерланды. Деление может производиться в границах недели, месяца, даже года. Наибольшее распространение - в сфере услуг (розничная торговля, рестораны, гостиницы и т.п.). Но повышается интерес к этой форме и у промышленных компаний. Эта форма активно рекламируется в ФРГ, где, как утверждается, в принципе «делимы» 2/3 рабочих мест: Реклама такого деления: «занимайтесь детьми, досугом и т.п..»

В США еще в 1976 г. конгресс санкционировал разделение рабочих мест. Выгоды: возможность повышения интенсивности труда при сохранении высоких требований к качеству продукции, сокращение невыходов на работу из-за переутомления. Результат теоретических расчетов: повышение производительности труда на 33%. Однако такая форма политики занятости пока еще плохо приживается на практике.

При поддержке правительства расширяется также временная занятость. Типичный лозунг: «Стабильная занятость для высококвалифицированных, нестабильная - для всех остальных работников».

Выгоды: - всегда можно уволить временных работников;

- на них не распространяется положение о праздничных днях, отпусках, бюллетенях, нет у них премий, пенсий, надбавок за выслугу лет.

Реальная заработная плата у временных работников примерно на 20% ниже.

Как видим, между состоянием полноценной занятости и безработицей в современных условиях существует целая гамма переходных ступеней, что всячески стимулируется проводящим активную политику занятости правительством.

3. ПАССИВНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ.

Переходя к рассмотрению мер социальной защиты людей, пострадавших от безработицы (пассивной политики занятости), заметим, что и здесь крайне важна осмотрительность правительства - при определении форм и размеров социальной защиты (пособий по безработице, гарантированного минимума заработной платы и т.п.), а также способов ее распределения. Всякая социальная политика дает реальный эффект лишь в случае, если она строится на основе действительных экономических возможностей общества, исключая ускорение инфляции и рост институциональной безработицы (зарплата должна в любом случае оставаться главным стимулом к труду).

Государственная социальная помощь безработным должна быть избирательной и распределяться в зависимости от того, к какому классу безработных относится человек: пособия по безработице не должны

поступать ни к добровольным безработным, ни к представителям фрикционной безработицы. Их могут получать только вынужденные безработные.

Социальная поддержка безработных включает следующие меры:

- 1) компенсации незанятым за потерю работы, которые в дальнейшем (в США через 26 недель) сменяются пособиями по безработице. Данное пособие получают лица, зарегистрированные на бирже труда, ведущие более или менее активный поиск работы, имеющие определенный стаж работы и вносящие соответствующее время страховые взносы. Фонд страхования по безработице формируется из 3 источников:
 - обязательные взносы предпринимателей в бюджет;
 - взносы работников.
 - средства налогоплательщиков, аккумулируемые в бюджете.

Например, в Швеции пособия финансируются на 15% за счет страховых взносов работников, на 85% - за счет государственных средств, складывающихся из обязательных взносов предпринимателей и налоговых поступлений.

Социальное пособие по безработице не обеспечивает прожиточного минимума. Его в силу ряда ограничений получают менее половины безработных. Срок получения его ограничен и размер может последовательно сокращаться.

2) помощь по безработице. Во Франции - твердая ставка, в ФРГ - доля прежнего заработка (56-58%). В США, Японии и многих других странах такая помощь отсутствует.

3) Если безработные не получают ни пособие, ни помощь (или срок получения истек), то государство может выдать еще некоторые денежные средства, оплатить пользование общественным транспортом, частично погасить квартплату и т.д.).

Положительная сторона страхования по безработице заключается в том, что она создает у рабочих уверенность в получении определенного дохода. Кроме того, позволяя рабочим отказываться от непривлекательной работы, эта политика способствует установлению более точного соответствия между характеристиками рабочей силы и структурой рабочих мест (некоторые вакансии без привлечения дешевой рабочей силы иммигрантов просто невозможно заполнить). В то же время эмпирическими исследованиями доказано, что развитие системы страхования по безработице сопровождается ростом институциональной безработицы.

Исторический пример: безработица в Великобритании между двумя мировыми войнами постоянно находилась на высоком уровне - от 9 до 14% активного населения. Изучавшие ее причины экономисты Бенджамин и Кочин высказали идею о том, что одна из главных причин этого состоит в щедрых пособиях по безработицы. Аргументы:

- увеличение выплат данных пособий с 1920 по 1938 г. сопровождалось ростом уровня безработицы;
- уровень безработицы среди подростков, которые получали меньшие пособия или вообще их не получали, был гораздо ниже, чем среди взрослого населения;
- когда в 1932 г. пособия замужним женщинам были снижены, уровень безработицы среди них заметно упал.

Однако связь между размером пособий по безработице и уровнем безработицы является скорее всего взаимной, причем одно направление такой взаимосвязи отражает экономическую сторону проблемы (чем больше размер пособия, тем больше вероятность того, что безработный откажется от непривлекательного рабочего места, что способствует росту уровня безработицы), а другое - политическую сторону (чем выше уровень безработицы, тем большее воздействие она оказывает на политиков, склонных - особенно перед выборами - увеличивать размеры пособий).

Эмпирические исследования показывают, что по истечении установленного срока получения пособия вероятность нахождения безработным рабочего места резко возрастает. Эксперимент в штате Иллинойс в 1985 г. - состоявший в выплате вознаграждения в 500\$ тем из безработных, которые найдут работу до истечения установленного срока выплаты пособия - подтвердил то интуитивно угадываемое обстоятельство, что страхование по безработице искусственно увеличивает ее уровень.

Поэтому экономисты, изучающие вопросы страхования по безработице, часто предлагают пути реформирования этой системы для сокращения числа безработных. Одно из распространенных предложений состоит в требовании, чтобы фирма, увольняющая рабочего, уплачивала за него пособие по безработице в полном объеме. Внедрение такой системы стопроцентной компенсации позволило бы достичь соответствия между взносами каждой фирмы на страхование по безработице и масштабами безработицы, переживаемой ее собственными рабочими. Пока же большинство действующих программ основано на системе лишь частичной компенсации фирмой затрат правительства на выплату пособий по безработице.

4. ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА.

В середине 80-х гг. в регулировании рынка труда произошли значительные изменения. Они связаны с воплощением теоретических концепций неоконсерватизма, которые считают, что вследствие своей зарегулированности в соответствии с кейнсианскими рецептами повышения занятости рынок труда потерял свою гибкость и по существу перестал быть рынком. Здесь образовалось хроническое неравновесие, связанное с масштабным вмешательством всех трех регулирующих субъектов в его механизм. Следствиями такой интервенции стало медленное повышение эффективности производства и устойчивая массовая безработица. Последняя связывалась с чрезмерно высоким уровнем заработной платы, отстаиваемым профсоюзами - в частности, через принятие законов о минимальной заработной плате.

По мнению неоконсерваторов, в послевоенный период произошло "блокирование" рынка труда союзами предпринимателей, государством и профсоюзами. В то же время резко повысились требования к совокупной рабочей силе, что связано с научно-техническим прогрессом, структурной перестройкой экономики, обострением конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. В этих условиях требуется во избежание «закупорки артерий» национальной экономики резкое повышение мобильности рабочей силы - профессиональной, квалификационной, региональной, международной.

Действительно, правительства многих стран долгие годы препятствовало падению заработной платы до равновесного уровня. С 1938 г. федеральное

правительство США устанавливает минимальный уровень заработной платы, который обычно колеблется в границах от 30 до 50 процентов средней заработной платы в промышленности. Для большинства рабочих этот уровень не имеет практического значения, поскольку они зарабатывают гораздо больше установленного минимума. Тем не менее для некоторых рабочих, особенно неквалифицированных и неопытных, установленный минимум поднимает заработок выше точки равновесия, что сокращает спрос фирм на подобный труд. Законодательство о минимальной заработной плате было объявлено неоконсерваторами источником обострения безработицы среди молодежи.

Считается, что установление минимума заработной платы оказывает наибольшее воздействие на безработицу среди подростков, поскольку равновесный уровень заработной платы подростков обычно низок. Исследование воздействия минимальной заработной платы на занятость среди подростков показало, что увеличение минимальной заработной платы на 10% снижает эту занятость на 1-3%. Исходя из этого, некоторые экономисты уже давно выступают против распространения законов о минимальной зарплате на оплату труда молодых работников. Это способствовало бы, по их мнению, сокращению безработицы среди подростков, одновременно предоставив последним возможность приобретать трудовой опыт. Поэтому в последние годы минимальная заработная плата в своем росте отстает от темпов инфляции, что равнозначно ее реальному снижению. Однако противники этой меры утверждают, что она побудит фирмы заменять подростками неквалифицированных взрослых работников (которые уже успели обзавестись семьями), вызвав взрыв безработицы среди них.

Многие экономисты полагают, что налоговые кредиты являются более совершенным способом помощи работающим беднякам по сравнению с установлением минимальной зарплаты. Скидки с подоходного налога на заработную плату - это разрешение семьям работающих бедняков уменьшить причитающиеся с них налоги на определенную сумму. Чем ниже их доход, тем больше предоставляемые им скидки. По сравнению с повышением минимальной зарплаты предоставление налоговых скидок не повышает затраты фирм на оплату труда и потому не сокращает их спрос на труд. Недостаток этой меры, однако, состоит в том, что она сокращает налоговые поступления государства.

Дерегулирование рынка труда или «борьба с элементами жесткости на рынке труда», которые, будучи официальной доктриной стран ОЭСР, также предполагают:

1) введение более гибкой системы оплаты труда - не на основе аналитической оценки рабочих мест, которая господствовала в 60-80 -е гг., на принципах индивидуализации ставок зарплаты. Повысилась значимость единовременных выплат, причем они стали увязываться не с текущим трудовым вкладом работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями и дифференциацией трудовых функций, ростом квалификации. Стали шире использоваться и такие формы оплаты, как участие в прибыли, причем работник несет и риск убытков предприятия.

2) повысилась роль работника в свободном выборе форм оплаты труда, социальных выплат, продолжительности рабочего времени и формы занятости. Распространились нестандартные виды занятости -

надомничество (особенно среди женщин), временная работа по индивидуальным контрактам, частичная занятость. Они наполнились новым содержанием, отражающим специфику современных технологий. Пример: надомная работа специалистов высокой квалификации, программистов, конторских служащих, которая предполагает широкое использование персональных компьютеров, включенных в информационные системы.

- 3) ведется постепенный отказ от системы индексации заработной платы, которая, по мнению теоретиков дерегулирования, усиливает негибкость рынка труда. Приводя к сближению минимальной и средней заработной платы, ее индексация провоцирует рост институциональной безработицы. Поэтому дифференциация заработной платы в последние годы стала нарастать.
- 4) ожесточенным атакам подверглась система страхования по безработице, уменьшены взносы предпринимателей в фонды социального страхования (во избежание переноса деятельности компаний за рубеж, где социальное страхование развито слабее).
- 5) развернулся активный процесс «либерализации» правил найма и увольнения. В частности, сокращается срок предупреждения о предстоящем увольнении, а лица, проработавшие в фирме относительно недолго, увольняются без выходного пособия. Широкое распространение получает практика срочных трудовых соглашений, когда увольнение по истечении срока договора является автоматическим актом, не требующим никаких согласований и не предполагающим выплаты выходного пособия.
- 6) активнее стала использоваться временная рабочая сила. Появилось множество прокатных агентств, специализирующихся на сдаче рабочей силы «в аренду». За счет услуг таких агентств компании получают возможность покрывать временные потребности в дополнительных рабочих руках, не неся при этом никаких издержек, связанных с наймом, увольнением.
- 7) сформировалась разветвленная подпольная экономика, где занятые лишены тех прав и гарантий, которыми они обладают в легальной экономике.
- 8) меняется и система длительных трудовых связей фирмы с работниками. Она распространяется лишь на часть персонала, который нанимается на условиях фиксированной рабочей недели и стабильного дохода.

Итог флексибилизации рынка труда - не тотальный демонтаж системы его государственного регулирования и не только размывание социальной инфраструктуры (или как ее называют в западной литературе, «государства благосостояния»). Речь при этом идет прежде всего о поиске такого механизма функционирования рынка труда, который бы обеспечивал оптимальное сочетание экономической эффективности и социальной защищенности граждан.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы субъекты и объекты регулирования рынка труда? Какими обстоятельствами определяется его особая зарегулированность?

2. Каковы цели и средства регулирования рынка труда со стороны профсоюзов?
3. Перечислите 8-10 способов государственного воздействия на рынок труда.
4. Проведите разграничение активной в пассивной политики занятости, проводимой правительством.
5. Дайте классификацию инструментов активной политики занятости. Как сделать их максимально безвредными в инфляционном отношении?
6. Можно ли устранить скрытую безработицу? Если возможно, то какие опасности возникают при попытках форсировать решение этой задачи?
7. Дайте классификацию инструментов пассивной политики занятости. Способно ли ее проведение спровоцировать рост институциональной безработицы? Что требуется для устранения подобных побочных явлений?
8. Каковы основные источники финансирования пособий по безработице и варианты их сочетания в различных странах? Каковы иные способы помощи безработным, встречающиеся в мире сегодня?
9. Какие обстоятельства делают организацию общественных работ более эффективной в социально-экономическом отношении мерой по сравнению с прямым вспомоществованием?
10. Охарактеризуйте план Рузвельта по организации крупномасштабных общественных работ в период выхода американской экономики из Великой депрессии.
11. Более трудоемким или более капиталоемким проектам организации общественных работ следует отдавать предпочтение при нахождении национальной экономики на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения? А при нахождении ее на промежуточном отрезке?
12. Что побуждает правительства нередко предпочитать выплату субсидий терпящим бедствие фирмам массовым увольнениям работников в результате их банкротства?
13. Какие обстоятельства побуждают фирмы и государство стимулировать досрочный выход работников на пенсию?
14. Оцените социально-экономические результаты использования таких форм организации труда, как:
 - а) «деление рабочего места»;
 - б) временная занятость;
 - в) повторный найм вышедших на пенсию;
 - г) предпенсионное командирование в филиалы фирмы?
15. Какие переходные ступени существуют в современной экономике между состоянием полной занятости и явной безработицей?
16. На какие обстоятельства делают акцент неоконсерваторы, отстаивая необходимость дерегулирования рынка труда?
17. Какие наиболее типичные способы повышения гибкости (флексбилизации) рынка труда применяются в мире в 80-90-е гг.?
18. Означает ли дерегулирование рынка труда тотальный демонтаж системы его государственного регулирования? Обоснуйте свой ответ?

Тема 8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

1. Содержание и цели политики содействия экономическому росту.
2. Структурные компоненты политики экономического роста:

- а) регулирование сбережений и инвестиционной активности;
- б) структурная политика;
- в) региональная политика,
- г) антиинфляционная политика;
- д) налоговая политика;
- е) научно-техническая политика.

ЛИТЕРАТУРА

Батчиков С., Петров Ю. Промышленная политика в реформационном выборе России//Российский экономический журнал. 1997. № 10.

Горский И.В. Налоговая политика и экономический рост//Финансы 1999. №1.С.22-26.

Гурова И., Иванов Н. Экономический рост: теория и мировая практика// Экономист. 1996 № 6. С. 91-96.

Заварухин В.П., Федорович В.А. Администрация Клинтона: научно-техническая политика и глобальная конкуренция// США: экономика, политика, идеология 1997. №7. С.15-33.

Кириченко В. Макроэкономические предпосылки активизации промышленной политики// Российский экономический журнал. 1997. № 1.

Лившиц А. Экономический рост// Человек и труд 1992. № 2 С.82-87

Маевский В. Экономический рост, инфляция и мировая статистика// Вопросы экономики. 1996. № 10 С. 127-136.

ПетраковН., Маневич В, Перламутров В. Как придать денежной политике инвестиционную направленность// Российский экономический журнал. 1996. №2. С.40-52.

Промышленная политика: выбор пути развития на ближайшие 2 года (доклад Экспертного института)// Вопросы экономики. 1996. № 11, С.4-32.

Рекитар Я., Куренков Ю., Попов В. Государственное регулирование инвестиционной деятельности// Инвестиции в России. 1998. № 7.

Слепцов В.А., Потапская М.А. Инвестиции как фактор экономического роста // Финансы 1999. № 1С. 19-21.

Строев Е.С. Инвестиционная политика государства российская действительность и зарубежный опыт//ЭКО. 1998. № I С.20-22.

1. СОДЕРЖАНИЕ И ЦЕЛИ ПОЛИТИКИ СОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

Поддержание экономического роста - одна из главных, целей макроэкономической политики Подавляющее большинство экономистов - независимо от того, ж Какой научной школе ОИК относятся- , считают экономический рост благом для общества, поскольку он обеспечивает повышение благосостояния, занятости населения, разрешает бюджетные проблемы, проблемы необеспеченности , укрепляет национальную безопасность и т.п.

Главный вопрос, на который стремится ответить теория экономического роста, - как увеличить реальный объем ВНП В долгосрочном периоде. На краткосрочном интервале объем выпуска может быть и больше (фаза подъема), и меньше (фаза спад») под влиянием перегадав в уровне совокупного спроса Но

как увеличить реальный ВВП условиях паяной занятости, отодвинув вправо границу производственных возможностей данной экономической системы? Ответ на этот вопрос имеет практическое значение, т.к. его решение позволяет преодолеть ограниченность ресурсов, а значит, расширить возможность экономика удовлетворять потребности общества.

Переход к новому качеству экономического роста - росту на базе интенсивных факторов воспроизводства - возможен только в рамках экономики рыночного типа. Но, действуя в автономном режиме, механизм рынка не в состоянии себе обеспечить переход к новому качеству роста. Поэтому вопросы экономического роста были, есть и еще долго будут зоной высокой активности государства.

Для содействия экономическому росту необходимо предоставить совокупному спросу возможность расти с такой скоростью, которая будет соответствовать темпу роста естественного уровня реального объема производства (совокупного предложения).

Если допускается слишком быстрый рост совокупного спроса, то ускорятся инфляционные процессы в экономике, и это неминуемо приведет к ослаблению инвестиционной активности и замедлению - соответственно значению мультипликатора - экономического роста страны. С другой стороны, если совокупный спрос растет медленнее совокупного предложения, то неизбежно произойдет спад темпов роста («рецессия роста»).

Кейнсианская теория связывает экономический рост страны преимущественно с факторами совокупного спроса, используемыми в рамках экспансионистской политики.

Неоклассики (в частности, «экономика предложения») - с факторами совокупного предложения, подстегиваемого налоговыми и иными мерами. Существует несколько способов достижения некоторого заданного уровня или темпа роста совокупного спроса:

- 1) экспансионистская бюджетно-налоговая политика в сочетании с ограниченной денежно-кредитной политикой;
- 2) жесткая бюджетно-налоговая политика в сочетании с экспансионистской денежно-кредитной политикой.

Эти два сочетания мер экономической политики оказывают различное влияние на процентные ставки. При первом варианте ставка процента достаточно высока (что сдерживает инвестиции), а мягкость бюджетных ограничений на определенном этапе может спровоцировать ускорение инфляции - и это делает еще более сомнительным наращивание капиталовложений. При втором, гораздо более благоприятном варианте достигается более низкий уровень реальной и номинальной ставок процента. В результате расширяется объем реальных инвестиций. При этом ужесточение налоговой политики и политики государственных расходов обычно препятствует слишком быстрому росту доли потребления и государственных расходов в структуре совокупного спроса (доля инвестиций в структуре ВВП повышается за счет потребительских, расходов и государственных закупок). Исходя из этого можно заключить, что наивысший из возможных темпов экономического роста достигается в случае сокращения и, желательно, полной ликвидации дефицита государственного бюджета.

Большинство известных, мировой теории и практике способов воздействия на экономический рост носит косвенный характер. Их назначение сделать так, чтобы у каждого потенциального инвестора были:

- а) стимулы вкладывать финансовые ресурсы (собственные и заемные), предпринимательский талант в развитие своей фирмы,
- б) деньги, позволяющие реализовать данный интерес. Материальная же сторона инвестиционного процесса, его обеспеченность кадрами предполагаются как само собой разумеющееся: таковы реалии рыночной экономики, где отсутствует хронический товарный дефицит. Не хватает,

например, рабочей силы соответствующей квалификации внутри страны - обращение на мировой рынок труда. (Это, конечно, не исключает кратковременных сбоев в ресурсном наполнении инвестиционных потоков) Уже отсюда становится ясно, что накопленный передовыми государствами тис регулирования экономического роста имеет ограниченную ценность для стран, лишь начавших переход к: современным рыночным отношениям: что толку в налоговых стимулах инвестиционной активности, если господствует бартерный обмен и инвестиционные товары из-за развала машиностроительного комплекса свободно не купить даже при наличии Финансовых ресурсов?

Экономический рост в рыночном хозяйстве обеспечивают механизмы, не имеющие к нему, казалось бы, никакого отношения:

- антиинфляционное регулирование: каждый его успех, любое подвижное в направлении умеренной контролируемой инфляции одновременно работают и на экономический рост. приближают его новое качество;
- антициклическая политика, направленная на преодоление нестабильности показателей экономической динамики;
- эффективная антимонопольная политика, помогающая сломать угнетающие НТП механизмы,
- политика перераспределения доходов, не допускающая заметного ослабления стимулов к инвестированию капитала и т.п.

Будучи результативными, действия государства оборачиваются сразу двумя эффектами: основным, побочным, связанным с ростом.

2. СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Деятельность государства, имеющая отношение к экономическому росту, разветвляется по следующим основным направлениям:

1) Необходимо добиться, чтобы производственная деятельность стала экономически выгодной. Без этого никакие меры экономической политики не дадут серьезного эффекта. Для того, чтобы стало выгодно заниматься производством, необходимы:

- жесткая борьба со злоупотреблениями монопольным положением на рынке со стороны естественных монополий, в том числе в путем регулирования ценообразования» этих отраслях;

- боры» с организованной преступностью, ликвидация криминальных структур, установивших контроль над потребительскими рывками;

- применение мер по защите внутреннего рынка от недобросовестной и разрушительной, конкуренции из-за рубежа;

- проведение политики обменного курса рубля с учетом необходимости обеспечения конкурентоспособности российских товаров обрабатывающей промышленности не внутреннем я внешнем рынках (он должен снижаться пропорционально инфляции с выправлением накопленного завышения);

- содействие экспорту товаров с высокой добавленной стоимостью путем предоставления государственных гарантий под экспортные кредиты, активной политической поддержки интересов отечественных предприятий за рубежом.

При этом следует ликвидировать все льготы для иностранного капитала.

- обеспечение подъема конечного, прежде всего потребительского, спроса и в этих целях достижение материально-финансовой сбалансированности, связанное с преодолением кризиса неплатежей.

- переход от запретительного к разрешительному принципу при открытии предпринимателями своего бизнеса.

2) Регулирование сбережений и инвестиционной активности. Сберегать и инвестировать в производство должно быть выгодно. Сбережения - резервуар, из которого черпаются инвестиции, являющиеся, в свою очередь, фактором (через мультипликатор) роста национального дохода, т.е. экономического роста. Следовательно, от объема чистых национальных сбережений зависят темпы экономического развития страны.

Так, в США объем чистых национальных сбережений сократился с 7 % ВВП в период с 1971 по 1980 гг. до 3,2% в период с 1981 по 1985 гг. и 362,1% в период с 1986 по 1989 гг. Последствия:

- а) сокращение уровня отечественных инвестиций,
- б) увеличение чистого притока капитала.

В результате (а) снизились темпы роста производительности труда и реального объема производства. Правда это снижение было во многом компенсировано форсированным притоком капитала (и инвесторов) из других стран. Но такой приток сопровождается в дальнейшем все более стремительной утечкой прибыли из страны и замедлением, роста уровня жизни американцев.

В Японии же уровень сбережений в последние 20 лет примерно вдвое выше, чем в США. И это одна из главных причин экономических успехов этой страны. Причины:

а) в Японии труднее получить деньги в займы, а значит, приходится их накапливать перед покупкой. Пример: в США при покупке дома достаточно сети 10% от его стоимости, в Японии - 40% (и это при более высокой цене домов из-за дороговизны земли).

б) налоговая система Японии поощряет сбережения: здесь низкие ставки налога на доходы от капитала;

в) культурные различия: японцам свойственно предпочтение будущего потребления перед настоящим. Они меньше любят рисковать и более терпеливы.

На японских предприятиях за счет прибыли и отчислений от заработной платы работников образуются специальные инвестиционные фонды. Это обеспечивает привлечение доходов рабочих и служащих к развитию производства.

Чистые национальные сбережения = чистым частным сбережениям за вычетом дефицита государственного бюджета.

Или, иначе, чистые национальные сбережения складываются из 3 компонентов:

- 1) сбережения домохозяйств;
- 2) сбережения- фирм в форме нераспределенной прибыли корпораций;
- 3) сбережения правительства в форме бюджетных излишков (они обычно являются отрицательными).

Политика содействия сбережениям включает воздействие на доходность сбережений: ее необходимо поднять, причем поднять с учетом уровня налогов темпа инфляции, т.е. речь должна идти о норме реального дохода. Эту дачу можно решить двумя основными путями: либо через превышение номинальной нормы процента темпов инфляции, либо через сокращение налоговых ставок, относящихся к номинальному доходу на сбережения. Правда, некоторые экономисты предлагают для роста сберегательной активности использовать, наоборот, повышение налогов. Они аргументируют вою точку зрения тем, что

дефицит государственного бюджета, сшивающий инфляцию, является самым главным фактором дефицита сбережений. Следовательно, устранение дефицита бюджета путем повышения налогов (особенно на потребление) способно, на их взгляд, величить норму сбережений в стране.

В России в 90-е гг. сложилась весьма низкая норма сбережений, негативные последствия которой дополнялись крайней не цивилизованностью большинства форм сбережений.

Причины низкой сберегательной активности:

- отрицательные реальные процентные ставки по частным вкладам, которые периодически удерживает Сбербанк (а вслед за ним и многие частные коммерческие банки);

- постоянные инфляционные ожидания, вызывающие рост предельной склонности к потреблению;

- отсутствие элементарного опыта инвестирования. Так, неопытность населения повлекла за собой вложения им средств в акции и другие обязательства сомнительных компаний. Такие формы инвестиций по экономическому содержанию не отличаются от сбережений.

До сих пор важной частью сбережений остается наличность, что свидетельствует о непонимании воздействия инфляционного налога, неумении инвестировать, неверии в кредитную систему, ценные бумаги Государство и по сей день фактически пренебрежительно относится к инвестиционным возможностям индивидуальных клиентов банков «Между тем, - резонно замечает Н. Шмелев, - во всем цивилизованном мире главный инвестор - это не Рокфеллер (и следует добавить, не наши «олигархи»), а та старушка, которая решила доверить банку свои «гробовые»¹⁵.

Проявившаяся в последние годы тенденция к росту сбережений вряд ли заслуживает рассмотрения в качестве "достижения" реформ. Да, норма личных сбережений повысилась. Однако у нас настолько подавлены стимулы инвестиционной деятельности, что рост сбережений масс не означает роста инвестиции - он скорее связан с усилением чувства социальной незащищенности населения, чем с появлением у него лишних денег. Кроме того, рост предельной склонности к потреблению нередко сопровождается форсированной утечкой капитала из страны (в объеме 300-400 млрд. долл. за 90-е гг.), т.е. инвестиции в российскую экономику с ростом предельной склонности к потреблению могут и падать.

В то же время домохозяйства, действительно, должны играть более активную роль в преодолении экономического спада. В настоящее время на руках у населения находятся, по равным оценкам, от 40 до 60 млрд. долл., в то время как из-за возросшего в последние месяцы недоверия к банковской системе на валютных вкладах в банках лежат не более 2-3 млрд. долл. При этом банковская система не должна быть, единственной возможностью превращения сбережений в инвестиции. Домохозяйства должны быть в большей степени вовлечены в операции на рынке капиталов, главным образом через посредство инвестиционных фондов, страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов. Следует резко расширить сферу потребительского кредита, что окажет положительное воздействие на производство.

Но далеко не все экономисты (особенно либеральной, направленности) призывают население к иступленному росту предельной склонности к сбережению. Даже ее подключая к аргументам парадокс бережливости (действие которого особенно интенсивно проявляется в современной Японии, вызывая резкий спад потребительского спроса населения), они акцентируют внимание на далеко не безупречный в налим случае аргумент, что будущие поколения наверняка будут богаче нас. Зачем же, спрашивается, тогда столь иступлено работать на их благосостояние? Но, действительно, у домохозяйств и фирм должна быть свобода выбора:

а) домохозяйства сами должны решать, сколько тратить самим, а сколько оставить детям;

б) фирмы должны сами выбирать между реинвестированием доходов и распределением прибыли на дивиденды.

¹⁵ Шмелев Н. Кризис внутри кризиса// Вопросы экономики. 1998. № 10. С.7-8.

Как видим, вопрос, какое количество сбережений является достаточным, и по сей день является дискуссионным.

Но если все же ставить задачу обеспечения выгодности сбережений и инвестиционной деятельности, то государству требуется решить следующие задачи:

- в денежно-кредитной политике необходимо регулирование учетной ставки и процента по депозитам, поддерживая его, скажем, на уровне не более (но в не менее) 4-5% годовых в реальном исчислении,

- должны быть надежно защищены щита законных владельцев собственности, причем не только нормами законодательства к эффективной судебной системой, но и политическими гарантиями Для этого правительство должно удерживаться от соблазна «заморозить» все рублевые и валютные , вклады населения или просто не проводить их индексацию а соответствии с ростом вея, а также объявить о невозможности прекращения свободного размена рублей на доллары и долларов на рубли. Правительство, наконец должно в случае крайней необходимости пойти на национализацию или хотя бы полунационализацию наиболее проблемных банков, чтобы при любых обстоятельствах гарантировать их платежи и сохранность вкладов населения;

- нужно прекратить строительство финансовых «пирамид» на основе государственного бюджета, а также связанную с этим разорительную для него практику завышения доходности государственных облигаций, приводящую к оттоку свободного банковского капитала с кредитного рынка. Необходимо ограничить эмиссию ценных бумаг и частных фирм задачами привлечения инвестиций развития производства,

- следует систематически индексировать амортизационные отчисления, используя непрерывную переоценку основных фондов предприятий;

- необходимо создание поддерживаемых государством финансовых институтов, обеспечивающих поток относительно дешевых долгосрочных кредитов в производственную сферу. Правительство должно начать выпуск валютных облигаций под привлекательный и гарантированный процент, предварительно убедив инвесторов в ж надежности. Нужно также реформировать пенсионную систему с переносом центра тяжести на не государственные пенсионные фонды, обеспечивающие накопление и производительное использование индивидуальных отчислений и пользующиеся надежной системой государственных гарантий. Это - важное условие формирования современного рынка капиталов и создания предпосылок наращивания долгосрочных капиталовложений.

3) структурное регулирование экономики государством, вообще говоря, проведение прогрессивных структурных преобразований воспроизводства -

задача рынка (через механизм межотраслевой конкуренции). Но государство не должно устраняться от участия в ее решении. Для этого применяются:

- сокращение степени риска при осуществлении инвестиций в новые отрасли (средствами страхования),

- побуждение бизнеса к освоению новых секторов экономики, где перспективы сбыта и норма прибыли неясны (через госзаказ, госзакупки),

- поддержка экспортных отраслей и тех, которые выпускает заменители импорта;

- стимулирование сфер экономики, способных дать наибольшее количество новых рабочих мест.

Важным компонентом структурной политики является нацеливание - скоординированные государственные мероприятия по мобилизации производственных ресурсов в целях помощи национальным производителям в избранных отраслях стать, более конкурентоспособными на мировом рынке. В мировой практике существует несколько критериев для выбора нацеливаемых отраслей:

1) традиционный: поддерживаются депрессивные, (стагнирующие) отрасли, переживающие период структурного кризиса и нуждающиеся либо в свертывании производства, либо его перемещении в другое охраняемое (с более благоприятной структурой издержек), либо модернизации для удержания конкурентных позиций,

2) поддержка молодых наукоемких отраслей в перспективами повышения конкурентоспособности;

3) нацеливание осуществляется в направлении отраслей с высокой добавленной стоимостью в расчете на 1 занятого;

4) выделяются отрасли с большими сопряженными связями, оказывающими наибольшее воздействие на всю остальную экономику,

5) ответная реакция на аналогичное нацеливание в других странах,

6) выделяются отрасли с наибольшими положительными внешними эффектами (в виде распространения результатов НИОКР, знаний, создания дополнительной занятости и т.п.)

Оборотной стороной нацеливания является деинвестирование сворачивание определенных секторов национального хозяйства - вплоть до их уничтожения (поэтому не случайно, что структурные изменения сопровождаются конфликтными политическими процессами - и поясами компромиссов) Так, одна из главных общенациональных задач экономической политики в России - избавление экономики от значительной части производственного потенциала. По оценке Н. Шмелева, от 1/3 до 2/3 промышленного потенциала и до 3/4 колхозов и совхозов либо не нужны совсем, либо нуждаются в коренной модернизации.¹⁶ Речь при этом идет об отраслях и предприятиях, которые либо работали на собственные нужды (а не на страну, например, Минводхоз), либо нежизнеспособны в рыночных условиях из-за своей неэффективности. Химическая промышленность работала на химическую войну 20% сельскохозяйственных предложений производили около 80% всей товарной сельхозпродукции. Воркута за продаваемый ею уголь покрывает лишь 15% своих расходов, а остальные 85% необходимых средств поступают из госбюджета.

Как видим, структурная политика есть одновременно и политика «выбраковки» нежизнеспособных, сдерживающих экономический рост производств. В рамках нее должны быть четко определены общенациональные приоритеты: кого, как долго, в каких масштабах нужно поддерживать за счет бюджетных субсидий, а кому надо дать умереть естественной смертью. Приоритетными должны быть предприятия "высокой технологии", научно-технический и образовательный потенциал страны, ее энергетическая,

транспортная инфраструктура, предприятия экспортной ориентации, а также комплекс отраслей; работающих на массового потребителя. Следовательно, неотъемлемым компонентом обеспечивающей экономической рост

¹⁶ Вопросы экономики. 1994. № 4.

структурной политики является механизм банкротств - особенно в наиболее «неповоротливых», наиболее монополизированных отраслях.

Структурное регулирование осуществляет через проведение соответствующей бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики:

- конкурсное распределение бюджетных субсидий (грантов), которые обычно достаются фирмам, способным на подлинные структурные прорывы, обеспечивающим быстрый прогресс передовых отраслей.

- налоговые стимулы Схемы структурного регулирования построены так, что если предприниматели инвестируют капитал в отрасли, которые государство считает наиболее значимыми; то сумма налоговых выплат сокращается.

- корпорациям, занимающимся развитием приоритетных отраслей, государственные банки дают кредит на более длительный срок и за меньшую плату. Когда же так поступают частные банки, их прибыль подлежит льготному налогообложению;

- бюджетные ассигнования - целевым маршрутом в соответствующие секторы экономики, развитие которых требуется ускорить.

Таким образом, государство обеспечивает налоговые льготы, улучшение ситуации с кредитованием, берет на себя заботу о безопасности зарубежных капиталовложений, снижает степень инвестиционного риска, устраняет препятствия, мешающие сбережениям стать инвестициями и т.п. Но оно обычно не делает то, что по силам самому бизнесу. В эффективно работающей рыночной экономике инвестиционная деятельность государства в принципе ограничена рамками зоны естественных монополий, и выход за ее пределы осуществляется лишь в особых случаях и на временной основе.

4) региональная политика, направленная на преодоление региональных диспропорций решение проблемы региональной безработицы, ориентация инвестиционного процесса, чтобы он помог вывести отсталые районы из состояния упадка. Принципы и инструменты здесь те же, что и при осуществлении- структурного регулирования: налоги, кредиты, бюджетные расходы и т.е. Особая роль отводится при этом наднациональным программам, например, в рамках ЕЭС (для завершения процесса интеграции требуется некое единство экономического пространства, исключающее региональные перекосы в уровне экономического развития).

5) антиинфляционное регулирование (включая проведение, осторожной социальной политики, разработку и реализацию плана сокращения бюджетного дефицита), направленное на устранение макроэкономического не равновесия товарных рынков. Это не равновесие, в частности, возникает, если $S < I$ (предложение сбережений не полностью покрывает инвестиционный спрос) - сужение финансовой основы расширенного воспроизводства -замедление экономического роста.

Рыночная система принципиально не может поддерживать $S=I$. Кроме того, не равновесие возможно и из-за ошибок государства в налогообложении: могут проявиться сиюминутные фискальные мотивы к увеличению налоговых ставок: на прибыль и личные доходы. Так, если увеличить налог на доходы домохозяйств, то сокращается предельная склонность к сбережению и растет склонность к потреблению (что сокращает финансовую основу для инвестиций).

Замедляет экономический рост и необоснованное раздувание социальных программ, снижающее предложение труда (расширяется институциональная безработица).

Инфляция замедляет экономический рост

- дезорганизация инвестиционных потоков (особенно в случае несбалансированной инфляции),
- торможение научно-технического прогресса,
- повышение степени риска, особенно при долгосрочных капиталовложениях,
- повышение ставки процента, ограничивающая доступ предпринимателей к источникам кредита,
- когда инфляция сочетается с увеличением налога на прибыль корпораций, тогда неминуемо сокращаются дивиденды, что побуждает акционеров воздерживаться от дополнительных инвестиций.

В то же время проведение последовательной дезинфляции (скажем доведение верхней границы инфляционного процесса до 40% годовых, как полагает, в частности, А. Илларионов) само по себе вред ли может рассматриваться в качестве достаточной предпосылки экономического роста. Дело в том, что положительный эффект от подавления инфляции получается не при всех, а лишь при определенных условиях и прежде всего при нормально действующем механизме рыночной конкуренции. Только в этом случае относительно устойчивые цены снимают ситуацию неопределенности и чрезмерного риска и способствуют переводу капиталов в производственную сферу. Не случайно поэтому расчеты, проведенные В. Маевским, опровергают вывод А. Илларионова в 23 случаях из 28¹⁷, что указывает на то, что рост ВВП выступает несравненно более сложным явлением, будучи результатом действия множества разнонаправленных факторов.

Бюджетный дефицит сам по себе тоже тормозит экономический рост, т.к. вызывает к жизни эффект вытеснения частного спроса на кредитные ресурсы государственным. В результате вполне возможна ситуация, когда нет инфляции, налоговая система совершенно идеальна, совокупный объем сбережений достаточен для полноценного финансирования экономического роста. Но роста национальной экономики нет. Причина: сбережения отнимает государство и направляет их на финансирование дефицита бюджета.

б) Оживление российской экономики требует специальных мер по стимулированию конечного спроса. Потребительского - через восстановление сбережений населения - и государственного - через размещение государственных заказов. Программа восстановления и защиты сбережений населения должна включать их поэтапное восстановление, однако с ограниченными направлениями целевого использования по выбору вкладчика на: капитальные вложения в приобретение приватизируемого имущества и развитие производства; строительство жилья, покупку предметов длительного пользования отечественного производства. Такое использование восстанавливаемых сбережений позволит стимулировать рост отечественного производства через подъем потребительского спроса, что одновременно

¹⁷ Маевский В. Экономический рост, инфляция и мировая статистика// Вопросы экономики. 1996. № 10.

существенно удешевит и саму программу восстановления сбережений, расширяя налоговую базу.

Итак, если государство взялось за регулирование экономического роста, необходимо позаботиться о поддержании оптимальной пропорции между сбережениями и инвестициями, остановить перемещение денежных активов от сбережений к потреблению, сократить их непроизводительное потребление, что, не сумев оздоровить государственные финансы, старается скрыть свою

некомпетентность путем необоснованных посягательств на инвестиционные ресурсы.

7) налоговая политика, которая стала с 80-х гг. главным инструментом государственного регулирования экономического роста. Характерная особенность современной налоговой политики - в дифференциации ставок налогообложения, прежде всего прибыли. Существует немало эффективных способов стимулирования экономического роста путем продуманных манипуляций с налоговыми ставками:

а) механизм инвестиционных налоговых льгот. Когда фирма осуществляет инвестиции в передовые технологии или новое оборудование, на ее величины прибыли, подвергаемой налогообложению, государство исключает определенную сумму, равную какой-то части вложенного капитала. Эти части дифференцируются по отраслям, причем в авангардных они максимальны.

Закономерность экономической политики: чем больше инвестиции и прогрессивнее их структура, тем меньше налог, отдаваемый в бюджет. Если общая налоговая ставка равна 30%, то прибыль, идущая на инвестиции, подвергается режиму льготных ставок от 0 до 30%.

б) система инвестиционных налоговых кредитов. Пример: в отрасли существует 10 предприятий, каждое из которых инвестирует деньги в разработку и освоение новых технологий. Но доля этих затрат в структуре издержек у них неодинакова - от 1 до 10%. Для стимулирования технического прогресса государство вводит правило: фирмы, у которых данный индикатор средней отраслевой ветчины (>5%), получают право на специальный кредит, предназначенный для уплаты налога (под низкий процент и на продолжительный срок), а также обесцениваются государственным страхованием и другими льготами. Результат: более активное инвестирование всеми, а расходы государства не очень обременительны (до 6% ничего не получают).

в) политика ускоренной амортизации. Так, в Японии разрешается бывать до 60% стоимости используемого оборудования уже в первый год его эксплуатации.

г) государство берет на себя развитие фундаментальной науки, т. е. решает проблему, которая в принципе недоступна рыночной системе.

Одна из тенденций последних лет - ослабление государственного действия на процесс принятия решений частным бизнесом, создание большего простора для конкуренции. Но область научных исследований и разработок - исключение. Роль государства здесь не только не сократилась в условиях дерегулирования, но и существенно возросла. Факторы:

1) наука и техника - основа благосостояния нации (а обеспечение этого благосостояния - одна из приоритетных макроэкономических целей ременного государства). Отечественные же предприятия могут устоять в конкурентной борьбе лишь при огромных затратах на НИОКР, а это невозможно сделать собственными средствами;

2) народнохозяйственный эффект от новых технологий значительно выше тех экономических выгод, которые получают непосредственно частными предприятиями (положительные внешние эффекты), вкладывающими инвестиции в науку и технику. Вывод: государственные субсидии необходимо использовать лишь там, где имеются существенные различия между частными и общественными эффектами. Это прежде всего область фундаментальной науки. В прикладных же исследованиях, где возможности получения выгод частным сектором значительно выше, государственные субсидии нецелесообразны, иначе суммарные инвестиции могут быстро выйти за пределы народнохозяйственного оптимума и привести к

избытку мощностей.

Современная технологическая политика - это целая система государственных мероприятий, цель которых - непосредственное воздействие на сферу научных исследований и разработок:

1) деятельность государственных институтов в области фундаментальных исследований;

2) содействие в проведении фундаментальных исследований университетами. При этом государство участвует в создании новых научных учреждений, представляющих организационно-экономическую форму соединения науки с производством (технополисы, информационные центры, технопарки и т.п.).

3) широкая сеть госзаказов на исследование частому бизнесу. Прямое финансирование НИОКР осуществляется не только в государственных лабораториях и учреждениях, но и в частной секторе. Кроме того используется контрактное целевое финансирование НИОКР; предоставление финансовых и материально-технических средств под проектную документацию, содержащую описание целей научных поисков, планы операций по их достижению и расчеты затрат. Средства при этом направляются не учреждениям, а коллективам исполнителей. Такая форма подчиняет сферу, НИОКР коммерческим целям, соединяет гигантские приоритетные программы с небольшими проектами, способствует созданию гибких научно-производственных комплексов.

4) система налоговых льгот, амортизационная политика.

5) законодательное регулирование, включая прежде всего патентное право;

6) государственное регулирование внешней торговли интеллектуальной продукцией, привлечение в страну иностранного капитала, владеющего передовыми технологиями;

7) активное вмешательство государства в сферу образования, подготовку и переподготовку кадров.

В последнее десятилетие тем не менее наметилась тенденция к сокращению доли государственных расходов на НИОКР. Оказалось, что повышение этой доли вовсе не обеспечивает автоматического роста экономической эффективности научных исследований и, более того, может привести к негативному результату. В США, Великобритании, Франции главным финансирующим НИОКР является министерство обороны, в Японии, ФРГ - гражданские ведомства. Но и по сей день в США, Великобритании на государство приходится около 50% всех расходов на НИОКР, во Франции - 54%, ФРГ - 40%, Японии - 24%. При этом в США отдаются предпочтение государственным закупкам высокотехнологичной продукции, в ФРГ - прямому государственному стимулированию крупных проектов, в Японии - косвенному стимулированию тех видов продукции, которые наиболее прибыльны для японского частного бизнеса. Последняя форма, по-видимому, наиболее результативна. Прямое государственное субсидирование научных исследований не обеспечивает высоких достижений. Так, в Японии субсидирование химической и пищевой промышленности оставило их международную конкурентоспособность на уровне, ниже среднего. Выделяемые государством чрезмерные субсидии из-за их, нерационального помещения ведут к появлению избыточных мощностей в отдельных отраслях (например, в микроэлектронике, где происходит падение цен). Необходима координация технологической политики между странами (неоправданно

«конкуренция субсидий») и взаимная договоренность о сокращении прямых государственных субсидии.

Следует признать, что высокая интенсивность научных исследований более не гарантирует высокую конкурентоспособность в международной торговле наукоемкими товарами. Главным фактором здесь становится зевательный потенциал работников. Поэтому конкурентоспособность продукции страны на мировом рынке зависит не столько от повышения от на НИОКР, столько от интенсивности образовательной экспансии.

В отличие от США и Западной Европы, где 40-55% расходов на науку направляется из государственного бюджета, в Японии более 80% расходов показывается финансовыми ресурсами частного сектора, причем эта доля истает.

В Японии с- середины 50-х гг. использовалась поддержка новых отраслей на ранней стадия их развитая. Принципы поддержки:

- 1) строго, в законодательном порядке ограничивались сроки поддержки;
- 2) непрерывное обновление набора отраслей, имеющих, право на льготы;
- 3) различная дозировка поддержки, дифференциация сочетания ее инструментов (налоговые льготы, бюджетные субсидии, тарифная защита и т.п.) в зависимости от потребностей новой отрасли.

В конце 70-х гг. ставка делалась на высокотехнологичные отрасли. Начиная же с 80-х гг. объектом государственной политики стимулирования количественного роста становятся уже не отрасли, а новейшие технологии. Критерий отнесения: высокая наукоемкость = затраты на НИОКР / объем реализованной продукции; короткий жизненный цикл

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Используя модель "AD-AS", сформулируйте цели и задачи государственного регулирования экономического роста.
2. Какой вариант сочетания бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики (с точки зрения их жесткости или мягкости) обеспечивает наивысший экономический рост и почему?
3. Каковы необходимые условия экономического роста страны и косвенные регулирующие меры государства по формированию этих условий?
4. Какие из необходимых условий экономического роста созданы в настоящее время в России, а какие все еще отсутствуют?
5. Перечислите звенья экономической политики правительства, направленной на обеспечение экономического роста.
6. Каковы компоненты чистых национальных сбережений?
7. Каковы главные компоненты и возможные варианты политики содействия сбережениям как фактора экономического роста?
8. Какие обстоятельства в нашей стране, с одной стороны, тормозят наращивание сбережений населения, а с другой - препятствуют их направлению на достижение экономического роста?
9. Раскройте связь политики экономического роста и структурной политики государства.
10. Охарактеризуйте нацеливание - в качестве компонента ориентированное на экономический рост структурной политики. Какие критерии выбора нацеливаемых отраслей представлены в мировой практике хозяйствования?
11. Раскройте взаимосвязь нацеливания и деинвестирования как взаимосвязанных звеньев единой ориентированной на рост структурной политики государства. Продемонстрируйте данную взаимосвязь на примере переходной российской экономики.

12. Перечислите меры бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, направленной на структурное регулирование национальной экономики, с разделением их на прямые и косвенные.

13. Раскройте связь политики экономического роста и антиинфляционной политики с указанием, направлений негативного влияния инфляции на экономическое развитие страны.

14. Раавройте не менее трех направлений влияния уровня бюджетного дефицита на экономический рост с представлением стимулирующих мер государственной фискальной политики.

15. Используя модель "S-I", раскройте соответствующие направления государственной политики экономического роста.

16. Рассмотрите восстановление обесцененных инфляцией сбережений населения в качестве способа обеспечения экономического роста.

17. Охарактеризуйте основные звенья государственной налоговой политики, направленной на регулирование экономического роста.

18. Охарактеризуйте основные звенья ориентированной на экономический рост государственной научно-технической политики.

19. Приведите различие между американской и японской моделями научно-технической политики с указанием принципов поддержки новых отраслей, реализуемых в рамках последней.

Тема 9. ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ.

1. Типы и модели экономического планирования, их. эволюция в XX веке Индикативное планирование и государственный заказ.
2. Планирование развития и программирование экономики.
3. Место и роль прогнозирования в системе государственного регулирования экономики Формы прогнозных заключений.
4. Прогнозирование планово-регулируемой и переходной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Губанов С. Макроэкономическое планирование новые подходы// Экономист. 1996. № 11. С. 37-52.

Дудкин В. Американские и западноевропейские подходы к индикативному планированию возможен ли синтез на российской почве?// Российский экономический журнал. 1997. № 10.

Дудкин В. Индикативное планирование, а сущности и методологическом инструментарии//Российский экономический журнал. 1997. № 4.

Дудкин В. Конкретный пример использования возможностей индикативного планирования// Российский экономический журнал. 1997. № 11-12.

Куликов В. Правительств - четыре, а программ?// Российский экономический журнал. 1999. № 1.

Переход к рыночной экономике усиливает общественную потребность в выработке достоверных научных представлений о будущем страны. Только в случае резкого усиления прогностической направленности исследований экономическая наука способна стабилизировать обстановку в обществе, охваченном беспокойством относительно перспектив своего социально экономического развития. Насколько преждевременными представляются

претензии исследователей, недостаточно глубоко уяснивших реальную структуру экономической системы, на результативную футурологическую деятельность, настолько же утрачивает. Смысл познание закономерностей экономического развития, объяснение прошлой эволюции общества, если они не сочетаются с заключениями о предстоящих в будущем сдвигах в экономической системе. Существование любой науки оправдывается не столько выполнением ею своей внутренней, познавательной функции, сколько реализацией совокупности функций внешних, практических. Среди этих функций ведущее место принадлежит выработке прогнозов и планов социально-экономической динамики, которые, в свою очередь, составляют теоретическую основу формирующихся правительством экономических программ.

1. ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ, ИХ ЭВОЛЮЦИЯ В XX ВЕКЕ. ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ

В свое время спонтанный характер экономического развития считался непререкаемой истиной. Классическая теория исключала ее только необходимость, но и саму возможность управления народным хозяйством как единым целым. Однако марксизм теоретически, а советский опыт практически доказали обратное управление экономикой в национальных масштабах стало историческим фактом в СССР задолго до того, как было признано Кейнсом и западной наукой. Но, подтвердив одни, кейнсианская теория опровергла другие постулаты марксизма, в частности, утверждение, что планирование возможно только на базе государственной собственности. Развивая идеи государственного регулирования экономики, Дж Гэлбрейт пришел к выводу об эффективности опирающегося на рыночные отношения «планового капитализма», особенно необходимого в сфере международных валютно-экономических отношений.¹⁸ Планирование многих сторон экономической жизни в таких странах рыночной экономики, как Япония, Франция, Австрия, Швеция и др., наполняет идею Гэлбрейта вполне конкретным содержанием. Едва ли можно отрицать, что иная, чем в социалистических странах, разновидность планирования стала реальностью.

Дилемма "рынок или план" в странах с рыночной экономикой в общем решается по принципу "рынок - насколько возможно, план - насколько необходимо". Однако при этом существует целая гамма вариантов соотношения рыночного механизма и планового управления от преимущественно рыночных методов саморегулирования национальной экономики (США, ФРГ и др.) до систем, в которых государству отводится весьма значительная роль в планировании производственных процессов (Южная Корея, Япония Франция и др.). С учетом еще более крайнего варианта планирования в государствах с командной экономикой можно выделить следующие типы планирования, существовавшие в XX веке.

1) Директивное централизованное планирование: производства в натуре (затрат и выпуска). Здесь планомерное установление цен играет вспомогательную, подчиненную роль, ибо важнее всего не цены на продукцию, а возможность покупки товаров в соответствии с ними (в том числе какое материально-техническое снабжение подводится под утвержденный сверху производственный план).

Как отмечалось на Первой всемирной конференции по типологии "Плановая технология в плановые институты", проводимой в Палермо Римским Центром плановых исследований, конец эры центрально-управляемых экономик не означает абсолютного отрицания планирующей роли государства. Меняется лишь характер институциональной организации планирования, т.к. потребность в предвидении и контроле общественного сознания над будущими социально-экономическими изменениями сохраняется всегда.¹⁹

Ломка системы директивного планирования не есть отказ от макроэкономического планирования вообще. Ошибочным является представление о планировании как требующем обязательного формирования государственной бюрократизированной плановой подсистемы, периодической разработки директивных планов, жесткого контроля за процентом их выполнения и т.п. Необходимо отказаться лишь от известного положения

¹⁸ Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1976.

¹⁹ Вопросы экономики. 1992. № 11. С. 151 – 160.

"планирование есть центральное звено, стержень управления", которое приложимо только к центрально-управляемой экономике.

2) Отсутствие всякого централизованного планирования: пропорции воспроизводства устанавливаются и поддерживаются благодаря действию механизма рыночного саморегулирования, автоматической самонастройки воспроизводства через взаимодействие спроса, предложения и цен. Но поскольку в рыночной экономике существуют 2 основных субъекта планово-регулирующей деятельности - государство и корпорация (фирма), - то отказ первого от плановой деятельности вовсе не означает, а, напротив, предполагает реализацию вторым принципа самопланирования: каждый субъект хозяйственной деятельности своими силами разрабатывает стратегический план, которым руководствуется в своей деятельности. Развитие данного типа планирования происходит в ходе становления так называемой контрактной экономики – контрактов -соглашений между малыми и крупными фирмами, а также между ними и государством. При этом крупные и крупнейшие компания выступают как некий мезоэкономический сектор, находящийся в промежуточном положении между рыночным и плановым. Цель контрактов-соглашений - увязать интересы государства и деловых предприятия, обеспечить ориентацию последних на долгосрочные инвестиции, НИОКР, диверсификацию в новые сектора экономики, отход от неэффективного олигополистического ценообразования и комплексное развитие регионов.

3) Индикативное планирование: административное регулирование только цен, налогов, заработной платы, процентных ставок, рентных платежей и т.п. - но не натурального объема производства. Здесь производители сами определяют, что и в каком количестве производить, кому и по каким ценам продавать свою продукцию. Однако через отладку системы многообразных экономических

регуляторов государственные плановые органы способны направлять их производственную деятельность и русло общественных интересов. Разработка общенациональных планов социально-экономического развития является весьма немаловажным инструментом регулирования национальной экономики в большинстве не индустриально развитых стран мира, обеспечивающим высокое качество их экономического роста. Основы западного планирования были заложены еще в 30-е гг., когда во многих странах (прежде всего в Германии, Великобритании, Нидерландах, Норвегии, США) начали осуществляться теоретические исследования и практические валовые проекты. Существенное влияние на их появление и развитие оказала теория и практика народнохозяйственного планирования в СССР. Наиболее авторитетными исследователями в области планологии в 30-40 гг. являлись Р. Фриш (Норвегия), Я. Тяньберген (Нидерланды), У. Митчелл (США). Известный немецкий экономист К. Ландауэр, эмигрировавший в США, выпустил в 1944 г. книгу "Теория национальной экономической планирования", в которой подчеркивалась антикризисная направленность планирования на Западе, по отношению к которой другие цели (ускорение роста, перераспределение доходов и т.п.) являются побочными. Интересно, что в том же 1944 г. другой эмигрант, австриец Ф. Хайек (нобелевский лауреат 1974 г.) выпустил в Англии книгу "Дорога к рабству", в которой горячо, доказывал неэффективность, гибельность для свободы Запада самой идеи и практики планирования в любой форме. Однако Хайеку пришлось ждать четверть века, прежде чем его позиция совпала с новыми тенденциями в экономике Запада.

Среди стран, создавших в первые послевоенные десятилетия наиболее развитую систему индикативного планирования, - Франция, Италия, Япония, Нидерланды, Мексика, Индия. Более поздние попытки его применения были реализованы в Южной Корее, на Тайване и ряде других стран. Особое место здесь занимает Франция. Один из французских ученых П. Массэ в работе "План и риск" (1965 г.) в качестве основной задачи планирования выдвигая снижение неопределенности, порождаемой рыночным механизмом Французское планирование включало 4 этапа;

- 1) прогнозный этап: намечаются основные тенденции экономики на длительный период и выявляются моменты будущих поворотов, разрывов в этих тенденциях,
- 2) разработка стратегической концепции по использованию и развитию ресурсов и общему росту экономики;
- 3) собственно планирование, когда определяются конкретные цели на 4-5 лет и средства их достижения,
- 4) составление на основе среднесрочного плана конкретных программ на 1-2 года, достигаемых преимущественно методами бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики.

Именно страны, с которыми ассоциируются наибольшие успехи (Япония, Южная Корея, Малайзия, Гонконг, Тайвань и др.), активно используют планирование как средство ускорения экономического роста. В данной связи характерен и опыт планирования рыночной экономики Японии, имеющего более чем 40-летнюю историю. Далеко не случайно высказывание американского экономиста В. Леонтьева: "Из всех капиталистических стран, у которых можно в настоящее время чему-то поучиться, я бы выбрал не США, а Японию". Здесь регулярно разрабатываются не только кратко-, но и средне- и долгосрочные планы социально-экономического развития, имеющие индикативный, рекомендательный характер. Но будучи какими-либо законами, планы тем не менее ориентируют деятельность компаний на реализацию общенациональных программ. Большинство японских фирм осуществляют

свою производственно-коммерческую деятельность с учетом государственных программ, будучи заинтересованными в их осуществлении.

Как отмечал экономический советник Экономического планового агентства Японии

Я.Котумура²⁰, индикативное планирование в Японии включает:

²⁰ Вопросы экономики. 1992. № 11. С. 158-159.

- составление средне- и долгосрочного прогноза экономического развития;
- обнародование средне- и долгосрочных направлений правительственной политики и приоритетов, обеспечивающих их реализацию;
- обеспечение ориентиров для экономической и социальной активности частного сектора и поиск формально-государственного консенсуса.

При этом Я. Котумура отвергает выдвигаемый его оппонентами тезис о том, что японское планирование носит чисто "декоративный" характер и что при его отсутствия экономика Японии добилась бы не меньших успехов. Планирование в смешанной экономике играет важную информационно-ориентирующую роль для частных агентов и способно гасить колебания экономической конъюнктуры, создавая, тем самым условия для долговременного экономического роста.

С 1956 года в Японии разработано 12 общенациональных планов, большинство из которых успешно выполнены (невыполнение двух планов было связано с резким ухудшением ситуации в мировом хозяйстве в 70-е гг.), причем некоторые - досрочно. Среди них планы 1962, 1969, 1977 и 1987 гг. - "комплексные планы национального развития" - имели силу закона. При этом разработка каждого плана преследовала достижение вполне определенных целей. Эволюция целей отражает движение японской экономики к нынешнему процветанию. Если в начале своей плановой деятельности государство ставило целью обеспечение полноты занятости, достижение экономической независимости страны, ликвидацию диспропорций, а затем - улучшение уровня качества жизни населения, то сегодня в повестку дня выдвигаются труднее реализуемые цели стабилизации динамики цен, развертывание международного сотрудничества и т.п. Целями недавно реализованного 11-го (на 1988-1992 финансовые годы) являлись:

- 1) ликвидация дисбаланса в торговле Японии с ее основными партнерами,
- 2) повышение уровня жизни населения,
- 3) обеспечение более рационального размещения производительных сил по территории страны,
- 4) укрепление оборонной мощи страны (выдвинута впервые).

В качестве же главной цели выделена переориентация экономики с внешнего спроса на внутренний. Так, внутренний спрос в соответствии с задачами стабилизации экономики планировалось повышать ежегодно в среднем на 4,25 %, а экспорт сокращать на 0,5 % в год. Дополнительными, менее приоритетными целями являлись сокращение продолжительности рабочей недели (в том числе введение 5-дневной рабочей недели в государственных учреждениях и банках), а также оказание более широкой помощи

развивающимся «гранам. Японские планы носят гибкий характер, легко корректируются в соответствии с экономической конъюнктурой.

Даже в США идея макроэкономического планирования вовсе не отвергается общественным сознанием. Так, еще в середине 70-х годов В. Леонтьев, Дж. Гэлбрейт и некоторые другие экономисты с мировым именем выступили с проектом создания Управления национального экономического планирования (в рамках аппарата президента), которому предписывались неведомые американской модели регулирования экономики функции:

- Сбор, обработка и анализ экономической информации,
- Исследование долгосрочных тенденций развития народного хозяйства,
- Разработка пакета рассчитанных на 15-25 лет прогнозов в области энергетики, жилищного строительства, транспорта и др.,
- Среднесрочное (пятилетнее) программирование,
- Координация деятельности госслужб, занимающихся регулированием национальной экономики.

Хотя данный манифест не получил практической реализации, нельзя с уверенностью отрицать наличия этой возможности в будущей. Но уже сегодня в США широко используется такой инструмент централизованного планирования, как государственный заказ. В странах с рыночной экономикой госзаказ давно рассматривается как инструмент реализации индикативного планирования, способ удовлетворения приоритетных, стратегических и социально значимых потребностей. Так, в США с помощью Федеральной контрактной системы концентрируются средства и государства, и предприятий на реализации крупномасштабных программ, проведении фундаментальных исследований, организации работы оборонных отраслей промышленности. В последние годы ряд контрактов поощряет неопределенные результаты НИОКР. компенсирует риск и др. Контрактная система - способ реализации общественных (государственных) потребностей в приватизированной экономике. Предприятия, участвующие в государственных контрактах, выводятся из жесткого рыночного механизма, им гарантируется сбыт продукции, прибыль таких предприятий несколько выше средней, они обеспечивают (практически бесплатно) радикальное обновление своей технологической базы.

Наибольшее развитие индикативного планирования на Западе пришлось на 60-е гг. Но уже в 70-х гг. обозначился перелом, обусловленный прежде всего резко возросшей неопределенностью научно-технического развития, быстрым появлением целых новых отраслей (микроэлектроники, биотехнологии и др.). Поскольку конкретное планирование не в состоянии предусмотреть такие изменения заранее, оно оказалось малоэффективным. В то же время стало формироваться так называемое планирование развития.

4) Планирование развития - наиболее распространенный сегодня в мире тип планирования (термин был введен на Западе в 60-е годы)-, введение которого предполагает наличие развитых, постоянно совершенствуемых рыночных отношений, прогнозирование их динамики. Планирование развития направлено на достижение и поддержание высоких темпов экономического роста путем поэтапного реформирования препятствующих ему архаичных организационно-правовых структур.

2. ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ И

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Ключевым принципом планирования развития является поэтапность и эволюционность "институциональных изменений". Логика: любая экономическая система обладает определенным потенциалом роста. И как только появляются первые очевидные негативные явления в ее функционировании, так осуществляется частичное реформирование системы, обычно сочетаемое с очередной сменой политической власти.

Планированию подлежат как экономический рост, так и "институциональные изменения". При этом "планирования" в традиционном им нашего общества значении может вообще не быть. Усилия правительства по планированию развития, как правило, базируются на некотором синтезе текущего экономического программирования {отражающем прежде всего краткосрочный аспект экономической политики}, индикативного планирования (отражающего среднесрочный аспект политики) и экономического прогнозирования (характеризующего ее долгосрочный аспект).

Истоки идеологии современного программирования заключены в заботах Я. Тинбергена и Р. Фриша.

Программы государственного регулирования экономики обычно строятся как замкнутые системы, предусматривающие обратную связь. Заранее предполагается, что в процессе осуществления программы возможны внезапные изменения внутренних и внешних условий развития национальной экономики, препятствующие достижению поставленных целей, смещение предпочтений высших должностных лиц, прорывы в сфере НТП, конъюнктурные повороты в мировой экономике и т.п.

Поэтому в программу обычно включаются резервные варианты регулирования, позволяющие своевременно скорректировать экономическую политику.

Программирование нельзя считать каким-то отдельным видом регулирования, сравнимым, скажем, с антиинфляционным или антициклическим. В зависимости от того, является ли программа одноцелевой или многоцелевой, она может быть и уже, и шире определенного типа регулирования. Если государство осуществляет одноцелевую программу, рассчитанную на решение единственной задачи (выравнивание платежного баланса), ее обеспечивают средства внешнеэкономического регулирования. Когда же одновременно достигаются несколько целей, на одну многоцелевую программу работает одновременно целый ряд регулирующих систем. "Рейганомика", например, была направлена на снижение и стабилизацию уровня инфляции, достижение устойчивого темпа экономического роста и придание ему нового качества, т.е. представляла собой многоцелевую национальную программу. Региональные структурные и иные программы ЕЭС - наднациональные. Программа правительства России по переходу к рыночной экономике, включающая достижение макроэкономической стабилизации, либерализации, приватизации, - многоцелевая национальная, хотя она и предполагает тесное взаимодействие, в частности, со странами СНГ.

США в 80-х-начале 90-х гг. в основе планирования развития лежала концепция "экономики предложения" в сочетании с монетаристскими методами управления. Главная идея: увеличение совокупного предложения, которое автоматически находит соответствующий спрос (закон Сэя), путем сокращения производственных издержек за счет, в частности, снижения ставок налогообложения и ослабления государственного регулирования в сфере частного бизнеса.

В скандинавских странах планирование развития базируется на концепции экономики согласования, когда все важнейшие решения в области социально-экономического развития на макро уровне принимаются путем переговоров и согласования интересов различных субъектов экономической системы. В целом для Швеции, Норвегии, а также Голландии характерно конъюнктурное, краткосрочное планирование развития. Так, содержание сформировавшейся к началу 70-х годов голландской модели планирования развития, составляет комбинация ежегодно разрабатываемых текущих экономических программ, дополняемая периодически корректируемыми среднесрочными прогнозами.

До последнего времени визитной карточкой французского планирования развития считалось индикативное планирование согласованной экономики. В японской модели планирования развития велика роль "промышленной политики" и макро- и мезоэкономического планирования, а в южнокорейской - централизованного планирования.

Ведущим инструментом планирования развития, его символом является бюджет. В рамках механизма годового бюджет, развивается наиболее распространенное в мире краткосрочное планирование. Будучи впервые разработанными в 30-е годы в одной из корпораций американского штата Теннесси, принципы такого "программного бюджета" были в последующем перенесены на федеральный уровень управления экономикой. Бюджетное программирование предполагает количественную оценку общего уровня государственных доходов и расходов, а также смет расходов по отдельным программам. В конце каждого года Министерство финансов представляет на рассмотрение парламента, правительственное предложение о сводных программах государственных расходов и методах их финансирования. Парламент вносит поправки в предложения правительства, и программный бюджет приобретает силу закона. Так было, например, с законом, принятым в США в 1985 году, по которому предполагались поэтапное сокращение и ликвидация бюджетного дефицита к 1991 году.

Планирование развития рыночной экономики на государственном уровне включает:

- 1) разработку перспективных прогнозов и текущих планов, которые являются не директивными, а информационно - ориентирующими.
- 2) разработку общегосударственных программ и планирование связанных с ними госзаказов. Программное планирование – наиболее представительная область

управления экономикой, в которой плановому началу принадлежит ведущая роль в рыночной экономике.

- 3) финансово-бюджетное планирование,
- 4) сведение воедино самостоятельно разрабатываемых планов предприятий и регионов. Соотнеся сумму планов предприятий и свой, контрольный план, государство может увидеть “дары”, где интересы предприятий и государства не совпали, и тогда используется экономически обоснованный госзаказ для устранения этих “дыр”.

Процесс разработки программы, в свою очередь включает в себя по меньшей мере 4 следующих этапа:

- 1) формирование "дерева целей" и их ранжирование по социальной значимости. При этом включаются присущие той и иной стране механизмы принятия политических решений, через использование которых правительство уточняет приоритетность тех или иных компонентов целевой функции, задает желаемые уровни их достижения.
- 2) выделение имеющихся вариантов и альтернатив достижения поставленных целей с анализом вероятности их реализации в данных условиях.
- 3) анализ ресурсного обеспечения всех выделенных проектов, составление и уточнение их бюджетов.
- 4) формулирование критерия, обеспечивающего оптимизацию выбора одного из вариантов программы.

Прохождение первых двух этапов немислимо без использования прогнозных оценок. Вероятные оценки того, какими будут показатели экономического роста, инфляции, безработицы в результате осуществления тех или, иных мероприятий позволяют политикам реалистично ставить цели, оценивать настоятельность их осуществления. Результаты прогноза позволяют "проигрывать" различные варианты экономической политики при разработке плана реформ.

Суть новой методологии планирования и программирования - предпочтение, а не оптимизация, исключение провалов в экономической политике, быстрый выбор хорошего, пусть даже не самого лучшего варианта решения проблемы. Умение избегать провалов гораздо важнее для общества, чем поиск идеального варианта.

Другой принцип: историчность мышления, но без абсолютной привязки к прошлому. Это означает учет альтернативности и нестрогой детерминированности будущего, Будущее - это проект динамичной комбинации и взаимодействия между необходимостью, случайностью, шансом и выбором. Будущее - в значительной степени не только продукт эволюционирующей реальности, но и свободного выбора людей. Задача планирования - расширить способность человеческих сообществ к свободному выбору будущего через коллективные диалоговые процессы.

3. МЕСТО И РОЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.

ФОРМЫ ПРОГНОЗНЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ

Развертывание рыночных отношений в нашей стране требует принципиального уточнения места и роли прогнозов в системе

государственного регулирования экономики. Существует тесная взаимосвязь между господствующими в стране отношениями собственности на факторы производства и ролью прогнозирования в ее хозяйственном механизме. Кардинальные сдвиги в структуре этих социально-экономических отношений неотвратно влекут за собой качественные изменения в способах разработки и механизме реализации прогнозов.

Усиление общественного характера производства, расширение границ планомерности в индустриально развитых странах мира на определенном этапе привели к последовательному развертыванию здесь футурологических исследований. Вопрос о прогнозировании экономической конъюнктуры обсуждался еще в начале XX века, в том числе в русской буржуазной печати. Так, в журнале "Промышленность и торговля" (органе союза представителей промышленности в торговле) доказывалось существование возможности в принципе достаточно точного прогнозирования конъюнктуры.²¹ После I мировой войны обострение проблемы рынков привело к интенсификации.

К числу важнейших обстоятельств, приведших к развитию экономической футурологии именно в XX веке, следует отнести:

- 1) то, что в этот период резко усилилась конкуренция, не осталось свободных, не разделенных рынков и источников сырья. А значит, само существование предприятия во многом предопределяется качеством конъюнктурного анализа, предшествующего производству,
- 2) достигнут прогресс в развитии экономико-математических методов и электронно-вычислительной техники, без которых качество прогнозов оставляло желать лучшего,
- 3) возрос уровень монополизации экономики, что заметно облегчает прогнозные расчеты.

В довоенный период основное занятие западных футурологов предсказание движения конъюнктуры. В центре внимания находились вопросы экономического цикла, что влекло за собой пренебрежительное отношение к анализу долгосрочных тенденций воспроизводства. Этому в некоторой степени способствовало и высказывание Кейнса о том, что "в далекой перспективе мы все умрем".

²¹ См.: Кюнцель В. Возможно ли предсказание экономических кризисов? // Промышленность и торговля. 1913. № 11. Т.11. С.511.

После войны произошли резкие изменения. Почти во всех странах стали разрабатываться долговременные прогнозы. На рубеже 50-60-х гг. обозначился бум прогнозирования. Примером может служить исследование "Ресурсы в будущем Америки. Потребности и возможности их удовлетворения в 1960-2000 гг.", проведенное в рамках исследовательской организации "Ресурсы для будущего" на средства "Фонда XX века". Цель прогноза - выявление возможных в будущем "узких мест" в обеспечении экономического роста естественными ресурсами и разработка общенациональных мер для заблаговременного развития соответствующих ресурсов и областей техники. Аналогичное

исследование было проведено в Европе в 1961 г. по 18 западноевропейским странам.

Модели и обусловленные ими формы прогнозных заключений:

1) Крупномасштабные эконометрические модели (производственная функция, модели Леонтьева, Тинбергена и др.), которые используются для прогнозирования величин экономических переменных (уровня безработицы, темпов роста цен и т.д.) в определенный период времени, а также для выявления тенденций развития народного хозяйства.

2) Экспертные прогнозы, которые строятся следующим образом. Формулируются и обобщаются мнения независимых экспертов по поводу вероятности того, или иного события, а затем достигается более или менее точная оценка будущей траектории экономического роста, определение не только качественных (ускорение или замедление), но даже количественных характеристик прогнозируемых процессов. Наиболее развитый метод – метод Дельфи (разработанный сотрудниками американской корпорации РЭНД в середине 60-х гг.).

3) Сценарные долгосрочные прогнозы (до 50 лет) разрабатываются с 70-х гг. В них возможные состояния рынка (спрос, предложение, цены и т.п.) ставятся в зависимость не только от чисто экономических, но и социально-политических факторов.

Конечно, экспертные и сценарные прогнозы весьма приблизительны и в эконометрическом смысле "неточны". Выходом здесь является поиск наилучшего сочетания эконометрических, сценарных и экспертных подходов в прогнозировании

4) Долгосрочное глобальное прогнозирование, которое берет исток в 1971 г. с работ американского исследователя Дж. Форрестера. Данное направление футурологии разрабатывается под эгидой Римского клуба - неправительственной организации, выступающей спонсором таких исследований. Следует отметить приоритет русского экономиста Н.Д. Кондратьева в формировании методологии глобального прогнозирования. Здесь доминируют экспертная и сценарная составляющие прогноза, а эконометрия играет скромную роль, будучи используемой главным образом для статистической иллюстрации выявленных тенденций. По некоторым оценкам, создатели глобальных моделей располагают сейчас примерно 0.1% статистической информации, необходимой для признания точности вычислений удовлетворительной.

Использование той или иной формы прогнозирования во многом зависит от временного интервала, на который делается прогноз. Чем длиннее интервал прогнозирования, тем ниже точность эконометрических расчетов. Причина в том, что модель всегда имеет дело со строго определенным количеством переменных, тогда как в действительности объект прогнозирования (объем национального дохода, уровень цен и т.д.) находится под воздействием куда более сложного комплекса факторов. Некоторые из них срабатывают незамедлительно, влияние других обнаруживается в отдаленном будущем, и предвидеть его характер порой просто невозможно. По оценкам Л. Клейна, эконометрическому прогнозу можно доверять, если он разработан в период не более 1 года.

Недостатки аппарата эконометрии выступает то обстоятельство, что он не рассчитан на оценку влияния социально-политических обстоятельств, неожиданных изменений в сфере науки и техники, а потому не дает объемных представлений о будущем. Кроме того, результативность его использования зависит от качества статистической информации, которая часто недостаточна, труднодоступна. Не исключено поэтому, что в итоге долгосрочного эконометрического прогнозирования результат получится "точным" (выраженным определенным числом), но неправильным.

Но так или иначе на базе качественных сдвигов в информатике и вычислительной технике в мире после В мировой войны стремительно расширяется сеть конкурирующих между собой независимых фирм, выполняющих заказы на разработку альтернативных прогнозов по интересующим потребителя проблемам как на микро-, так и на макроуровне - вплоть до предвидения взаимосвязей различных стран. В Великобритании - это Лондонская школа бизнеса. Кембриджская группа, экономической политики, в ФРГ - Мюнхенский институт конъюнктуры. Институт прогнозов, а Японии - Японский центр экономических исследований, КИИ концерна "Мицубиси" и т.п.

В США с 20-х годов до последних десятилетий акцент делался на прогнозные разработки частных организаций. Однако сегодня анализом конъюнктуры занимаются не только многие университеты и фирмы, но и Совет экономических консультантов президента США, Министерство финансов, Министерство сельского хозяйства. Бюджетное управление конгресса и др. Свою политику доходов и налогообложения правительство и конгресс строят на прогнозах доходов, цен и занятости. По результатам опроса руководителей крупнейших корпораций регулярно публикуются прогнозы инвестиций в промышленность США, Фирма "Дейта Рисорсиз" предоставляет своим клиентам за несколько десятков тысяч долларов в год информацию о более чем 100 тыс. показателях и о результатах прогнозирования по эконометрическим моделям, в том числе по отдельным странам и регионам мира. Кроме того, фирма может давать прогнозы, основанные на собственных предположениях: заказчиков Данная крупная фирма разрабатывает экономико-математические модели развития ЕЭС, Японии, Канады, отдельных товарных рынков. Исследованиями рынка занимаются аналитические отделы IBM. "Дженерал электрик", "Мзллон. Среди макромоделей прогнозирования наиболее авторитетны те, которые построены специалистами Уортонской школы бизнеса (лауреат Нобелевской премии Л. Клейн), корпорации "Дейта Рисорсиз" (О Экстайн), "Чейз эконометрикс" (М. Эванс).

К настоящему времени в США, а тем более в Западной Европе и Японии сложились и государственные системы макроэкономического прогнозирования. Более мощными, технически оснащенными они являются в т, где шире масштабы государственного регулирования экономики. Это прежде всего относится к Франции, в которой частные конкуренты Министерства экономики и финансов, традиционно занимающегося определением перспектив, стали появляться лишь в конце 70-х годов (но и они занимаются лишь кратко- и среднесрочным прогнозированием).

В последние годы активизируется прогнозная деятельность на уровне Секретариата ар ООН, департамент по международным экономическим и социальным вопросам которого, например, в 1990 г. разработал на базе глобальной эконометрической модели прогноз основных

макроэкономических переменных мировой экономики (темпов экономического роста, валового внутреннего продукта на душу населения, соотношений потребления и накопления и др.) на период до 2000 г. по более 75 странам и регионам мира²². Преодолевая несходство национальных 1 сбора, обработай и публикации статистической информации, налаживая обмен ею между научными центрами, прогнозирование на национальном уровне как порождение интернационализации экономики содействует разрешению противоречий мирового хозяйства.

В ходе обоснования перспектив, естественно, возникали трудности и неудачи. В период бума прогнозов 50-60-х годов были не единичны экономические предсказания интуитивного, а нередко и спекулятивного характера, ошибочность макроэкономических оценок которых, впрочем, была доказана практикой. Экономические катаклизмы 70-х – начала 80-х годов породили волну справедливой критики в адрес экономической, не справившейся с задачей опережающего отображения кризисных потрясений, - и это стало причиной кризиса футурологии. С преодолением, по-видимому, неизбежного кризиса к концу 80-х годов укрепляется профессионализм деятельности по определению перспектив, усиливается конкуренция в сфере реализации прогнозов, что в конечном счете не могло не отразиться на повышении степени достоверности предвидения, стирании геологической окраски.

4. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ПЛАНОВО-РЕГУЛИРУЕМОЙ И ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В нашей стране проблемы социально-экономического прогнозирования в условиях рыночного хозяйства весьма успешно разрабатывались еще в 20-е гг. Так ученые Конъюнктурного института, возглавляемого Я.Д. Кондратьевым и

²² Общие социально-экономические перспективы мировой экономики до 2000 года. Нью-Йорк: ООН.1990.

работавшего с 1920 по 1930 г. (а впоследствии объявленного "буржуазным" и "вредным"), смогли поддержать традиции российской экономической, статистической школы и реализовать возможности развития эконометрических методов, открывшиеся в годы НЭПа. В противовес навязываемой сталинистами левацко-бюрократической линии общественного развития, решительно выступая против иллюзии вседозволенности в хозяйственном управлении, Н.Д. Кондратьев и его соратники (Е.Е. Слуцкий, М.В. Игнатьев, А.Л. Вайнштейн и др.) опирались на взвешенный качественно-количественный анализ закономерностей и тенденций развития товарного хозяйства, стремясь не произвольно сформировать, а познать и использовать их.

Начиная с 30-х годов условия для развития социально-экономического прогнозирования в нашей стране серьезно ухудшились. Организационная ликвидация самостоятельности статистических органов, репрессия против ученых с мировым именем привели к застою экономической футурологии, последствия которого проявляются до сих пор. В теории и практике господствовало представление о прогнозе как "слуге" плана, а прогнозирование (которое в первой половине 60-х годов вообще исчезло из инструментария управления народным хозяйством) рассматривалось исключительно как предплановая деятельность. Хотя и замечалось развитие прогнозирования за рубежом, однако считалось аксиомой положение, что только методы директивного планирования способны гарантировать осуществление "ущербно-вероятностных" прогнозов.

Со второй половины 60-х годов под флагом борьбы с волюнтаризмом в плановой деятельности началась работа по возвращению прогнозирования а систему хозяйствования. Однако представление о его подчиненности планированию продолжали оставаться господствующим. Об относительной независимости данных инструментов до конца 80-х годов говорилось лишь применительно к процессам, "которые не всегда поддаются планированию, но являются объектами прогнозирования (демографические протесен, текущий спрос населения на предметы потребления, уровень развития личного подсобного хозяйства)"²³. "План и прогноз, - отмечал А.И. Анчишкин, - это не два альтернативных подхода к определению перспектив социально-экономического и научно-технического развития, а взаимно дополняющие друг друга стадии, ступени разработки народнохозяйственных планов"²⁴. Поскольку же область применения традиционной для нашей страны формы государственного плана - всеобъемлющей экономической директивы - по мере перехода к рыночной экономике и расширения многообразия форм собственности резко сокращается, то по логике подобных рассуждений макроэкономические прогнозы смогут применяться лишь в сохранившемся государственном секторе пореформенной экономики. Между тем такая аргументация вряд ли может быть признана безупречной.

²³ основы экономического и социального прогнозирования. М., 1985. С.6

²⁴ Анчишкин А.И. Методологические проблемы прогнозирования развития народного хозяйства. Минск. 1980. С. 75.

Признавая необходимость перехода к рыночной экономике в нашей стране, не следует в то же время абсолютизировать категорию рынка, осматривать его формирование и развитие как автономный процесс. Хотя рыночные отношения, безусловно, далеко не поверхностный "слой" экономической системы, а выражают ее глубинную сущность, все же рыночный механизм - лишь звено экономического механизма любого современного общества. Та разновидность рыночного хозяйства, которая, вероятно, воплотится в реальность в России, не может быть классической системой свободного рынка, базирующейся на устранении всех видов собственности, кроме частной, и исключающей сознательное макрорегулирование общественного производства. Несравненно большие объективные основания для реализации здесь такого варианта, при котором взвешенные рыночные отношения, получающие обширные зоны самодействия о взаимосвязи производства и потребления, во избежание чрезмерно глубоких циклических и структурных кризисов будут дополняться другими экономическими достижениями цивилизации, в числе которых государственное регулирование народного хозяйства как единого целого, включая и его гибкое планирование.

Российское руководство в последние годы активно демонтировало народнохозяйственное планирование как управленческий институт. Не применяются пятилетние и годовые планы социально-экономического развития. Нынешние программы социально-экономических преобразований декларативны и сайдаком общи. Нет закона об индикативном планировании. Все это резко снижает макроэкономическую предсказуемость будущего. Не случайно поэтому прогнозы правительства последних лет традиционно ее сбываются. Так, Среднесрочная программа правительства на 1995-97 гг., обещавшая «финансовую стабилизацию» и на этой основе «прорыв из инфляционного прошлого в инвестиционное будущее» оказалась на деле благой пожеланием кабинета. Судя по Концепции среднесрочной программы правительства РФ на 1997-2000 гг.. Министерство экономики прогнозирует рост ВВП на 2% для 1997 г. и 14% в 2000 г. Однако не ясно, какие прогрессивные

преобразования в нашей экономике стали основанием для подобного оптимизма.

К настоящему времени в распоряжении кабинета сохранялись лишь немногие инструменты, сохраняющие преемственность с системой планового руководства экономикой:

- 1) бюджет, во многом взявший на себя функции годового плана; прогноз социально-экономического развития на следующий год разрабатывается главным образом в качестве обоснования бюджетных показателей,
- 2) послание Президента Федеральному собранию, в котором задаются основные цели и задачи;
- 3) федеральные и региональные программы, разрабатываемые правительством России.

В нашей стране на первом этапе перехода к рыночным отношениям сохранялось централизованное планирование к форме директивного госзаказа, обязательного для предприятий и обеспеченного необходимыми ресурсами. Но по мере развертывания рыночных отношений меняется точка зрения на способ доведения госзаказа до предприятий:

а) в отдельных случаях на некоторых государственных предприятиях вполне допустим обязательный госзаказ,

б) остальным государственным предприятиям госзаказ должен предоставляться на договорной, контрактной основе. Механизм его реализации: исходя из структуры и объема затрат на достижение общегосударственных целей плановые органы выделяют из госбюджета необходимые финансовые ресурсы и предоставляют их на конкурсной основе заинтересованным предприятиям. Эти предприятия превращают финансовое обеспечение госзаказа в материальные и трудовые ресурсы на рынке товаров, услуг, рабочей силы, сами формируют план действий в соответствии с целевыми задачами. При этом часть финансовых ресурсов, выделяемых на государственные программы, передается конечному потребителю, от лица которого формируется госзаказ.

в) к выполнению госзаказа могут быть привлечены предприятия других форм собственности на началах добровольности. В целом же в рамках коллективной, кооперативной, акционерной, групповой, индивидуальной и других форм собственности не может быть директивного планирования:

планируют сами собственники.

Традиционное долгосрочное планирование в масштабах национальной экономики должно быть заменено долгосрочным прогнозированием, индикативным планированием, разработкой отдельных долгосрочных целевых комплексных программ (социально-экономических, оборонных, научно-технических и др.). С другой стороны, в отличие от командной экономики, в рыночной экономике на уровне крупных предприятий, концернов перспективное планирование на 10-15 лет развито больше, чем на государственном уровне.

Отказываясь от пятилетнего плана, необходимо переходить к скользящему среднесрочному планированию, при котором граница плана ежегодно перемещается на 1 год вперед - с тем, чтобы иметь перед собой плановую перспективу (такой перспективы раньше в конце пятилетки не было). Наибольшие шансы на выживание в рыночной экономике имеют годовые планы (в рамках которых вполне осуществимы эконометрические расчеты). На пятилетний же период - прогнозно-аналитическое индикативное планирование.

В будущем наверняка произойдет расцвет внутрифирменного планирования. При этом ограничительными и в то же время регулирующими условиями производственного самопланирования могут быть только государственные законы, законодательно оформленные правила хозяйственной деятельности,

налоги, процентные ставки, региональные правила в области социального планирования. При этом ориентация самопланирования на общегосударственные интересы может быть достигнута с помощью госзаказов и программ, распределения средств государственного бюджета, налоговой политики, установления льгот, государственных цен на отдельные товары, платежей за ресурсы.

Планирование развития российской экономики - задача ближайшего будущего. Актуальная проблема поиск оптимального сочетания конъюнктурного государственного регулирования (средствами бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики), индикативного планирования и экономического прогнозирования. Сегодня это, бесспорно, крайне сложная научная задача. Н. Шмелев резонно замечает: «Сегодня нахожу не ясны не только наши более или менее отдаленные перспективы, не ясно даже ближайшее будущее в пределах нескольких осенне-зимних месяцев»

Концептуальную основу отечественной модели планирования развития в переходный период должен составить синтез административно-правовых и экономических методов регулирования.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте сравнительную характеристику директивного и индикативного планирования
2. Планирование развития: в чем состоит специфика данного типа планирования?
3. Раскройте место бюджетного программирования в системе планирования развития.
4. Какие разновидности планирования развития представлены сегодня в мировой практике хозяйствования?
5. Каковы основные ступени развития французского планирования?
6. В чем состоит назначение прогнозирования как подсистемы государственного регулирования экономики?
7. Каковы основные этапы разработки программы государственного регулирования экономики?
8. Какие факторы предопределяли развитие социально-экономического прогнозирования в нашей стране на различных этапах?
9. Каковы, на Ваш взгляд, условия, необходимые для повышения достоверности народнохозяйственного прогнозирования?
10. Дайте характеристику развития общенационального планирования в Японии. Является ли оно фактором экономического роста данной страны?
11. Оцените вероятность укрепления макроэкономического планирования как подсистемы государственного регулирования стран с развитой рыночной экономикой
12. Каковы роль, механизм разработки и реализации государственного заказа как инструмента планирования рыночной экономики?
13. Раскройте Ваше представление о будущем народнохозяйственного планирования в России.
14. Каковы известные Вам модели и формы прогнозных заключений? Какими обстоятельствами определяется использование той или иной формы прогнозирования?

Тема 10. ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ.

1. Макроэкономика и микроэкономика, их взаимосвязь.
2. Необходимость изучения макроэкономики.
3. Макроэкономические цели.

**1. МАКРОЭКОНОМИКА И МИКРОЭКОНОМИКА, ИХ
ВЗАИМОСВЯЗЬ.**

Экономическая теория изучает закономерности поведения субъектов экономики - домохозяйств, деловых предприятий (фирм) и государства в мире ограниченных ресурсов. Она выполняет прежде всего познавательную функцию, будучи нацеленной на раскрытие тех закономерностей, по которым развивается экономическая система. Второй функцией данной науки является функция практическая, реализация которой связана с использованием на практике знаний, добытых в ходе предшествующего теоретического исследования. При этом особую роль в осуществлении практической функции экономической теории отводится выработке прогноза, в соответствии с которым вероятнее всего будет развиваться в обозримом будущем экономическая система на основе присущих ей закономерностей. И, наконец, третьей функцией экономической теории выступает методологическая, поскольку эта наука выступает научным фундаментом всей совокупности более конкретных экономических наук, изучающих специфику реализации выявленных ею закономерностей в особых отраслях и сферах экономики, на определенных этапах ее развития.

В экономической теории существуют 2 уровня анализа. Микроэкономический анализ направлен на изучение поведения конкретных экономических единиц, он ориентируется на детальное исследование отношений, складывающихся между различными предпринимателями (отношений конкуренции), между предпринимателями и наемными рабочими, между продавцами и покупателями на отдельных рынках. Как бы “под микроскопом” рассматриваются отдельные фирмы, домохозяйства. Типичные термины микроэкономики: объем производства или цена конкретного продукта, издержки его производства, численность работников на определенном предприятии. Образно говоря, изучается не лес, а деревья - отдельные элементы экономической системы.

Макроэкономический анализ имеет дело с поведением либо экономики как целого, либо таких составляющих ее подразделений, как государственный сектор, домохозяйства, частный сектор и другие агрегаты. Тем самым рисуется общая картина, структура экономики, связи между крупными агрегатами, составляющими экономику в целом. Это - анализ общего объема производства, общего уровня занятости, общего уровня цен. Макроэкономическая теория рассматривает изменение этих важнейших показателей как в долгосрочной перспективе (при рассмотрении проблем экономического роста), так и их краткосрочные колебания, которые образуют цикл деловой активности. То есть изучаются не деревья, а лес, анализируется экономика «с высоты птичьего полета». Такой анализ позволяет в дальнейшем -

в рамках прикладной макроэкономики - рассмотреть закономерности экономической политики государства, тех регулирующих действий государства, которые направлены на достижение наилучшего варианта социально-экономического развития общества. А цель нашего курса состоит не только в изложении теории макроэкономики, но и в раскрытии ее практической значимости и возможных приложений в области экономической политики.

Деление экономической теории на микро- и макроэкономику весьма относительно. Многие разделы экономической теории входят в обе эти сферы. Так, еще совсем недавно безработица считалась сугубо макроэкономической проблемой. Теперь же она анализируется и на микроуровне. Так как явления и процессы, изучаемые в макроэкономике, складываются, в конечном счете, в результате взаимодействия множества домохозяйств и фирм, макро- и микроэкономика тесно связаны друг с другом. Изучая экономику в целом, необходимо учитывать решения отдельных экономических субъектов. Например, анализируя факторы совокупного потребления, необходимо принимать во внимание решения домохозяйств относительно сегодняшних потребительских расходов в их соотношении со сбережениями. Общий объем инвестиций будет расти только в случае улучшения инвестиционного климата для множества отдельных фирм. Следовательно, основы макроэкономики закладываются на микроуровне.

Макроэкономическим исследованиям столько же лет, сколько самой экономической науке. Осознание же необходимости макроэкономического анализа пришло гораздо позже. Ф. Кене, К. Маркс одними из первых обратили внимание на взаимосвязь различных сфер экономики и определили количественные соотношения между ними (потом их назвали условиями макроэкономического равновесия). В начале XX века интерес к макроэкономике несколько ослаб. Однако Великая депрессия 1929-1933 гг. показала ограниченность микроэкономического анализа, необходимость анализа и прогнозирования конъюнктуры и на макроуровне.

Выход в 1936 г. работы Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» ознаменовал собой действительное рождение макроэкономики как особого раздела экономической теории. Кейнс доказывал, что рыночная экономика не может быть представлена самой себе. Проводя экономическую политику, государство должно осуществлять макроэкономическое регулирование экономики. Воздействуя на такие переменные, как склонность к потреблению, уровень инвестиционной активности, ставку процента за кредит и т.п., правительство может либо затормозить, либо ускорить развитие национальной экономики. «Кейнсианская революция» в экономической науке предопределила усиление интереса к макроэкономике, реализованное в последующих трудах Хикса, Хансена, Филлипса, Самуэльсона, Фридмана, Лаффера и других выдающихся экономистов XX века, относящихся к самым различным научным школам. Бурное развитие макроэкономики в этих условиях привело к тому, что микроэкономика на некоторое время отошла на второй план. Однако вскоре стало очевидным, что без знания закономерностей микроуровня невозможно понять и макроэкономические зависимости - подобно тому, как нельзя изучить двигатель автомобиля без знания составляющих его деталей. Различные направления современной экономической теории делают акцент и на микро-, и на макроуровень анализа. Существуют между ними и другие линии разногласий. Не вдаваясь пока в детали сохраняющихся сегодня различий в научных школах экономической

теории, отметим, что в данном курсе делается попытка реализовать некий синтетический, эклектический подход к макроэкономике и использовать широкую, открытую для развития макроэкономическую теорию в целях научного изучения реальных явлений и процессов в современном мире. Одной из своих ключевых задач при этом автор курса видит в том, чтобы, не пропуская весьма сложных проблем, вместе с тем излишне не усложнять их анализ и использовать максимально простой язык и стиль изложения материала.

Изучающим данный курс следует осознать то очевидное обстоятельство, что макроэкономика является весьма «молодой» наукой, а значит не может претендовать на некую законченность и системную стройность. И по сей день в ней продолжаются острые дискуссии по ключевым вопросам, как-то: следует ли для преодоления инфляции сжимать денежную массу в обращении; стоит ли правительству активно бороться с безработицей и т.п. В то же время факт незаконченности, подвижности данной научной дисциплины не нужно преувеличивать: к настоящему времени при всех разногласиях монетаристов, кейнсианцев, теоретиков «экономики предложения» и других научных школ сложился некий основной массив макроэкономической теории, на постижение которого студентами делается основной акцент в данном курсе.

2. НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ.

Макроэкономика дает ответ на вопросы, подобные следующим: почему доходы населения в Западной Германии были выше, чем в Восточной, а в Южной Корее выше, чем в Северной? Почему в России уровень инфляции в середине 90-х гг. был ниже, чем на Украине, а сегодня эти страны сравнялись по темпам инфляционных процессов? Какие причины вызывают экономические спады и безработицу? Почему, хотя расширение государственного сектора во многих странах в определенные периоды способствует подъему общественной производительности труда, в нашей стране тотально огосударствленная экономика сковывала рост производительности? Почему активная перераспределительная политика государства в Швеции, Дании, Норвегии заметно не подавляла рост эффективности производства, а у нас за проведение сходной политики приходится расплачиваться обострением противоречия между социальной справедливостью и экономической эффективностью?

Макроэкономические проблемы являются основными в предвыборных платформах партий. Избиратели в демократических странах чутко следят за выступлениями кандидатов в парламент. Если, например, потенциальный депутат высказывается за установление административного контроля над ценами, то всем ясно, что это приведет к товарному дефициту. Если выдвигается необходимость форсированной кредитной поддержки отечественной промышленности, то все понимают, что это способно породить инфляцию. Поэтому именно макроэкономическая политика является той осью, вокруг которой идет предвыборная борьба.

Судьбу экономических реформ решают реформаторские кадры. Реформаторы должны иметь не только правильные программы, но, что не менее важно, правильных людей на нужных местах. Невозможно проводить реформы, занимаясь уговорами их противников в правительстве и его аппарате. Известно, что в целом успешную чилийскую реформу осуществила дюжина «чикагских мальчиков», занятых в министерствах финансов и экономики, в центральном банке. Для российской экономической реформы нужны сотни

профессиональных, решительных, честных молодых экономистов. Реформаторы должны быть образованными и хорошо разбираться в макроэкономических премудростях. Образование вообще решающий пункт в современном экономическом росте. Чтобы иметь сотни компетентных реформаторов в производстве, центральном банке, министерствах и регионах, Россия нуждается в десятках и сотнях тысяч образованных макроэкономистов, обладающих к тому же глубокими знаниями в области права, социологии, администрирования и т.п.

В базовом макроэкономическом образовании нуждается и все общество - от президента до рядового гражданина. Явления, изучаемые макроэкономикой, затрагивают интересы каждого из нас. Специалисты в области макроэкономического анализа нужны не только в Минфине, Минэкономике и даже не только в областных администрациях. Руководители фирм, менеджеры, финансисты, прогнозирующие спрос на товары, занимающиеся маркетингом, должно предвидеть, насколько быстро будет расти располагаемый доход их потенциальных потребителей. И пенсионеров, и студентов интересует, насколько быстро будут расти цены на потребительские товары. Безработные жаждут наступления фазы подъема, да и не только они одни: экономический рост сопровождается уходом всеобщей подавленности и злобы из общественного сознания.

Итак, макроэкономисты занимаются анализом развития экономики как единого целого. Они собирают данные о ценах, безработице, динамике общественного продукта, доходах и т.п., относящиеся к различным странам и различным периодам. Эмпирический анализ затем сменяется теоретическим, что открывает возможность объяснения полученных данных и затем и прогноза их предстоящей динамики во взаимосвязи (инфляция - безработица, бюджетный дефицит - государственный долг и т.п.).

3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ.

В любом, в том числе и российском, обществе существуют десятки острейших проблем. В любой стране власти поставлены в условия, когда эти проблемы надо решать практически одновременно. Но в чисто экономическом плане есть несколько проблем, доставляющих в любые времена, любому правительству наибольшую головную боль.

Результаты развития отечественной экономики длительное время оценивались главным образом темпами роста общественного производства. Это в принципе верный, но односторонний подход. Для адекватной оценки результатов социально-экономического развития важно кроме того знать, как изменяются цены, все ли, кто хочет трудиться, находят работу, сколько ввозится в страну товаров и сколько вывозится из нее, каков уровень жизни населения и велика ли дифференциация в доходах и т.п. Именно на выбор оптимального баланса следующих макроэкономических целей обычно нацелено правительство:

1. Темпы экономического роста и обусловленные ими темпы роста благосостояния населения, а также его уровень. Экономический рост характеризуется темпами прироста валового продукта, которые в конечном счете определяют уровень жизни населения.

2. Стабильный общий уровень цен. При этом речь идет о стабильности не директивно закрепленных, а именно рыночных цен, свободно

устанавливаемых на основе взаимодействия спроса и предложения. Цель правительства - избежать значительного увеличения или снижения общего уровня цен, т.е. инфляции и дефляции.

3. Полная занятость - для всех, кто желает и способен работать, т.е. отсутствие вынужденной безработицы.

4. Экономическая свобода - для управляющих предприятиями, наемных работников и потребителей, которая обеспечивает реализацию принципа свободы выбора. Эта свобода предполагает в экономическом смысле две главные составляющие: защищенное законом право частной собственности и самостоятельность принятия решений.

5. Справедливое распределение доходов: никто не должен пребывать в крайней нищете, в то время как другие живут в роскоши. Иначе говоря, дифференциация доходов населения не должна быть чрезмерной.

6. Экономическая эффективность, характеризуемая соотношением объема произведенных товаров и услуг к объему использованных при их создании ограниченных производственных ресурсов.

7. Экономическая обеспеченность, предполагающая содержание хронически больных, нетрудоспособных, престарелых и других иждивенцев.

Некоторые из этих целей взаимодополняемы: достижение одной означает осуществление и ряда других. Например, достижение полной занятости означало бы ликвидацию вынужденной безработицы как главной причины низких доходов и экономической необеспеченности.

Некоторые цели могут противоречить друг другу или взаимно исключать друг друга. Например, те факторы которые способствуют экономическому росту и полной занятости, способны одновременно породить инфляцию. Дело в том, что сокращение безработицы достигается путем ускорения темпов экономического роста с помощью мер экспансионистской государственной политики (дешевый кредит, долгосрочные государственные инвестиции, социальные программы), что обычно порождает рост общего уровня цен. И, наоборот, борьба с инфляцией сдерживает рост цен, создает условия для роста сбережений и инвестиций. Но, "охлаждая экономику", эта борьба замедляет рост производства и даже провоцирует его падение, что неминуемо увеличивает безработицу. Поэтому одной из важнейших задач государства является не только удержание инфляции на низком уровне, но и поиск ответа на вопрос: если она вдруг оказалась высокой, то как понизить ее, не вызывая роста безработицы?

Могут противоречить цели экономического роста и справедливого распределения доходов: стремление достичь большего равенства в распределении доходов могут ослабить стимулы к труду, инвестированию, научно-техническому прогрессу и предпринимательскому риску. Кроме того, более справедливое распределение доходов означает обычно более высокие налоги, которые тоже тормозят рост экономики.

Возможно противоречие между целями достижения полной занятости и экономической эффективности: так, в СССР у работников не было страха потерять работу, что являлось немаловажным фактором низкой производительности труда.

Экономический рост и экономическая свобода тоже противоречат друг другу - особенно в долговременном аспекте. Хотя в тоталитарном государстве в

период индустриализации, как показывает опыт нашей страны, оказался возможным рост в условиях резкого ограничения свободы, однако на определенном этапе - в условиях, когда резко возрастает роль субъективного фактора производства, уровня его образования и общей культуры, в развитии общества - данное ограничение становится главным тормозом дальнейшего экономического прогресса. Ф. Хайек сформулировал перед II мировой войной альтернативу: свобода или благосостояние. Он считал, что во имя свободы человечество может принести в жертву даже свое благосостояние. К тому времени мир еще не вкусил сполна от тоталитарного “благосостояния”. Это была ошибка, признанная Хайеком в его книге «Дорога к рабству» уже в 1944 г. Свобода и благосостояние составляют единое целое, они находятся по одну сторону жизни. А тоталитаризм и нищета - по другую. Во многом именно из-за отсутствия и поныне реальной экономической свободы Россия продолжает находиться в состоянии стагнации. По рейтингу экономической свободы, определяемому 47 исследовательскими институтами во всем мире для 115 стран, в 1995 г. Россия оказалась в конце списка с 3.5 баллами из 10 - рядом с Сирией, Ираном и Центрально-Африканской Республикой. Как отмечал В.Ойкен, тоталитарное государство, лишая людей свободы экономического выбора, тем самым освобождает их от ответственности и в конечном счете приводит к бедности.

Головоломка с 3 главными макроэкономическими целями (экономический рост, стабильность цен, полная занятость), которые тесно взаимосвязаны и взаимно переплетаются, получила название “магического треугольника”. Истории известны лишь несколько примеров практически 100-процентного разрешения проблем “магического треугольника” - достижение высоких темпов роста экономики при сравнительно низких уровнях инфляции и безработицы: экономический бум в послевоенных Японии и Германии и “экономическое чудо” в современных новых индустриальных странах Восточной и Юго-Восточной Азии. Но это именно “чудо”.

Когда основные цели вступают в противоречие, правительство должно выработать систему приоритетов, определив, что важнее для общества в данный момент. В ходе разработки приоритетов обычно происходит острая борьба партий. Так, социалисты традиционно выступают за полную занятость, консерваторы - за преодоление инфляции.

Тема 11. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ.

1. Валовой продукт. ВВП и ВВП.
2. Номинальный и реальный ВВП. Дефлятор ВВП и индекс потребительских цен.
3. Методы расчета ВВП: метод потока расходов и метод потока доходов. Национальный доход. Чистый национальный продукт.
4. Личный и располагаемый доход.
5. ВВП и экономическое благосостояние общества. Чистое экономическое благосостояние.
6. Сопоставления стран на основе валового продукта.

Как и любая другая наука, макроэкономика основана на взаимодействии наблюдений и теоретических заключений. Для теоретических выводов необходимы эмпирические данные, даваемые наблюдением. В результате теоретических обобщений становится возможным возврат к поверхностным явлениям для их объяснения и проверки теории.

Шерлок Холмс говорил: “Строить теории при отсутствии данных - чудовищная ошибка. Бессознательно люди начинают подгонять факты под теории вместо того, чтобы строить теории на основе имеющихся фактов”. Систематизированную и объективную информацию для макроэкономики призвана давать экономическая статистика, которая рассчитывает различные показатели, характеризующие состояние национальной экономики. Созданная в рамках данной науки система национальных счетов обеспечивает целостную картину движения общественного продукта. Она в системном виде описывает связи между главными переменными макроэкономики - выпуском, расходами и доходами. Используемая в макроэкономике статистическая информация позволяет человеку самостоятельно сформировать суждения о верности той или иной теории и политики. Поэтому изучающим макроэкономическую теорию следует непрерывно следить за новостями в текущей прессе и связывать их с теми или иными ее теоретическими проблемами.

Система национальных счетов как система взаимосвязанных показателей наиболее общих результатов и пропорций экономического развития возникла в 40-50-х гг. в развитых странах в связи с потребностью органов государственного управления в информации, необходимой для формирования макроэкономической политики, разработки мер по регулированию рыночной экономики в соответствии с концепциями Кейнса и его последователей. Серьезный вклад в формирование системы национальных счетов внесли международные экономические организации, которым требовалась сравнимая в международном отношении макроэкономическая информация, а также ООН. В начале 50-х гг. последней был опубликован международный стандарт, содержащий рекомендации по составлению относительно ограниченного числа взаимосвязанных счетов для экономики в целом. В 1968 г. Статистическая комиссия ООН одобрила более совершенный и подробный вариант СНС (ведущую роль в подготовке которого сыграл ученик Кейнса английский экономист Ричард Стоун). В начале 80-х гг. Статистическая комиссия ООН приняла решение о пересмотре СНС. И 1 февраля 1994 г. ООН опубликовала новую СНС, которая интегрировала в свою структуру основные блоки макроэкономической информации, позволяющей измерять и анализировать связи между наиболее важными аспектами экономического процесса.

Система национальных счетов обеспечивает проведение макроэкономического анализа, построение системы индикаторов для государственного регулирования экономики, планирования и прогнозирования социально-экономического развития.

Ведущим в системе национальных счетов является показатель валового продукта.

1. ВАЛОВОЙ ПРОДУКТ. ВВП И ВВП.

Валовой продукт - оцениваемая в рыночных ценах стоимость всех предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных с помощью принадлежащих данной стране факторов производства за определенный период времени (например, за год). В состав его включаются не

только материальные блага (что было характерно ранее для советской статистики), но и услуги (врачей, преподавателей, брокеров, «челноков» и т.п.), расширение объема и улучшение качества которых в современном мире существенно повышает благосостояние общества.

В новой СНС экономическое производство охватывает практически все виды деятельности по производству товаров и услуг за исключением деятельности домохозяйств по оказанию услуг для собственного потребления (приготовление пищи, поддержание жилищ в чистоте, воспитание детей и т.д.). Признается, однако, что исключение подобных услуг вызвано главным образом практическими трудностями получения данных об этих видах деятельности домохозяйств и их оценки; стоимость этих услуг рекомендовано исчислять в специальных таблицах.

Какие же товары и услуги не включаются в состав ВВП?

1) ВВП не включает в свой состав промежуточные блага и учитывает лишь конечные блага, чтобы минимизировать двойной, повторный счет. Конечными называются товары и услуги, покупаемые для конечного использования, а не для переработки или дальнейшего использования в производстве. Если к стоимости автомобиля «Мерседес» добавить стоимость необходимой для его производства стали, то цена последней учитывалась бы дважды - и когда сталь продана автомобилестроителю, и когда автомобиль продан кинозвезде. В связи с этим на практике повторного счета избегают, определяя величину ВВП как сумму стоимостей, добавленных всеми фирмами на всех стадиях переработки (фермер - мельник - пекарь - оптовый торговец хлебом - розничный торговец). Стоимость, добавленная каждым деловым предприятием, равна объему ее продаж за вычетом стоимости приобретенных им промежуточных материалов. При этом следует учесть, что определенная часть формально промежуточных благ (мука, железо и т.п.), приобретенные, однако, домохозяйствами - для выпечки пирогов, благоустройства дома - включаются в состав валового продукта.

2) Кроме промежуточных благ в состав ВВП не следует включать непроеизводительные сделки, среди которых:

а) Трансфертные платежи из государственного бюджета и частные трансфертные платежи. Трансфертные платежи - выплаты правительством, фирмой, частными лицами денег (или передача товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары и услуги, т.е. отсутствует эквивалентность. Иначе трансферты можно охарактеризовать как выплаты, не являющиеся вознаграждением за текущую производственную деятельность. Среди государственных трансфертных платежей - выплаты по соцстраху, пособия по безработице, государственные пенсии и др., возникающие в результате перераспределения валового продукта. Частные трансфертные платежи - субсидии студентам от родителей, родственников - и здесь тоже происходит не производство новых благ, а лишь перераспределение их стоимости.

б) Сделки с ценными бумагами, например, купля-продажа акций и облигаций. Изменение стоимости такого фиктивного капитала - происходящее в 1998 г. на большинстве фондовых бирж мира - не означает изменения стоимости действительного капитала, воплощенного, например, в

инвестиционных товарах (заметим, правда, что покупка домохозяйствами акций у фирм - предпосылка для дальнейшего наращивания ВВП).

в) Продажи с существовавшими ранее, подержанными товарами, которые либо не отражают текущего производства ("Жигули" 1979 г. выпуска, перепродаваемые в 1999 г.), либо включают повторный счет ("Жигули" 1999 г. выпуска, перепродаваемые в 1999 г.). Но и при этом в ВВП включается комиссионные посредника, оказывающего текущие услуги по сведению вместе продавца и покупателя, допустим, старинной картины.

Валовой продукт имеет 2 разновидности - валовой национальный (ВНП) и валовой внутренний продукт (ВВП). ВНП есть совокупный продукт, произведенный с использованием принадлежащих данной стране факторов производства. Часть ВНП создается за границей. ВВП же охватывает совокупные результаты конечной производственной деятельности внутри данной страны независимо от национальной принадлежности используемых для этого факторов производства. Валовой внутренний продукт как центральный показатель СНС характеризует рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных предприятиями данной страны на ее экономической территории. Например, заработная плата работающих в России китайских рабочих учитывается в ВВП России, где эти рабочие временно работают и в ВНП страны их постоянного проживания - Китая. Аналогично, реализованная на рынке США прибыль владельцев японского завода «Хонда» является частью японского, а не американского ВНП. Впрочем, у крупных стран различие между ВНП и ВВП невелико - в США, например, 1 %. Причем если до 1988 г. ВНП данной страны превышал ВВП - и это означало, что американцы получали за границей больше доходов, чем иностранцы на ее территории -, то в дальнейшем ситуация поменялась. А вот, например, в Люксембурге ВНП превосходит ВВП более чем на 10 %.²⁵

Объем ВНП (ВВП) определяет величину экономической мощи страны. Уровень же экономического развития определяется отношением валового продукта к численности ее населения

2. *НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП. ДЕФЛЯТОР ВВП И ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН.*

Номинальный ВВП дает денежную оценку стоимости выпущенных товаров и услуг. На его величину влияет не только изменение физического объема национального производства, но и динамика цен. Поэтому при сравнении номинального ВВП в различные годы (особенно при отсутствии ценовой стабильности) невозможно определить, в какой мере его рост обусловлен увеличением физического объема конечных благ, в какой - инфляционными процессами. Отсюда вытекает необходимость расчета реального ВВП, характеризующего количество реально произведенной продукции, т.е. физический объем выпущенных товаров и услуг, измеренный в сопоставимых ценах (ценах базисного года). Иначе говоря, реальный ВВП представляет собой номинальный ВВП, скорректированный с учетом темпов инфляции.

Дефлятор ВВП - отношение номинального ВВП к реальному ВВП, выраженное в виде индекса. Так, если номинальный ВВП равен 500 млрд. руб.,

²⁵ Источник: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1997. С. 437.

а реальный ВВП -250 млрд. руб., то дефлятор ВВП = 2,0. Дефлятор ВВП, который используется в качестве всеобъемлющего показателя инфляции, может, однако, быть и ниже 1,0 - в случае, если цены за год упали. В таком случае требуется корректировка показателя ВВП в сторону повышения.

Дефлятор ВВП не следует отождествлять с индексом потребительских цен - другим показателем инфляции, используемым при индексации доходов населения. Индекс потребительских цен измеряет затраты на приобретение фиксированного (и периодически уточняемого) набора товаров и услуг, называемого потребительской корзиной, типичного для покупок городских потребителей. Различия между данным показателем и дефлятором ВВП состоят в том, что:

1) дефлятор ВВП отражает цены всех произведенных товаров и услуг, а индекс потребительских цен - цены товаров и услуг, приобретаемых только домохозяйствами (но не фирмами и государством). Поэтому можно сказать, что дефлятор измеряет цены несравненно более широкой группы товаров и услуг - включая не только потребительские, но и конечные инвестиционные товары.

2) в дефляторе ВВП отражаются только товары, произведенные отечественными предприятиями (импортируемые товары не учитываются в ВВП, хотя расчет индекса потребительских цен без учета цен на эти товары немислим). Например, повышение цен на иномарки после девальвации рубля поднимает индекс потребительских цен в России, но дефлятор ВВП при этом остается неизменным.

3) индекс потребительских цен рассчитывается для неизменного набора товаров, а при расчете дефлятора ВВП предполагается изменение набора товаров в соответствии с изменением структуры ВВП. При исчислении и дефлятора ВВП и индекса потребительских цен используется понятие цены потребительской корзины, но используется неодинаково. Дефлятор ВВП определяется исходя из состава корзины в каждом данном году, т.е. состав корзины меняется ежегодно. При исчислении же индекса потребительских цен состав корзины может не изменяться 10 -15 лет. И это порождает по меньшей мере 2 недостатка, приводящих к тому, что индекс потребительских цен не только завывает уровень инфляции, но и во многом способствует усилению инфляционных процессов:

а) структура потребительской корзины изменяется потребителями довольно быстро в ответ на их представления о дороговизне тех или иных товаров. Например, возросли цены на колбасы - повысился спрос на мясные консервы. И уже через несколько недель реальная рыночная корзина содержит больше дешевых товаров. А индекс потребительских цен строится на предположении, что структура корзины неизменна. Таким образом, здесь проявляется эффект замещения: веса, используемые при исчислении индекса потребительских цен, сложившиеся в прошлом, остаются неизменными, а структура потребительского спроса быстро изменяется - в связи с тем, например, что потребители покупают меньше подорожавших товаров (отечественные конфеты), ориентируясь на товары, цены на которые относительно стабильны ("сникерс"). Другой пример: померз весь прошлогодний картофель, и цена на него резко возросла. Индекс цен вырос

существенно, а дефлятор ВВП остался без изменений - поскольку данный картофель не входит в ВВП данного года.

б) индекс потребительских цен не учитывает улучшение качества подорожавших товаров. Между тем калькуляторы в конце 60-х г.г. стоили 1000 дол., а сейчас они продаются за 5 дол. при существенно лучшем качестве. Еще более значимым является стремительное удешевление компьютеров в 90-е гг. при резком улучшении их качественных характеристик.

В связи с данными обстоятельствами индексация доходов населения в соответствии с индексом потребительских цен означала бы раскручивание инфляционной спирали. К этому же способна привести индексация налоговых порогов. Например, если в базисном году не облагались налогами годовые доходы в 10 тыс. руб., в следующем году - 20 тыс. руб., затем - 30 тыс. руб., то преувеличение темпов инфляции при использовании индекса потребительских цен неизбежно приведет к уменьшению налоговых поступлений в бюджет, перераспределению доходов от государства к налогоплательщикам, росту бюджетного дефицита и дальнейшему усилению инфляционных процессов.

Поэтому при индексации доходов и налоговых порогов целесообразно использовать дефлятор ВВП.

3. МЕТОДЫ РАСЧЕТА ВВП: МЕТОД ПОТОКА РАСХОДОВ И МЕТОД ПОТОКА ДОХОДОВ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД. ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ.

Существуют 2 подхода к измерению ВВП, которые дают один и тот же результат при отсутствии ошибок в расчетах: по методу потока расходов и методу потока доходов. В первом случае суммируются расходы на конечные блага со стороны домохозяйств, фирм, государства и зарубежных потребителей - то есть выявляются компоненты совокупного спроса на внутренний продукт:

Одно из наиболее значимых тождеств национальных счетов:

$$Q = C + I + G + TB, \text{ где } Q - \text{ валовой национальный продукт,}$$

C (Consumption) - потребительские расходы (потребительский спрос): расходы домохозяйств на покупку товаров, произведенных внутри страны и поставленных по импорту. Это расходы на товары текущего, краткосрочного пользования (менее 1 года), предметы потребления длительного пользования (более 1 года) и услуги (блага, не имеющие в момент продажи формы материального объекта и потребляемые одновременно с их созданием). Будучи наиболее весомым компонентом ВВП по расходам, потребительский спрос включает очень многое: от хлеба до уроков игры в теннис и автомобилей. Кстати, вложение домохозяйствами денег в транспортные средства принято считать именно потребительскими расходами, а не инвестициями.

I (Investment) - валовые частные внутренние инвестиции (инвестиционный спрос предприятий и домохозяйств): конечные покупки средств труда - оборудование, производственные помещения (предметы труда как промежуточная продукция в ВВП не входят), то есть элементов основного капитала; инвестиции в жилье (домохозяйства, покупающие собственный дом, считаются инвесторами); инвестиции в прирост товарных запасов (если эти запасы сокращаются, то величина инвестиций в запасы - отрицательная).

Термином «внутренние» характеризуются вложения жителей именно данной страны, которые, впрочем, вовсе не обязательно должны быть направлены на покупку отечественных инвестиционных товаров. К инвестициям не относятся купля-продажа ценных бумаг (фиктивного капитала): инвестиционный спрос включает только добавления к физическому запасу капитала, но не покупку акций и облигаций и не вложения в так называемый человеческий капитал (в используемые в процессе производства знания и способности людей). Интересно, что если покупка муки индивидуумом считается потребительскими расходами, то аналогичная покупка магазином признается инвестициями в запасы.

G (Government) - государственные (федеральные, региональные, муниципальные) закупки: общая стоимость товаров и услуг, приобретенных федеральным правительством и местными органами власти в своей стране и за рубежом. К такому государственному спросу относится приобретение военного снаряжения, школьных помещений, парков, библиотек, прокладку дорог, оплата труда военных и гражданских служащих и т.п. Сюда не входят, напомним, государственные трансфертные платежи, приплюсовав которые к правительственным закупкам, можно получить общий объем государственных расходов в структуре государственного бюджета. В госзакупках затраты правительства обычно учитываются по издержкам, т.е. не включается значительная часть добавленной госсектором стоимости. Аргумент: основная часть услуг государственного сектора (начальное и среднее образование, услуги по обороне, содержание полиции и др.) предоставляется обществу бесплатно. Понятно, что часть правительственных расходов, направляемая, скажем, на строительство мостов, школ, тоже фактически является инвестициями, и эти вложения в основной капитал также следует учитывать в анализе.

TB (Trade balance) - торговый баланс (чистый экспорт): разница между объемами экспорта (характеризующего спрос на отечественные товары со стороны иностранцев) и импорта товаров и услуг (часть внутренних расходов на приобретение зарубежных благ) как обозначение заграничного спроса на внутренний продукт данной страны.

Вычесть импорт необходимо для избежания повторного счета: домохозяйства (C), фирмы (I), государство (G) приобретали и импортные товары, а потому цифры в $C + I + G$ преувеличивают объем конечного потребления товаров и услуг, созданных отечественными производителями. Альтернативой сложившейся практике расчета ВВП могла бы стать немедленная правка C,I,G и добавление к полученной в результате нее сумме объема экспорта. Но проведение подобных расчетов является очень сложным, поэтому целесообразнее включать в агрегат величину чистого экспорта. При этом в случае равновесия во внешней торговле $ВВП = C + I + G$. Если же экспорт больше импорта, то страна на мировом рынке выступает в качестве «нетто-экспортера», и ВВП больше внутренних расходов. Если, наоборот, импорт больше экспорта, то страна является «нетто-импортером», чистый экспорт меньше нуля, и ВВП меньше внутренних расходов.

Совершенно очевидно, что то, что затрачено потребителем на приобретение продукта, получено в виде дохода тем, что является производителем данного продукта. Купля (расходование денег) и продажа (получение денег) - две стороны одной и той же медали (сделки). Фирмы покупают у домохозяйств факторы производства (труд, землю, капитал,

предпринимательскую способность). Соответственно этому образуются включаемые в ВВП по методу потока доходов следующие виды доходов:

1) оплата труда наемных работников: заработная плата, жалование, премии, а также некоторые дополнительные пособия (например, взносы предпринимателей в фонд социального страхования - прежде всего для выплаты пенсий). Это главный компонент ВВП.

2) тот доход владельцев некorporированных предприятий (товариществ, мелких фирм, малых магазинов и т.п.), который является их вознаграждением за труд, вложенный в дело.

3) рентный доход, который получается - причем нередко чисто условно - собственниками земли, помещений, жилья и др.. В частности, к нему относится условный доход на жилые помещения, занимаемые их владельцами, оцениваемый на основе данных об арендной плате за аналогичные помещения. Здесь же учитывается и доход от владения патентами, правами на разработку недр и т.п.

4) прибыль корпораций: доход, остающийся после платежей корпораций работникам и кредиторам (в том числе налоги, выплачиваемые в бюджет). Этот компонент включает дивиденды, налоги на прибыль корпораций, нераспределенную прибыль, которая направляется на инвестиции.

5) чистый процентный доход - разница между величиной процентного дохода, получаемого домохозяйствами от фирм и внешнего мира за предоставленные ими кредиты, и величиной процентных платежей, осуществляемых ими для погашения потребительских ссуд.

Сумма данных первичных доходов образует национальный доход - совокупность первичных доходов, получаемых владельцами факторов производства. В дальнейшем в результате перераспределения национального дохода через финансовую систему, а также через механизм цен образуются доходы государственных служащих (бюджетников), военнослужащих, трансфертные платежи и др.

Чтобы перейти от национального дохода к чистому национальному продукту, необходимо, с одной стороны, прибавить к нему величину удорожающих продукцию и удерживаемых государством косвенных налогов (НДС, акцизов и др.) - по которым реализуются товары не первой необходимости, такие как автомобили, бензин, ювелирные изделия и т. п. -, а с другой вычесть правительственные субсидии на реализацию по пониженным ценам основных продуктов питания, детской одежды и др. Таким образом, ЧНП равен национальному доходу в сумме с так называемыми чистыми косвенными налогами (косвенные налоги за минусом субсидий).

Если же добавить к ЧНП стоимость износа основного капитала (амортизационные отчисления), то вновь получится валовой национальный продукт. Как видим, хотя ВВП призван отражать стоимость только конечных товаров и услуг, он все-таки содержит повторный счет, так как включает величину износа зданий и оборудования. Отличие ВВП и ЧНП состоит лишь в том, что первый включает все валовые частные внутренние инвестиции, а второй - лишь чистые частные внутренние инвестиции, которые характеризуют величину прироста основного капитала за год. Поэтому ЧНП, по мнению многих экономистов, лучше чем ВВП характеризует экономические результаты деятельности общества. Это - чистый результат без стоимости износа основного капитала.

4. ЛИЧНЫЙ И РАСПОЛАГАЕМЫЙ ДОХОД.

Личный доход - это доход, получаемый домохозяйствами. Он меньше национального дохода, и чтобы перейти к нему, необходимо вычесть из национального дохода всю прибыль корпораций (направляемую на уплату налогов, нераспределенную прибыль и др.) за исключением суммы выплачиваемых акционерам дивидендов; а затем надо добавить получаемые домохозяйствами трансфертные платежи правительства и фирм..

Личный располагаемый (или просто располагаемый) доход остается в распоряжении домохозяйств после выполнения налоговых обязательств перед государством (федеральным правительством и местными органами власти): налоги на личное имущество, подоходные налоги и др.

Личный располагаемый доход распределяется домохозяйствами на:

- 1) личные потребительские расходы (затраты на покупку товаров и услуг за исключением покупки домов);
- 2) оплату потребителями процентов по их долгам;
- 3) трансферты иностранцам;
- 4) личные сбережения, направляемые на приращение богатства.

Доля личных сбережений в располагаемом доходе называется нормой личных сбережений. Она во многом определяет темпы экономического роста той или иной страны.

5. ВВП И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА. ЧИСТОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ.

Дискуссионным в экономической науке является вопрос: позволяет ли показатель валового продукта (ВВП или ВВП) адекватно измерить уровень экономического благосостояния общества? Если позволяет, то вполне оправданным было бы выдвижение прироста ВВП в качестве главной цели экономической политики. Существуют аргументы и “за” и “против” данного утверждения.

Аргументы “за”: 1) показатель ВВП значительно полнее отражает результаты деятельности нации по сравнению с другими традиционными показателями, и потому не случайно мировая статистика по сей день широко использует отношение ВВП к численности населения в качестве критерия богатства нации;

2) действительно, приращение ВВП означает увеличение доходов, расширение жилищного строительства, реализацию других целей социальной политики (включая расширение занятости).

Аргументы “против”: 1) И в новой СНС сохраняется непоследовательный подход к трактовке услуг, оказываемых домохозяйствами: в ВВП включаются только услуги домохозяйств, реализованные на сторону, что приводит к занижению ВВП. В него опять-таки не включаются результаты деятельности домохозяйств, используемые для их самообслуживания. И это не только приготовление пищи, уборка, стирка, уход за детьми, выращивание клубники для себя. Благосостояние нации прирастает в связи с массовым саморемонтом утюгов, выездом на велосипедах к морю и т.п. Но все эти услуги для собственного потребления домохозяйств в валовом не учитываются. Авторы новой СНС в принципе

признают целесообразность включения в валовой продукт всех видов услуг домохозяйств (независимо от того, проданы они или нет). Например, считается необходимым оценивать стоимость жилищных услуг, оказываемых владельцами домов самим себе (так называемой условной ренты). Однако на пути решения подобных задач существуют практические трудности измерения.

2) в ВВП длительное время не учитывались результаты функционирования «теневой» экономики, которые не проходили через официальные и регистрируемые рынки: незаконный экспорт оружия, а также репетиторство, уход за больными, ветеринарные услуги, строительство дач и гаражей для заказчиков, «цеховики» времен застоя, охрана дач от самих себя как форма рэкета, самогонварение, производство и продажа наркотиков и т.п.

«Теневую» экономику нередко именуют «черным» рынком, «параллельной» или «неформальной» экономикой. Хотя консенсуса по поводу определения этого понятия еще не достигнуто, мы можем спокойно использовать то, которое предложил Вито Танзи, экономист из МВФ, один из ведущих исследователей по этому вопросу: «Теневая экономика - это часть валового национального продукта, которая из-за ее отсутствия в отчетности и/или занижения ее величины не отражена в официальной статистике».

Расширению теневой экономики способствуют 2 главных причины: 1) экономические агенты, стремящиеся избежать уплаты налогов, склонны занижать (или просто не декларировать) свои доходы или избегать уплаты косвенных налогов, таких как налоги с продаж, в процессе сделок.

2) запрещение государством давно сложившихся видов экономической деятельности редко полностью устраняет их; скорее оно вытесняет их в сферу «теневой» экономики.

Если бы можно было точно измерить масштабы «теневой» экономики, то она бы перестала быть таковой. Однако существуют различные способы оценки этих масштабов. Один из главных способов основан на данных о наличии денег в обращении на основе предположения, что использование наличных денег, и особенно наличных денег крупного достоинства, тесно связано с незаконной деятельностью.

Из всех этих видов деятельности в ВВП в идеале должны входить те, которые общество не считает вредными для себя (а в некоторых странах и наркотики не считаются вредными для общества, поэтому и существуют официальные притоны для наркоманов). По некоторым оценкам, в США годовой объем нелегальной деятельности в форме производства и продажи наркотиков, игорного бизнеса, порнографии и т.п. составляет около 150 млрд. дол. (вторая после нефтяной промышленности отрасль). В США объем производства в теневой экономике составляет минимум 10% от официально учтенного ВВП (при разбросе оценок от 5 до 25% ВВП), во Франции более 7%, в Италии 19%. В развивающихся странах (таких: как Индия, Перу и др.) он еще больше. В Перу «теневая» экономика по оценке группы исследователей под руководством Эрнандо де Сото по величине равна почти 40% официального ВВП и использует труд приблизительно 48% экономически активного населения. Де Сото видит причину в несовершенстве действующего

законодательства в стране, что сильно затрудняет деятельность фирм и индивидуальных в легальном секторе.

Команда исследователей - выпускников университета попыталась законным путем зарегистрировать небольшую фирму по производству одежды без уплаты взяток, которые, однако, оказались абсолютно необходимыми для регистрации фабрики. Им потребовалось 289 дней (и несколько взяток) для того, чтобы получить 9 различных предварительных санкций на открытие фирмы при общих затратах, равных 32 минимальным заработным платам.

В новой СНС определено, что в сферу производства ВВП включена не только теневая экономика (т.е. производство обычных товаров и услуг, организуемых подпольным образом с целью сокрытия доходов от налогообложения), но и юридически запрещенные виды деятельности (производство и продажа наркотиков, проституция и т.д.). Но если в отношении включения теневой экономики в подсчеты ВВП существуют лишь трудности с получением исходных данных, то в отношении юридически незаконных видов деятельности позиция многих стран не так однозначна (многие страны отвергают необходимость подобной оценки).

3) в ВВП не полностью учитываются результаты функционирования социально-инфраструктурного комплекса (образования, здравоохранения, культуры и т.п.). Значительная часть данных услуг предоставляется населению в большей или меньшей степени бесплатно, и данное обстоятельство крайне затрудняет их полную стоимостную оценку (она проявляется лишь на рынке, а в данных отраслях настоящей купли-продажи услуг нет). Частичным выходом могло бы стать включение в стоимость социально-культурных услуг добавленной стоимости на уровне аналогичного показателя сферы материального производства, создаваемой трудом учителя, врача, артиста и др. Пока же вклад данных отраслей в создание валового национального продукта (как и услуг, связанных с обороной страны, охраной общественного порядка, государственным управлением и др.), как отмечалось выше, оценивается по заработной плате служащих соответствующих учреждений сферы нематериального производства.

4) И в новой СНС не решены вопросы, связанные с отражением влияния ухудшения окружающей среды на ВВП. Это значит, что оценки ВВП на основе новой СНС по-прежнему не будут зависеть от сокращения невозпроизводимых природных ресурсов, загрязнения окружающей среды и т.д. Следовательно, ВВП опять-таки не отражает негативного воздействия производства на окружающую среду. Между тем некоторые виды деятельности, оцениваемые сегодня как рост валового продукта, на деле есть нежелательное использование производственных ресурсов. Поэтому было бы целесообразным при его исчислении вычитать убытки, связанные с кислотными дождями, радиоактивным заражением территории и др. Кроме того, важно учитывать состояние здоровья нации, показателем которого может служить ожидаемая продолжительность жизни, а также влияние производственной деятельности на национальную безопасность.

Как видим, в определенном смысле ВВП как показатель благосостояния общества образует лишь верхнюю часть айсберга, а потому его соотношение с численностью населения необходимо использовать крайне осторожно - особенно при сопоставлении стран с различными общественными

системами (рыночная экономика - свободные цены, плановая экономика - “потолок” цен), разной долей натурального хозяйства, степенью развития теневой экономики, различной структурой распределения доходов. ВВП является прежде всего показателем мощности рыночной экономики, а не благосостояния, которое следует измерять скорректированными показателями. Один из них - показатель чистого экономического благосостояния - предложен в 70-е г.г. американскими экономистами У. Нордхаусом и Дж. Тобином. Показатель ЧЭБ призван скорректировать упущенное в ВВП и отразить все способствующее росту благосостояния страны: самообслуживание, повышение культурного уровня и др. Он также призван отражать загрязнение окружающей среды, перенаселение городов и т.п., учитывать легальную, но не облагаемую налогами деятельность (нелегальную же деятельность не включают не только в ВВП, но и в ЧЭБ).

В своем первом приближении ЧЭБ = ВВП + теневая экономика + самообслуживание + неучтенная стоимость услуг социально-культурной сферы - загрязнение окружающей среды.

6. СОПОСТАВЛЕНИЯ СТРАН НА ОСНОВЕ ВАЛОВОГО ПРОДУКТА.

Данные о валовом продукте используются для сопоставления различных стран по уровню их экономического развития.

Реальный ВВП в мире в целом, регионах и странах

(млрд. долл. в паритете покупательной способности 1993 г.)

Страны	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
СНГ	1643.0	1518.0	1279.9	1148.0	991.3	930.9	873.3
в том числе:							
Азербайджан	27.2	27.0	21.0	20.9	21.2	17.6	15.5
Армения	22.6	20.6	9.8	8.3	8.8	9.2	9.6
Беларусь	62.2	61.4	56.1	51.2	40.1	36.1	34.7
Грузия	27.2	21.7	13.0	7.9	5.5	5.2	5.2
Казахстан	85.2	75.1	65.4	56.9	49.0	44.6	41.9
Кыргызстан	15.4	14.8	12.3	10.3	7.7	7.2	6.9
Молдова	16.2	13.2	10.5	9.6	7.5	7.3	7.1
Россия	993.2	943.5	804.5	735.2	656.0	626.0	588.0
Таджикистан	13.0	11.9	8.9	7.4	5.8	5.0	4.4
Туркменистан	14.2	13.5	12.8	11.5	2.3	2.2	2.2
Узбекистан	66.5	66.2	58.8	57.4	55.4	54.3	52.1
Украина	300.1	249.1	206.8	171.4	132.0	116.2	105.7
Страны Восточной Европы	572.3	511.0	491.2	494.1	512.0	529.5	547.4
в том числе:							
Болгария	43.6	39.0	36.9	35.4	33.5	34.0	34.7
Венгрия	73.1	65.3	62.6	61.2	62.8	63.4	64.7
Польша	180.8	168.2	172.5	179.1	189.8	199.3	207.6
Румыния	105.2	91.6	81.6	82.7	85.5	87.2	88.9

Словакия	40.1	34.3	31.9	30.6	32.2	32.8	33.8
Чехия	108.6	93.2	87.6	86.8	89.0	92.6	96.3
Словения	20.9	19.4	18.1	18.3	19.2	20.2	21.2
Страны ОЭСР в том числе:	16045	16173	16416	16613	17111	17624	18100
США	5971	5935	6071	6260	6516	6725	6833
Япония	2403	2506	2534	2529	2544	2741	2837
Канада	552.9	543.0	546.3	558.3	583.4	608.5	624.3
Страны ЕС в том числе:	6212	6306	6369	6337	6508	6710	6904
Германия	1466	1487	1519	1503	1546	1596	1648
Франция	1087	1096	1098	1079	1106	1141	1175
Великобритания	988.7	968.9	964.1	985.3	1022	1055	1097
Италия	1005	1047	1024	1017	1043	1074	1106
Латинская Америка в том числе:	1435	1486	1526	1575	1647	1685	1747
Бразилия	505.4	511.0	506.4	528.2	558.3	572.8	587.7
Аргентина	217.6	237.0	258.0	273.4	292.8	315.3	339.6
Мексика	579.5	600.4	617.2	620.9	642.6	659.3	676.4
Южная и Юго- Восточная Азия в том числе:	5200	5533	5986	6507	7067	7604	8159
Китай	1798	1946	2200	2502	2802	3130	3496
Индия	992.0	1010	1048	1088	1141	1182	1225
Индонезия	480.0	514.0	547.4	583.0	623.8	665.6	710.2
Страны НИС в том числе:	949.1	1029	1096	1170	1264	1358	1459
Корея	378.1	412.5	433.6	457.4	495.4	530.1	567.2
Таиланд	275.1	298.2	321.8	348.2	377.8	408.8	442.3
Малайзия	118.2	128.5	138.5	150.0	162.8	176.3	190.9
Тайвань	177.7	190.4	202.8	215.2	228.5	243.4	259.2
Африка	991.0	1009	1017	1025	1052	1091	1149
Мир в целом	29955	29938	30536	31300	32458	33694	35109

Если соотнести уровень ВВП на душу населения в различных странах (по которому можно оценивать уровень их экономического развития), то и Советский Союз, и Россия окажется среди стран со средним уровнем. Так, соотношение СССР с некоторыми странами Латинской Америки по ВВП на душу населения в 1985 году выражается следующей таблицей²⁶:

	СССР	Аргентина	Бразилия	Чили	Мексика
В ценах 1990 г.	6715	6912	4902	5145	5141
В ценах 1993 г.	5418	7088	5385	5415	6861

²⁶ Источник: Мау В. Российские реформы сквозь призму латиноамериканского опыта. Вопросы экономики. 1998. № 2. С.5.

Интересно, что именно такой уровень социально-экономического развития (свыше 5000 долл. на душу населения) обычно является критическим в аспекте сохранения авторитарных и тоталитарных режимов. При его достижении бурное разворачивание демократических процессов в обществе становится весьма вероятным.

В 1997 г. объем ВВП в России увеличился на 0,4% по сравнению с 1996 г. Положительная динамика ВВП отмечается впервые с 1989 г. По данным Госкомстата России, устойчиво положительный рост ВВП начался с августа 1997 г. В структуре произведенного ВВП доля товаров постоянно уменьшается. Если в 1991 г. она составляла 61,8%, в 1994 г. - 46,8%, то в 1997 г. - уже 39,8%. Соответственно возросла доля услуг - с 34,5% произведенного ВВП в 1991 г. до 49,4% в 1997 г. Значительно возросла доля чистых налогов на продукты - с 1,8% ВВП в 1992 г. до 10,8% в 1997 г. Структура использованного ВВП также претерпела существенные изменения. Доля частного потребления, составлявшая в 1992 г. 35,5% увеличилась к 1997 г. до 53,1%. Противоположная тенденция сложилась в инвестиционной сфере: доля инвестиций в использованном ВВП снизилась с 37,1 % в 1991 г. до 21,7 % в 1997 г. В то же время доля государственного потребления, сократившаяся в 1992 г. до 14,3%, в дальнейшем стала возрастать и в 1994 г. достигла максимального уровня - 22,6%, в 1997 г. этот показатель составил 22,2% ВВП. В 1997 г. доля потребления населения возросла с 50,3 до 53,1% ВВП.²⁷

Валовой внутренний продукт России²⁸

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Производство:</i>							
в трлн. руб.	1,4	19	172	611	1630	2256	2675
в % к предыдущему году	-5,0	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-4,9	0,4
Структура произведенного ВВП,%	100	100	100	100	100	100	100
производство товаров	61,8	49,5	48,0	46,8	46,0	43,2	39,8
производство услуг	34,5	48,7	42,9	45,4	45,6	47,9	49,4
чистые налоги на продукты	3,7	1,8	9,1	7,8	8,4	8,9	10,8
Структура использованного ВВП,%	100	100	100	100	100	100	100
частное потребление	45,7	35,5	46,3	47,1	51,4	50,3	53,1
государственное потребление	16,9	14,3	17,9	22,6	19,7	20,6	22,2
инвестиции	37,1	35,7	27,9	25,7	24,7	23,7	21,7
чистый экспорт	0,3	14,5	8,0	4,6	4,2	5,5	3,1
Темпы прироста использованного							

²⁷ Экономическое развитие России в 1997 году. Вопросы экономики. 1998. № 3. С.136.

²⁸ Там же. С. 141.

ВВП в % к предыдущему году:	-4,6	-15,6	-7,6	-11,7	-4,5	-6,3	0,4
ВВП	-2,1	-2,8	1,1	-2,1	-4,4	-5,6	2,1
частное потребление	-11,3	-11,8	-6,4	-2,9	1,1	-1,6	0,8
государственное потребление	-2,3	-36,9	-29,4	-31,2	-10,8	-19,9	-0,9
инвестиции	171,4	717,1	23,2	-13,2	3,2	42,7	-16,8
чистый экспорт							

Следует учитывать то обстоятельство, что макроэкономическая статистика в России и в целом ряде постсоциалистических стран продолжает страдать определенными методологическими недостатками. С переходом на систему национальных счетов в ВВП (ВВП) стали включать стоимость услуг транзакционного сектора, что улучшает показатели экономик, где этот сектор растет за счет свертывания производства товаров и гуманитарных услуг. Кроме того, отечественной статистике по-прежнему присуща «лакировка» действительности. Так, наиболее значимыми результатами трансформации, которые следовало бы отслеживать, являются положительные структурные сдвиги, достижения в области развития наукоемких технологий, образования, роста качества жизни и т.п. К сожалению, по этим направлениям труднее всего найти достаточно полную информацию, хотя можно с уверенностью предположить, что страны, пережившие (переживающие) кризис, именно здесь столкнулись с наиболее глубокими проблемами.

Тема 12. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ.

1. Понятие совокупного спроса и его компоненты. Кривая AD. Эффекты процентной ставки, богатства, импортных закупок.
2. Неценовые факторы совокупного спроса.
3. Понятие совокупного предложения. Три отрезка кривой AS :кейнсианский, восходящий и классический.
4. Неценовые факторы совокупного предложения.
5. Равновесие товарного рынка в модели AD-AS.
6. Эффект храповика.
7. Классическая теория макроэкономического равновесия.
8. Кейнсианская теория макроэкономического равновесия.

1. ПОНЯТИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА И ЕГО КОМПОНЕНТЫ. КРИВАЯ AD. ЭФФЕКТЫ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ, БОГАТСТВА, ИМПОРТНЫХ ЗАКУПОК.

Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения оказывает решающее влияние на объем и динамику национального производства, занятость населения, динамику цен. Совокупный спрос - представленные на рынке в денежной форме потребности домохозяйств, фирм и государства в потребительских и инвестиционных товарах.

Совокупное предложение - количество материальных благ и услуг, которые предприятия предлагают на рынке домохозяйствам, государству и друг другу.

Форма кривой совокупного спроса та же, что и кривой спроса на единичный товар.

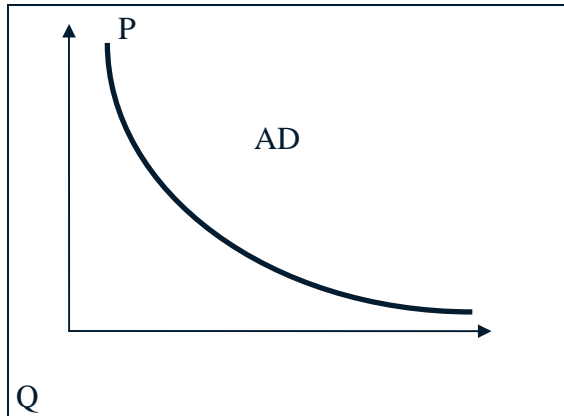


рис.1 Кривая совокупного спроса .

P - уровень цен товаров,
Q - реальный объем производства

Аргументация
обратной зависимости
связана с:

- 1) эффектом процентной ставки,
- 2) эффектом богатства;
- 3) эффектом импортных

закупок.

(1): повышение цен - увеличение спроса на деньги - рост процента за кредит на денежном рынке -

а) домохозяйства сокращают закупки потребительских товаров, чтобы меньше платить за кредит;

б) фирмы уменьшают закупки инвестиционных товаров, так как для многих из них ожидаемая прибыль не превышает выплат банкам за привлеченные заемные средства.

(2): повышение цен - население ощущает себя беднее (относительно обесцениваются акции, облигации и другие активы с фиксированной денежной стоимостью) и сокращает свой текущий спрос.

(3): повышение цен на отечественные товары - падение спроса на них, т.к. возрастают стимулы к покупке импортных товаров из тех стран, где цены растут медленнее или остаются неизменными (“Сникерс” вместо “Аленок”, “Шевроле” вместо “Запорожца”). И наоборот, удешевление японской видеотехники - повышение спроса на нее в Японии при отказе от покупок южно-корейской техники.

2. НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА.

Для рассмотрения неценовых детерминантов совокупного спроса вспомним структуру ВВП по методу потока расходов:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X$$

При постоянстве цен кривая AD может смещаться вправо и влево в зависимости от изменения компонентов ВВП:

1) Изменения в потребительских расходах (C). Они могут быть обусловлены:

а) изменением благосостояния потребителей, т.е. реальной стоимости их финансовых активов, недвижимости, иностранной валюты, товаров длительного пользования (рассматриваемых в функции средства накопления в условиях инфляции). Если курс доллара по отношению к рублю растет, то домохозяйства, обладающие ими, не задумываются о будущем, и кривая AD

смещается вправо. Если цены на жилье растут опережающими темпами, то - аналогичный сдвиг для об обладающих жильем. Если же акции обесцениваются, то реализуется стремление больше сберечь для восстановления пошатнувшегося благосостояния, и кривая AD смещается влево.

б) ожидания потребителей. Если потребители ожидают, что их доходы в будущем будут расти быстрее цен, то накопленные ими сбережения при прочих равных условиях направляются на текущее потребление, и кривая AD смещается вправо. И, наоборот, ожидание грядущего обнищания толкает вверх сберегательную активность, и кривая AD смещается влево.

в) задолженность потребителей: ее увеличение заставляет домохозяйства больше сберечь, и AD перемещается влево. И, наоборот, расставшись с задолженностью по потребительскому кредиту, домохозяйства отказываются от сбережений, и совокупный спрос растет.

г) размер подоходных налогов. Понятно, что его увеличение означает падение совокупного спроса и наоборот.

2) Изменения в инвестиционных расходах (I). Они могут быть обусловлены:

а) неинфляционным изменением процентной ставки - допустим, в связи с развертыванием кризиса неплатежей из-за нехватки денежной массы. В этом случае инвестиционная активность закономерно падает, и вместе с ней сокращается (при прочих равных условиях) совокупный спрос.

б) изменением ожидаемой прибыли от инвестиций (например, в связи с расширением рынков сбыта продукции, ослаблением таможенных ограничений на экспорт энергоносителей), что сдвигает кривую AD вправо. И, наоборот, переполнение отечественного рынка товарами сокращает ожидаемую прибыль, что перемещает кривую AD влево.

в) изменением ставок налога на прибыль фирм, которое снижает уровень ожидаемой прибыли с понятными последствиями для уровня инвестиционного спроса.

г) появлением принципиально новых технологий, которое подстегивает инвестиционную активность и расширяет совокупный спрос.

д) наличием избыточных производственных мощностей (как условия существования рыночной экономики). Если они оказываются чрезмерными, то в дальнейшем инвестиционный спрос сокращается.

3) Изменения в государственных расходах. Это - мощный инструмент "накачивания" совокупного спроса в условиях низкой конъюнктуры, особенно в странах, где через государственный бюджет перераспределяется значительная доля национального дохода. Увеличение расходов правительства на инвестиции и социальных расходов означает перемещение кривой AD вправо.

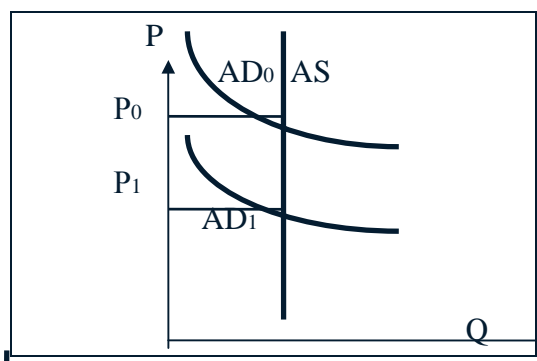
4) Изменения в размерах чистого экспорта:

а) увеличение экспорта означает расширение спроса на товары данной страны за рубежом;

в) сокращение импорта означает увеличение спроса на эти товары внутри страны. Например, повышение таможенных пошлин на ввозимые в Россию автомобили содействует относительному увеличению спроса на “Жигули”. Совокупный результат такого увеличения чистого экспорта - перемещение кривой совокупного спроса вправо. Если же, наоборот, чистый экспорт сокращается, то даже увеличение потребительского, инвестиционного и правительственного спроса может сопровождаться сокращением валового национального продукта.

3. ПОНЯТИЕ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ТРИ ОТРЕЗКА КРИВОЙ AS: КЕЙНСИАНСКИЙ, ВОСХОДЯЩИЙ, КЛАССИЧЕСКИЙ.

Ведущим фактором, влияющим на совокупное предложение, является уровень цен. Однако в мировой науке по поводу формы кривой совокупного предложения имеются серьезные разногласия. Классическая школа, которая господствовала до Великой депрессии (и активно возрождается в 80-90-е гг. в форме монетаризма), полагает, что механизм рыночной конкуренции автоматически уравнивает совокупный спрос и совокупное предложение. Поэтому длительное нарушение этого равновесия и экономические кризисы объективно невозможны. Главный аргумент: в рыночной экономике цены, заработная плата, процентные ставки являются гибкими и при любом уровне совокупного спроса быстро уравнивают его с совокупным предложением.

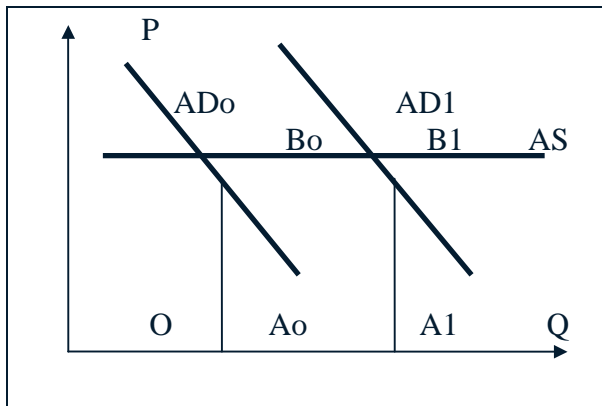


Если исходить из гибкости цен, то сокращение совокупного спроса не означает падения ВВП. Просто цены передвинутся вниз по вертикальной прямой совокупного предложения, и снова будет достигнут баланс спроса и предложения при цене $P_1 < P_0$. Вся произведенная продукция будет продана, хотя и по более низким ценам. Как видим, классическая школа полагает, что кривая совокупного предложения является

вертикальной линией. А потому изменения AS достаточно безобидны: они влияют лишь на уровень цен, но не на реальный объем национального производства и занятость. Кейнсианская школа доказывает неизменность цен, заработной платы, процентных ставок в кратко- и среднесрочном периоде. Аргументы:

- 1) профсоюзы заключают коллективные договора на срок 3 года, в которых, в частности, оговариваются ставки зарплаты, ее изменения в связи с ростом стоимости жизни;
- 2) государство устанавливает величину прожиточного минимума, уровень минимальной заработной платы, проводит индексацию доходов;
- 3) ряд цен и в рыночной экономике прямо устанавливается правительством;
- 4) многие предприятия связаны между собой системой долгосрочных контрактов, реализация которых препятствует резким колебаниям цен вслед за изменениями рыночной ситуации;
- 5) весьма распространена рыночная модель олигополии с ее системой лидерства в ценах, моделью ломаной кривой спроса, и это также поддерживает относительную стабильность цен;

б) государство нередко предоставляет льготы фирмам, поддерживающим стабильность цен на свою продукцию.



Раз цены и заработная плата являются негибкими, то по мнению кейнсианцев, кривая AS является горизонтальной.

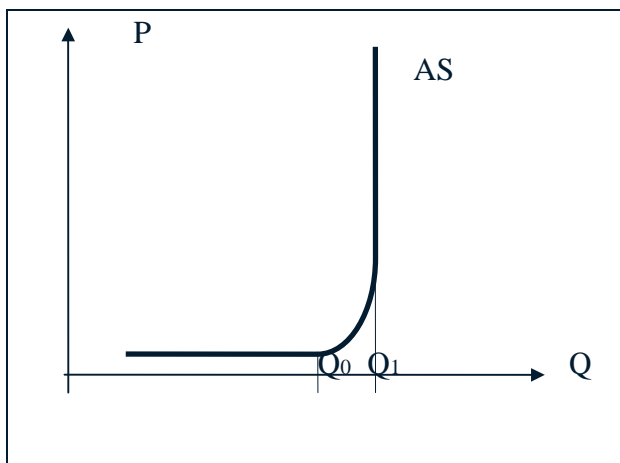
Пусть первоначально линия совокупного спроса AD0 пересекает линию совокупного предложения AS в точке B0, в которой реальный ВВП = OA0. Если совокупный спрос возрастает (например, в результате роста госзакупок), то он отражается линией AD1, при этом реальный ВВП =

OA1. Таким образом, рост совокупного спроса приводит не в увеличению цен (они негибки), а к увеличению реального ВВП на величину A0A1. На соответствующую величину сократится и безработица. И наоборот, падение совокупного спроса способно резко сократить объем производства и занятость населения.

Безусловно, и классическая, и кейнсианская теории заметно упрощают действительность. Так, общепризнанной сегодня является точка зрения, что предположение о гибкости цен оправданно для долгосрочных явлений (например, экономического роста на протяжении десятилетий). При исследовании же краткосрочных явлений (сезонных колебаний экономической конъюнктуры, например) следует полагать, что многие виды цен сохраняются на одном и том же уровне. Здесь более пригодно предположение о негибкости цен. Приближение экономической теории к реальности делает необходимым синтез рассматриваемых научных направлений.

В общем своем виде кривая совокупного предложения состоит из

- 1) кейнсианского (горизонтального);
- 2) классического (вертикального);
- 3) промежуточного(восходящего) отрезков.



Q_1 - объем национального производства при полной занятости.

(1): На кейнсианском отрезке реальный объем производства от нуля достигает Q_0 , которое значительно меньше Q_1 . Это означает, что национальная экономика находится на фазах спада или депрессии, когда факторы производства используются далеко не полностью.

При этом:

а) увеличение совокупного спроса не означает увеличения уровня цен
Причины:

- заработная плата не растет, т.к. бывшие безработные еще не претендуют на рост оплаты их труда;
- кризис сбыта инвестиционных и потребительских товаров в недалеком прошлом еще останавливает их продавцов от завышения цен.

б) уменьшение совокупного спроса не означает дальнейшего снижения уровня цен - хотя бы по причине существования гарантированного законом минимума заработной платы как основы издержек производства.

Как результат, на кейнсианском отрезке издержки производства относительно стабильны, и цены существенно не изменяются. Отсюда - и параллельность отрезка оси Q.

(2): На классическом отрезке национальная экономика достигает границы своих производственных возможностей. В этих условиях при росте цен нельзя рассчитывать на увеличение объема производства: может быть лишь перекачивание ресурсов между фирмами, отраслями, регионами, но совокупное производство остается неизменным.

(3): При восхождении от кейнсианского к классическому отрезку увеличение национального объема производства сопровождается ускоряющимся ростом общего уровня цен. Дело в том, что рост объема производства и, следовательно, уровня занятости происходит в различных отраслях неравномерно: где-то ощущается нехватка рабочей силы, где-то еще сохраняется вынужденная безработица. В первых отраслях привлечение дополнительной рабочей силы сопровождается наращиванием издержек производства. Кроме того, вероятно привлечение менее квалифицированных работников, что ухудшает соотношение производительности труда и заработной платы, негативно отражаемое в динамике издержек производства как основе цен. Наконец, при стремительном расширении производства (особенно при приближении к границе производственных возможностей) весьма возможны поднимающий цены временный дефицит инвестиционных товаров, а также использование менее эффективного оборудования. Последнее обстоятельство ухудшает соотношение производительности труда и фондовооруженности, что столь же негативно отражается в динамике издержек и цен.

Как видим, реально существующая связь между уровнем цен и объемом совокупного предложения весьма неоднозначна и принимает нередко существенно различные количественные очертания. Но кроме уровня цен существуют и неценовые детерминанты совокупного предложения.

4. НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

При изменении неценовых факторов совокупного предложения формат кривой AS остается неизменной, происходит лишь ее смещение влево (что соответствует сокращению совокупного предложения) или вправо (при его возрастании). Все эти факторы оказывают влияние на AS через изменение уровня издержек производства на единицу продукции, причем данная связь является обратной: чем ниже издержки, тем выше совокупное предложение.

1) Цены на ресурсы (землю, труд, капитал, предпринимательскую способность). Их повышение влечет за собой сокращение совокупного предложения и наоборот. Примеры такого влияния:

- усиление позиций профсоюзов - повышение заработной платы - смещение AS влево. И наоборот, подкуп профсоюзных лидеров - AS смещается вправо;
- повышение цен на энергоносители - взвинчивание удельных издержек производства - смещение AS влево (исходя из этого можно было

ожидать спада производства в результате освобождения цен на нефть и газ в России);

- экспорт дешевых сырьевых ресурсов из России в страны Запада - совокупное предложение в последних нарастает. Так, экономический рост США достигается в значительной мере за счет ножниц цен в торговле сырьем и готовой продукцией, которые обеспечивают сверхприбыль американских корпораций;

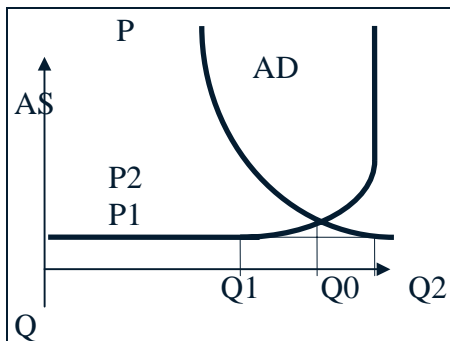
- приток в страну дешевой рабочей силы (например, в Россию из Вьетнама) - сокращение средней заработной платы из-за конкуренции российских и иностранных рабочих на рынке труда - увеличение AS из-за снижения удельных издержек на покупку рабочей силы. К аналогичному результату приводят и привлечение женщин на производство, сокращение армии и т.п.

2) Уровень производительности труда: если она повышается быстрее заработной платы и фондовооруженности труда, то сокращаются удельные издержки производства и кривая AS смещается вправо.

3) Уровень налогообложения бизнеса. Рост налогов означает для предпринимателей увеличение издержек с понятными последствиями.

4) Размер субсидий (налогов наоборот), который пропорционально увеличивает совокупное предложение. Так, субсидии военно-промышленному комплексу содействуют милитаризации экономики.

5. РАВНОВЕСИЕ ТОВАРНОГО РЫНКА В МОДЕЛИ AD-AS.

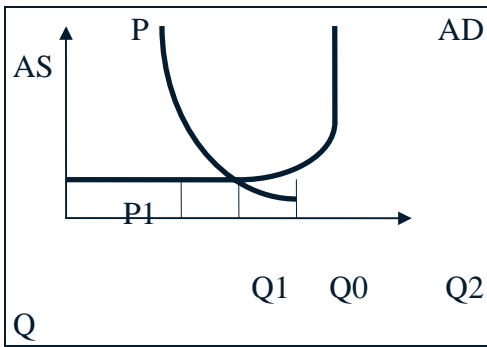


Пересечение кривых AD и AS определяет равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства товаров.

Рассмотрим пересечение AD и AS на промежуточном отрезке.

Предположим, что при уровне цен, равном P_1 , предложение товаров - Q_1 , а совокупный спрос - Q_2 . Таким образом $AD > AS$. При этом конкуренция покупателей приведет к повышению цен до уровня P_2 . Такое повышение побудит производителей увеличить объем производства с Q_1 до Q , а потребителей - сократить спрос с Q_2 до Q_0 . В результате при уровне цен P_2 установится макроэкономическое равновесие на рынке товаров.

Теперь проанализируем механизм установления равновесия на кейнсианском отрезке. Уровень цен не играет здесь никакой роли в установлении равновесного объема производства:



а) если бы $AS = Q_2$, то $AD < AS$, что приведет к сокращению производства до равновесного уровня Q_0 .

б) если бы $AS = Q_1$, то $AD > AS$, что приведет к увеличению объема продаж и сокращению запасов продукции. Это повлечет за собой расширение объема производства до равновесного уровня Q_0 .

Изменения в макроэкономическом

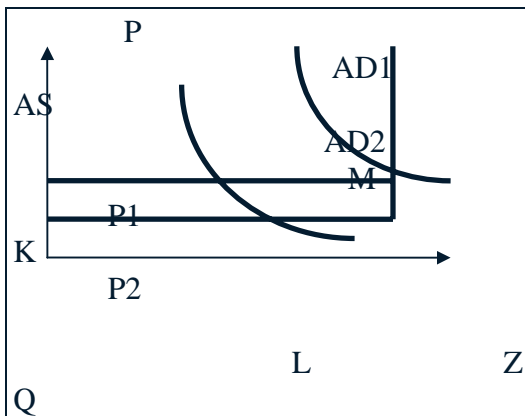
равновесии могут быть обусловлены:

- смещением кривой совокупного спроса AD ;
- смещением кривой совокупного предложения AS .

Последствия такого смещения могут быть самыми разнообразными в зависимости от того, на каком отрезке кривой AS находится в данный момент национальная экономика.

6. ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА.

На классическом и промежуточном отрезках с той или иной степенью интенсивности проявляется эффект храповика (в механике это - механизм, позволяющий крутить колесо вперед, но не назад). Для простоты объяснения сути данного эффекта не станем изображать промежуточный отрезок кривой AS .



Если совокупный спрос сокращается от AD_1 к AD_2 , то экономика не переходит от состояния равновесия K к состоянию равновесия L (хотя при увеличении AD движение от L к K происходит). Цены не падают от P_1 к P_2 , и кейнсианский отрезок поднимается. Макроэкономическое равновесие достигается в точке M .

Например, в российской экономике совокупный спрос относительно сократился в последние годы (из-за резкого падения уровня жизни в стране). Но это отнюдь не приводит к

снижению цен из-за интенсивного проявления эффекта храповика. Условия реализации данного эффекта:

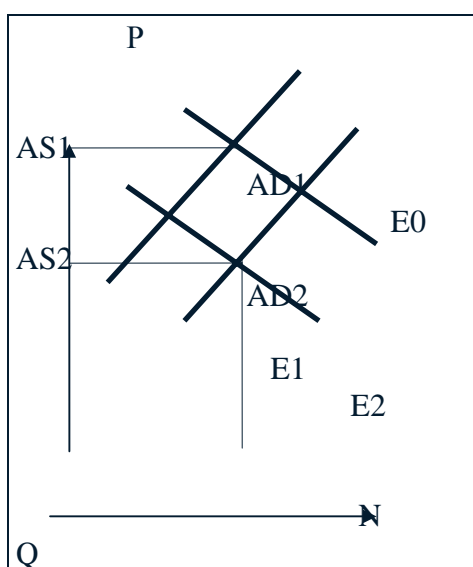
- высокая степень монополизации экономики;
- негласная поддержка государства монополистов;
- негибкость заработной платы и цен.

7. КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ.

Классики полагают, что экономическая система способна быстро приспосабливаться к изменениям конъюнктуры, что экономика неизменно тяготеет к естественному уровню реального объема выпуска (границе производственных возможностей экономической системы). Конечно, временно могут возникать следующие ситуации:

- в верхней точке делового цикла эта граница превышает (сверхурочное использование рабочей силы, отрицательное значение величины циклической безработицы);
- в период циклического спада эта граница не достигается (безработица, простой оборудования, нежелание работать за сократившуюся заработную плату).

Однако в экономической системе существуют механизмы, которые выступают амортизаторами, смягчающими кризисные потрясения и не позволяющими, наоборот, чрезмерно расширять объем производства. Это - механизм гибких цен, гибкой заработной платы, гибких процентных ставок (последний рассматривается в следующей теме). Через них экономическая система приводится к новому равновесному состоянию.



N - естественный уровень реального национального продукта.

E0 - начальное равновесное состояние.

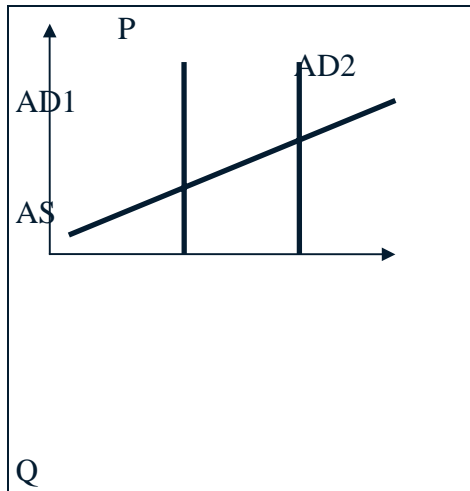
Но вдруг происходит сокращение совокупного спроса (совокупных расходов) от AD1 к AD2. Это приводит к снижению уровня цен, объема производства и занятости. В результате происходит скольжение экономики вдоль кривой AS1 до точки E1.

Однако такое скольжение сопровождается падением цен на производственные ресурсы (в том числе заработной платы), следствием чего становится сдвиг кривой совокупного предложения вправо (в точку E2, в которой восстанавливается естественный уровень

производства и занятости, и только уровень цен падает от P0 к P1 (т.е. ресурсы становятся дешевле). Причем падение цен пропорционально сокращению совокупного спроса (что и проявляется в вертикальной кривой AS).

8. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ.

Кейнсианцы критикуют механизм гибких цен. Они соглашаются с классиками лишь в том, что сокращение совокупного спроса приводит к скольжению экономики вниз вдоль кривой совокупного предложения, что порождает сокращение цен, объема производства и занятости. Кейнс писал: “Дефляция эффективного спроса ниже того уровня, который необходим для полной занятости, приведет к падению производства и цен”. Объяснение: усиление конкуренции продавцов на товарном рынке в условиях сокращающегося спроса. Однако неверна, утверждается, позиция классиков, состоящая в утверждении, что длительное падение цен на ресурсы и продукцию вернет реальный выпуск к его естественному уровню.



При сокращении совокупного спроса с AD1 до AD2 цены падают с P1 до P2.

Результат: смещение экономической системы влево вдоль кривой AS от точки E1 к точке E2. В точке E2 падение цен останавливается.

Отличие от классиков: кривая совокупного предложения AS при этом не сдвигается вправо. Причина: зарплата и цены на другие ресурсы не уменьшаются вследствие действия эффекта храповика. И даже если предпринимателям удалось сократить зарплату, объем производства все равно не растет. Причина: снижение зарплаты означает падение

покупательной способности населения, и в этих условиях отсутствует смысл для предпринимателей наращивать объем производства во избежание затоваривания складов. Вывод: раз совокупный спрос не возрастает при понижении зарплаты и цен на продукцию, то кривая совокупного спроса является вертикальной. Следовательно, при понижении цен экономика не способна сама по себе вернуться к своему естественному состоянию реального выпуска и естественной занятости. И дальнейшее падение цен и зарплаты не делает такой возврат возможным. Продолжается свободное падение экономики, и по убеждению Кейнса автоматического механизма возврата экономики к естественному уровню не существует. Единственный выход - изменение каких-то внешних для экономики обстоятельств, способных оживить совокупный спрос - прежде всего через государственные меры регулирования экономики.

Тема 13. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ.

- 1.Функциональное назначение и взаимосвязь потребления и сбережения.
 - 2.Функция потребления и функция сбережения.
 - 3.Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. Средняя склонность к потреблению и сбережению.
 - 4.Основные виды функций потребления.
 - 5.Инвестиции и их функциональная роль.
 - 6.Инвестиционная активность и факторы, ее определяющие.
 - 7.Мультипликативный эффект.
 - 8.Парадокс бережливости. Автономные и производные инвестиции.
- Эффект акселератора.

Основной вопрос данной темы - выявление закономерностей распределения домохозяйствами своих доходов на потребление и сбережение. Это - проблема микроэкономики. Однако то или иное соотношение потребления и сбережения имеет важное значение и для всей национальной экономики - как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде.

Главной проблемой долгосрочного макроэкономического анализа является экономический рост страны, темпы которого в решающей мере

определяются размером сбережений. Колебания конъюнктуры - важнейшая проблема краткосрочного анализа - во многом связаны с изменениями в потреблении, интенсивность которого существенно варьируется на различных фазах делового цикла.

Исследования в области потребления начались с Кейнса: в его концепции теория (функция) потребления явилась основой теории экономических колебаний, заняла ключевое положение в макроэкономическом анализе. По оценке Хансена, формулировка функции потребления Кейнсом - эпохальный вклад в арсенал инструментов экономического анализа, подобный, и даже более важный, чем открытие функции спроса Маршаллом.

1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ.

Потребление - сумма денег, которые тратятся населением на приобретение материальных благ и услуг. Оно может быть личным (расходы домохозяйств на покупку индивидуальных предметов потребления) и общественным (покупки государством общественных благ, необходимых для жизнедеятельности общества в целом).

Развитие общества сопровождается неуклонным увеличением объема потребляемых благ, усложнением структуры потребления. Уровень потребления населения зависит от множества факторов, решающим среди которых является доход семьи. Потребление населения - главный компонент ВВП. Так, в США он составляет 65% ВВП. В СССР в 1988 г. ВВП составлял 875 млрд. руб. При этом розничный товароборот составлял 366 млрд. руб. А объем платных услуг - 62 млрд. руб. Следовательно, потребление населения составляло примерно 50% ВВП. Структура потребления в 1988 г.: питание - 34,3%, непродовольственные товары - 30,4%, услуги - 9,6%, налоги - 8,1%, другие расходы - 8,8%, сбережения - 8,8%. Это - пример так называемой «качественной модели поведения» (усредненной модели расходов людей с различным уровнем доходов, построенной на основе исследований бюджетов семей). «Качественные модели поведения» называют еще «законами Энгеля» по имени прусского статистика XIX века Эрнеста Энгеля, который исследовал изменения в потребительских расходах в зависимости от изменения доходов.

Приоритеты в потреблении (без учета национальной специфики): питание, одежда, жилье, транспорт, медицина, образование, сбережения. Перестановка приоритетов возможна в зависимости опять-таки от доходов семьи (для бедных семей сбережения могут оказаться важнее образования); платности или бесплатности услуг (лечение важнее покупки автомобиля); степени насыщенности потребительского рынка товарами; национального понимания «престижных товаров» (американец автомобиль предпочтет питанию) и т.п.

Энгель выявил следующую эмпирическую закономерность: наиболее бедные тратят на питание 51,5% своего дохода, сберегая из него лишь 0,5%; наиболее богатые имеют качественно иное соотношение в питании и накоплении - 28,4 и 13,1%. С тех пор дифференциация в уровне потребления еще более усилилась. Так, сегодня бедные обычно имеют отрицательное сбережение - влезая в долги, используя предшествующие свои сбережения, получая помощь от государства. Как видим, сбережение равно реальному

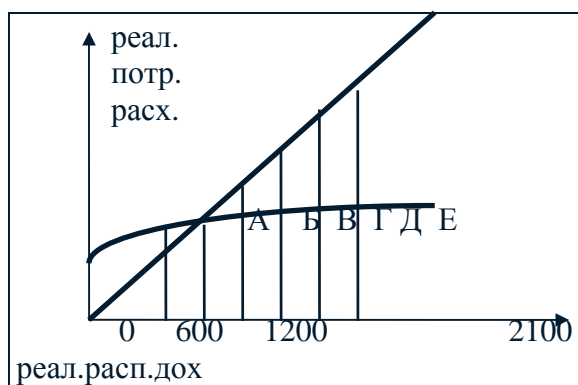
располагаемому доходу за вычетом потребления. Иначе говоря, сбережение - та часть дохода, которая не потребляется.

Уровень и соотношение потребления и сбережения оказывают непосредственное влияние на объем национального производства, уровень цен в стране, занятость населения. Для оценки степени этого воздействия Кейнс ввел понятия функции потребления и функции сбережения.

2. ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ФУНКЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЯ.

Сегодня экономисты, изучающие потребление, используют сложные методики анализа данных. С помощью компьютеров они анализируют состояние макроэкономики с использованием системы национальных счетов, а также данные о поведении отдельных домохозяйств, собранные при обследовании семейных бюджетов. Поскольку Кейнс работал в 30-е гг., он не располагал ни такой информацией, ни компьютерами. Не имея возможности опираться на статистические данные, Кейнс сделал предположение о виде функции потребления, основываясь только на личном опыте и знании человеческой природы.

Кейнсианская функция потребления показывает отношение реальных потребительских расходов к реальному располагаемому доходу в их движении.

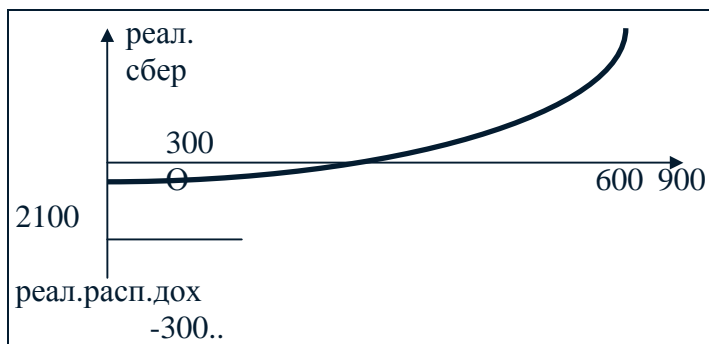


Если расходы равны доходам, то функция потребления принимает форму прямой под углом 45 градусов (биссектриса), в каждой точке которой потребительские расходы равны располагаемому доходу. Точка B - точка нулевого сбережения. Слева от нее (например в точке A) расположена зона отрицательного сбережения. Справа (например, выше точек В,Г,Д,Е) находится зона положительного сбережения.

Величина потребления в каждой из точек определяется расстоянием от оси X до кривой потребления, а величина сбережения - расстоянием от кривой потребления до биссектрисы.

Кривая AE не проходит через начало координат (точку O), поскольку существует автономное потребление - часть потребительских расходов, не зависящих от располагаемого дохода.

Функция сбережения производна от функции потребления. Она показывает отношение прироста сбережения к приросту дохода. Поскольку сбережения - часть дохода, которая не потребляется, то графики сбережения и потребления, по выражению П.Самуэльсона, «сиамские близнецы».



Если представить ось X линией 45 градусов на графике функции потребления и при помощи зеркала (обратное отражение) перевернуть функцию потребления, то получится функция сбережения.

Отсутствие сбережения характеризуется зоной ниже оси X. Величину сбережения характеризует расстояние от прямой OX до

кривой сбережения.

3. ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ. СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И СБЕРЕЖЕНИЮ.

По мнению Кейнса функции потребления и сбережения выстраиваются в зависимости от динамики текущих доходов населения. Кейнс писал: «Основной психологический закон ... состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход». Продемонстрируем действие данного закона при помощи следующей таблицы:

Гр.	Годовой доход Y	Потребление C	Пред.скл.к MPC	потр.	Сбережение S	Пред.скл.к сбер.MPS
А	600	648			-48	
Б	900	900	252/300=0.84		0	48/300=0.16
В	1200	1140	240/300=0.80		60	60/300=0.12
Г	1800	1608	468/600=0.78		192	132/600=0.22
Д	2400	2052	444/600=0.74		348	156/600=0.26

Предельная склонность к потреблению MPC равна отношению прироста потребления к приросту располагаемого дохода: $MPC = \Delta C / \Delta Y$. Она показывает, какая часть дополнительного дохода направляется на приращение потребления.

Предельная склонность к сбережению MPS равна отношению прироста сбережения к приросту располагаемого дохода: $MPS = \Delta S / \Delta Y$. Из таблицы видно, что $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$. Отсюда $\Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = 1$.

В нашей стране в 1988 г. MPC у малообеспеченных групп потребителей составляла 0,84, у семей же с высокими доходами - 0,7. За тем в 1988-1991 гг. в результате действия Закона о государственном предприятии произошло стремительное нарастание заработной платы, которое не сопровождалось ростом предложения потребительских товаров и либерализацией цен. Это повлекло за собой чрезмерное накопление сбережений у населения. Если в 1980-85 гг. сберегалось менее 5% располагаемого дохода, то в 1990 г. - уже около 15%, а в 1991 г. - свыше 30%.

Последовавшая затем либерализация цен в условиях гиперинфляции повлекла за собой резкое сокращение предельной склонности к сбережению.

Статистические данные показывают, что по мере роста текущего дохода MPC имеет тенденцию к снижению, а MPS - к росту. Но эту закономерность искажают многие обстоятельства, среди которых:

- нестабильность экономического положения, которая ослабляет стимулы к инвестированию;
- инфляция, обесценивающая сбережения населения и провоцирующая высокую потребительскую активность;
- отсутствие защищенности вкладов населения, когда усиливается ажиотажный спрос, накапливаются специфические виды сбережений- меха, ювелирные изделия и т.п.

Средняя склонность к потреблению APC характеризует отношение между общим объемом потребления и объемом располагаемого дохода:

$$APC = C/Y$$

По Кейнсу с увеличением располагаемого дохода APC сокращается.

$$C = C + MPC \times Y$$

$$C/Y = C/Y + MPC$$

$$APC = C/Y + MPC$$

Как видим, средняя склонность к потреблению всегда выше предельной (если автономное потребление выше нуля).

4. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ФУНКЦИЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ.

Впервые формулу, описывающую совокупное потребление, вывел Кейнс. Им были сформулированы 4 правила:

1) Основным фактором, определяющим объем потребления, выступает располагаемый доход: $C = f(DI)$.

2) $0 < MPC < 1$: Предельная склонность к потреблению находится в диапазоне между нулем и единицей.

3) По мере роста дохода средняя склонность к потреблению APC уменьшается. Сбережения - роскошь, а потому более богатые сберегают больше.

4) По мере роста дохода сокращается и предельная склонность к потреблению MPC.

Кейнс также полагал, что существуют автономные переменные, оказывающие влияние на потребление (цены, налоги, ожидания и т.п.). Он считал, что можно сделать численную оценку изменения C под воздействием множества этих экзогенных переменных и обозначил автономное потребление C.

Функция потребления Кейнса имеет вид:

$$C = C + MPC \times Y$$

После опубликования работ Кейнса делались попытки эмпирическим путем проверить его теоретические предположения. Результаты одних исследования подтверждали кейнсианскую концепцию, результаты других - опровергали ее. Было установлено, что функция потребления не может быть описана одной кривой, она имеет 3 вида:

а) для краткосрочного периода (до 15 лет);

б) для долгосрочного периода (до 50 лет);

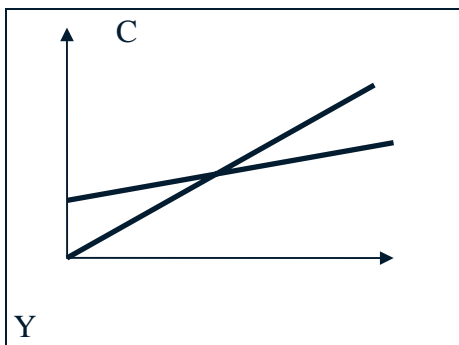
в) в зависимости от дохода потребителей.

(а): В 1942 г. министерство торговли США опубликовало данные об изменении потребления и дохода за период с 1929 по 1941 гг., что позволило построить график зависимости C от Y, а затем методом регрессионного анализа вывести функцию потребления, подтвердившую правила Кейнса:

$$C = 47,6 + 0,73 \times Y.$$

(б): В 1946 г. американец С.Кузнец завершил проведенное в рамках Национального бюро экономических исследований изучение динамики ВНП и его составных частей за период с 1869 по 1938 гг. Им была установлена относительная стабильность уровня сбережений по отношению к доходу на протяжении длительного времени. Сберегаемая часть дохода оставалась удивительно постоянной. С.Кузнец вывел следующую формулу функции потребления для долгосрочного периода:

$$C = 0,86 \times Y.$$



было установлено, что хотя в краткосрочных периодах потребление отклонялось от этой формулы, однако по мере удлинения периода происходит его приближение к параметрам данной формулы. Тем самым подтверждались 1 и 2 правила Кейнса, однако отвергались правила 3 и 4. Отсутствие свободного члена C в функции потребления Кузнеця означало, что:

- в долгосрочном периоде APC и MPC имеют постоянное значение и не уменьшаются с

ростом Y ,

- $MPC = APC$,

- автономное потребление равно нулю и динамика потребления определяется исключительно располагаемым доходом.

I - долгосрочная функция потребления: const APC

II - краткосрочная функция потребления: убывающая APC

Долгосрочный уровень автономного потребления приближается к нулю: APC и MPC в долгосрочной перспективе сближаются.

Прогнозирование на основе функции потребления Кейнса опиралось на допущение: рост национального дохода сопровождается ростом предельной склонности к сбережению. Это ограничивает нарастание совокупного спроса, что делает неизбежным экономический спад. Однако Кузнец доказал, что более высокие доходы вовсе не порождают спад потребительской активности населения: норма сбережения относительно постоянна во времени.

В послевоенный период появилось несколько альтернативных теорий потребления:

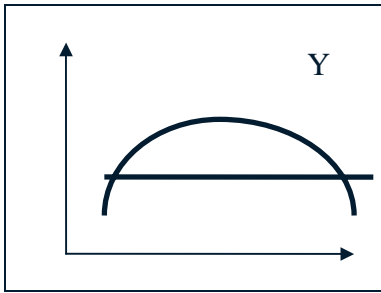
1) Теория относительного дохода (выведенная в 1949 г. Дж. Дюзенберри): в рамках нее была предпринята попытка опровергнуть посылку, что потребительские расходы определяются располагаемым доходом. Утверждалось, что на решения потребителя оказывают решающее влияние покупки его ближайших соседей. Суть теории относительного дохода состоит в следующих утверждениях: потребление индивидуума сегодня зависит от его текущего дохода по сравнению:

а) с доходом соседей;

б) с его собственным доходом в прошлом.

Классическая теория потребительского спроса полагала, что удовлетворение потребителя от покупки не зависит от приобретений других потребителей. В отличие от нее Дюзенберри доказывал, что все потребители «соревнуются» друг с другом: желание «быть не хуже» вызывает к жизни некий демонстрационный эффект. Так, если сравнить потребительские покупки в Ульяновске в районе завода «Комета» и в районе «АвтоУАЗа», то окажется, что средняя склонность к потреблению в последнем окажется выше при одном и том же располагаемом доходе.

2) Теория жизненного цикла (выведенная в 1954 г. Ф. Модильяни): она покоится на предположении, что текущее потребление является функцией не текущего дохода, а совокупного богатства потребителя. Все потребители стремятся так распределить покупки в течение своей жизни, чтобы уровень потребления был постоянным, а богатство было истрачено полностью в конце жизни. Для всего жизненного цикла средняя склонность к потреблению в этом случае оказывалась равным единице.



В молодые годы люди живут в долг и имеют высокое потребление, надеясь вернуть долги в зрелые годы (родителям, а также государству, например, кредит на образование). В зрелые годы $Y < C$, т.к. увеличивается MPS (подготовка к старости). В старости на покупки тратятся сбережения и материальная помощь детей.

Однако проведенные эмпирические исследования опровергают модель жизненного цикла

Модильяни, поскольку:

а) существуют сбережения из предосторожности:

- предположение о том, что проживешь дольше, чем планировал;

- возможность заболеваний: в условиях платности лечения это приведет к дополнительным, весьма значительным расходам. Правда, эта критика снимается распространением страхования жизни в работоспособном возрасте.

б) у многих пожилых людей проявляется стремление оставить наследство - детям, родственникам, на благотворительные цели.

Следовательно, простейшая модель жизненного цикла не объясняет поведения потребителей. Ясно, что важнейшим фактором сбережений пожилых людей является стремление обеспечить жизнь на пенсии, но (а) и (б) - тоже весьма значимые факторы.

3) Теория перманентного дохода (М.Фридмен). Согласно этой теории потребление пропорционально уровню доходов - но не текущих, а перманентных. Перманентные же доходы равны средней величине доходов за период более 1 года. Полезность этой теории состоит в том, что она объясняет реакцию домохозяйств на временные изменения доходов.

Пример: болезнь члена семьи, которая заведомо продлится менее года. Если использовать функцию потребления Кейнса, то потребление семьи сократится пропорционально сокращению текущего дохода. Между тем теория перманентного дохода доказывает, что сокращение потребления - если оно и произойдет - проявится в гораздо меньшей степени, чем сокращение дохода. При этом скорее можно ожидать продажу активов (акций, недвижимости и т.п.) или получения кредита в банке с целью поддержания достигнутого уровня жизни.

Как видим, взгляды на поведение потребителя в экономической теории изменяются.

Кейнс полагал, что уровень потребления зависит от текущего дохода: потребление = f (текущий доход).

Современная трактовка:

потребление = f (текущий доход, накопленное богатство, ожидаемый доход в будущем). Иными словами, в основном потребление зависит от перманентного, постоянного дохода.

Кейнс предсказывал, что APC уменьшается с ростом дохода. Но выяснилось, что на протяжении длительных периодов APC не снижается.

Кроме перечисленных существует множество других концепций потребления, например, доказывающих связь сбережений со страхом перед ядерной войной - в зависимости от представлений о вероятности этой войны. Бюллетень ученых-ядерщиков регулярно анализировал в недалеком прошлом вероятность ядерного конфликта. Была установлена эмпирическая связь: чем

выше эта вероятность, тем меньше сбережения. В странах, где вероятность признается более высокой (США - «заслуга» кинематографа) сбережения оказались ниже. В Японии, в которой вероятность признавалась низкой, они были выше. Но это лишь гипотеза. Теория потребления продолжает развиваться.

5. ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ.

Инвестиции - долгосрочные вложения частного или государственного капитала в различные отрасли экономики с целью получения дохода. Это те производственные ресурсы, которые направляются на расширение или модернизацию реального производственного потенциала общества. Инвестиции - то, что откладывается на завтра, чтобы больше потреблять в будущем.

Реальные инвестиции - вложения капитала непосредственно в машины, оборудование, землю, недвижимость. Ту их часть, которая вкладывается в производство, нередко называют капитальными вложениями.

Финансовые (портфельные) инвестиции - вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги. Портфельные инвестиции могут стать дополнительным источником капитальных вложений (в случае вложения их в акции производственных предприятий), но они могут быть и предметом биржевой игры.

Интеллектуальные инвестиции - покупка патентов, лицензий, подготовка персонала, вложения в НИОКР.

Производственные инвестиции по принципу источника капиталовложений подразделяются на валовые и чистые. Валовые капиталовложения равны полному спросу на средства производства за определенный период времени. Чистые капиталовложения равны разнице между валовыми инвестициями и суммой капиталовложений, необходимых для модернизации, возмещения физически изношенного и морально устаревшего оборудования. Чистые инвестиции могут быть отрицательной величиной.

Соотношение между валовыми инвестициями и амортизацией (т.е. объем чистых инвестиций) - хороший индикатор того, находится ли экономика на стадии подъема, застоя или спада.

- растущая экономика: чистые инвестиции > 0 ;

- статичная экономика (депрессия): чистые инвестиции $= 0$; валовые инвестиции равны амортизации. В США в 1942 г. государство намеренно ограничивало частные инвестиции для того, чтобы высвободить ресурсы для производства военной продукции;

- экономика со снижающейся деловой активностью: чистые инвестиции < 0 ; валовые инвестиции меньше амортизации. В экономике наблюдается деинвестирование. Так, в 1933 г. в США валовые инвестиции составляли 1,6 млрд. дол.; амортизация - 7,6 млрд. дол.

Инвестиции - один из важнейших элементов совокупного спроса. Поэтому колебания в объеме инвестиций оказывают существенное воздействие на объем национального производства, занятость населения, уровень жизни, уровень инфляции. Мировой опыт свидетельствует: для обеспечения 1 % прироста ВВП страна должна выделять дополнительно на производственные инвестиции не менее 3 % ВВП. Рост инвестиций обеспечивает повышение производительности труда, укрепление конкурентоспособности

отечественных товаров на мировом рынке (для этого необходимо лидерство страны в техническом развитии, постоянная модернизация производственного аппарата). В противном случае сокращается экспорт, что может привести к банкротству ряда предприятий и росту безработицы. Это особенно заметно в небольших, ориентированных на внешний рынок странах. Инвестиционный кризис сказывается прежде всего в строительном комплексе. Он влечет за собой сокращение доходов строительных рабочих и предпринимателей. Как следствие, падает их спрос на продукцию других отраслей - сокращение доходов и занятости в них, включая сокращение производства строительных материалов и других компонентов строительного производства и т.п.

6. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ.

Инвестиционная активность - количественное отображение готовности предпринимателей к инвестированию и их конкретные действия в данном направлении. На инвестиции влияет огромное количество факторов. Поэтому инвестиции - наиболее изменчивый компонент ВВП: во время экономического спада обычно происходит быстрое их падение, которое может быть значительно больше величины этого спада. Так, в США в 1982 г. реальный ВВП сократился на 105 млрд. \$. Инвестиции же при этом уменьшились на 152 млрд. \$.

Факторы крайней нестабильности инвестиций:

- продолжительные сроки службы основного капитала: отсутствие у предпринимателей денег - замена изношенного оборудования откладывается до лучших времен;

- НТП развивается импульсивно, инновации нерегулярны;

- изменения в политической жизни, законодательстве, забастовки, сдвиги в экономической политике и т.п., выражающиеся в изменении курсов акций на фондовой бирже, непосредственно определяют колебания инвестиционной активности.

К числу факторов, определяющих инвестиционную активность, относятся:

1) Ожидаемая норма чистой прибыли, которую предприниматели рассчитывают получить от своих расходов на инвестиции (выручка минус издержки минус налоги). Понижение прибыльности влечет за собой падение инвестиционной активности. Так, в Швеции норма накопления (отношение фонда накопления к национальному доходу) составляла в 1965 г. 25%, в 1975 г. - 22%, в 1978 г. - 19%. Фактор инвестиционного спада: высокий уровень издержек в шведской промышленности по сравнению с основными конкурентами. Так, взрыв издержек на рабочую силу в 1975-76 гг. в сочетании с неблагоприятными тенденциями в производительности труда породил сокращение прибыльности производства и пессимизм соответствующих ожиданий. К аналогичным последствиям привел и рост цен на нефть, который повлек за собой рост издержек энергоемких производств.

2) Реальная ставка процента. Процент приходится платить владельцу капитала, у которого фирма берет деньги в долг для их инвестирования в производство. Тем самым процент входит в издержки инвестирования. Это верно и в том случае, если инвестиции производятся из собственности

прибыли фирмы: направляя ее на расширение капитала, фирма фактически отказывается от дохода, связанного с предоставлением капитала в долг кому-либо. При этом необходимо сравнивать с нормой прибыли именно реальную ставку процента, откорректированную на инфляцию. Так, если норма прибыли составляет 20%, а реальная ставка процента 10%, то инвестировать стоит.

В той же Швеции одной из главных причин низкой инвестиционной активности в последние годы были рекордно высокие ставки процента, вызванные огромным дефицитом государственного бюджета. В этих условиях инвестиции менее выгодны по сравнению с финансовыми размещениями средств. Кроме того, рост процента означает повышение издержек на инвестиции.

Как видим, инвестор всегда учитывает альтернативные возможности использования капитала: либо - в строительство завода, либо - в банк.

Ставка процента оказывает тройное (обратное) воздействие на уровень инвестиционной активности:

а) повышение процентной ставки сверх ожидаемой нормы прибыли порождает массовый отказ от инвестиций, помещение денег в банк;

б) повышение процента за пользование кредитом - кредиты в банке берутся лишь теми, кто рассчитывает получить очень высокую норму прибыли;

в) потенциальный инвестор может попытаться получить капитал, обратившись к фондовой бирже, но для этого требуется высокий курс выпускаемых им акций. А этот курс находится в обратной зависимости от ставки процента. Правда, в дальнейшем, если фирма докажет свою конкурентоспособность, а курс акций останется достаточно низким, то произойдет массивная скупка их и перемещение капитала из банковской сферы на фондовый рынок, что породит снижение процентной ставки и рост курса акций. Но это случится лишь в долгосрочной перспективе, в краткосрочной же повышение процента неминуемо означает спад в инвестиционной сфере.

3) Ожидаемая прибыль сама зависит от многих факторов, в частности, от налоговой политики. Высокие налоги не стимулируют инвестиции. По данным эконометрического исследования, проведенного специалистами из Совета экономических консультантов при президенте США, снижение налогов на трудовые доходы (с 41,6% до 38,0%) и увеличение налогов на доходы от капитала (с 34,5% до 38,4%) в США увеличили инвестиции в основной капитал (не считая вложений в жилищный сектор) на 28 млрд. дол. в течение 1982-83 гг. Налоговые реформы 80-х гг. привели к росту валовых инвестиций в стране на 90 млрд. дол. за 1985-91 гг. Поэтому во многих странах вводятся пониженные (вплоть до нуля) налоговые ставки на прибыль фирм, направляемую на инвестиции.

4) Денежная политика: увеличение предложения денег - падение цены денег и ставки процента - сокращение издержек на инвестиции - подъем инвестиционной активности.

5) Прогноз инвестиционных перспектив (в том числе изменений в технологии, в ситуации на рынке труда и т.п.). Например:

а) если предполагается насыщение потребности в продукции в результате инвестирования, то неизбежно упадут цены на нее, и инвестиции окажутся нерациональными;

б) если признается вероятным расширение экспорта в результате инвестирования, то есть реальный смысл больше вкладывать средств в данную сферу деятельности.

б) Ожидания изменений в политической жизни страны, международной обстановке и т.п., отражаемые на фондовой бирже: например, возврат к тоталитаризму означает, что инвестиции скорее всего не окупятся, т.к. опять возвратится закрытая экономика.

7) Уровень инфляции: чем он выше, тем меньше вероятность результативности инвестиций в реальный сектор, особенно в отрасли с высокой капиталоемкостью и, как следствие, малой скоростью оборота капитала (за инфляцией здесь не угнаться). И наоборот, остановка инфляции - признак стабилизации экономики. При этом происходит торможение перевода национальной валюты в твердые валюты, бегства капиталов из страны.

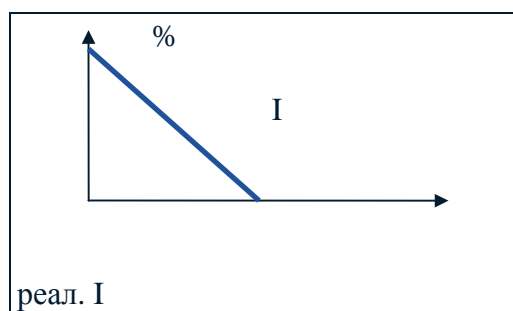
8) Стабильность законодательства, в частности, налогового, таможенного. Она особенно отражается на уровне и динамике иностранных инвестиций.

КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ (окончание)

Раскрытие содержания понятий «сбережения» и «инвестиции» и их взаимосвязи позволяет нам, вернувшись к проблематике макроэкономического равновесия, более глубоко и всесторонне рассмотреть отличие классической и кейнсианской версий механизма его установления. При этом ключевой станет проблема гибкости (классики) или негибкости (кейнсианцы) процентной ставки.

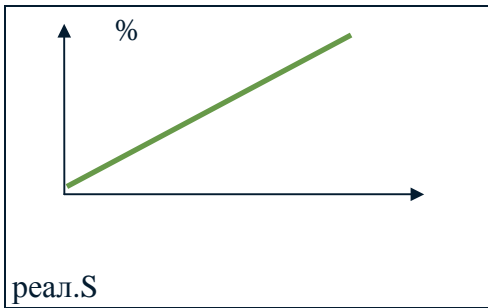
По убеждению классиков именно процентная ставка определяет уровень сбережений в обществе, и ее изменения позволяют быстро балансировать сбережения и инвестиции. Причем баланс неизменно достигается при полной занятости и естественном объеме производства. Механизм гибких процентных ставок обеспечивает автоматическое поглощение инвестициями любой части национального дохода, предназначенного домохозяйствами для целей сбережения.

Классики фиксируют также взаимосвязь $I = I^s$ и акцентируют внимание на однозначно нисходящую (причем весьма пологую на графике) траекторию кривой инвестиций (как сумму инвестиционных функций множества различных фирм).



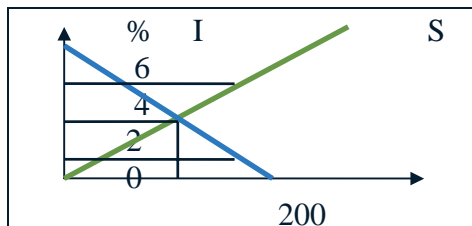
Функция же сбережений является

восходящей: повышение процентной ставки по государственным облигациям, по вкладам населения в различные банки



является главным фактором, усиливающим сберегательную активность. И наоборот.

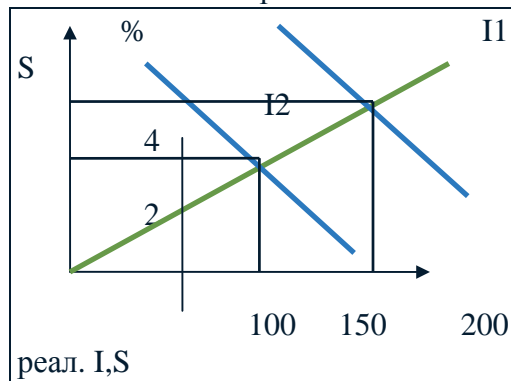
$S=I$ в случае, если реальный национальный продукт находится на естественном уровне. При этом процентная ставка = 4. Если, вдруг, она опустится до 2%, то $S < I$.



Но конкуренция потенциальных инвесторов за временно свободные средства опять вернут процентную ставку на уровень 4%. Если, вдруг, она поднимется до 6%. Тогда временно $S > I$. Но инвесторы быстро поймут, что они могут привлечь сбережения за более низкий процент -

возвращение экономики в прежнее состояние равновесия.

возвращение экономики в прежнее



Но предположим, что равновесие вновь нарушилось. Фактор - спад инвестиционной активности (например, в связи с завершением строительства БАМ). Если бы процентная ставка осталась равной 4, то инвестиции сократились бы до 100, и национальный продукт при прочих равных условиях также сократился на эту величину. При этом произошли бы накопление товарно-материальных запасов, перепроизводство в инвестиционном секторе и т.п. Но классики

убеждены, что этого не произойдет, т.к. процентная ставка снизится до 2%, что повлечет за собой пересмотр инвестиционных планов фирм, и $I=150$. Это будет сопровождаться снижением сбережений S с 200 до 150, соответствующим ростом потребления C на 50. Такая полная компенсация снижения сбережений ростом потребления обеспечит восстановление равновесия совокупного спроса и совокупного предложения на уровне полной занятости и естественного объема выпуска за счет гибкости процентной ставки.

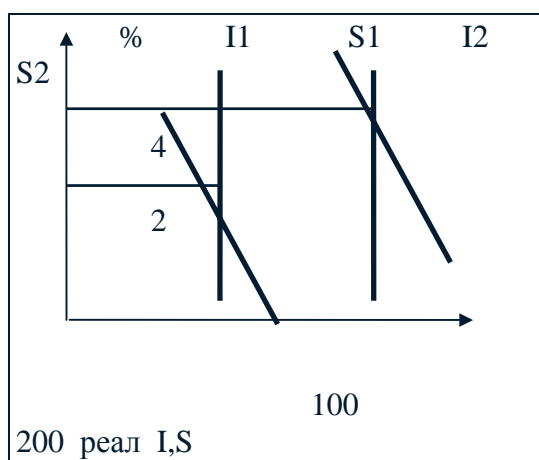
Главный аргумент Кейнса против классической школы состоит в том, что процентная ставка не в состоянии уравновесить сбережения и инвестиции. Аргументы:

а) наибольшее влияние на сбережения оказывает не процентная ставка, а уровень национального дохода: не $S = S^e$, а $S = S(Y)$. Так, если Инкомбанк и другие банки города Ульяновска резко сократят процент по депозитам, то сбережения не столь стремительно перестанут поступать в них - они зависят главным образом от динамики реальной заработной платы на «АвтоУАЗе» и других крупных предприятиях. На уровень сбережений оказывают важное влияние привычки, те или иные соображения об удобстве,

выполнение контрактов (страхование) и т.п. Более того, возможны сбережения в обратной зависимости от уровня процента. Например, сбережения, направляемые в пенсионный фонд: чем больше процентная ставка, тем можно меньше откладывать и больше потреблять в молодые годы. Вывод: кривая сбережений S неэластична по отношению к величине процентной ставки (на графике поэтому она представлена вертикальной линией).

б) процентная ставка в какой-то степени определяет уровень инвестиций, но это - лишь один из факторов инвестиционной активности. Инвестиции - наиболее изменчивый компонент ВВП. Мощным фактором их изменения являются ожидания (в том числе инфляционные). Ставка процента учитывается в планах инвестиций, но она является не единственным и не главным фактором. Вывод Кейнса: кривая инвестиций гораздо менее эластична по отношению к величине процентной ставки.

Как видим, динамика инвестиций и сбережений определяются не одним и тем же (уровнем процентной ставки), а различными факторами (соответственно - процентной ставкой и доходом). Кейнс доказывал, что ставка процента не помогает сбалансировать сбережения и инвестиции. Да, источник инвестиций, резервуар, из которого они черпаются, безусловно, это - сбережения. Но проблема состоит в том, что сбережения осуществляются одними хозяйственными агентами (домохозяйствами), а инвестиции - другими (фирмами). Вывод: планы сбережений и инвестиций вполне могут не соответствовать друг другу, что порождает колебания общего объема производства, занятости, общего уровня цен.

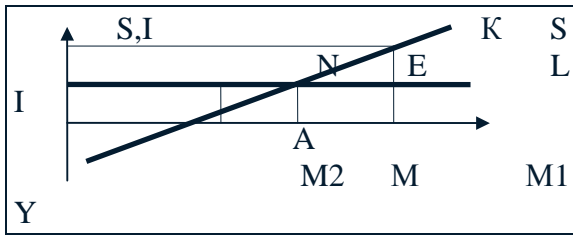


Если инвестиции сокращаются (ожидание спада) с $I1$ до $I2$, то сбережения не падают. И даже если процентная ставка опустится до нуля, баланс $AD=AS$ не будет достигнут на естественном уровне выпуска. Поскольку $I < S$, то накапливаются товарные запасы, сокращается объем национального продукта и дохода. В конечном счете падают и зависящие от дохода сбережения (перемещение из $S1$ в $S2$). Таким образом, равновесие совокупного

спроса и совокупного предложения может быть восстановлено при положительной ставке процента только в случае сокращения ВВП и снижения процентной ставки с 4 до 2%.

Итак, в классической модели макроэкономического равновесия сокращение плановых инвестиций способно лишь на непродолжительное время «потревожить» совокупный спрос: механизм гибкой процентной ставки быстро уравнивает S и I на естественном уровне реального выпуска. В рамках же кейнсианской теории падение процентной ставки не может предотвратить сокращение реального выпуска из-за падения инвестиций. Более того, снижение инвестиций создает еще большую угрозу для экономической системы из-за существования мультипликативного эффекта.

Рассмотрим важнейшие макроэкономические пропорции, отражающие взаимосвязь инвестиций, сбережений и дохода:



Произведенный национальный доход $Y = C + S$, при этом $S = S(Y)$.

Использованный национальный доход $Y = C + I$, при этом $I = I^@$.

Поскольку $C + S = C + I$, то макроэкономическое равновесие в кейнсианской модели достигается при

условии, если $S(Y) = I^@$.

Определим уровень национального дохода, при котором сбережения и инвестиции находятся в состоянии равновесия.

Предположим, что $I = \text{const}$ и не зависит от национального дохода (это - верное допущение, поскольку, напомним, I как автономные инвестиции зависят не от Y , а от r). График инвестиций - горизонтальная прямая, параллельная оси Y . SS - график (функция) сбережения, он задается анализом склонности к сбережению по мере роста Y .

Пересечение этих прямых - в точке E , где $Y = OM$. Здесь $I^@ = S(Y)$, т.е. достигается равновесие товарных рынков. Это равновесие крайне неустойчиво, поскольку I и S определяются различными обстоятельствами. Несовпадение же S и I таит в себе крупные хозяйственные неприятности:

1) Если при данных r и Y $S < I$ ($S = AM2$, $I = NM2$), то возникают 2 опасных эффекта:

а) чем меньше сбережения, тем выше потребление и, соответственно, совокупный спрос;

б) ограниченность размеров инвестиций (планируемую их величину не достичь из-за ограниченности сбережений) не позволяет расширить производство и совокупное предложение.

Совокупный результат: предприниматели не могут ответить повышением предложения товаров на расширение спроса на них. Это оказывает повышательное давление на цены и стимулирует инфляционный процесс.

2) Если при данных r и Y $S > I$ ($S = KM1$, $I = LM1$), то отрицательные последствия выражаются в следующем:

а) текущие расходы населения крайне низки из-за чрезмерной склонности к сбережению;

б) склонность к инвестированию низка из-за пессимистического прогноза инвестиционных перспектив.

Совокупный результат: предприятия находят на рынке мало покупателей, наступает экономический спад, растет безработица.

Именно такая ситуация характерна для современной российской экономики. Совокупные частные сбережения юридических и физических лиц за 1996 г. Российско-европейский центр экономической политики оценивает в 26.5% ВВП, валовые капиталовложения - в 16%, а разрыв между ними - в 10.5% ВВП. Чуть меньше трети этого разрыва приходится на чистый отток капитала за границу и свыше двух третей поглощается бюджетным дефицитом.²⁹ Тождество национальных счетов, на котором строится эта оценка: частные капиталовложения = сбережения фирм + личные сбережения - бюджетный дефицит - чистый отток капитала за рубеж. Министерство

²⁹ Источник: Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики. Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 28.

финансов РФ оценивает бюджетный дефицит в 1996 г. в 3.3% ВВП. Но это не включает выплату процентов по госдолгу и его погашение. С учетом данных платежей дефицит составляет 7.7% (по методологии МВФ). Именно данную оценку необходимо использовать для определения разрыва между сбережениями и капиталовложениями в нашей стране.

Только в точке Е достигается макроэкономическое равновесие, т. е. такой оптимальный объем ВВП = OM , при котором нет ни перепроизводства, ни дефицита товаров. Однако и OM может быть назван оптимальным объемом производства только в том случае, если при этом достигается полная занятость и полное использование всех других факторов производства. Однако в кейнсианской трактовке макроэкономическое равновесие может достигаться на различных участках кривой AS . Если же для достижения полной занятости необходимо иметь национальный продукт = OM_1 (когда сбережения равны KM_1), то для достижения равновесия товарных рынков необходимо увеличить размеры инвестиций до уровня I_1 (например, за счет наращивания государственных инвестиций в общественные работы).

Выводы:

1) рыночный механизм не обеспечивает устойчивого соответствия между S и I , что делает необходимым активное участие государства в установлении и поддержании макроэкономического равновесия товарных рынков:

а) если $S < I$ и ощущается избыток текущего спроса, то правительство должно стимулировать предложение товаров и услуг, проводить комплекс мер антиинфляционного регулирования;

б) если $S > I$ и ощущается ограничивающий текущий спрос избыток сбережений, то правительство должно начать борьбу с сокращением производства, накачивать совокупный спрос, сокращать уровень безработицы.

Цель (а) и (б) - помочь рыночным силам уравновесить S и I .

2) Современное рыночное хозяйство нуждается в развитой системе аккумуляции сбережений (направляемых затем в инвестиции) - банках, фондовых биржах и т.п. Цель - минимизация денег, хранимых в домашних условиях. Т.е. объективно требуется такая организация сбережений, при которой они легко превращались бы в капиталовложения.

3) Поддержание макроэкономического равновесия товарных рынков невозможно без умелой денежной политики государства. В частности, нельзя допускать длительного сохранения высоких процентных ставок, которые отделяют инвестиции от сбережений, не пропускают сбережения в сферу производства.

4) Для приближения сбережений к инвестициям необходимо минимизировать непроизводительное расходование первых. Так, бюджетный дефицит толкает правительство к займам, в результате которых сбережения фактически отбираются у инвесторов, и это замедляет экономический рост.

8. МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ.

Понятие «мультипликатор» было введено в экономическую теорию в 1931 г. английским экономистом Р.Каном. Рассматривая влияние общественных работ, которые организовала для борьбы с экономическим спадом и безработицей администрация Рузвельта, он отмечал, что государственные затраты на общественные работы приводят к «мультипликационному» эффекту занятости: возникает не только первичная,

но и вторичная, третичная и т.д. занятость. Иначе говоря, первоначальные затраты приводили к мультипликации покупательной способности и занятости населения. Эти представления выразились вскоре в кейнсианской теории «мультипликативного» (множительного) эффекта. Под мультипликатором в теории Кейнса понимается коэффициент, показывающий зависимость изменения национального дохода от изменения инвестиций в экономике с неполной занятостью. Это - лишь частный случай мультипликативного эффекта, содержание которого несравненно шире.

В теории мультипликатора, развитой после Кейнса, в частности, Я. Тинбергеном, Р.Манделом, Г.Тейлом и др., определяются факторы, влияющие на объем национального производства, а также рассматривается механизм влияния переменных совокупного спроса (потребления, сбережения, инвестиций, государственных расходов, налогов и др.) на кратное изменение общественного продукта и занятости.

Мультипликативный эффект - тенденция, в соответствии с которой некоторые изменения объема потребления, инвестиций, государственных расходов, чистого экспорта (и их компонентов) приводят к существенно большему приращению совокупного спроса. Исследования мультипликативного эффекта положили начало эконометрическому моделированию экономической политики.

Кейнс доказывал, что увеличение инвестиций приводит к росту национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальный прирост инвестиций. Инвестиции, брошенные в экономику, вызывают цепную реакцию в виде прироста дохода и занятости.

Пусть первоначальный объем инвестиций - 1 млрд. руб., и они направляются в организацию общественных работ - строительство дорог, озеленение городов и т.п., не требующих вложений в средства производства. Результат - повышение доходов на 1 млрд. руб. тех, кто вложил в дело свой фактор производства (рабочую силу). Приростом своего дохода люди, как известно, могут распорядиться по-разному, распределяя его на прирост потребления и сбережения в определенной пропорции. Предположим, что сбережения S на какое-то время исчезают из экономического оборота. Это - правдоподобное допущение, ибо сбережения, поступающим на фондовую биржу или в банковскую систему, предстоит пройти еще довольно долгий путь до того, как они станут, наконец, инвестициями. Но потребляемая часть прироста дохода C сразу же направляется на потребительский рынок в поиске предметов потребления (для бывших безработных это прежде всего продукты питания). Предположим, что из 1 млрд. руб. прироста доходов 800 млн. руб. направлены на покупку продовольствия (200 тыс. руб. сберегаются, т.е. $MPC = 0,8$). Расходы одного рыночного субъекта всегда превращаются, как известно, в доходы другого. Фермеры, получив 800 млн. руб., направят 640 тыс. руб. на покупку сельхозмашин, а 160 тыс. при $MPS = 0,2$ сберегают и т.п.

Рост национального дохода, вызванный первоначальными инвестициями = $1000 + 800 + 640 + \dots$

Обозначим MPC через b , тогда мультипликатор k является суммой геометрической прогрессии:

$$k = 1 + b + b + b + \dots + b$$

Умножим обе части равенства на b :

$$bk = b + b = b + b + \dots + b$$

Вычтем из первого равенства второе:

$$k - bk = 1 - b$$

$$k(1 - b) = 1 - b$$

$$k = 1 - b / 1 - b$$

Но $b = 0$, им можно пренебречь. Откуда

$$k = 1 / 1 - b = 1 / 1 - MPC = 1 / MPS$$

При $MPS = 0,2$ $k = 5$.

Вывод: чем выше предельная склонность к потреблению, тем большее увеличение национального дохода возможно при приросте первоначальных инвестиций. Так, если весь прирост доходов превратить в сбережения (что для безработных нереально), то $MPC = 0$, $k = 1$, и национальный доход вырастет ровно на столько, на сколько увеличились инвестиции. Если же сбережения вообще отсутствуют ($MPC = 1$), то скорость нарастания национального дохода приближается к бесконечности. Реально $0 < k < 1$.

Графически: чем больше MPS , тем круче функция (кривая) SS и тем меньше мультипликатор. И наоборот.

Нельзя полагать, что эффект мультипликатора при любом его значении положительно сказывается на экономике. Мультипликатор - это обоюдоострый меч. Вполне возможен и негативный обратный «эффект» в результате спада инвестиционной активности, при котором неминуемы многократные потери национального дохода (в нашем примере пятикратные). Поэтому опасно иметь в стране высокий уровень мультипликатора инвестиций (в США он равен 2,5).

Эффект мультипликатора ощущается не в любой экономике, а только в той, что отличается неполной занятостью и недогрузкой производственной аппаратуры. В противном случае рост национального дохода был бы невозможен из-за отсутствия достаточных резервов рабочей силы и производственных мощностей. На уровень эффекта влияют качества самой рыночной экономики: ее конкурентоспособность, интенсивность инфляционного процесса, поведение государства и т.п. (все эти факторы оказывают влияние на MPS).

Для создания первоначального «инвестиционного толчка» и повышения мультипликативного эффекта необходимо:

- 1) использовать государственные инвестиции;
- 2) направлять их не на строительство новых и реконструкцию действующих предприятий, а именно на общественные работы. Причина: такой «толчок» необходим в условиях кризиса перепроизводства, когда важно создавать дополнительный платежеспособный спрос, а не выбрасывать на рынок дополнительные товары. Именно так можно создавать новые рабочие места, расширяя уровень занятости.

9. ПАРАДОКС БЕРЕЖЛИВОСТИ. АВТОНОМНЫЕ И ПРОИЗВОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ЭФФЕКТ АКСЕЛЕРАТОРА.

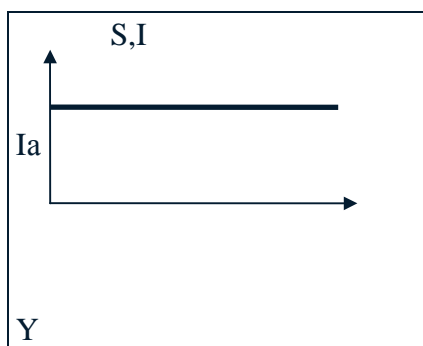
Представители классической школы полагали, что рост сбережений автоматически означает наращивание инвестиций, поскольку сбережения фактически представляют собой тот резервуар, из которого черпаются капиталовложения. Поэтому рост предельной склонности к сбережению, с их точки зрения, способствовал бы процветанию нации. Однако Дж. Кейнс доказал, что попытки общества больше сберегать часто подрывают возможности будущих сбережений. Каждый сбереженный доллар - это не израсходованный доллар, а потому он не превращается в доход какого-то

производителя товаров и услуг. Произведенная им продукция не находит покупателя, происходит затоваривание складов. И это не способствует новым инвестициям: зачем инвестировать, если и ранее произведенная продукция не реализована? А спад инвестиционной активности неизбежно оборачивается сокращением национального дохода, а значит и потребления, и сбережения! В этом состоит суть парадокса бережливости: рост сбережений не делает общество богаче. Данный парадокс особенно проявляется в индустриально развитых странах, в которых обычно сбережения больше плановых инвестиций ($S > I$). Причины: а) с ростом накопленного капитала уменьшается круг альтернативных возможностей высоко прибыльных капиталовложений;

б) чем богаче нация, тем выше предельная склонность к сбережению MPC: $S = f(Y)$.

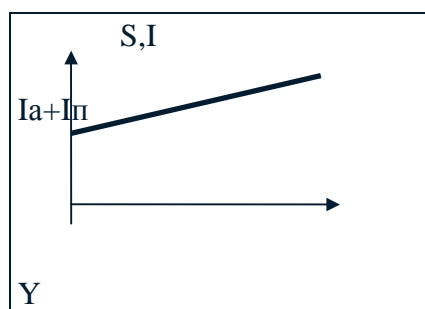
Чтобы показать влияние роста сбережений на национальный объем производства, проведем различие между автономными и производными инвестициями. Автономные инвестиции - та часть капиталовложений, которая не зависит от национального дохода, его объема и динамики. Они осуществляются, как правило, в результате технических и технологических нововведений, а также изменения вкусов, численности населения и т.п.

Именно автономные инвестиции рассматривались нами раньше, и мы изображали их на графике в виде линии, параллельной оси Y .



Но это - значительное упрощение реальных взаимосвязей в системе воспроизводства. Дело в том, что в этой системе существует взаимовлияние инвестиций и национального дохода: не только прямая связь, выражаемая формулой мультипликатора, но и обратная связь, при которой рост национального дохода порождает дальнейшее увеличение инвестиций. Эти инвестиции называются производными (зависящими от национального дохода). Будучи наложенными на автономные

инвестиции, они графически отражаются уже в виде линии, не параллельной оси Y :



(* -автономное потребление)

Они усиливают экономический рост, что получило название эффекта акселератора (ускорителя). Математическое выражение принципа акселератора Дж.Хикса: $I_t = v(Y_{t-1} - Y_{t-2})$, где v - акселератор, а Y и Y - национальный доход года $(t-1)$ и $(t-2)$. В этой модели новые инвестиции являются результатом изменений выпуска, имевших место в период $(t-1)$, т.к. существует временной лаг между более ранним процессом изменения объема национального дохода и

более поздним увеличением капиталовложений.

При обосновании мультипликатора мы временно абстрагировались от той части национального дохода, которая направлена на сбережения: речь шла лишь о мультипликативном нарастании потребительских расходов. Сбережения же временно выбыли из экономического процесса, они превращались в инвестиции на фондовой бирже и в банковской сфере. Но через определенный лаг они возвращаются в виде производных, вторичных

инвестиций. Они дополняют первоначальные (автономные) инвестиции, усиливают их действие, порождая данный эффект акселератора (ускорения) экономического роста.

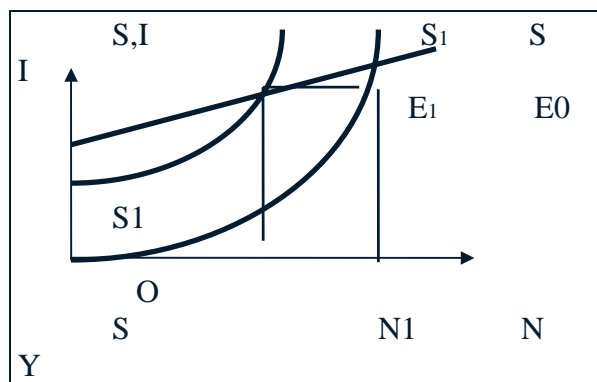
На деле провести четкую разграничительную черту между отдельными видами инвестиций трудно - хотя бы потому, что не только производные, но и автономные инвестиции черпаются все же из национального дохода, хотя и созданного в разные годы. Поэтому в практике эконометрических расчетов к числу автономных относят обычно такие инвестиции, зависимость которых от недавних изменений национального дохода признана незначительной (государственные капиталовложения; некоторые частные, связанные с изобретениями и нововведениями, созданием принципиально новой техники и технологии). Подобные инвестиции отличаются высокой степенью риска и неопределенности перспектив.

Подобно негативному действию мультипликатора, акселератор тоже способен отрицательно влиять на экономику. Логическая цепочка:

- 1) чрезмерные сбережения или, что то же самое, низкое потребление;
- 2) сокращение автономных инвестиций из-за нехватки платежеспособного спроса;
- 3) через мультипликатор - уменьшение национального дохода;
- 4) дальнейший спад инвестиционной активности вследствие сокращения производных капиталовложений;
- 5) стагнация экономики как результат чрезмерной бережливости.

Причем курьезность ситуации состоит в том, что рост MPS нередко происходит в наименее подходящий момент - в ситуации кризиса перепроизводства, экономического спада. Боязнь потерять работу делает работников и их семьи более бережливыми. Однако призывы к бережливости в условиях неполной занятости приводят к обнищанию нации.

Дадим графическую иллюстрацию «парадокса бережливости».



Кривая инвестиций уже не параллельна оси Y, т.к. учитываются производные инвестиции. Сдвиг кривой сбережений от SS к S1S1 означает увеличение сбережений. Раньше равновесный объем национального дохода составлял ON, теперь ON1. В результате роста сбережений объем инвестиций сократился на EE0.

В нашей стране отсутствие развитой системы аккумуляции сбережений (банков, фондовых бирж, страховых компаний, пенсионных фондов и т.п.) приводит к тому, что рост сбережений вовсе не означает роста инвестиций. В результате «парадокс бережливости» становится не парадоксом, а нормой.

Тема 14. ИНФЛЯЦИЯ.

1. Определение и количественные показатели инфляции
2. Причины инфляции.
3. Виды инфляции. Сбалансированная и несбалансированная, ожидаемая и непредвиденная инфляция.

4. Инфляция спроса и инфляция издержек. Открытая и подавленная инфляция.

5. Экономические последствия инфляции.

Инфляция - одна из наиболее тяжелых экономических болезней XX века. С развитием общества связь денежных знаков с золотом становится все более сложной, опосредованной, а потому становится неизбежным нарушение законов денежного обращения. Симптомы инфляции наиболее отчетливо проявляются в хозяйствах рыночного типа. Но не имеют иммунитета против инфляции и те экономические системы, в которых механизмы рынка разрушены административно-командными отношениями. Это обстоятельство особенно проявляется в процессе перехода от централизованно планируемой к рыночной экономике - в хозяйствах переходного типа.

1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНФЛЯЦИИ.

Термин «инфляция» произошел от латинского «inflatio» - вздутие. До того, как войти в лексикон экономистов и обыденную речь, данный термин был в обиходе у медиков, которые применяли его при диагностике болезни, связанной с разрастанием злокачественной опухоли. Инфляция в древности и средние века была экстраординарным явлением. Она возникала в странах, где порча монет принимала значительные масштабы. Другой причиной инфляции мог стать ввоз в страну большого количества драгоценных металлов, как это было в Европе в ходе «революции цен» XVI-XVII веков. Распространение бумажно-денежного обращения привело к тому, что возможности инфляции значительно расширились. Но до XX века существовала тенденция к восстановлению равновесия в денежной сфере. Острые инфляционные процессы возникали по-прежнему лишь в особых случаях - прежде всего в периоды войн и социальных потрясений.

В экономическом смысле термин «инфляция» впервые появился в Северной Америке в Гражданскую войну 1861 -1865 г.г. и обозначал разбухание бумажно-денежного обращения. Однако даже чрезвычайные события войны не остановили здесь общей тенденции цен к понижению, действовавшей в условиях свободной конкуренции.

В XX веке инфляция приобрела всеобщий, поистине интернациональный характер. Невысокая инфляция стала рассматриваться кейнсианской теорией как способ стимулирования инвестиций, как важное средство оздоровления экономики. Современная инфляция - результат систематического увеличения выпуска бумажных денег государством в размерах, значительно превышающих потребности внутреннего обращения.

В литературе существуют различные определения инфляции:

- 1) рост денежных цен на товары;
- 2) повышение денежной стоимости жизни;

3) обесценение денег; причем в данном случае подчеркивается, что инфляция - не увеличение «длины всех вещей», а уменьшение «длины линейки»(денег) . Если бы не было денег, то не было бы и инфляции - ведь в натуральном хозяйстве она попросту невозможна.

Обобщив данные определения, выведем следующее. Инфляция - переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и,

соответственно, рост товарных цен. Инфляция - это такое обесценение денег, которое сопровождается нарушением законов денежного обращения и утратой деньгами всех или части своих основных функций.

Как видим, инфляция - это прежде всего непрерывный рост (явный или скрытый) общего уровня цен, происходящий вследствие обесценения денег. Правда, в нерыночной экономике инфляция может протекать и при формально стабильных ценах: такая подавленная инфляция обнаруживает себя прежде всего в явлениях товарного дефицита.

Цены в рыночной экономике изменяются постоянно - и в этом состоит одно из преимуществ данного типа экономической системы. Цены воспринимают воздействие уровня производительности труда, циклических и сезонных колебаний конъюнктуры, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, введения новых ставок налогов, девальвации и ревальвации денежной единицы, воздействия внешнеэкономических связей, стихийных бедствий, изменений заработной платы и т.п. Однако далеко не всякий рост цен есть инфляция, а потому среди факторов роста цен необходимо выделить факторы инфляционные. Обычно рост цен приводит в движение механизмы рынка, которые вызывают их снижение. Но при инфляции на это рассчитывать не приходится.

В условиях невысокой инфляции цены на отдельные товары могут и снижаться. Так было, например, в США в конце 70-х г.г., когда инфляционные процессы сопровождались падением цен на видеомагнитофоны, компьютеры. Именно поэтому необходимо рассматривать инфляцию как рост именно общего уровня цен, причем рост непрерывный, происходящий в течение значительного промежутка времени.

В противоположность инфляции дефляция - это повышение ценности (покупательной способности) денег. Кроме того, выделяют еще и дезинфляцию - замедление темпа инфляции.

С позиции темпа роста цен открытая инфляция подразделяется на:

1) умеренную, «ползучую» инфляцию (до 10% в год). Кейнсианская (но не классическая) теория рассматривает ее как неизбежный спутник экономического развития, а в определенных условиях и как благо - ведь такая инфляция позволяет автоматически корректировать цены применительно к изменяющимся условиям спроса и предложения. В условиях «ползучей» инфляции стоимость денег остается почти стабильной; отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах.

2) галопирующая инфляция (20-200% в год). Это уже серьезная проблема для экономики и бизнеса. Поэтому контракты привязываются к росту цен; деньги ускоренно материализуются: населением - в потребительские, фирмами - в инвестиционные товары. В условиях галопирующей инфляции уже четко выделяются 2 стадии инфляционного процесса: начальная и основная. На начальной стадии масса денег растет медленнее, чем уровень цен. Причина: скорость обращения денег изменяется слабо и даже может замедляться. Это во многом связано с социально-психологическими факторами. В частности, дополнительные деньги усиливают тенденцию к сбережению (особенно у тех категорий населения, которые не обладали значительными средствами и теперь обретают надежду покупки ранее казавшихся недоступными товаров). На основной стадии положение резко меняется. Даже незначительное увеличение денежной массы вызывает всплеск цен: резкий рост скорости обращения денег обусловлен стремлением хозяйственных субъектов во что бы то ни стало

превратить деньги в любые товары. Стремительно расширяется натуральный обмен, процветают бартерные сделки.

3) гиперинфляция (свыше 200-300% в год). В рамках нее выделяют еще супер- или супергиперинфляцию (свыше 50% в месяц - в этом случае цены за год вырастают в 130 раз). Но и это не предел. В 1988 г. в Никарагуа повышение цен составило 33000 %. А в военной экономике Югославии инфляция оказалась еще несравненно выше. Бизнес в условиях гиперинфляции не может быть успешным. Предпринимателям приходится выстраивать стратегию выживания, принципами которой являются автономность и самодостаточность (на заводах заводятся свинофермы и мини-электростанции), упрощение производства, сокращение внешних связей, натурализация, бартерный обмен. В Аргентине в 1990 г. инфляция в годовом исчислении составила 2000%. Спас страну достаточно развитый аграрный сектор, в натуральном хозяйстве которого можно существовать без постоянного обращения к рынку.

Критерием гиперинфляции является прогрессирующая утрата деньгами своих функций. Деньги теряют цену и перестают выполнять функцию меры стоимости. Вместо денег как средства обращения и средства платежа используются талоны, купоны, нормы распределения. Не реализуется и их функция как средства сбережения: держать средства в национальной валюте домохозяйствам бесперспективно. Фирмы все сбережения вкладывают не в инвестиционные товары, а в непроизводительные материальные ценности (недвижимость, золото и т.п.), а также в конвертируемую валюту. Им становится выгоднее не производить и продавать товары, а накапливать сырье и готовую продукцию (не допуская, конечно, банкротства) в ожидании будущего роста цен. В результате усилия экономических агентов направляются не на производственную, а на торгово-спекулятивную деятельность. Расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим. Разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев населения. Подрывается госбюджет из-за частных трансфертных платежей. Бесприбыльными и убыточными становятся даже потенциально перспективные предприятия, что оказывает разрушительное влияние на объем национального производства и занятость.

Характерное явление для состояния гиперинфляции: темпы роста цен многократно опережают темпы роста количества денег в обращении. Так, в Венгрии в 1946 г. такое опережение составило 4000 раз. Вспомним тождество обмена $MV = PQ$. Казалось бы, из него вытекает, что скорость роста P зависит прежде всего от скорости роста M . Однако нельзя забывать о V . Когда теряется доверие к национальной валюте, люди избавляются от нее как можно быстрее. В результате V быстро растет, что равносильно увеличению количества денег в обращении. Например, только из-за того, что скорость обращения денег возросла в России в 1993 г. в 1,4 раза (с 5,6 до 7,9), цены ежемесячно поднимались на 5-6%. В начале 1993 г. темпы роста цен опережали темпы роста денежной массы на 4 пункта в месяц, а к октябрю разрыв достиг 10 пунктов (потребительские цены возросли на 22%, а M - на 12%). Забегая вперед, следует подчеркнуть, что увеличение скорости обращения денег V сокращает возможность сдерживания инфляции монетарными инструментами. Даже если бюджетный дефицит равен нулю, и дополнительной эмиссии почти не требуется, инфляция будет развиваться пропорционально росту V .

Механизм раскручивания гиперинфляции: избыточная денежная масса M - повышение стимулов отказа от национальной валюты - повышение скорости обращения денег V - увеличение MV - резкое увеличение цен P - падение

реальных доходов населения - катастрофическое сокращение налоговых поступлений наряду с наращиванием социальных выплат - развал госбюджета - правительство попадает в зависимость от эмиссии денег, темпы которой все более ускоряются.

Гиперинфляция все же относительно редкий феномен. Исторически она ассоциировалась с последствиями крупных войн (Центральная Европа после двух мировых войн, Россия после революции и гражданской войны) или с чрезвычайно высокими требованиями по внешним платежам (долг Боливии в середине 80-х г.г., компенсационные выплаты Германией в 20-е г.г.). В 1950-70-е гг. гиперинфляцию пережили многие страны Латинской Америки, в 80-е гг. - Югославия и Израиль, в начале 90-х гг. - некоторые страны Восточной Европы, Россия и другие страны, возникшие после распада СССР.

2. ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ.

Различные направления экономической теории по-разному объясняют причины роста общего уровня цен. Длительное время в мировой литературе преобладало представление об инфляции как сугубо денежном явлении. «Инфляция всегда и везде есть денежный феномен» - один из главных монетаристских постулатов. Данное представление базировалось на классической количественной теории денег, на жесткой связи между находящейся в обращении денежной массой и уровнем цен. В условиях «монетаристской контрреволюции» оно вновь ставится во главу угла при обосновании механизма раскручивания инфляции.

Между тем Дж. Кейнс обосновал иной подход к инфляции, суть которого состояла в отказе от тех жестких закономерностей, которые предполагала количественная теория денег. Была доказана необходимость учета при прогнозировании динамики цен скорости обращения денег V , а также объема товарных сделок Q (т.е. состояния экономической конъюнктуры). В результате произошел отказ от признания строгой пропорциональности M и P . В определенных условиях (прежде всего при недоиспользовании трудовых и материальных ресурсов, т.е. при экономическом спаде) умеренный рост денежной массы M (и соответственно, платежеспособного спроса) может в большей мере воздействовать на подъем производства и в меньшей на рост цен. Отсюда и выводилась полезность невысокой, «ползучей» инфляции для стимулирования производства и деловой активности.

Со временем утвердились взгляды на инфляцию как на сложное социально-экономическое явление. Существует множество причин инфляционного процесса, как правило, остающихся за пределами монетаристской интерпретации, но играющих самостоятельную роль в общем процессе денежного обесценения. Так, в латиноамериканском регионе, где инфляция долгое время была проблемой номер один, на базе собственного опыта родилась теория структурной инфляции. Не отвергая монетаристских представлений, такой взгляд на природу инфляции утверждает, что инфляция - лишь частный случай более общей проблемы несбалансированности воспроизводства. Как и кейнсианцы, структуралисты доказывают полезность инфляции для экономического роста (даже галопирующей инфляции 20-25% в год): различные секторы при этом развиваются с различной скоростью, расширяя «узкие места» и ликвидируя диспропорции. При этом особо подчеркивается, что в диспропорциональной экономике, в которой к тому же

слаба мобильность факторов производства, инфляция в той или иной форме объективно неизбежна.

Общие причины инфляции:

1) Дисбаланс совокупного спроса AD и совокупного предложения AS (за каждым из которых стоят многочисленные факторы). Инфляционный эффект имеют такие структурные и циклические сдвиги в общей системе воспроизводственных связей, при которых: а) резко возрастает AD при постоянстве AS; б) сокращается AS при постоянстве AD; в) расширение AD превышает рост AS. Появляющийся в этих условиях дефицит товаров и услуг с той или иной силой подталкивает цены вверх.

2) Несбалансированность государственных расходов и доходов, выражающаяся в дефиците госбюджета. Тот или иной применяемый способ покрытия возникшего дефицита способен воздействовать на темпы инфляции, но не может исключить ее более или менее быстрого возникновения. В условиях же острой инфляции бюджетный дефицит может стать самоподдерживающимся и провоцирующим дальнейшее раскручивание инфляционного маховика: из-за разрыва во времени правительство вынуждено оплачивать свои расходы по новым ценам, однако из налоговых поступлений, сформированных на базе цен предыдущего периода. В формировании такого порочного круга «бюджетный дефицит - инфляция» состоит суть эффекта Оливьера-Танзи, который послужил причиной гиперинфляции в ряде латиноамериканских стран. Эффект Оливьера-Танзи проявляется в высокой степени зависимости реальной величины бюджетных поступлений от уровня инфляции и от задержек внесения в бюджет налоговых платежей. При данном уровне отсрочки платежа во времени, которое проходит между моментом начала хозяйственной деятельности и моментом, когда налог на нее поступает в государственную казну, чем выше темпы инфляции, тем ниже реальная стоимость налоговых поступлений. Более того, по мере нарастания инфляции усиливается стремление максимально оттянуть срок платежа, что повышает действие эффекта Оливьера-Танзи. В период же финансовой стабилизации действие эффекта приобретает обратный характер, увеличивая реальную стоимость бюджетных поступлений. Проблема заключается в том, что прогнозировать его количественные последствия в обоих случаях весьма сложно, хотя и чрезвычайно важно для организации эффективного бюджетного планирования.

Как видим, эффект Оливьера-Танзи проявляется в тенденции сокращения налоговых поступлений в условиях высокой инфляции. Опыт постсоциалистических стран позволяет обогатить наши представления в этой области. Длительная высокая инфляция формирует "мягкую" финансовую среду: нет эффективно работающего механизма, обеспечивающего ответственность за выполнение финансовых обязательств; массовой формой ухода от налогов становятся взаимные неплатежи; пренебрежительное отношение к налоговым обязательствам укореняется в качестве социальной нормы. Между тем, как известно, дурные налоговые традиции легко сформировать и очень трудно изменить - они становятся самостоятельным фактором, оказывающим влияние на долгосрочные перспективы бюджетной политики. К тому времени, когда правительство, наконец, осознает необходимость финансовой стабилизации, обусловленное ею ограничение темпов роста денежной массы и соответственно масштаба бюджетного дефицита, ликвидация инфляционных доходов и т.д. - все это отнюдь не

сопровождается немедленным ростом налоговой дисциплины. В результате в странах, избравших путь "мягкого" вхождения в рынок, прошедших через период длительной и высокой инфляции, государственные расходы приходится сокращать до уровней, значительно более низких, чем в странах, осуществивших стратегию радикальной дезинфляции.

3) Диспропорциональность между военно-промышленным и гражданским секторами экономики в связи с милитаризацией последней. Форсированный рост ВПК:

а) провоцирует усиление бюджетных трудностей;

б) приводит к нерациональному использованию производственных ресурсов, замедляющему рост совокупного предложения;

в) порождает дополнительный совокупный спрос (зарплата в ВПК обычно весьма высока) без адекватного роста предложения на потребительском рынке.

4) Несовершенная конкуренция, т.е. монополизация (олигополизация) экономики. При этом уровень инфляции зависит от уровня развития 3 форм монополизма:

а) монополизм государства - на эмиссию бумажных денег, внешнюю торговлю (импортированная инфляция в связи с открытием экономики), на рост непроизводительных (прежде всего военных) расходов, а значит и налогов.

б) монополизм профсоюзов, задающих размер и период действия того или иного уровня заработной платы - через договоры с союзами предпринимателей на 3-5 лет. Кроме того профсоюзы вопреки требованиям рынка удерживают рабочие места в бесперспективных отраслях. В результате профсоюзы вынуждают бизнес отвечать подорожанием продукции - хотя бы потому, что ему не по силам предугадать действия профсоюзов. Такие вполне естественные в условиях доминирования отношений частной собственности распределительные конфликты между трудом и капиталом приводят к раскручиванию инфляционной спирали «заработная плата - цены». Монетарист А. Мелцер отмечал: «Инфляция возникает потому, что монополисты увеличивают цены. Наиболее известными монополистами являются профсоюзы. Инфляцию нельзя уменьшить до тех пор, пока не будет урезана власть профсоюзов».

В нашей стране демократизация в сфере социально-трудовых отношений уже давно пустила глубокие корни, и монополисты-профсоюзы нередко выдвигают социально безответственные требования типа «рыночным ценам - рыночную зарплату». При этом забывается, что значительную часть цены составляют затраты на средства производства, а остающегося после их возмещения дохода предпринимателей вполне может не хватить даже на удовлетворение необоснованных требований по заработной плате (не говоря уже о развитии производства). Между тем профсоюзы должны думать не только о текущих, но и о перспективных интересах работников, а они связаны с остановкой инфляции.

в) монополизм крупных олигополистических компаний, имеющих возможность назначать цены в весьма широких пределах при реально действующем механизме несовершенной конкуренции. Монополия и олигополия препятствуют росту предложения товаров по мере повышения цен, ограничивая через различные барьеры приток капиталов в свои отрасли. А это создает длительное несоответствие AD и AS и воспроизводит инфляционные процессы. Формы реализации монополии на рынке - не только прямое

повышение цен, но и косвенное - через завышение издержек, занижение качества продукции, что в конечном счете снижает эффективность производства. Результат: рост цен при практически нулевом или даже отрицательном приросте выпуска продукции.

Вторая и третья формы монополизма тесно связаны. Монополия крупных корпораций создает свободу вздуть цены на свою продукцию. Но параллельно с этим снижается их сопротивление требованиям роста заработной платы, отстаиваемым профсоюзами. Пример недавнего прошлого - «АвтоУАЗ». Причем вдогонку за уровнем зарплаты на этом предприятии-монополисте бросились сильные профсоюзы других предприятий - под лозунгом «необходимо выравнивание зарплаты в регионе». И такой повсеместный рост зарплаты вне всякой связи с производительностью труда провоцировал новый рост заработной платы у лидера такой гонки.

5) Инфляционные ожидания, увеличивающие скорость обращения денег V и тем самым самоподдерживающие инфляцию. Если инфляция становится привычным явлением, то она приобретает способность к расширенному воспроизводству (инфляция как причина инфляции). Как особо подчеркивают монетаристы, привычка жить в условиях роста общего уровня цен и расчет на их дальнейшее повышение порождают:

- требования повышать, индексировать все виды доходов;
- стремление создать запас потребительских (домохозяйства) и инвестиционных (фирмы) товаров и тем самым нагнетание текущего спроса;
- стремление производителей максимально завесить цену на свою продукцию (занеся в издержки свои инфляционные ожидания), причем желательно быстрее, чем у их поставщиков - иначе прибыли может не быть;
- удерживание товаров на складах в расчете на резкое повышение цен в ближайшем будущем (хотя в рыночной экономике это чревато банкротством).

Результат повышенных инфляционных ожиданий, инфляционной инерции - комбинация медленного роста (и даже спада) предложения и быстрого увеличения текущего спроса. Для развития гиперинфляционного механизма даже не обязательны бюджетный дефицит и денежные «накачки». Гиперинфляция может быть чисто психологической, нечто вроде биржевой паники.

б) Непродуманная денежно-кредитная политика центрального банка, в том числе по предоставлению займов правительству для покрытия дефицита бюджета. Ошибки в данной сфере приводят к утрате контроля банка над инфляцией.

7) Неверные действия государства в сфере налогообложения, приводящие к так называемой налоговой инфляции. В планово-регулируемой экономике существуют административные ограничения на рост цен. Поэтому повышение налогов ведет не к инфляции непосредственно, а к сокращению возможностей самофинансирования расширения воспроизводства. В рыночной же экономике влияние налогов на цены зависит от того, сможет ли предприниматель компенсировать повышение налогов ростом цен, т.е. примет ли рынок возросшие цены на его продукцию. Если примет, то рост налогов станет инфляционным фактором: чем выше налоги, тем выше цены. Но и здесь существует некий предел, за которым повышение налога на бизнес уже не приводит к росту цен, т.к. появляются товары-субституты, в том числе из-за рубежа. Дальнейшее повышение налогов приводит лишь к тому, что предприниматель уходит в «теневую» экономику. Возможен и иной вариант:

цены еще могут расти, и налоги могут быть компенсированы, однако сумма налога на бизнес столь высока, что платить его предпринимателю - значит себя не уважать.

Важную роль в разжигании инфляции играет высоко прогрессивный подоходный налог. Слишком большая ставка налогообложения высоких доходов провоцирует искусственное завышение издержек, в том числе за счет быстрого роста представительских расходов (высокие командировочные расходы, оплачиваемые фирмой, непроизводительные затраты в связи с заключением договоров и празднованием юбилеев и т. п.).

Еще один инфляционный результат роста налогов: собрав их, правительство может увеличить военные и социальные расходы. Начинает действовать мультипликатор государственных расходов, что еще более взвинчивает совокупный спрос.

Таким образом, в условиях рыночной экономики повышение налогов означает либо рост цен, либо ухудшение экономического состояния производителя и его уход в теневую экономику.

8) Внешнеэкономические факторы - «внешние ценовые шоки» в комбинации с так называемой импортированной инфляцией. Через импортируемые товары инфляция переходит из страны в страну в связи с деятельностью транснациональных корпораций. Так, резкое подорожание энергоносителей в середине 70-х г.г. и вызванный этим энергетический кризис привели к значительной импортированной инфляции в странах, не располагающих собственной нефтью. Особенно сильно импортированная инфляция затрагивает экономику малых открытых стран, прямо зависящих от поставок импортного сырья и готовой продукции.

Складывающаяся комбинация инфляционных факторов зависит от конкретных условий той или иной страны. Так, в Западной Европе сразу после II мировой войны главным инфляционным фактором был накопленный в военное время дефицит многих товаров. Затем им стали чрезмерные государственные расходы, соотношение «зарплата - цены», перенос инфляции из других стран, энергетический кризис и т.п.

В переходной российской экономике сохраняются общие причины инфляции: дефицит госбюджета, покрываемый преимущественно через денежную эмиссию; монополизация; милитаризация экономики; инфляционные ожидания и т.п. Некоторые причины стремительного взлета цен берут исток в прошлом, некоторые же специфичны для стадии трансформации централизованно планируемой экономики в экономику рыночную.

О природе, факторах инфляции в XX веке написаны сотни монографий и тысячи статей. И перед началом системной трансформации планово-регулируемой экономики господствовало предположение, что добытых теоретических знаний об этом феномене в зрелой рыночной экономике окажется вполне достаточно для адекватного понимания его «поведения» в ходе рыночной трансформации. Однако уже накопленный к настоящему моменту исторический опыт свидетельствует: специфика переходной экономики оказывается настолько значимой и очевидной, что требуются объяснения, выходящие за пределы традиционных представлений о характере обесценения современных денег.

Одним из наиболее дискуссионных вопросов отечественной экономической науки выступает вопрос: является ли сам переход к рыночной экономике причиной углубления инфляции или же при этом накопленный ранее

инфляционный потенциал лишь получает свое реальное воплощение? Если принять второй ответ, то главный фактор российской инфляции - диспропорции советской экономики в доперестроечный период и обусловленный ими «инфляционный навес». Если же первый, то инфляция вызвана к жизни субъективными просчетами регулирования национальной экономики в переходный период. Думается, однако, что к российской экономике применимы и те, и другие объяснения. К факторам, усиливающим инфляционность отечественной экономики, можно отнести:

1) Уникальная диспропорциональность между отраслями и секторами экономики, связанная с деформациями рыночного механизма, длительным функционированием системы директивного централизованного планирования и приводящая к нарушению сбалансированности товарных и денежных потоков. Производство предметов потребления традиционно отставало от производства средств производства, чрезмерная доля военных расходов в ВВП также подрывала устойчивость потребительского рынка, порождая инфляцию в ее подавленной форме. Длительное время экономика функционировала в режиме военного времени, направляя на инвестиции до 40% национального дохода против 15-20% на Западе. Важным инфляционным фактором являлся неконтролируемый рост фронта строительства, приращение инвестиций, не влекущих за собой прироста производства товаров. Непомерно раздувались материальные запасы. Несбалансированность в финансовой сфере выражалась прежде всего в 3 показателях: в дефиците госбюджета, финансируемом почти исключительно за счет денежной эмиссии; в образовании бесперспективных долгов банкам со стороны хозяйственных организаций; в превышении доходов населения над расходами.

В переходный период сохраняется инерция предшествующей хозяйственной системы, где к моменту ее распада была велика скрытая (подавленная) инфляция, особенно значительная в сфере безналичных денег: снятие барьера на пути их обналичивания инициировало первый виток инфляционной спирали.

2) Неконтролируемый рост доходов населения. Дело в том, что диспропорции в реальном секторе не обязательно влекут за собой нарушение материально-финансового равновесия. Теоретически равновесие может быть при любых диспропорциях производственного сектора за счет повышения цен и контроля над доходами. В 1950-1964 г.г. диспропорции были, но они оказались нейтрализованными за счет ограничения доходов и маневрирования ценами. Но в 1965 г. с появлением фондов экономического стимулирования (в том числе фонда материального поощрения), тринадцатой зарплаты произошло послабление в сфере доходов, они стали повышаться вне зависимости от прироста производительности труда. Стали составляться относительно самостоятельные планы по росту доходов населения в отдельных отраслях и регионах, которые требовалось выполнять и перевыполнять, причем преимущественно за счет бюджетных средств. С 1988 г. (принятие Закона о государственном предприятии) и особенно с 1992 г. были фактически сняты последние ограничения на рост доходов населения: их замораживание как социально опасная мера по сути дела открыто не применялось (во всяком случае до 1996 г.). В годы перестройки было открыто признано, что в стране низкий уровень жизни. Это повлекло за собой массовые требования трудовых коллективов повысить заработную плату и стихийный отход от традиционно низкого удельного веса доходов населения в валовом внутреннем продукте

нашей страны. Причем вопреки закономерностям рыночного хозяйства падение объема производства, обозначившееся в стране с 1990 г., не сопровождалось уменьшением доходов многих предприятий и особенно их руководителей. Это позволяет утверждать, что в стране сформировался самоподдерживающийся, устойчивый процесс повышения денежных доходов всех видов, не зависящий от реальной динамики производства.

3) Концепция ценообразования и последующий отказ от нее в ходе либерализации сверхмонополизированной экономики. В предреформенный период реформа цен, неизбежность которой была ясна еще в начале 80-х г.г., постоянно откладывалась из-за нерешительности правительств и боязни социального взрыва. Проведенная правительством Гайдара в 1992 г. либерализация цен перевела накопленный в обществе инфляционный потенциал в форму открытой инфляции - являющейся неизбежным спутником начального этапа переходной экономики.. И в этом плане рыночная трансформация - не причина инфляции (хотя ошибки в ходе ее развертывания, несомненно, ускорили рост цен), а лишь изменение ее формы.

4) Искусственное занижение Госбанком процентной ставки, что стимулировало спрос на кредит и инвестиционные товары и порождало экономически необоснованную кредитную экспансию.

5) Завышенный уровень занятости (не учитывающий существования некоего естественного уровня безработицы). В 90-е же годы значительный спад объема производства без адекватного сокращения численности занятых воспроизводил инфляцию в расширенных масштабах.

6) Одним из важнейших инфляционных факторов в переходной экономике является инфляция монополистического роста отпущенных на свободу цен. Она наиболее опасна. На уровень заработной платы, дефицит бюджета, размер кредитов еще можно воздействовать средствами государственной экономической политики. Инфляцию, порождаемую монополистом, такими способами не остановить: и высокий налог, и высокий процент перекладываются через повышение цен на потребителей - вплоть до полного исчерпания их платежеспособного спроса. Опасность либерализации цен в России помимо всего прочего была обусловлена:

- более высокой монополизацией производства и торговли в стране;

- тем обстоятельством, что либерализация цен здесь означала отмену контроля со стороны государства над ценами, устанавливаемыми предприятиями, превращающимися в полновластных хозяев рынка. При этом предприятия полагали, что государство и в новых условиях несет ответственность за их экономическое благосостояние. Проявлялась (несмотря на развитие приватизации) инерция государственного патернализма. Результатом явилось произвольное установление цен, их поднятие до небес вне зависимости от эластичности спроса.

Безудержный рост внутренних цен на продукцию естественных монополий, прежде всего на электроэнергию, нефть и нефтепродукты, газ, услуги связи, транспортных тарифов стал в 90-е годы подлинным бедствием для российской экономики. Внутренние цены на эти товары, достигнув на начальной стадии реформ более или менее естественного мирового уровня и тем самым ликвидировав свое длительное искусственное отставание, в дальнейшем по ряду позиций значительно (в 1,5 -2 раза и более) превысили мировой уровень. Причем в среднем темпы роста внутренних цен на продукцию

естественных монополий в годы реформ в 3 раза превысили рост цен на все другие виды продукции в стране.

В рыночной экономике трудности с реализацией товара означают неминуемое снижение цен. В нашей же стране продажа товара по астрономическим ценам одними полугосударственными предприятиями другим полугосударственным предприятиям возможна вплоть до конечного потребителя, который только и может поставить реальные спросовые ограничения росту цен. Вывод: чем несовершеннее конкурентная среда, в которой оперируют хозяйствующие субъекты (а трансформационные экономики - это как раз тот случай), тем значимее проблематика, связанная с немонетарными, рыночными факторами инфляции.

7) «Долларизация» национального хозяйства, в результате которой образуются 2 зоны рынка: рублевая и долларовая. При этом первая сжимается, вторая расширяется. В результате происходит вытеснение более слабой валюты, которая обесценивается. В этих условиях:

- возрастает опасность инфляционных скачков, неконтролируемой цепной реакции сбрасывания национальной валюты в сферу текущего оборота и на валютный рынок;

- из-за сужения рублевого пространства усиливается инфляционный эффект от кредитной эмиссии одновременно с сокращением эмиссионных доходов бюджета (который получают в этом случае центральные банки других стран).

8) Расширяющийся бартер. В условиях интенсивно развивающегося в стране платежного кризиса формируются несколько «всеобщих эквивалентов» - бензин, лес, легковые автомобили, сырая нефть. Это означает фактическое увеличение количества денег в обращении, значительная часть которых находится вне зоны регулирования центрального банка России.

9) Существенное влияние на переходную экономику неэкономических (прежде всего конъюнктурно-политических) факторов сказывается и на инфляции: популизм властей (предвыборные обещания, форсированные выплаты задержанных ранее зарплат и пенсий) оказываются одним из важнейших факторов раздувания инфляции - хотя бы через эффект вытеснения. К числу политических предпосылок инфляции в России, по-видимому, следует отнести и фактор длительного существования единой рублевой зоны. Так, даже страны Балтии, начавшие работу по подготовке денежных реформ с конца 80-х гг., оказались в состоянии ввести в оборот национальные валюты лишь со второго полугодия 1992 г. Для большинства постсоветских государств существование рублевой зоны лишь стимулировало соревнование в темпах эмиссии.

10) Устойчивые ценоповышательные тенденции, порождаемые в переходной экономике вышеперечисленными факторами, порождают инфляционные ожидания, которые сами по себе становятся мощным (занимающим в России первое место по своему влиянию на инфляционный процесс) фактором роста общего уровня цен.

Перечисление инфляционных факторов, действующих в переходный период, доказывает крайнюю ограниченность монетаристской версии инфляции, игнорирующей самостоятельную роль ценовых импульсов в обесценении денег. Данная ограниченность особенно отчетливо проявляется именно в трансформационных или «новых рыночных экономиках», где к классическим немонетарным факторам инфляции добавляются новые, связанные со структурным наследием административно-командных хозяйств.

3. ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ. СБАЛАНСИРОВАННАЯ И НЕСБАЛАНСИРОВАННАЯ, ОЖИДАЕМАЯ И НЕОЖИДАННАЯ ИНФЛЯЦИЯ.

С точки зрения соотносительности роста цен по различным товарным группам инфляция подразделяется на сбалансированную и несбалансированную. При сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, при несбалансированной они изменяются в различных пропорциях.

Сбалансированная инфляция не столь опасна для большинства деловых предприятий, даже если она является галопирующей: просто в определенный момент все они пропорционально повышают свои цены. При этом проигрывают лишь те, кто замыкает цепочку кооперационных связей - производители конечной продукции, особенно продукции сложной, дорогостоящей, спрос на которую высоко эластичен. Поэтому заниматься этим бизнесом опасно, акции данных фирм лучше не покупать.

В России и СНГ в связи с замедленной и неполной либерализацией цен преобладает несбалансированная инфляция. При сохранении рынка продавца и технологических монополий, при отсутствии четкой регламентации их деятельности сырьевые отрасли, металлургия, электроэнергетика, химическая и некоторые другие отрасли получили одностороннее преимущество по отношению к производителям, ориентированным на конечных потребителей. Первые, не сообразуясь с издержками, имеют возможность закладывать в цены свои инфляционные ожидания; вторые же столкнулись с ограничениями в платежеспособности конечных потребителей. Результатом стало перераспределение добавленной стоимости в топливно-энергетический комплекс, металлургию, химическую промышленность и другие, не работающие на конечного потребителя отрасли. Рост оптовых цен на сырье и топливо опережает рост розничных цен на конечную продукцию.

И в самом машиностроении сложились ценовые перекосы. Цена комплектующего компонента бывает чуть ли не выше цены всего сложного прибора. Например, цена двигателя может быть вполне сопоставимой с ценой всего комбайна. Если же цену комбайна поднять, то бедствующие сельскохозяйственные предприятия его просто не смогут приобрести. Варианты выхода из подобной ситуации:

- производить двигатели самостоятельно;
- переходить на другие виды продукции;
- ожидать очередного витка инфляции, когда товар наконец-то удастся реализовать (правда, при этом замедляется оборот капитала).

Несбалансированная инфляция - беда для производителей. Выигрывают в конкурентной борьбе отнюдь не самые талантливые из них, а те, кто обладает сверхъестественным чутьем, решая: куда вложить капитал, какой вариант инвестирования предпочесть. Диспаритет цен - один из исходных моментов возникновения цепочки неплатежей: потребители сырья и материалов, не имея возможности востребовать с конечных потребителей необходимые средства, сами оказались не в состоянии оплачивать продукцию промежуточных отраслей. На стадии конечного спроса правительство попыталось ввести жесткие бюджетные ограничения, сдерживая доходы и сокращая государственные закупки. Здесь начал проявляться рынок покупателя. При этом

оказалось практически невозможным оправдать издержки, что привело к сокращению производства и росту импорта потребительских товаров.

Монетаристы выделяют 2 типа инфляции - ожидаемую и непредвиденную. Под ожидаемой инфляцией понимается такой темп роста цен, который соответствует рациональным ожиданиям - прогнозам динамики цен, которые используются субъектами в процессе принятия рыночных решений и основаны на стремлении максимизировать свое благосостояние в условиях свободной конкуренции. Если текущая инфляция является полностью ожидаемой, она подтверждает правильность принятых ранее экономических решений.

Непредвиденная инфляция - такой темп роста цен, который не соответствует ожиданиям субъектов, деформирует рыночные процессы в реальном секторе хозяйства. Монетаристы выделяют следующие основные каналы непредвиденной инфляции:

1) кейнсианское макроэкономическое регулирование совокупного спроса - в частности, увеличение государственных расходов, вызывающее, по мнению монетаристов, непредвиденный инфляционный эффект;

2) действия профсоюзов по повышению денежных доходов занятых и удержанию рабочих мест в бесперспективных отраслях;

3) бюджетный дефицит, покрываемый займами в центральном банке (не говоря уже о прямой эмиссии денег): денежное предложение нарастает при этом вне всякой связи с процессами в реальном секторе.

Теория «экономики предложения» выдвигает в качестве главных причин непредвиденной инфляции высокие налоговые ставки и действия государства, вызывающие неожиданные колебания издержек производства (различные финансовые санкции, изменения правил регулирования и т.д.). В непредсказуемом повышении цен представители данной теории видят способ, которым предприниматели стараются компенсировать эти негативные эффекты.

В нашей стране в декабре 1991 г. (накануне либерализации цен) правительством предсказывался ценовой скачок в 3-5 раз. При этом прогноз делался исходя из величины накопленного в стране за предшествующий период «инфляционного навеса» - избыточной денежной массы. Однако всплеск цен в январе 1992 г. существенно превысил действие монетарных факторов. Некоторые причины непредсказуемости инфляции периода 1992 г.:

- в промышленности России доминирующую роль играют крупные предприятия монопольного типа. Не знакомые с рыночным ценообразованием, они переоценили рост цен, необходимый для баланса спроса и предложения, что привело к затовариванию рынков;

- в декабре 1991 г. произошло резкое повышение заработной платы и оптовых цен на сырье, что спровоцировало увеличение цен по технологической цепочке. И в январе монополисты решили переложить свои возросшие расходы на покупателей (которые до этого были в некоторой степени защищены регулированием розничных цен). Это, в свою очередь, привело к дальнейшему росту цен на сырье и заработной платы в результате последовавших забастовок;

- еще в конце 1991 г. (а тем более в 1992 г.) ускорилось бегство населения от денег. Этому способствовали низкая процентная ставка в банках (ниже 10 %), а также высокие инфляционные ожидания. Они приводили к накоплению товаров домохозяйствами и фирмами. Причем происходил более быстрый рост оптовых цен по сравнению с розничными: ведь легче накапливать

продукцию на предприятиях, чем хранить дефицитные потребительские товары в домашних условиях;

- при прогнозировании постлиберализационного повышения цен не была учтена возможность огромного давления руководителей государственных предприятий на правительство с целью получения низкопроцентных субсидий, а профсоюзов - с целью повышения заработной платы.

В свободной рыночной экономике, в которой отсутствуют устойчивые инфляционные ожидания, внезапная инфляция быстро преодолевается в результате действия эффекта Пигу: понимание временного ее характера побуждает рыночных субъектов воздерживаться на некоторое время от покупок, что через рост предельной склонности к сбережению неминуемо сбивает уровень цен. В экономике же деформированной монополизмом производителей рассчитывать на быстрое ее преодоление не приходится. В условиях инфляции инвестировать капитал целесообразно в такой бизнес, рост цен на продукцию которого (с учетом цен на факторы производства) можно предсказать. Стабильность доходов может окупить невысокий темп их роста, сэкономит время и средства на переливы капитала в другие сферы. Аналогия: в баскетболе лучше стабильно зарабатывать 2 очка, бросая из-под корзины, чем делать ставку на рискованные 3-очковые броски издалека..

Положительное влияние на бизнес - с позиции кейнсианской теории и взглядов структуралистов - оказывает лишь комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции. Худшим же вариантом является сочетание несбалансированной и непредвиденной инфляции.

4. ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА И ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК. ОТКРЫТАЯ И ПОДАВЛЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ.

В уравнении обмена $MV = PQ$ левая часть представляет совокупный спрос, а правая - совокупное предложение. Рыночная экономика функционирует таким образом, что AD всегда уравнивается с AS . Увеличение совокупного спроса возможно либо за счет роста предложения денег, либо скорости их обращения. Компенсировать же такое увеличение MV можно либо за счет роста количества сделок (количества продаваемых благ) Q , либо, если это невозможно (из-за слишком быстрого увеличения MV), то - за счет повышения уровня цен P .

Какое же повышение AD (MV) можно считать нереальным?

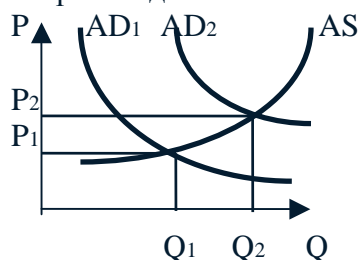
а) количество товаров Q в условиях полной занятости может повышаться примерно такими же темпами, какими растет совокупная производственная мощность, а ее рост обычно не превышает 4% в год.

б) количество товаров Q в условиях частичной занятости может расти темпами, превышающими 4% в год. Однако и в этом случае экономическая экспансия имеет свои пределы (недаром появился отражающий такое явление термин «экономическое чудо»). Так, в США уже 40 лет не было темпов роста выше 7% в год.

Инфляция спроса - нарушение равновесия между AD и AS со стороны спроса. Стремительное возрастание совокупного спроса возможно:

- 1) со стороны государства (военные и социальные заказы);
- 2) со стороны профсоюзов (скачкообразный рост покупательной способности трудящихся после переговоров с предпринимателями, завершившимися новыми коллективными договорами);

3) со стороны предпринимателей (повышенный спрос на инвестиционные товары при выходе их экономического спада или при 100%-ой загрузке производственных мощностей).



Результат такого дисбаланса AD и AS: значительный рост денежной массы сдвигает кривую AD из положения AD₁ в положение AD₂ при постоянстве положения кривой AS. Как следствие уровень цен поднимается с P₁ до P₂, а реальный объем производства увеличивается с Q₁ до Q₂.

Однако это - чрезмерно упрощенная трактовка: варианты последствий изменения совокупного спроса могут быть самыми различными. Усложним анализ. Рассмотрим, например, ситуацию, когда в стране наблюдается полная занятость, и равновесие установилось при реальном объеме производства, соответствующем состоянию полной занятости. Последствия роста AD в таком случае будут зависеть от размера этого роста:

а) если она ниже 3-4%, то инфляция маловероятна: за год совокупная производственная мощность вырастет на соответствующую величину, и кривая AS успеет переместиться вправо. $Q_2 > Q_1$ и $P = \text{const}$.

б) если AD увеличился больше, чем на 4%, то AS не успевает за этим ростом. Результатом явится повышение цен.

Как видим, инфляция спроса возникает в случае, если ежегодные темпы повышения совокупного спроса превосходят темпы роста реального объема производства. Подобная ситуация возможна при любом уровне занятости (в условиях экономического спада в нашей стране заработная плата в ряде отраслей не только не падает, но и повышается); однако в условиях полной занятости вероятность проявления инфляции спроса возрастает.

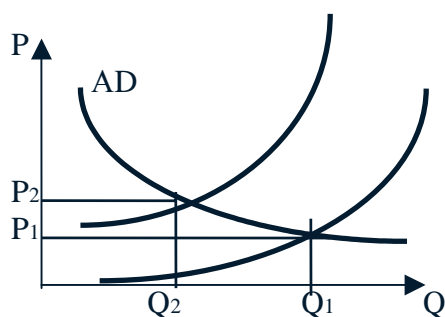
В самом развитии инфляции спроса, как полагали кейнсианцы, заложены основы для ее ограничения. В ходе инфляции обычно происходит перераспределение дохода в пользу тех богатых слоев населения, которые обладают большей склонностью к сбережению. Следовательно, совокупный потребительский спрос населения уменьшается, что приводит в конечном счете к сокращению совокупного спроса и ликвидации инфляции. Однако в этой логической конструкции имеются существенные изъяны. И главный из них тот, что в условиях инфляционного роста цен вряд ли снижается предельная склонность к потреблению.

Кейнсианская теория признавала инфляцию лишь в условиях полной занятости, а на деле в 70-90-х гг. в большинстве стран Запада инфляция сочетается с безработицей. В условиях, когда кейнсианская теория не смогла объяснить специфику современной инфляции, была предложена другая концепция. Феномен инфляции стал объясняться на основе роста денежных издержек производства.

Инфляция издержек (предложения) означает рост цен вследствие увеличения издержек производства. Она возникает из-за взаимосвязи издержек и цен. Первоначально данный термин применялся в случаях, когда требования профсоюзов повысить заработную плату порождали рост издержек и цен,

раскручивая инфляционную спираль «зарплата цены». Механизм: повышение цен - уменьшение реальных доходов индексация доходов - рост издержек - повышение цен - новый пересмотр ставок заработной платы и т.п. При анализе этого механизма было доказано, что повышательное давление на цены со стороны заработной платы как важнейшего элемента издержек особо опасно при низких темпах роста производительности труда (и тем более при ее снижении). Кроме того, сильным профсоюзам могут противостоять крупные фирмы, и инициатором инфляции издержек может быть как одна, так и другая сторона. В столкновении их интересов (когда каждый борется за увеличение своей доли в национальном доходе) неизбежно возникает инфляционная спираль, в раскручивании которой каждая сторона несет свою долю ответственности. Эта ответственность особенно возрастает в условиях галопирующей инфляции, когда каждая из сторон, стремясь обезопасить себя от ее последствий, делает своеобразный упреждающий удар, который американский экономист Г.Эккли назвал «ценовой накидкой». Предприниматель закладывает в цену издержки плюс определенный процент предполагаемой инфляции; профсоюзы, стремясь предотвратить падение уровня жизни трудящихся, уже сегодня требуют завтрашней заработной платы.

Сегодня термин «инфляция издержек» применяется гораздо шире в любом случае, когда кривая AS движется вдоль неподвижной кривой AD (а это возможно и вследствие резкого удорожания сырья, топлива, техники).



Быстрый рост издержек смещает кривую AS влево вверх, в результате чего цена поднимается с P_1 до P_2 вместе со снижением реального объема производства с Q_1 до Q_2 .

Шок (срыв) предложения - резкое нарушение предложения отдельного вида товаров или группы товаров, связанных между собой. Классический пример неблагоприятного шока предложения - нефтяные кризисы 70-х-начала 80-х г.г. Страны ОПЕК резко ограничили поставки нефти, что повлекло за собой повышение цен на этот товар. Цены на все энергоносители последовали за ним, и это вызвало повсеместное увеличение издержек производства. Другие негативные шоковые факторы:

- плохие погодные условия и сопутствующий им неурожай в сельскохозяйственном секторе экономики;
- резкое удорожание капитального строительства;
- взрывное увеличение транспортных тарифов;
- девальвация национальной валюты.

В обратных случаях (удешевление цен на нефть, ревальвация валюты и др.) происходит тоже шок предложения, но шок благоприятный.

Инфляцию спроса и инфляцию издержек можно разделить лишь с определенной условностью: например, рост заработной платы можно рассматривать как фактор развертывания и первой, и второй. И это заметно усложняет проблему сдерживания роста цен. Однако при разрешении данной проблемы следует учитывать, что:

а) хотя и инфляция спроса, и инфляция издержек имеют в своей основе нарушение денежного обращения, но механизм их образования различен. В инфляции спроса денежная масса выступает и как ее основа, и как активная причина. В инфляции издержек деньги, являясь ее основой, выступают в иной, пассивной роли: в инфляции этого типа первоначальный толчок росту цен дают не денежные, а производственные (связанные с ростом затрат) и рыночные (связанные с ослаблением конкуренции и монополизацией экономики) факторы; вызванное данными факторами повышение цен требует подтягивания денежной массы (с учетом скорости ее обращения) к возросшему уровню цен;

б) жизнь доказала, что инфляция спроса не имеет границ, она продолжается, пока существуют чрезмерные совокупные расходы. Инфляция же издержек лечит сама себя. Механизм лечения: рост издержек - перемещение кривой совокупного предложения влево, что означает уменьшение реального объема производства и занятости - ограничение дальнейшего роста издержек. Иначе говоря, инфляция издержек порождает спад, характеризующийся снижением цен, а такое снижение является фактором, сдерживающим дальнейшее повышение издержек производства.

Различают также открытую и подавленную инфляцию.

Открытая инфляция проявляется в повышении общего уровня цен. Но механизм рынка при этом остается в работоспособном состоянии. Генерация им ценовых сигналов, повышение инвестиций, объема производства в наиболее отстающих от спроса отраслях порождает неминуемое понижение цен. Пока рыночный механизм жив, остается надежда на преодоление инфляции.

Подавленная инфляция проявляется в виде всеохватывающего дефицита товаров и услуг, ухудшения качества товаров при неизменной цене, «вымывания» дешевых товаров из ассортимента, наличия неудовлетворенного спроса в форме вынужденных сбережений населения. Она возникает в случае, если правительство, контролируя цены, обращает внимание не на причины, а на следствия инфляционного неравновесия рынков: вместо антиинфляционной профилактики акцент делается на подавление форм проявления инфляции - на замораживание цен и доходов, установление верхнего предела их роста и т.п. Иногда заработная плата искусственно удерживается на уровне, не превышающем роста производительности труда - в соответствии с редко применяемым сегодня подходом, обозначенным в трудах американского ученого А. Лернера, вышедших в середине 40-х г.г. Используемый в прошлом в нашей стране крайний вариант такого подавления предполагал тотальный административный контроль над ценами и доходами, широкий импорт товаров народного потребления за счет использования нефтедолларов.

В условиях подавленной инфляции из-за отклонения административно устанавливаемой цены от цены равновесия совокупный спрос существенно превышает совокупное предложение. Поскольку государственная цена оказывается ниже равновесной, притупляются стимулы для увеличения количества и повышения качества товаров. Следствием этого является возникновение дефицита и рост неденежных затрат потребителей (например, потери времени в очередях).

Подавленная инфляция имеет свои механизмы и последствия:

а) двойные цены, порождающие перемещение товаров в теневую экономику;

б) подавление стимулов к инвестициям, поскольку низкие цены не окупают капитальных затрат;

в) поскольку отсутствует зависимость цены от спроса, не ясно, в каких именно товарах нуждается население, как распределять ограниченные ресурсы. Потребителям остается уповать на мудрость высших планирующих органов, способных сверхъестественным образом предвидеть движение потребностей населения (порой неизвестных даже их носителям);

г) в условиях подавленной инфляции складываются так называемые дефицитные ожидания потребителей, вызывающие мощные приливы ажиотажного спроса на товары, которые по оценке потребителей вскоре могут вообще исчезнуть с прилавков магазинов.

Как отмечал Ф. Хайек, «если открытая инфляция искажает регулируемую функцию рынка, то подавленная инфляция останавливает ее полностью». М. Фридмен утверждает: «Намного больше вреда приносят меры по сдерживанию инфляции, чем сама открытая инфляция». В США в 70-х гг. была образована Федеральная комиссия по контролю над ценами. Но в первые 3 недели своей работы она получила 400 тыс. заявок от фирм с просьбами разрешить изменить цены, что привело к вполне логичному прекращению функционирования данной комиссии.

5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ.

При всем многообразии теорий, объясняющих характер и причины инфляции, все они сходятся на том, что при определенном, высоком, уровне инфляция становится опасной для экономической и социальной стабильности общества.

Правда, с точки зрения кейнсианцев, у невысокой инфляции есть и свои плюсы. В краткосрочном аспекте открытая инфляция, порождая непрерывный рост цен, вызывает через слепую реакцию рыночных механизмов оживление на товарных рынках, подъем деловой активности. В кейнсианской теории стимулирующее воздействие инфляции связано с предположением, что увеличение денежной массы в обращении влечет за собой снижение процентных ставок, которое увеличивает инвестиционную активность, способствует расширению производства и занятости особенно в период кризисных спадов воспроизводства. Подъему производства способствует и инфляционный прилив спроса на акции (реальная процентная ставка снижается, и сбережения надо как-то спасать - превращая их, скажем, в акции корпораций). Поэтому в 60-начале 70-х гг. правительства многих стран, опираясь на кейнсианские взгляды, преднамеренно провоцировали инфляционные бумы, используя их в качестве средства краткосрочного регулирования экономики.

Однако с точки зрения долгосрочной перспективы в этих эффектах - с точки зрения монетаристов - нет ничего положительного. Более того, в них заложены немалые потери для экономики. Рано или поздно приходится применять радикальные и весьма болезненные в социальном отношении антиинфляционные меры: увеличение безработицы, снижение жизненного уровня и др.

Негативные последствия инфляции:

1. Перераспределение доходов и богатства, при котором одни предприниматели, домохозяйства выигрывают за счет других. Такое перераспределение связано с существованием так называемого инфляционного налога. Сущность данного налога заключается в потере реальных доходов населения вследствие их обесценения. Инфляционный налог определяется по формуле:

$$\text{Inf. T} = C_p + D(i - p),$$

где C - наличность,

p - темп инфляции,

D - депозиты,

i - номинальная ставка процента.

Инфляционный налог ведет к перераспределению денежного богатства в пользу тех, кто стоит ближе к правительственным бюджетным субсидиям, льготам и вообще богатых граждан страны. Ведь последняя категория лиц может в значительной степени «уклониться» или уменьшить бремя инфляционного налога, купив недвижимость, обратив свои денежные активы в твердую валюту или положив деньги в банк. Хотя и в банке деньги обесцениваются, но все-таки номинальная процентная ставка уменьшает величину обесценения. Бедные же слои населения все свои денежные доходы тратят на текущее потребление, следовательно несут бремя инфляционного налога. Президент Бразилии Ф.Э. Кардозо, добившийся снижения инфляции в этой стране летом 1994 г. (за один месяц с 50 до 1%), говорил: «Если бы я был дьяволом и хотел изобрести налог на бедных, я бы не придумал ничего лучшего, чем инфляция». Следует подчеркнуть, что инфляционный налог платят не только домохозяйства, но и фирмы, так как при инфляции обесцениваются их оборотные средства.

Для каждой социальной группы, для отдельных фирм и государства существуют своя критическая точка инфляции. Первыми ее достигают пенсионеры и студенты; за ними следуют рабочие и служащие, мелкие производители и, наконец, крупные предприниматели. Существует определенная критическая точка и для государства. Развитие инфляции снижает поступления от прямых и косвенных налогов, последовательно уменьшает прибыльность каждой новой денежной эмиссии.

а) Прежде всего от непредвиденной инфляции проигрывают лица с относительно фиксированными номинальными доходами: пенсионеры, студенты, землевладельцы, лица, сдающие квартиры в аренду. На некоторых рынках можно устанавливать цены на короткий срок и мгновенно изменять их (продовольствие, промышленное сырье). А вот арендная и квартирная плата может быть изменена с большими сложностями и издержками.

б) проигрывают и работники государственных предприятий, и государственные служащие (доходы которых определены фиксированной тарифной сеткой). В государственном секторе рыночной экономики товарные цены пересматриваются реже и дольше, чем в частном секторе. Для изменения тарифов на газ, электроэнергию, телефон и т.п., требуется разрешение вышестоящих организаций. Выходом здесь может стать выделение в государственном секторе мелких и средних самостоятельных предприятий, способных строить собственную ценовую стратегию. Выигрывают же в период инфляции те преимущественно частные фирмы, которые способны с избытком переложить повышение своих издержек на других.

в) теряют от инфляции владельцы сбережений, теряющие свою покупательную способность (срочные счета в банках, страховые полисы и т.п.). Избавиться же от потерь сбережений невозможно из-за непредсказуемости и несбалансированности инфляции. При инфляции невыгодно давать в долг не только по фиксированной, но даже по нарастающей ставке. В США бум жилищного строительства в 70-е г.г. финансировался за счет кредиторов - это был период достаточно сильной непредсказуемой инфляции. В России Сбербанк обогатился на обесценении сбережений населения в январе 1992 г.

г) проигрывают лица наемного труда, если коллективный договор заключен на несколько лет вперед, а профсоюз ослаб (например, по причине убыточности данной отрасли) и не может отстоять перезаключение договора. Рабочие же монополизированных предприятий могут и выиграть. Хотя враждебное отношение к инфляции проявляется у всех людей, в том числе и выигрывающих в ней. Примером может быть уровень квартплаты. Многие не замечают, что она повышается медленнее, чем доходы. К тому же многие люди склонны преувеличивать свой вклад в благосостояние семьи: если зарплата выросла в 1000 раз, то мы приписываем это собственным заслугам, а в повышении цен в 800 раз обвиняем правительство. Обычно каждая семья одновременно и проигрывает, и выигрывает в период инфляции. Являясь держателем активов с фиксированной стоимостью (срочные счета, облигации, страховые полисы), семья проигрывает. Но одновременно как обладатель недвижимости (дом, гараж, земля), она может компенсировать потери.

д) в некоторой степени выигрывает федеральное правительство за счет владельцев государственных облигаций, которые погашаются инфляционными деньгами. Механизм: рефинансирование государственного внутреннего долга до стремительной инфляции, и лишь тогда производится выкуп. Таким образом, инфляция облегчает правительству реальное бремя государственного долга. Поэтому правительство, крупно задолжавшее народу, едва ли захочет остановить инфляцию. Выход: заставить государство покрывать бюджетный дефицит иностранной валютой, которая не обесценивается. Подобное требование выдвигается в Бразилии, правительство которой длительное время использовало инфляцию для покрытия своего внутреннего долга.

Происходящее в инфляционной экономике перераспределение национального богатства от наиболее бедных к наиболее богатым слоям населения подрывает социальную стабильность в общества и усиливает социальное расслоение.

2) Скрытая конфискация денежных средств через налоги. Правительство за счет населения не только сокращает свои расходы, но и повышает доходы. Прогрессивное налогообложение по мере роста инфляции автоматически зачисляет различные социальные группы и фирмы во все более состоятельные, не разбирая - возрос доход реально или номинально. Выходом здесь может стать лишь своевременная индексация налоговых порогов. Но этот выход не способен решить проблему несправедливости: в условиях несбалансированной инфляции такая индексация усиливает дифференциацию в доходах за счет усиленного «потопления» проигрывающих при инфляции.

3) Искаженность, недостаточность экономической (особенно ценовой) информации, необходимой для принятия решений, составления бизнес-планов, выбора вариантов. Возрастают издержки, связанные с адаптацией к постоянным изменениям, подготовкой к множеству сценариев экономики завтрашнего дня.

Затрудняется и проведение правительством своей долгосрочной экономической политики.

4) Ускоренная материализация денежных средств, т.е. паническая, чрезмерная скупка средств производства и предметов потребления и, как результат такого «бегства от денег» - затоваривание складских помещений, захламление квартир. Вследствие ажиотажного спроса падает предельная склонность к сбережению.

5) Падение реального процента за кредит. В результате и уменьшающиеся сбережения опять-таки не идут в банки и не превращаются в инвестиции. Нарастающий инвестиционный голод подрывает базу для экономического роста страны.

6) Разрушение денежной системы страны, иностранные денежные знаки начинают вытеснять национальную валюту в денежном обороте, расцветает бартер.

7) Некоторым положительным следствием инфляции вначале может считаться высокая, хотя и неполная занятость. Но оно в дальнейшем оборачивается опять-таки отрицательной стороной: относительная победа над инфляцией, дезинфляция обычно сопровождается ускорением спада промышленности, увеличением числа остановленных предприятий, обострением кризиса сбыта, ростом числа безработных. Дезинфляция в России в 1996-98 гг. привела к заметному сокращению налоговых поступлений в бюджет - из-за заложенного в него более высокого темпа роста цен. В то же время все субъекты требуют от государства планового расходования бюджетных средств. Следовательно, бюджет может пострадать не только из-за ускорения инфляции (эффект Оливьера-Танзи), но и в случае ее торможения. Это обстоятельство должно ориентировать правительство на поиск таких параметров изменения цен, при которых бюджетный дефицит был бы наименьшим.

Тема 15. БЕЗРАБОТИЦА

1. Понятие, уровень и типы безработицы. Полная занятость.
2. Причины безработицы.
3. Безработица в планово-регулируемой и переходной экономике.
4. Социально-экономические последствия безработицы.

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую самое сильное и прямое воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Поэтому неудивительно, что проблема безработицы часто становится ключевой в предвыборных баталиях политиков. Для оценки состояния экономики или успешности экономической политики часто используется так называемый «индекс нищеты», представляющий собой сумму уровней безработицы и инфляции.

1. ПОНЯТИЕ, УРОВЕНЬ И ТИПЫ БЕЗРАБОТИЦЫ. ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ.

Необходимым условием существования рыночной экономики выступает наличие определенного резерва производственных ресурсов, в том числе рабочей силы. В этом смысле безработица является формой резервирования на прогресс. Если такого резерва нет и в обществе реализуется стремление к

арифметической «полной занятости», то неизбежными становятся инфляция спроса и издержек (в открытой и подавленной формах), низкая эффективность производства, применение командных методов распределения трудовых ресурсов по отраслям и регионам страны и т.п. С другой стороны, если безработица чрезмерно велика, то неизбежно недоиспользование имеющихся производственных ресурсов, нарушение прав человека, чрезмерное давление на государственные финансы (для покрытия социальных расходов на содержание безработных) и т. п. В связи с этим встает проблема определения оптимального резерва рабочей силы, отражаемого понятием естественного уровня безработицы. Для понимания сути данной проблемы необходимо прежде определиться с понятием «уровень безработицы».

Пусть L - рабочая сила, E - число работающих, а U число безработных. При этом $L = E + U$.

Уровень безработицы (u) измеряется как отношение числа безработных (U) к общей численности рабочей силы (L).

$$u = U / L = U / E + U$$

Приведем данные по уровню безработицы в ряде стран мира (в % к экономически активному населению) в конце 1993 г.:

Франция	12.2	Чехия	3.5
Великобритания	9.7	Венгрия	12.2
Италия	11.2	Польша	15.7
Япония	2.9	Румыния	12.0
Испания	23.9	Россия	1.0
США	6.4	Словакия	14.2
Западная Германия	8.3		

Такое многообразие цифр объясняется целым рядом факторов, в том числе характером экономической политики, структурой экономики и даже элементарным стечением обстоятельств. Однако в определенной мере различия в уровне безработицы можно объяснить и расхождением методов ее расчета.

Человек считается безработным, если он нигде не работает и в то же время достаточно активно занимается поиском работы. Как видим, в этом определении имеются две предпосылки. Недостаточно лишь не иметь работы - человек должен регулярно пытаться ее найти. Многие же люди нигде не работают и при этом не числятся безработными: пенсионеры; люди, сидящие дома с детьми; люди, прекратившие поиск работы; люди, взявшие длительный отпуск, прежде чем приступить к новой работе; люди, проходящие период профессиональной подготовки к новой работе, и т.д.

В мире используются разные критерии для определения тех, кто работает и кто занимается поисками работы. В Японии, например, считается, что человек ищет работу, если он предпринял хотя бы одну попытку трудоустроиться в течение последней недели, а в США - в течение месяца. Уже отсюда понятно, почему в США регистрируется большее число безработных, чем в Японии.

В некоторых странах правительство пытается «скрыть» безработицу. Например, потерявшим работу людям порой разрешают ранний выход на пенсию, устраивают на курсы переквалификации, в результате чего люди выпадают из категории ищущих работу. А в России многим предприятиям до сих пор выдаются государственные субсидии с тем, чтобы они могли по-

прежнему выдавать зарплату людям, даже если те не производят товаров и услуг.

Кроме того, в ряде стран (США) официальная статистика безработицы строится на ежемесячных опросах населения, в то время, как в других странах (Россия) уровень безработицы определяется по числу людей, зарегистрированных в специальных правительственных учреждениях. В Польше применяются оба метода. И в 1993 г. по методу опроса безработица составила 12 %, а по методу регистрации 15,7%. Причина расхождения: люди могут регистрироваться в качестве безработных только ради того, чтобы получать пособие. А в ходе опросов они же отвечают утвердительно на вопрос о наличии у них работы.

В России же в 1993 г. и в последующие годы реальный уровень безработицы был значительно выше, чем свидетельствовала официальная статистика: многие оставшиеся без работы не регистрируются из-за бюрократических преград, низкого уровня пособий и т.п.

Если воспользоваться одними и теми же критериями, то вполне может оказаться, что уровень безработицы во всех странах с открытой рыночной экономикой достаточно близок по своей величине. Во всяком случае, ни одной стране с рыночной экономикой не удалось полностью избежать этой проблемы. Те же, кто пытались это сделать, оказались в тяжелом положении. Некоторые государства, например, Швеция и Япония в 70-80-х гг. заявляли, что им удалось «покончить» с проблемой безработицы: в Швеции - за счет исключительно амбициозных программ профессиональной переподготовки, а в Японии - благодаря гарантиям пожизненной занятости (которая в отличие от России обеспечивалась не правительством, а фирмами). Однако кризис государственных финансов в Швеции, а также экономический спад в Японии, в результате которого предприятия оказались в финансовом отношении не способными гарантировать пожизненный найм, привели к тому, что в 90-х гг. безработица в Швеции достигла 10% активного населения, и в Японии обозначилось резкое падение занятости.

Типы безработицы:

1) Фрикционная безработица. Она вызвана тем, что установление соответствия между работниками и свободными рабочими местами требует определенного периода времени. Дело в том, что не имеющие в данный момент работы люди имеют различные склонности и способности, в то же время к каждому рабочему месту предъявляются вполне определенные профессиональные требования. Поскольку различные рабочие места различаются и по сложности, и по оплате труда, безработный может отказаться от первого (и не только первого) предложенного ему рабочего места. Да и предприниматель вовсе не обязан заполнять вакансии первым, кто предложит ему свои трудовые услуги. Таким образом, фрикционная безработица связана с поисками работы. Но она обычно является временной и непродолжительной.

Типичные ситуации: - в условиях свободного выбора рода и места деятельности человек оказался в положении «между работами» (таких и в СССР обычно было всегда около 500 тыс. чел.); - человек уволен в результате банкротства фирмы, но еще не устроился на новое место; - временно потеряна сезонная работа; - молодые люди, впервые ищущие работу.

Фрикционная безработица неизбежна и даже желательна, она характеризует наилучший для функционирования рыночной экономики резерв рабочей силы, способный оперативно перемещаться между предприятиями в

зависимости от колебаний в рыночной конъюнктуре. Спрос на различные товары постоянно колеблется, что, в свою очередь, вызывает колебания спроса на труд работников, производящих эти товары. Внедрение персональных компьютеров, например, сократило спрос на пишущие машинки, что сократило спрос на труд на предприятиях, производящих последние. Одновременно увеличился спрос на труд в электронной промышленности. Через фрикционную безработицу выражается и эффективность рынка рабочей силы: люди переходят на более продуктивную и потому высокооплачиваемую работу, что означает более рациональное распределение трудовых ресурсов в обществе.

2) Структурная безработица. Она связана с периодически происходящими сдвигами в структуре совокупного спроса и совокупного предложения, в технологии, а значит, и в структуре общего спроса на рабочую силу: спрос на одни профессии повышается, на другие падает. Так, увеличение цен на нефть может вызвать увеличение спроса на рабочую силу в нефтедобыче и падение спроса на труд автомобилестроителей. Поскольку структура рабочей силы перестраивается медленнее, чем структура материальных факторов производительных сил, то безработица в этих случаях неизбежна - например, безработица шахтеров из-за падения спроса на уголь в связи с применением энергосберегающих технологий, конъюнктурным спадом производства. Так, в период структурной перестройки американской экономики (инициированной энергетическим кризисом) в некоторых шахтерских регионах безработица составляла 45-68%. А в городе Гэри (штат Западная Виржиния) она достигла 90%. В результате местный бюджет оказался пуст, что привело, в частности, к прекращению ремонта уличного освещения, полицейским не выдавалась зарплата.

Структурная безработица более устойчива и крайне болезненна, ведь затронутым ею работникам часто приходится менять весь образ жизни. Поскольку отраслевая структура национальной экономики имеет региональный разрез, постольку структурная безработица тесно связана с региональной.

3) Региональная безработица - результат сложной комбинации исторических (шахтерские районы), демографических (высокая рождаемость), социально-психологических (низкая мобильность рабочей силы) обстоятельств. Она связана с тем, что географическое перемещение работников не может происходить моментально и также требует определенных затрат времени и средств. Так, в России большинство рабочих мест создаются в европейской части страны, в то время как большая часть безработных находится в Сибири.

Структурная и региональная безработица (которые в широком смысле тоже можно отнести к безработице фрикционной) могут быть не только явными, но и скрытыми. Примеры: работа в течение неполного рабочего дня или 1-2 дня в неделю (а статистика не относит не полностью занятых к безработным); отчаявшиеся найти рабочее место (а потому не регистрирующиеся на бирже труда) и утратившие право на получение пособий по безработице; частично занятые в сельском хозяйстве, но не переезжающие в город только из-за убеждения, что там работу не найти.

Отличия фрикционной безработицы, с одной стороны, структурной и региональной - с другой, невелики, но они есть. У фрикционных безработных сохраняются трудовые навыки, которые они способны продать, а структурным и региональным безработным требуется переподготовка, смена места жительства.

4) Институциональная безработица. Ее порождают институты, само устройство рынка рабочей силы:

- чрезмерное развитие системы страхования по безработице может породить у части работников добровольный выбор ими праздного образа жизни и воздействовать на предложение труда в сторону его понижения. Сегодня типичный американский рабочий, охваченный программой страхования по безработице, получает 50% своей последней заработной платы в течение 26 недель. Социологические исследования, проведенные в США, показали, что американцы, имеющие опыт жизни на пособие по безработице, ежегодно трудятся в среднем на 2 недели меньше. Безработные, получающие пособия, не так активно ведут поиск работы и чаще отвергают непривлекательные, с их точки зрения, предложения. Кроме того, существование системы страхования по безработице помогает предпринимателям легче решаться на крупные увольнения рабочих;

- введение гарантированного минимума заработной платы. Его уровень является источником непрерывных политических дискуссий. Сторонники более высокого уровня минимальной зарплаты рассматривают ее как средство повышения доходов малоимущих семей - правда, обеспечивающего весьма скудный уровень жизни. Например, в 1988 г. при минимальной зарплате в 3,35 \$ за час американскому рабочему, чтобы достичь официального прожиточного минимума на семью из трех человек (9044 \$), приходилось работать 52 часа в неделю. Противники повышения минимума заработной платы считают, что это не лучший способ помощи малоимущим. Во-первых, такое повышение способно увеличить безработицу: работник согласен трудиться и за меньшую зарплату, предприниматель готов ее платить, но их контракту препятствует боязнь нарушить установленный законом минимум. Во-вторых, такая социальная поддержка достается порой далеко не самым нуждающимся. Многие низкооплачиваемые рабочие - это подростки из средних слоев, зарабатывающих деньги на карманные расходы. Из примерно 5 млн. рабочих, получающих в США минимальную зарплату, главы семей составляют менее 25%, в то время как подростки - 37%;

- несовершенство налоговой системы. Чрезмерное завышение подоходного налога приводит к сближению заработной платы и пособия по безработице, что при прочих равных условиях удлиняет срок фактически добровольной безработицы;

- несовершенство информации о претендентах на рабочие места и вакансиях.

5) Циклическая безработица. Она определяется изменениями экономической конъюнктуры, повышаясь во время циклических спадов и сокращаясь в периоды подъемов.

Сегодня большинство экономистов признают существование естественного уровня безработицы. «Нетрудно, - писал Кейнс, - особенно не задумываясь, обеспечить работой 80-90% рабочей силы страны. Но задача обеспечить работой 95-100% населения в принципе отлична. Ее невозможно обеспечить без вдумчивых усилий, и попытки такого рода сопряжены с опасностью возникновения инфляции». Полная занятость вовсе не означает отсутствия безработных: фрикционная, структурная, региональная, институциональная безработица неизбежны. Уровень безработицы при полной занятости есть сумма этих четырех типов безработицы. Иными словами, уровень безработицы при полной занятости соответствует ситуации, при

которой циклическая безработица равна нулю. Реальный ВВП в условиях естественной безработицы называется производственным потенциалом экономики.

Естественный уровень безработицы (т.е. средний ее уровень, вокруг которого происходят циклические колебания) достигается при сбалансированности рынка рабочей силы, когда количество ищущих работу равняется сумме свободных рабочих мест. Если число ведущих поиск рабочего места выше числа вакансий, то налицо циклическая безработица, если же ниже - то неизбежна инфляция: экономика превышает свои производственные возможности. Это - неизбежное следствие выхода государства за максимально допустимые пределы вмешательства в экономику - например, путем денежной экспансии: уменьшение ставки процента за кредит - наращивание инвестиций - увеличение объема производства и занятости. В нашей стране сверхзанятость воспроизводилась инфляционными мерами - массированными государственными инвестициями, дотациями и субсидиями, периодическим списанием задолженности банкам, подгонкой государственных закупочных цен к возрастающим издержкам производства.

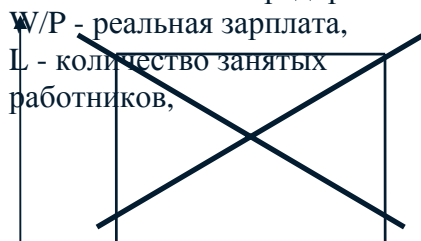
В 60-е г.г. в мире естественным уровнем безработицы считался 4%-ый ее рубеж. Сегодня полная занятость достигается при 5-7%-ой безработице. Так, в США средний уровень безработицы был равен 4,4 % в 50-е гг., 4,7% в 60-е гг., 6,1% в 70-е гг., 7,3% в 80-е гг. Некоторые причины поднятия «планки»(при общепризнанной малой исследованности данной проблемы): в структуре совокупной рабочей силы повысилась доля женщин и молодежи (безработица среди которых выше) - при этом женщины и подростки в некоторой степени вытесняют взрослых мужчин -; институциональные изменения на рынке труда (повысились уровень пособий по безработице и продолжительность его выплат, а также уровень минимальной заработной платы); ускорение структурных сдвигов в экономике в последние десятилетия.

Итак, полная занятость достигается в современных условиях при использовании 93-95% совокупной рабочей силы. Таков целевой ориентир преобразований на рынке труда в условиях переходной экономики.

2. ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ.

1) Классическая концепция занятости (Рикардо, Милль, Маршалл, Пигу и др.). Она доминировала до кейнсианского прорыва 30-х г.г. и связывала безработицу с чрезмерно высокой заработной платой. В то же время утверждалось, что рыночная система способна обеспечить полное использование ресурсов, в том числе трудовых. Но если все-таки безработица возникла, то включается рыночный механизм саморегулирования, и полная занятость быстро восстанавливается.

Анализ классической концепции занятости предполагает построение глобальных функций спроса на труд и предложения труда, применимых к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти функции строятся путем агрегирования функций спроса на труд всех отдельно взятых предпринимателей и функций предложения всех отдельных работников. При этом используется допущение о том, что единственной категорией лиц, предъявляющих спрос на труд, являются частные предприниматели (государство исключается).



Ld - кривая спроса на рабочую силу:
предприниматели меньше нанимают при росте

зарботной платы; Ls - кривая предложения рабочей силы: работники готовы больше трудиться при повышении зарплаты.

Прежде чем совместить эти 2 графика, рассмотрим 2 явления, характеризующие предложение рабочей силы. Они показывают, как отразится на предложении труда определенной группы работников повышение ставок заработной платы до уровня С (эта точка обычно выше точки равновесия).

а) до точки С преобладает эффект замещения: повышение ставок зарплаты - каждый час свободного времени воспринимается как упущенная выгода - его замещение работой;

б) после точки С преобладает эффект дохода: достигается такой уровень реальной зарплаты, при котором свободное время становится самоцелью - его «покупка» за те деньги, которые могли бы быть получены за дополнительную работу - отпуск «за свой счет» и т.п.

Теперь объединим оба графика: в точке Е достигается полная занятость L, которой соответствует равновесный уровень заработной платы (W/P). Если же реальная заработная плата по какой-либо причине возрастает (сильные профсоюзы), то спрос на рабочую силу оказывается меньше предложения, и фирмам приходится так или иначе распределять между всеми претендентами недостаточное количество рабочих мест. Возникает безработица, уровень которой определяется отрезком L1L2. Но в этом случае усиливается конкуренция среди работников за право занятия дефицитных рабочих мест, и она снижает реальную зарплату до точки Е. Если же реальная зарплата снижается ниже этой точки (сильные союзы предпринимателей или реализация монопольного господства государства на рынке труда), то спрос на рабочую силу оказывается выше ее предложения и возникает дефицит рабочей силы с его негативными последствиями. Занятость теряет свою привлекательность, предпочтения населения смещаются в сторону праздности, предложение труда Ls сокращается. И последующая конкуренция предпринимателей за привлечение квалифицированных работников приводит к росту реальной заработной платы до уровня Е.

Таким образом, с точки зрения классиков вполне возможно поддержание полной занятости в национальной экономике. Это - норма, а вынужденная безработица есть случайное явление, порожаемое войнами, засухой, политическими потрясениями и т.п. Помощь государства в обеспечении занятости излишня и, более того, вредна. Итак, позиция классиков: конкуренция на рынке труда исключает вынужденную безработицу. Для преодоления временной, случайной безработицы необходимо исключить деформации рыночного механизма.

2) Кейнсианская концепция занятости опирается на следующие принципы:

а) в рыночной экономике просто не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость. Макроэкономика может достичь состояния равновесия и при значительном уровне безработицы:

где $Y < Y_0$, соответствующего состоянию полной занятости.

Поэтому полная занятость - случайное явление, наличие вынужденной безработицы - норма.

б) Кейнс не отрицал, что сокращение реальной заработной платы может привести к расширению занятости. Но это - далеко не главное лекарство против безработицы:

- на практике очень сложно сократить реальную заработную плату (и в этом состоит одна из причин устойчивости безработицы): на рынке труда представлены внеконкурентные факторы, способствующие устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного состояния: государство, законодательно лишаящее заработную плату ее рыночной гибкости, проводящее ее индексацию; профсоюзы; крупные корпорации, использующие свое монопольное господство на товарных рынках для установления сравнительно стабильных ставок заработной платы и отказывающиеся пересматривать их в зависимости от соотношения спроса и предложения рабочей силы;

- снижение реальной заработной платы не только создает возможность найма большего количества работников, но и уменьшает покупательную способность населения, что приводит к сокращению производства и, соответственно, занятости.

Таким образом, заработная плата устойчива к понижению, а если это понижение все же произошло, то неизвестно, какие факторы перевесят: увеличение количества занятых (из-за распределения общенационального фонда заработной платы на большее количество работников) или их сокращение (из-за сокращения покупательной способности населения и соответствующего сокращения производства).

в) Причина безработицы - не внешние факторы, а факторы внутренне присущие экономической системе, главным среди которых является недостаток совокупного спроса. Именно совокупный спрос в кейнсианской концепции управляет объемом производства, а значит, и спросом на рабочую силу. Поэтому государство должно бороться с безработицей прежде всего с помощью экспансионистской бюджетно-налоговой политики: увеличение государственных расходов или снижение налогов - увеличение совокупного спроса - рост спроса на рабочую силу - снижение уровня безработицы.

Как видим, классический и кейнсианский взгляд на причины безработицы существенно расходятся: высокая заработная плата и низкий совокупный спрос. Но между ними существует и некое сходство, проявляющееся прежде всего в странах с открытой экономикой: повышение заработной платы - увеличение издержек производства - утрата конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке (затруднен экспорт и стимулируется импорт) - спрос на отечественную продукцию за рубежом падает - увеличение безработицы, которая является одновременно и кейнсианской, и классической, поскольку объясняется и слишком высокой зарплатой и недостаточным совокупным спросом.

3) Монетаристская концепция занятости опирается на 4 категории:

а) равновесная безработица, свойственная системе свободной конкуренции, при которой заработная плата уравнивает спрос на труд и его предложение. Продолжая классическую традицию, монетаристы также считают, что в этих условиях безработными являются лишь те субъекты, у которых оценки полезности свободного времени выше оценок полезности денежного дохода, извлекаемого в результате труда.

б) естественная норма безработицы, которая характеризует уже довольно устойчивое искажение рыночных процессов. Естественная безработица

порождается, по Фридмену, микроэкономическими факторами и институтами рынка труда. Уровень такой безработицы бывает, как правило, выше равновесного. Причины:

- несовершенство информации об имеющихся вакансиях;
- добровольная миграция трудящихся, которые в результате остаются в течение определенного времени без работы;
- инерционность рынка труда, вызывающая постоянное несоответствие структуры профессий быстро меняющимся потребностям производства.

Сторонники теории предложения подчеркивают, что главный фактор естественной безработицы - система государственного социального обеспечения, когда последняя выходит за разумные рамки. В этом случае в обществе ослабляется стремление незанятых к поиску рабочих мест, что порождает деформации свободного рынка труда, сокращение предложения труда и - соответственно - рост безработицы. К тому же широкомасштабные социальные программы означают рост государственных расходов, что предполагает повышение и налоговых ставок. А это опять-таки снижает привлекательность занятости по сравнению с праздностью. Наконец, излишние социальные расходы изменяют соотношение между потребляемой и сберегаемой частями располагаемого дохода: увеличивается доля потребления в нем - поскольку занятые, оценивая свое благосостояние в длительной перспективе, больше рассчитывают на государственную поддержку в пенсионный период. Падение же предельной склонности к сбережению влечет за собой сжатие кредитных ресурсов и источников инвестиций, что замедляет экономический рост страны и создание новых рабочих мест.

в) вынужденная безработица - устойчивое отклонение текущих значений безработицы от ее естественной нормы. Одна из главных причин вынужденной безработицы - жесткость заработной платы, т.е. ее неспособность к гибкому изменению, достаточному для приведения предложения труда в соответствие со спросом на него. Безработица как результат жесткости заработной платы и вытекающей отсюда нехватки рабочих мест называется еще и безработицей ожидания. Рабочие становятся безработными не потому, что они ищут работу более соответствующую их квалификации, а потому, что при данном уровне заработной платы $L_s > L_d$. Безработица ожидания возникает потому, что фирмы не могут снизить уровень зарплаты, несмотря на избыточное предложение труда. Этому способствуют 3 причины:

- принятие законов о минимальной заработной плате;
- преднамеренное установление фирмами стимулирующей заработной платы (на уровне выше равновесного) - ведь работники, получающие высокую зарплату, более добросовестно относятся к труду, лучше питаются, реже меняют место работы. Артур Оукен (в 60-е г.г. основной советник по экономической политике президентов США Д. Кеннеди и Л. Джонсона) в свое время отмечал, что жесткость реальной заработной платы может быть выгодна не только работающим по найму, но и предпринимателям. Подписание коллективного договора обеспечивает стабильность и защищенность, особенно на так называемых «рынках карьеры»;

- существование монопольной силы профсоюзов. Давление профсоюзов влечет за собой неоправданный рост доходов занятых, снижение нормы накопления фирм. Между тем, как отмечал Э. Феллпс, в экономике, где поддерживается естественная безработица, не должно «оставаться места коалициям рабочих». Профсоюзные организации действуют во всех странах,

однако пользуются разным влиянием. Так, в Швеции, Германии, Великобритании они очень сильны: в Швеции около 80% работающих принадлежат к тому или иному профсоюзу, в Германии и Великобритании - около 40%. В США же лишь 15% работающих входят в профсоюзные организации.

г) кейнсианская безработица, возникающая в случае, если государство систематически осуществляет кейнсианское регулирование занятости. При этом обычно искусственно сокращается процентная ставка, растут государственные расходы и используются другие инфляционные способы решения проблемы занятости, дающие, однако, лишь кратковременный эффект. Безработица может даже опуститься ниже естественного норматива, становясь, по терминологии неоконсерваторов, «кейнсианской». Однако в длительной перспективе неизбежно повышение безработицы до естественной нормы, но уже в сопровождении ускоряющейся инфляции.

4) Четвертое объяснение: безработица обусловлена изменениями в технологии (технологическая безработица). Ее исследование началось с работ К.Маркса и других экономистов того времени. Для исследования причин технологической безработицы К.Маркс использовал категорию органического строения капитала, выражаемого через соотношение постоянного и переменного капитала C/V . Его рост рассматривался как главная причина безработицы.

Вначале рассмотрим влияние на уровень безработицы накопления капитала при постоянстве его органического строения.

$$4000C + 1000V + 1000 = 6000 : 10 \text{ чел} \times 100 \text{ дол} = 1000 \text{ дол.}$$

Через год:

$$8000C + 2000V + 2000 = 12000 : 20 \text{ чел} \times 100 \text{ дол} = 2000 \text{ дол.}$$

Таким образом, потребность - 20 работников. Но пусть в наличии лишь 15 работников нужной профессии и квалификации, т.е. спрос на рабочую силу больше ее предложения. В этом случае происходит рост заработной платы (например, до 200 дол.): $15 \text{ чел} \times 200 \text{ дол} = 3000 \text{ дол}$. Тогда прибавочная стоимость = 1000 дол (а не 2000 дол). В результате инвестиции падают: $4000C + 1000V + 1000 = 6000$, и на 15 человек 1000 дол. не хватает (минимальную заработную плату необходимо обеспечить) - 5 работников увольняют. Маркс: «Употребляя математическое выражение, величина накопления есть независимая переменная, а величина заработной платы - зависимая, а не наоборот: заработная плата = f (накопление). Уже здесь заложена возможность появления лишних рабочих рук: в доминирующей позиции капитала по отношению к труду. Численность работающих регулируется потребностью капитала в самовозрастании.

На определенных этапах (например, в период индустриализации) проявляется тенденция роста органического строения капитала: чем выше производительность труда, тем большая масса средств производства приходится на каждого работника. Авансированный капитал распределяется в иной пропорции - в пользу C : 4:1, 5:1,...8:1. Как следствие, спрос на труд отстает от роста накопления капитала. Таким образом, накопление капитала одновременно и притягивает, и отталкивает рабочую силу: добавочный капитал (из прибавочной стоимости) предъявляет дополнительный спрос на труд, А первоначальный капитал, изменяя свою структуру ($4000C : 1000V$; $8500C : 1500V$) выталкивает часть рабочей силы. Правда, общий итог обычно (если чистые инвестиции больше нуля) выражается увеличением числа занятых, но

только абсолютно. Относительно (соотносительно с приростом вещественных элементов производительных сил) число занятых по мере накопления сокращается.

В последние десятилетия органическое строение капитала относительно стабильно. Причины: расширение отраслей с низким строением капитала (прежде всего сферы услуг), удешевление средств производства (электроника), повышение заработной платы (требуется повышение квалификации работников). Строение капитала повышается лишь в отдельных отраслях, но не в экономике в целом. В остальных отраслях технологическая безработица не увеличивалась. Но в 70-80 г.г. на уровень занятости влиял другой фактор - замедление темпов экономического роста.

Особенно заметна технологическая безработица там, где ускорение научно-технического прогресса сочетается с высокой заработной платой, и у предпринимателей особенно велики стимулы сокращать число рабочих мест за счет автоматизации производства. Так, на автомобильных заводах США средняя заработная плата 25 дол/час. Робот выполняет те же трудовые функции при затратах 6 дол/час, включая затраты на его приобретение и обслуживание. Автоматизация набора текста в типографии означала 20-кратное увеличение технологической безработицы. А вот информатизация - первая в истории глубокая технологическая трансформация, которая не создает особых проблем с занятостью: уменьшение числа рабочих мест в одном месте означает их увеличение в другом. Пример: компьютеры дома - не нужны инвестиции на строительство заводов, офисов, их оборудование. В результате при одном и том же объеме инвестиций можно создать больше рабочих мест.

3. БЕЗРАБОТИЦА В ПЛАНОВО-РЕГУЛИРУЕМОЙ И ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Планово-регулируемая экономика не исключает существования безработицы, однако ее уровень обычно не выходит за рамки естественного, равного сумме уровней фрикционной, структурной и региональной безработицы. Ни в одной экономической системе не может быть полностью ликвидирована фрикционная безработица: добровольно или вынужденно покидая прежнее место работы, люди затрачивали определенное время на поиски нового места, оставаясь на это время безработными. Не все выпускники школ, техникумов и вузов и в нашей стране могли сразу найти устраивающую их работу. Структурная и региональная безработица и в централизованно планируемой экономике являлись естественным результатом изменения структуры воспроизводства. Но циклическая безработица не свойственна плановой системе: дефицит как черта командной экономики характеризовал и ситуацию с трудовыми ресурсами, а поэтому спрос на рабочую силу устойчиво превышал ее предложение.

Естественный уровень безработицы в плановой экономике оказывается значительно ниже, чем в экономике рыночной. Факторами, определяющими это «отставание», являются:

- принудительное распределение выпускников учебных заведений;
- применение административных санкций к неработающим лицам;
- административные барьеры, препятствующие перемене места жительства (институт прописки), в сочетании с отсутствием рынка жилья;
- торможение структурных сдвигов в экономике вследствие отсутствия конкуренции и низких темпов научно-технического прогресса.

Важнейшая особенность занятости в плановом хозяйстве - существование скрытой или внутризаводской безработицы («безработицы на рабочем месте»), когда численность персонала на каждом предприятии значительно превышает потребность в нем, определяемую плановыми заданиями. Такой внутренний резерв рабочей силы, ослабляющий трудовую дисциплину и ухудшающий качество работы персонала, является непосредственным следствием дефицита рабочей силы: рабочая сила может неожиданно потребоваться для перевыполнения плановых заданий, для сельхозработ, при экстренных заданиях центра и т.п. Такая тенденция к резервированию рабочей силы одновременно увеличивает и ее дефицит, и скрытую безработицу. Образуется своеобразный замкнутый круг, ибо обострение дефицита усиливает тенденцию к резервированию рабочей силы - и наоборот.

С началом рыночных реформ в России неожиданно в полный рост встала проблема безработицы. На протяжении десятилетий централизованно планируемая экономика преуспевала по крайней мере в одном: в предоставлении гарантированных рабочих мест подавляющему большинству трудящихся. Правда, этот успех стоил очень недешево. Во многом именно из-за гарантий занятости тормозился экономический рост, на крайне низком уровне оставались доходы работников. Боязнь безработицы сковывала действия правительства по внесению кардинальных перемен в экономическую политику страны.

По мере роста безработицы перед Россией встает множество важных вопросов. До каких пределов будет повышаться ее уровень? Будет сокращение занятости явлением временным или постоянным? Какой уровень безработицы можно будет считать нормальным после того, как в стране сформируется рыночная экономика?

В переходной экономике России представлены все рассмотренные выше причины вынужденной безработицы:

1) завышенная по сравнению с равновесным уровнем заработная плата в ряде отраслей, например, в тех, где значительны силы профсоюзов. А значит здесь неминуема и инфляция издержек, и потенциальная безработица.

2) низкий совокупный спрос как следствие чрезмерной жесткости финансово-кредитной политики.

3) несформированность звеньев инфраструктуры рынка рабочей силы, что проявляется в его негибкости.

4) удорожание средств производства приводит к росту органического строения капитала и к нехватке средств на выплату заработной платы.

Поэтому не случайно, что при переходе к рыночной экономике происходит существенное повышение общего уровня безработицы. Причины:

1) для переходной экономики характерен рост естественной нормы безработицы. Отмена системы принудительного закрепления молодых специалистов на определенных рабочих местах, формирование рынка жилья, возможность получить работу на новом месте жительства без специального административного разрешения расширяют возможности выбора места работы и увеличивают уровень фрикционной безработицы. Система пособий по безработице, формирующаяся на переходном этапе, материально поддерживает лиц, ищущих работу, и позволяет им не торопиться в выборе сферы деятельности. Кроме того, в ходе осуществляющейся структурной перестройки экономики проявляется резкое несоответствие между потребностями

обновляющегося производства и сложившейся ранее профессионально-квалификационной структурой рабочей силы. Результатом является высокий уровень структурной (и региональной) безработицы.

2) Формирование реального рынка труда позволяет устранить дефицит рабочей силы, характерный для плановой экономики. Это ослабляет тенденцию к созданию внутренних резервов рабочей силы на предприятиях. Одновременно развертывание рыночной конкуренции диктует курс на снижение издержек производства и, следовательно, на сокращение избыточного персонала. В результате меняется форма безработицы, из скрытой формы (формами которой в плановой экономике являлись вынужденные простои из-за нехватки сырья и материалов, прогулы и простои, связанные с недобросовестным отношением к труду и др.) в открытую форму. Статистически измеряемая безработица увеличивается.

3) Трансформационный спад сокращает потребность в рабочей силе и является одним из важнейших факторов, способствующих росту безработицы. В то же время для переходной экономики характерен «эффект запаздывания» - временной лаг между сокращением производства и адекватным ему сокращением занятости (если падение ВВП за годы рыночных реформ составляет около 50%, то занятость сократилась лишь на 5-6%). Наличие и продолжительность этого лага обусловлены следующими факторами:

а) сокращение производства на первом этапе рыночных реформ сопровождается не столько снижением численности персонала, сколько сокращением вакантных рабочих мест - наследия дефицитной экономики;

б) численность административно-управленческого персонала на предприятиях, как правило, не зависит от изменений в объемах выпуска продукции;

в) теснота связи между динамикой ВВП и безработицей зависит от соотношения частной и государственной форм собственности. Все предприниматели в период кризисного падения производства стремятся (не допуская при этом, естественно, своего банкротства) избежать пропорционального сокращения численности работников - особенно квалифицированных, в подготовку которых вложены значительные средства. Эти затраты способны многократно окупить себя в период оживления деловой активности. Однако возможности частных фирм не допускать существенного сокращения численности рабочих при значительном падении объема производства весьма ограничены. Государственные же предприятия обладают большими возможностями в данном отношении, поскольку они пользуются и в переходный период значительной финансовой поддержкой правительства. Эти предприятия реагируют на сокращение производства скорее не массовыми увольнениями, а сокращением рабочего дня, рабочей недели, предоставлением внеочередных отпусков работникам - т.е. нарастанием скрытой, внутризаводской безработицы. Такая скрытая безработица становится все более явной по мере развертывания процесса приватизации госпредприятий. Чем интенсивнее идут приватизационные процессы, тем теснее становится связь между масштабами трансформационного спада и уровнем безработицы. Более того, рост негосударственного сектора способен сам по себе вызвать всплеск безработицы даже при постоянстве объема ВВП.

г) степень проявления «эффекта запаздывания» в реакции занятости на сокращение производства зависит от уровня жесткости денежно-кредитной политики государства в переходный период. Низкая учетная ставка процента,

широкие масштабы льготного кредитования, система взаимозачетов долговых обязательств предприятий позволяют предприятиям поддерживать на высоком уровне численность персонала. Ужесточение же монетарной политики делает такое поддержание невозможным.

Интенсивность проявления рассматриваемого «эффекта запаздывания» в переходный период не следует чрезмерно возвышать. В противном случае такое смягчение социальных последствий безработицы может обернуться торможением рыночных реформ, дальнейшим спадом экономической эффективности.

4. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ.

1) Отставание объема валового национального продукта. Главная «цена» безработицы - не выпущенная продукция и не оказанные услуги (которые теряются безвозвратно). Отставание объема ВВП = потенциальный ВВП - фактический ВВП. Закон А. Оукена: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание объема ВВП от потенциально возможного составляет 2,5%. Отношение 1/2,5 или 2/5 позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы.

Так, в США в 1983 г. естественная безработица составляла 6%, а фактическая - 9,5%. Отставание объема ВВП = $3,5 \times 2,5 = 8,75\%$. Объем ВВП = 3300 млрд. дол. Потери продукции составили $3300 \times 8,75 = 290$ млрд. дол.

2) Резкое расслоение населения по уровню жизни:

- «синие воротнички» страдают намного сильнее, чем «белые». Последних увольняют значительно реже. Причины: они заняты в отраслях, меньше подверженных циклическим колебаниям (сфера услуг, производство товаров кратковременного пользования) или работают в собственной фирме; в их обучение вложены значительные средства (увольнишь работника - потеряешь их);

- резко повышается безработица среди молодежи, а также национальных меньшинств, женщин.

3) Длительная безработица снижает уровень заработной платы даже после того, как спад преодолен (укрепляются позиции работодателей на рынке труда, теряется квалификация), и это понижает покупательную способность населения.

4) Часть рабочей силы после определенного периода безработицы уже непривлекательна на рынке труда. Эффект гистерезиса выражает неспособность системы, подвергшейся воздействию внешних шоков, вернуться в свое исходное состояние после прекращения такого воздействия. Применительно к проблеме занятости данный эффект проявляется в том, что при достижении определенного уровня безработицы существует опасность того, что она долго будет удерживаться на данном высоком уровне. В странах Запада гистерезис проявился в 70-х - начале 80-х гг. в том, что после нефтяных шоков, последовавшей затем стагфляции, безработица и после возобновления роста и возвращения инфляции на прежний уровень оставалась весьма высокой. Возвращения к прежнему естественному уровню безработицы не произошло. Точнее изменился сам естественный уровень в сторону его повышения. Гистерезис в переходной

экономике связан прежде всего с тем, что безработица ведет к значительным невозвратным потерям человеческого капитала (достаточно обратить внимание на социальное происхождение российских «челноков», ранее работавших учителями, программистами, специалистами оборонных предприятий и т.п.)

5) Неравномерное распределение средств, в свою очередь, приводит к обострению социальной напряженности и формирует суровый общественный климат в обществе. Опыт 30-х г.г. убедительно демонстрирует, что продолжительная массовая безработица угрожает демократии, приводя к власти лидеров, подобных Гитлеру. Беспорядки и насилие в США во многом объясняются сегодня значительной безработицей среди негров.

6) Ухудшение здоровья нации: существует прямая связь между ростом безработицы и увеличением числа самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней. В США в депрессию 30-х г.г. многие главы семейств покончили самоубийством, чтобы семья могла получить страховку.

7) Развал семей. Отцы с позором уходили из дома, уезжали в поисках работы, дети убегали из голодающих семей.

Негативный эффект высокого уровня безработицы в переходный период более ощутим, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Система материальной поддержки безработных в переходной экономике находится в стадии формирования и потому недостаточно эффективна. Недостаток финансовых ресурсов у государства не позволяет поддерживать пособие по безработице на приемлемом, хотя бы приближенном к прожиточному минимуму, уровне. Наконец, трудоспособное население, сформировавшееся в условиях стабильно высокой занятости, психологически более тяжело воспринимает потерю работы.