

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

**Экономика для менеджеров.
Книга II.**

Учебник

Под редакцией Пороховского А.А., Тенякова И.М.

Москва - 2020

УДК 330.1
ББК 65.02
DOI 10.36705/2

Рецензенты:

Сорокин Дмитрий Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, научный руководитель ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»;

Рязанов Виктор Тимофеевич – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ, заведующий кафедрой экономической теории экономического факультета ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет».

Экономика для менеджеров: учебник. В 2-х книгах. Книга II. / Под ред. А.А. Пороховского, И.М. Тенякова. – М.: Издательство «Книга-Мемуар», 2020. – 518 с.

ISBN 978-5-6043125-9-9

Учебник ЭКОНОМИКА ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ подготовлен в рамках образовательных стандартов нового поколения МГУ имени М.В.Ломоносова для студентов направления МЕНЕДЖМЕНТ, обучающихся по программе бакалавров. Он состоит из двух книг. Первая книга содержит теоретические основы изучения экономики и анализ деятельности фирм на микроуровне национальной экономики. Вторая книга посвящена макроэкономическим вопросам функционирования компаний и роли государства, месту национальной экономики в мировом хозяйстве в условиях четвертой промышленной революции.

Учебник может быть использован в вузах России и других стран в рамках соответствующих образовательных программ, включая программы неэкономического профиля, а также для школ бизнеса и управления, дополнительного образования в различных формах.

Материал учебника формирует основы для освоения всего комплекса дисциплин, позволяющих стать высококвалифицированным управленцем в различных сферах работы менеджеров.

Учебник может быть полезен для всех, кто интересуется вопросами управления и экономики, проблемами повышения эффективности деятельности российских компаний в условиях растущей конкуренции на мировых рынках в XXI веке.

© Экономический факультет МГУ имени
М.В. Ломоносова, 2020

© Издательство «Книга-Мемуар», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Оглавление	4
Предисловие	11
Введение	13
Раздел I Макроэкономические условия деятельности фирмы. 16	
Глава 1. Экономическая роль государства. «Правила игры» в рыночной системе	16
Глава 2. Основные показатели экономики. Национальный продукт и доход	52
Глава 3. Макроэкономическое равновесие	84
Глава 4. Инфляция и безработица как факторы деятельности фирмы	147
Глава 5. Бюджетно-налоговая политика государства	178
Глава 6. Роль банков и кредита в экономическом развитии.....	209
Глава 7. Экономический рост и деловой цикл. Фирма в условиях экономического кризиса.....	243
Глава 8. Открытость экономики и международная конкуренция: вызовы для менеджеров	287
Раздел II Общие условия предпринимательства	336
Глава 9. Финансовые рынки и рыночная цена компании. Интересы менеджеров и акционеров (собственников)	336
Глава 10. Работа по государственному заказу	380
Глава 11. Особенности транснациональных компаний	406
Глава 12. Экономические институты.....	444
Глава 13. Единство национального рыночного пространства – базовое условие устойчивого развития фирмы и экономики.....	463
Галерея экономистов	480
Глоссарий	494
Завершение курса	517

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	11
ВВЕДЕНИЕ	13
РАЗДЕЛ I. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	16
Глава 1. Экономическая роль государства. «Правила игры» в рыночной системе	16
1.1. Понятие и место государства в экономике	16
1.1.1. Почему возникло государство	17
1.1.2. Определение государства	18
1.1.3. Объем и масштабы государства в экономике	19
1.2. Функции государства в современной экономике	19
1.2.1. Коррекция «провалов» рынка.....	20
1.2.2. Организация налоговой системы	28
1.2.3. Макроэкономическое регулирование	30
1.3. Государственное регулирование деятельности фирмы	34
1.4. Проблема поиска оптимального уровня госрегулирования	42
1.5. Государство в модели экономического кругооборота	43
<i>Основные понятия</i>	47
<i>Вопросы для обсуждения</i>	47
<i>Тесты</i>	48
<i>Кейс</i>	49
Глава 2. Основные показатели экономики.	
Национальный продукт и доход	52
2.1. Статистический учет показателей экономики на макроуровне. Система национальных счетов (СНС)	52
2.2. Основной показатель экономики – валовой внутренний продукт (ВВП). Способы расчета ВВП	60
2.2.1. ВВП по добавленной стоимости	62
2.2.2. ВВП по расходам	65
2.2.3. ВВП по доходам.....	68
2.3. ВВП и другие показатели экономики на макроуровне	71
2.4. Тождество сбережений и инвестиций	73

2.5. Номинальные и реальные экономические показатели.	
Индексы цен.....	75
<i>Основные понятия</i>	78
<i>Вопросы для обсуждения</i>	78
<i>Тесты</i>	79
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	81
Глава 3. Макроэкономическое равновесие	84
3.1. Совокупный спрос и совокупное предложение.	
Модель AD-AS.....	84
3.1.1. Совокупный спрос	84
3.1.2. Совокупное предложение	94
3.2. Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS в коротком и длительном периодах	103
3.3. Шоки совокупного спроса и совокупного предложения	107
3.4. Структура совокупного спроса: потребление, инвестиции, спрос государства и остального мира. Модель «доходы-расходы».....	115
3.4.1. Потребительская функция Кейнса	119
3.4.2. Функция сбережений.....	121
3.4.3. Инвестиционные расходы.....	122
3.4.4. Равновесие реального сектора в кейнсианской модели. Кейнсианский крест. Механизм достижения равновесного объема производства	124
3.4.5. Мультипликатор инвестиций Кейнса	126
3.4.6. Механизм достижения равновесного объема производства	128
3.4.7. Колебания равновесного выпуска вокруг экономического потенциала. Рецессионный и инфляционный разрывы.....	131
3.5. Факторы совокупного предложения. Роль ожиданий при установлении макро-экономического равновесия	135
<i>Основные понятия</i>	141
<i>Вопросы для обсуждения</i>	141
<i>Тесты</i>	142
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	144

Глава 4. Инфляция и безработица как факторы деятельности фирмы.....	147
4.1. Рынок труда: постановка проблемы и российская специфика.....	147
4.2. Спрос и предложение на рынке труда. Равновесие рынка труда.....	154
4.3. Циклическая безработица. Закон Оукена.....	159
4.4. Инфляция: основные понятия. Количественная теория денег и инфляция.....	163
4.5. Причины и экономические последствия инфляции.....	166
4.6. Кривая Филлипса. Роль инфляционных ожиданий.....	169
<i>Основные понятия.....</i>	<i>175</i>
<i>Вопросы для обсуждения.....</i>	<i>175</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>176</i>
Глава 5. Бюджетно-налоговая политика государства.....	178
5.1. Цели и инструменты бюджетно-налоговой политики. Правительственные расходы.....	178
5.2. Финансирование государственных расходов. Налоговая политика.....	185
5.3. Бюджетная сбалансированность. Циклический и структурный дефициты бюджета.....	193
5.4. Способы финансирования бюджетного дефицита и Государственного долга.....	198
<i>Основные понятия.....</i>	<i>206</i>
<i>Вопросы для обсуждения.....</i>	<i>207</i>
<i>Задания для самостоятельной работы.....</i>	<i>207</i>
Глава 6. Роль банков и кредита в экономическом развитии..	209
6.1. Деньги и их функции.....	209
6.2. Структура современной кредитно-финансовой системы.....	217
6.3. Процесс создания денег коммерческими банками.....	223
6.4. Переход от традиционного банкинга к цифровизации банков.....	226
6.5. Денежно-кредитная политика.....	228

<i>Основные понятия</i>	234
<i>Вопросы для обсуждения</i>	234
<i>Тесты</i>	235
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	238
<i>Кейс</i>	239

Глава 7. Экономический рост и деловой цикл. Фирма в условиях экономического кризиса..... 243

7.1. Макроэкономическая динамика и формы ее выражения.....	243
7.2. Экономический рост: содержание, показатели, источники, типы	245
7.2.1. Экономический рост как увеличение потенциального выпуска	245
7.2.2. Экономический рост как повышение дохода на душу населения.....	249
7.2.3. Экономический рост как повышение доли национальной экономики в мировой	252
7.2.4. Качественный экономический рост. Качество роста	253
7.3. Факторы и механизм экономического роста. Предпосылки выхода фирмы на траекторию роста.....	255
7.4. Циклические колебания в экономике и их показатели. Деловой цикл и его фазы	267
7.5. Экономический кризис как фаза цикла. Виды кризисов	272
7.6. Влияние фаз цикла на состояние фирмы. Особенности поведения фирмы в условиях экономического кризиса	275
7.7. Особенности макроэкономической динамики в постсоветской России	278
<i>Основные понятия</i>	282
<i>Вопросы для обсуждения</i>	283
<i>Тесты</i>	284
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	284

Глава 8. Открытость экономики и международная конкуренция: вызовы для менеджеров..... 287

8.1. Международное разделение труда в мировой экономике: выгоды для бизнеса и страны	287
--	-----

8.2. Основные показатели внешнеэкономической деятельности.	
Платежный баланс и валютный курс.....	294
8.2.1. Платежный баланс.....	296
8.2.2. Валютный курс	303
8.3. Роль международной конкуренции в повышении конкурентоспособности человека, бизнеса, страны.....	311
8.4. Национальные интересы и экономическая безопасность	318
<i>Основные понятия.....</i>	329
<i>Вопросы для обсуждения.....</i>	329
<i>Тесты.....</i>	330
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	333

РАЗДЕЛ II. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... 336

Глава 9. Финансовые рынки и рыночная цена компании.

Интересы менеджеров и акционеров (собственников)..... 336

9.1. Понятие финансового рынка и его функции.....	336
9.2. Основные типы инвесторов на финансовых рынках	341
9.3. Финансовые посредники и их функции	346
9.4. Виды ценных бумаг на финансовых рынках	348
9.4.1. Облигации	348
9.4.2. Акции	350
9.4.3. Деривативы (производные финансовые инструменты)	351
9.5. Привлечение компанией внешнего финансирования. Процедура первичного размещения акций компании на бирже (ИРО)	354
9.6. Факторы, влияющие на динамику акций компании. Классическая и поведенческая теория финансов	358
9.7. Конфликт акционеров и менеджеров – противоречия и пути решения	361
9.8. Государственное регулирование финансовых рынков	365
<i>Основные понятия.....</i>	367
<i>Вопросы для обсуждения.....</i>	367
<i>Тесты.....</i>	368
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	369

<i>Кейс</i>	370
Глава 10. Работа по государственному заказу	380
10.1. Международные практики контрактных взаимоотношений в рамках госзаказа	380
10.2. Функционирование российской государственной контрактной системы	385
10.3. Государство как фактор экономического развития.....	393
<i>Основные понятия</i>	403
<i>Вопросы для обсуждения</i>	404
<i>Тесты</i>	404
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	405
Глава 11. Особенности транснациональных компаний.....	406
11.1. Понятие транснациональной компании (ТНК).....	406
11.2. История развития ТНК. Роль ТНК в процессе глобализации.....	409
11.3. Место и роль ТНК в мировой экономике. Глобальные цепочки создания стоимости	415
11.4. ТНК в экономике России	422
11.5. Особенности внутренней и внешней среды ТНК.....	433
<i>Основные понятия</i>	437
<i>Вопросы для обсуждения</i>	437
<i>Задание для самостоятельной работы</i>	438
<i>Кейс</i>	439
Глава 12. Экономические институты	444
12.1. Институциональная теория – составная часть экономической теории и науки управления.....	444
12.2. Институт как научная категория.....	448
12.3. Институциональная модель человека.....	451
12.4. Роль технологии в институциональном развитии	454
<i>Основные понятия</i>	461
<i>Вопросы для обсуждения</i>	462

Глава 13. Единство национального рыночного пространства – базовое условие устойчивого развития	
фирмы и экономики	463
13.1. Параметры национального экономического пространства ..	464
13.2 Инфраструктурное обеспечение всей территории страны	467
13.3. Региональная структура и территориально-производственные комплексы и зоны.....	469
13.4. Обеспечение единства и однородности экономического пространства	473
<i>Основные понятия.....</i>	<i>477</i>
<i>Вопросы для обсуждения.....</i>	<i>477</i>
<i>Тесты.....</i>	<i>478</i>
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	<i>478</i>
<i>Кейс.....</i>	<i>479</i>
ГАЛЕРЕЯ ЭКОНОМИСТОВ.....	480
ГЛОССАРИЙ	494
Завершение курса	517

Предисловие

Настоящий учебник подготовлен преподавателями и сотрудниками кафедры политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова на основе Рабочей программы дисциплины «Экономика для менеджеров» в рамках реализуемого с 2019/2020 учебного года нового учебного плана подготовки студентов по направлению «Менеджмент» программы бакалавров экономического факультета. Годовой курс «Экономика для менеджеров» объемом 10 кредитов читается на 1 курсе в соответствии с государственным образовательным стандартом нового поколения, утвержденным МГУ имени М.В. Ломоносова. За свою многолетнюю историю кафедра накопила богатый опыт подготовки учебников и учебных пособий, отвечающих требованиям времени. Неизменным остается кафедральный подход к созданию учебной литературы – системное видение и раскрытие как экономики в целом, так и каждого явления, и процесса в их функционировании и развитии. Такой подход становится особенно актуальным в период разворачивающейся четвертой промышленной революции, когда цифровые технологии и искусственный интеллект бросают вызов не только устоявшимся законам, нормам и правилам, но и самому человеку, его будущему.

Для удобства пользования учебник состоит из двух книг. Первая книга содержит материал для первого семестра, а вторая – для второго семестра. Так построен учебный процесс на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова. Однако в других вузах России, в том числе и вузах неэкономического профиля, место и объем курса могут быть адаптированы к соответствующим образовательным программам, включая дополнительное образование, школы управления и бизнеса.

Материал учебника формирует основы для освоения всего комплекса дисциплин, позволяющих стать высококвалифицированным управленцем в различных сферах работы менеджеров.

Авторами глав книги 2 учебника являются:

Предисловие – профессор Пороховский А.А.

Введение – профессор Пороховский А.А.

Глава 1 – доцент Никитина Н.И.

Глава 2 – профессор Теняков И.М.

Глава 3 – профессор Никифоров А.А., доцент Титова Н.И.

Глава 4 – доцент Вощикова Н.К.

Глава 5 – профессор Кадомцева С.В.

Глава 6 – доцент Миклашевская Н.А.

Глава 7 – профессор Кульков В.М., профессор Теняков И.М.

Глава 8 – доцент Амирханова Ф.С., доцент Кайманаков С.В.

Глава 9 – доцент Патрон П.А.

Глава 10 – доцент Чирков М.А.

Глава 11 – профессор Колганов А.И., к.э.н. Рассадина А.К.

Глава 12 – доцент Филатов И.В., доцент Московский А.И.

Глава 13 – профессор Пороховский А.А.

Руководитель авторского коллектива – профессор Пороховский А.А.

Научно-методическая редакция – профессор Пороховский А.А., профессор Теняков И.М.

Издание осуществлено при финансовой поддержке выпускника МГУ имени М.В. Ломоносова.

Введение

За время рыночных преобразований в нашей стране профессия менеджера стала весьма распространённой. Сложилось впечатление, что менеджером можно стать довольно легко, а сама работа менеджера не требует большого опыта, знаний и навыков. Многие вузы независимо от своего основного профиля открыли подготовку менеджеров без соответствующей отраслевой привязки. Однако постепенно выяснилось, что, во-первых, рыночная российская экономика не нуждается в таком количестве выпускников–менеджеров, которые заполнили рынок этой профессии, и, во-вторых, бизнесу и государственным структурам нужны менеджеры только с глубокими и всесторонними знаниями, относящиеся с высокой ответственностью к своим обязанностям, нацеленным на развитие и поддержание должной репутации своей компании или организации.

Именно таких выпускников уже более четверти века готовит направление «Менеджмент» программы бакалавров экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. Вместе с тем развивающаяся четвертая промышленная революция существенным образом изменяет все стороны жизни каждого человека, функционирование компаний и экономики в целом, взаимосвязь государства и бизнеса. Искусственный интеллект и роботизация бросают вызов самому человеку, его месту и роли в современной цивилизации, его способности направлять новейшие технологии на благо людей, а не на разрушение окружающего мира. Наступающая широким фронтом цифровизация требует кардинального совершенствования подготовки будущих менеджеров.

Начиная с 2019/2020 учебного года направление «Менеджмент» программы бакалавров начинает работать по новому учебному плану, основанному на максимальном учёте

влияния цифровизации как на учебный процесс, так и на деятельность бизнеса и жизнь общества. Кафедра политической экономии взяла на себя ответственность подготовить базовый курс «Экономика для менеджеров» как общетеоретическую платформу для изучения и освоения студентами всех дисциплин программы. За годы своего существования, начиная с образования кафедры в Московском университете в 1804 г., коллектив кафедры укреплял и развивал традиции университетского образования – фундаментальность, системность, нацеленность на будущее. Эти традиции в полной мере отражены и в подготовленном учебнике.

Главная задача курса – сформировать у студентов направления «Менеджмент» системное видение экономики, понимание её основных закономерностей развития и их взаимосвязь с управленческими функциями менеджеров в рамках российской рыночной модели с учётом зарубежного опыта.

Структура и содержание курса построены с расчётом на то, что студенты осваивают основы общей экономической теории и могут закрепить полученные знания и навыки при изучении последующих учебных дисциплин, а также углубить и расширить представление о теории и практике экономики в ходе самостоятельной работы.

Материал первой книги отнесён к микроуровню, а второй – к макроуровню. Весь курс рассчитан на активное участие студентов в освоении новых тем и привитие им креативного отношения к избранной профессии.

Модель каждой главы включает:

- раскрытие теоретических положений с обязательным использованием примеров из российской экономики;
- ознакомление студентов с выдающимися экономистами и управленцами, создавшими и развивавшими как экономическую теорию, так и теорию управления;

- показ практики экономического поведения в конкретных ситуациях российских и зарубежных компаний;
- выявление роли цифровизации в раскрываемых экономических процессах;
- формулирование и составление задач-кейсов для индивидуального и коллективного решения студентами;
- использование современных статистических данных об экономике в целом и по отдельным фирмам.

Кафедра политической экономии настроена на дальнейшее совершенствование учебного курса и учебника. Мы надеемся получать замечания и предложения от всех заинтересованных лиц, чтобы с каждым годом преподавание и изучение «Экономики для менеджеров» становилось всё более востребованным как студентами и преподавателями, так и всеми, интересующимися проблемами управления.

Наш адрес - politec@econ.msu.ru

РАЗДЕЛ I. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Глава 1. Экономическая роль государства. «Правила игры» в рыночной системе

История государств многих стран насчитывает не одно столетие. Исследованием природы и роли государства в человеческой цивилизации занимаются разные науки – исторические, философские, политологические, юридические, культурологические. Широкий спектр проблем, связанных с государством, рассматривают и экономические науки. Особенность изучения государства в курсе «Экономика для менеджеров» состоит в том, что здесь государство показывается в условиях развитой рыночной системы, функционирование и эффективность которой во многом зависит от конкретного государства в конкретной стране. Общие параметры деятельности государства уже показаны в главе 1 книги 1 данного учебника. Теперь предстоит изучить экономическую активность государства, как по отношению к отдельной компании, так и в масштабе всей страны, включая взаимодействие с другими странами и международными фирмами.

1.1. Понятие и место государства в экономике

Экономику XXI века невозможно представить себе без активного участия государства. Понимание его места и роли в жизни общества за несколько столетий радикально изменилось: в современной трактовке *государство – это институт,*

призванный обеспечивать своим гражданам достойную жизнь и рост их благосостояния.

1.1.1. Почему возникло государство

Появление государства связывается с тем, что в обществе возникает потребность в «правилах игры», которые соблюдались бы всеми участниками.

Одна из версий происхождения государства – теория общественного договора. В соответствии с ней люди когда-то добровольно отказались от части своих «естественных прав» в пользу государства. В соответствии с таким общественным договором люди доверяют государству выполнение определенных функций – защиту прав собственности, гарантирование соблюдения контрактов, производство общественных благ и т.п. – и передают ему право на применение легального насилия и соглашаются на оплату его деятельности в виде выплаты налогов.

Вставка 1.1. Сосед делает ремонт в своей квартире, и даже обои клеит перфоратором. Договориться с ним отдельно каждому жителю дома сложно. Кому-то важно, чтобы было тихо днем, другому хочется отдохнуть вечером после работы. Но существуют правила, усредняющие все это многообразие потребностей: По закону г. Москвы № 42 от 12.07.2002 г. «О соблюдении покоя граждан и тишины в ночное время в г. Москве» для проведения шумных ремонтных работ отводится время с 09:00 утра до 19:00 вечера. При этом обязательно нужно сделать перерыв в послеобеденный отдых граждан. Это время с 13:00 до 15:00. В случае отказа от исполнения установленных норм можно вызвать участкового инспектора.

Таким образом, функция, связанная с определением «правил игры» и обеспечением их соблюдения всеми участниками, переходит к государству.

1.1.2. Определение государства

Государство – это совокупность органов власти, которая регулирует общественные отношения. Для этого оно создает правовые нормы и обеспечивает их исполнение. Государство включает в себя систему органов законодательной (парламент) и исполнительной (правительство) власти. Эта система существует на всех уровнях управления страной: на общегосударственном уровне законодательную функцию в России исполняет Федеральное собрание, состоящее из двух палат: верхней – Совета Федерации – и нижней – Государственной думы. Органом исполнительной власти на федеральном уровне является правительство РФ. На региональном уровне – республик, краев, областей – функционируют парламенты, которые называются по-разному: Государственный совет, Народное собрание, Законодательное собрание, областная Дума и просто парламент. На местном уровне на муниципальных выборах избирается представительный орган местного самоуправления с количеством депутатов, которое соответствует численности населения. Исполнительную власть на местном уровне осуществляет местная администрация.

Помимо органов законодательной и исполнительной власти к государству относятся специализированные институты – службы и фонды: Федеральная Таможенная Служба, Федеральная Антимонопольная Служба, пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования. Особую роль в функционировании государства играет главный орган финансовой системы – центральный банк.

1.1.3. Объем и масштабы государства в экономике

О месте государства в экономике страны можно судить по доле доходов и расходов государственного бюджета в валовом внутреннем продукте (ВВП). Так в России для консолидированного бюджета (суммы федерального бюджета и местных бюджетов всех уровней) отношение доходной части к ВВП составляет около 30%. Если смотреть на расходы, то примерно половина этой суммы направляется на социальную поддержку – выплату пенсий и пособий. Блага, производимые государством, формируют порядка 15% ВВП России.¹

При сопоставлении между странами видно, что соответствующие показатели находятся в довольно узком диапазоне. Так в странах с относительно либеральной экономикой – США и Республике Корея – перераспределяется 30-35% ВВП, а в странах с социально ориентированной экономикой – Германии и Нидерландах – около 45% ВВП.²

1.2. Функции государства в современной экономике

Экономика как хозяйство возникла из-за конфликта между безграничностью потребностей и ограниченностью располагаемых ресурсов. Государство как часть экономической системы призвано способствовать решению данной проблемы на уровне экономики в целом – содействовать повышению эффективности ее функционирования, т.е. снижению совокупных издержек производства и росту общего количества и качества выпускаемых благ. Для этого требуется создать условия, позволяющие каждому человеку, фирме или предприятию реализовать свой потенциал. Главным показателем эффективной работы государства является устойчивый рост благосостояния жителей страны.

¹ По данным Росстата.

² Рассчитано по : Российский статистический ежегодник, 2018. Росстат. М., 2018 (данные по странам за 2014-2015 г.).

1.2.1. Коррекция «провалов» рынка

Государственное вмешательство в функционирование экономики объясняется существованием целого ряда проблем, рыночное решение которых невозможно или неэффективно.

1) Определение и защита прав собственности; гарантирование соблюдения контрактов.

Нормальная хозяйственная деятельность возможна только в том случае, если у производителей есть гарантии, что никто силой не отберет результаты их труда и не нарушит достигнутых договоренностей. В условиях, когда существует высокий риск экспроприации, выпуск будет ограничиваться минимальным объемом, необходимым для выживания. Если у покупателя нет уверенности в получении качественного товара в обмен на свои деньги, а у продавца – в том, что предложенный товар оплатят, сделки будут совершаться лишь среди узкого круга лиц, доверяющих друг другу.

Можно пытаться защищать свою собственность и наказывать обманщиков каждому самостоятельно, но в таком случае будет расходоваться слишком много ресурсов с не очень высокой эффективностью. Поэтому в истории право на насилие быстро концентрировалось в руках определенной группы людей, призванных защищать «своих» от «врагов». И до сих пор в кризисных ситуациях, когда полиция оказывается не способной справляться со своими обязанностями, функцию обеспечения общественного порядка “берут” на себя бандитские группировки, собирая дань с бизнеса.

2) Несовершенство информации.

Проблема ограниченности информации возникает при заключении любой сделки: о качестве приобретаемого товара бывает сложно судить в момент его приобретения. Как правило, продавец располагает информацией об истинных свой-

ствах своего товара. Поэтому здесь главное – заставить информированную сторону раскрыться. При повторяющемся взаимодействии, когда участники сделки доверяют друг другу, такой проблемы не возникает. Однако в общем случае для уменьшения рисков нужны правила, обязывающие продавцов раскрывать информацию о своем товаре и устанавливающие ответственность за обман.

С проблемой качества производимых благ тесно связан вопрос о безопасности: покупателям важно, нет ли в составе продукта питания вредных компонентов и доступен ли пожарный выход в кинотеатре.

3) Производство общественных благ.

Если частные блага могут быть употреблены только теми, кто за них заплатил, то общественными все пользуются коллективно, причем независимо от участия в финансировании их производства.

Общественные блага характеризуются свойством *неконкурентности*. Это означает, что использование данного блага одним потребителем не мешает то же делать и другим (хотя бы до определенного предела). К общественным благам относятся светофоры и дороги, парки, национальная безопасность, услуги органов государственного управления, а также теле-трансляции, массовые зрелища и даже лекции в университете.

Второй чертой экономических благ является исключаемость. В большинстве случаев тех, кто не оплатил право пользования благом, можно исключить из его потребления. Но отлучить неплательщиков налогов от потребления блага «государственное управление» или «национальная безопасность» невозможно. Так же, как и запретить им ходить по дорогам и пользоваться пешеходными переходами. Классификация благ в соответствии с исключаемостью и конкурентностью представлена в табл. 1.1.

Таблица 1.1. Классификация благ в соответствии с исключаемостью и конкурентностью

Конку- рентность		<i>высокая</i>	<i>низкая</i>
Исключаемость	<i>высокая</i>	Чистое частное благо: потребляется индивидуально только тем, кто заплатил (мороженое).	Исключаемое общественное благо: (концерт, лекция, киносеанс, зоопарк).
	<i>низкая</i>	Благо общего пользования: потребляется индивидуально, но невозможно отсечь «зайцев» (скамейка в парке).	Чистое общественное благо: потребляется коллективно; невозможно отсечь «зайцев» (полиция).

Неисключаемые и неконкурентные блага называются чистыми общественными благами. Эти блага, как правило, не будут производиться частными фирмами, потому что невозможно четко выделить тех, кто ими пользуется, и собрать с них плату. Поэтому государство само решает, в каком количестве и каким образом их производить.

Вставка 1.2. Маяк считается чистым общественным благом: его светом могут пользоваться все корабли, проплывающие мимо. Нобелевский лауреат Рональд Коуз в работе «Маяк в экономической теории» показал, что в реальности государство не имело отношения к содержанию маяков: расходы компенсировались за счет специального сбора с кораблей, заходивших в ближайший порт. Данный факт призван показать, что даже для производства чистых общественных благ не всегда требуется государство.

Среди общественных благ особое место занимает фундаментальная наука, а также в целом интеллектуальная и

творческая деятельность. Высокая цена многих лекарств объясняется значительными затратами на их разработку. Если фармацевтические компании не смогут вернуть средства, потраченные на исследования, разработку технологии и клинические испытания, эта сфера не сможет существовать. Поэтому нужна защита интеллектуальной собственности – патентное законодательство и борьба с пиратством.

4) Внешние эффекты.

Внешние эффекты или экстерналии возникают, когда в результате взаимодействия двух контрагентов, основанного на сопоставлении только их индивидуальных затрат и выгод, затрагиваются интересы третьих лиц, не имеющих отношения к данной сделке. Это воздействие может быть как отрицательным, так и положительным.

Примером негативного внешнего эффекта является загрязнение – ущерб, наносимый окружающей среде в результате выбросов отходов производства, а также шум и курение в общественных местах.

К сферам, в которых возникают положительные внешние эффекты, относятся в первую очередь образование и здравоохранение. Когда человек, преследующий собственную выгоду, стремится получить хорошее образование, чтобы претендовать, например, на высокооплачиваемую работу, и заботится о своем здоровье, чтобы дольше и лучше жить, тем самым он способствует росту общественного благосостояния, поскольку более продолжительное время и более продуктивно будет участвовать в процессе создания благ.

В рамках рыночного взаимодействия, основанного на рациональном поведении, скорректировать внешние эффекты оказывается чрезвычайно сложно из-за высоких издержек ведения переговоров. А с ростом числа участников сделки эти издержки становятся запретительно высокими. Поэтому в тех

сферах, где возникают отрицательные внешние эффекты, для снижения общественного ущерба и повышения эффективности использования ресурсов требуется государственное регулирование – введение правил. В отношении производителей это могут быть налоговые меры, направленные на снижение объемов производимой продукции до уровня, при котором возникающее загрязнение не превышает допустимых пределов. Либо это могут быть правила, устанавливающие приемлемые нормы выбросов, исполнение которых требует от предприятий строить очистные сооружения, что так же, как и налоги, повышает издержки и сокращает выпуск до общественно оптимального уровня. Сюда же относятся и прямые запреты – например, на полеты больших самолетов с высоким уровнем шума.

В сферах, где возникают положительные внешние эффекты, для повышения общественного благосостояния в дополнение к частным расходам желательно осуществлять государственное софинансирование. Поскольку и в образовании, и, особенно, в медицине используется труд высокой квалификации и сложное оборудование, предоставление соответствующих услуг связано с высокими издержками. Если оставить рынку решение об объеме производства в данных сферах, количество предоставляемых услуг окажется значительно ниже общественного оптимума. Однако предоставление бюджетного финансирования требует жесткого контроля над расходованием выделяемых средств и соблюдением установленных стандартов объема и качества оказываемых услуг.

5) *Поддержка социально незащищенных слоев населения.*

Вопрос о принципиальной необходимости и объемах социальной политики является в значительной степени философским: что лучше, чтобы у каждого члена общества был небольшой, но вполне достаточный кусок пирога или чтобы пирог быстрее рос, несмотря на существенное неравенство в его распределении?

Точки зрения на эту проблему располагаются в широком диапазоне. Есть мнение, что значительное перераспределение снижает стимулы к экономической активности. Но не менее очевидно и то, что международный терроризм, в частности, произрастает из ощущения несправедливости, которое порождается имущественным неравенством.

В России в последние годы и первые лица страны, и ученые-экономисты много говорят о необходимости обеспечивать адресный характер поддержки, чтобы материальная помощь оказывалась тем людям, которые реально в ней нуждаются, а не всем, кто попадает в определенную категорию по объективному фактору – например, имеет ребенка в возрасте до 3 лет.

Но даже если не ставить целью борьбу с имущественным неравенством, вообще без социальной поддержки обойтись нельзя: в любой стране есть определенные категории людей, нуждающиеся в помощи – инвалиды, сироты, семьи, потерявшие кормильца. О степени цивилизованности общества можно судить по тому, какое положение занимают в нем эти слои населения.

Довольно значительную роль в оказании помощи тем, кто нуждается в ней, играют благотворительные фонды и волонтерские организации. Особенно в направлениях, связанных с вопросами финансирования. Однако они не могут полностью заменить государство, поскольку именно у государ-

ства сконцентрирована необходимая информация и именно оно устанавливает правила, в соответствии с которыми организуется помощь и определяется, как именно будет (или почему не будет) работать частная поддержка.

Например, собрать средства на операцию или приобретение коляски может благотворительный фонд. Но способствовать созданию среды, доступной для инвалидов, и ввести льготы для предприятий, использующих их труд, может только государство.

б) Поддержка конкуренции.

Частный стимул – стремление к максимальной прибыли – несет в себе саморазрушающее начало: желание ограничить конкуренцию. Конкуренция – подразумевает участие в соревновании и требует постоянного совершенствования. Если стремление фирмы к монопольной власти выражается в работе над улучшением качества производимого продукта, который стал бы выгодно отличаться от аналогов и позволил производителю в определенных пределах диктовать цену на него, то такая монопольная власть, связанная с дифференциацией продукции, допустима. Но если желание фирм увеличить прибыль приводит к созданию монополии – заключению картельного соглашения, то в этом случае общество несет значительные потери.

Этот провал рынка также должно исправлять государство. В этой сфере оно создает антимонопольное законодательство, обеспечение исполнения которого возложено на антимонопольную службу. Этот орган анализирует колебания цен на рынках отдельных благ и в случае появления сигналов, свидетельствующих о возможном сговоре производителей, проводит расследование. В большинстве стран антимонопольное законодательство работает как ограничительные

рамки: фирмы, зная о запрете на сговоры, даже не пытаются в них вступить.

Кроме антимонопольной политики для повышения конкуренции государство может способствовать развитию малого бизнеса, например, упрощая условия его создания, субсидируя процентную ставку по кредитам или поощряя создание бизнес-инкубаторов.

Важным направлением деятельности государства в этой связи также является регулирование естественных монополий, которые возникают в сферах, где рост объемов производства сопровождается снижением себестоимости продукции. Поэтому конкуренция в таких сферах вызывает непроизводительное расходование ресурсов. Примером такой монополии является метрополитен: было бы странно иметь два метро в одном городе. Если бы метрополитен был частной компанией, цена билета оказалась бы очень высокой. Блага, производимые в условиях естественной монополии, часто являются социально значимыми, поэтому цены на них регулируются государством. Это не всегда способно решить проблемы с эффективностью, но позволяет людям пользоваться сетевыми услугами – электричеством, транспортом, почтой, стационарной телефонной связью, водопроводом и канализацией – по относительно приемлемым ценам.

7) Обеспечение нормального функционирования денежной и финансовой системы.

Деньги – это, образно говоря, «кровь» экономики: они обеспечивают эффективное взаимодействие экономических агентов, опосредуя обмен. Хозяйственное функционирование даже на самом элементарном уровне нуждается в средстве обращения и мере стоимости. В исторические периоды со сложной экономической ситуацией, когда денежная система переставала нормально выполнять свою функцию, быстро

выделялись товары, которые брали на себя функцию денег: соль, мыло, спички, водка. Относительно недавним примером является гиперинфляция в Венесуэле, где в роли денег выступали в отдельных районах куриные яйца.

В современной развитой экономике уже невозможна непосредственная привязка средства обращения к какому-либо материальному активу, в частности, к золоту. Поэтому в рамках страны эмиссия (выпуск денег в обращение) должна осуществляться централизованно, на основе понимания особенностей функционирования экономики в целом и в соответствии с поставленной целью. Как правило, такой целью становится обеспечение устойчивости национальной денежной единицы, т.е. поддержание ее покупательной способности, что может быть реализовано, например, с помощью политики таргетирования инфляции.

Наличие в экономике устойчивой денежной единицы, эффективная работа всей финансовой системы и проведение ответственной кредитно-денежной политики является необходимым условием функционирования экономики. Ответственность за выполнение этой миссии возложена на государственный орган – центральный банк.

1.2.2. Организация налоговой системы

Для обеспечения своей деятельности – производства общественных благ, нейтрализации внешних эффектов, оказания социальной поддержки – государству нужны средства. Поскольку невозможно собрать их ни на добровольной основе, ни в качестве платы за оказываемые услуги, изъятия осуществляются в обязательном порядке в соответствии с установленной налоговой системой. Организация налогообложения и контроль над сбором налогов (налоговое администрирование) является одной из важнейших функций государства.

Налоговая система страны (как и деятельность государства в целом) призвана обеспечивать рост экономики, ее развитие и повышение уровня жизни населения. Для этого она должна строиться в соответствии с рядом условий.

Во-первых, для того чтобы бизнес в стране мог нормально функционировать и развиваться, ему нужна стабильность, в том числе и определенность налоговой системы. Опросы предпринимателей показывают, что они предпочитают неизменность условий ведения бизнеса непрерывным попыткам их улучшить. Если бизнес считает, что высока вероятность каких-то изменений, в том числе в налогах, то у него возникнут сложности с прогнозированием, что может заставить предпринимателей отказаться от планов по расширению или модернизации производства.

Во-вторых, налоговая система должна быть легитимной, т.е. устанавливаться законодательно и приниматься в обществе. Такого отношения к принудительным и обязательным изъятиям можно добиться только в случае прозрачности использования бюджетных средств – если налогоплательщики осознают, что конкретно они оплачивают своими налогами, например, защиту, дороги, образование детей. Если люди понимают, что деньги, которые есть у государства, это их деньги, если государство подотчетно своему народу, тогда уклонение от налогов становится общественно порицаемым, а не одобряемым поведением.

И наконец, налоговая система должна стабильно обеспечивать тот объем поступлений в бюджет, который требуется для осуществления необходимых расходов. Соблюдение соответствующего баланса требует проведения взвешенной бюджетно-налоговой политики.

Для понимания главного принципа организации налоговой системы нужно иметь в виду, что ее построение – это ре-

зультат общественного договора: как решили граждане, так и должно быть.

Вставка 1.3. Например, в Норвегии в 1905 г. после разрыва союза со Швецией встал вопрос о государственном устройстве в новых условиях независимости: должна ли страна стать республикой или сохранить конституционную монархию. Был проведен референдум, на котором почти 80% избирателей проголосовали за приглашение на престол одного из представителей шведской королевской династии. Вскоре после этого парламент страны проголосовал за удвоение размеров содержания королевской семьи 100 голосами против 11. Таким образом, несмотря на то, что по факту Норвегия на тот момент уже была республикой, сохранялся общественный запрос на конституционную монархию – стране был нужен король как символ нации; и люди были готовы за это платить.

1.2.3. Макроэкономическое регулирование

Кризисы, с которыми периодически сталкивается рыночная экономика, могут трактоваться как своеобразный «провал» рынка: они происходят довольно регулярно и многие исследователи считают, что в основе их возникновения лежат чисто рыночные причины (например, непростой процесс достижения равновесия между спросом и предложением), а не какие-то внешние факторы. Поэтому можно сказать, что основная цель государства – обеспечение эффективной работы всей экономической системы – предполагает также деятельность по нейтрализации циклических колебаний.

Вопрос о том, что должно делать государство для предотвращения кризисов и борьбы с их последствиями, является центральным в макроэкономической теории. Ответы на него находятся в диапазоне от почти полного невмешательства до необходимости проведения политики «тонкой настройки». Тем не менее, общепризнанно, что четкие неиз-

менные правила и доверие к правительству – это необходимое условие устойчивого развития страны.

Однако в случае, когда произошедшие в экономике изменения не позволили существующим правилам предотвратить кризис, возникает необходимость применения дискреционных мер.

Вставка 1.4. Так ипотечный кризис 2007-2009 гг. оказался результатом в том числе появления новых финансовых технологий и инструментов, которые, как предполагалось, позволяли снизить риски, а на деле лишь скрыли их. Банки выдавали людям кредиты на покупку или под залог домов. Такой вид кредитования считается относительно безрисковым, поскольку обеспечивается достаточно ликвидными активами. Затем банки «запаковывали» ипотечные кредиты и другие виды инвестиций и продавали ценные бумаги, по которым уровень риска признавался очень низким, и потому их разрешалось покупать институциональным инвесторам с жесткими ограничениями по степени риска. Но когда ФРС США, борясь с перегревом экономики, стал повышать ставку рефинансирования, к которой были привязаны ставки по ипотечным кредитам, выяснилось, что многим заемщикам не под силу даже обслуживать свои кредиты, не говоря уже о том, чтобы погашать. Попытка реализовать залоги привела к обвалу цен на недвижимость, а массовые неплатежи по кредитам – к финансовому, а затем и экономическому кризису.

Так финансовая «инновация», в отношении которой не было проведено адекватной оценки и не введено соответствующих правил по ее использованию, привело к масштабным проблемам на мировом уровне.

Мерами по преодолению последствий серьезных экономических потрясений являются действия, осуществляемые в рамках *бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики*.

Обычно в бюджете существует специальная статья, связанная с расходами на преодоление непредвиденных ситуа-

ций, например, стихийных бедствий. Из этих средств можно финансировать предоставление дополнительных финансовых ресурсов предприятиям и гражданам. Например, повысить пособие по безработице в период ее сильного роста или субсидировать ставку процента по кредиту, необходимому на техническое перевооружение. Также можно выделить средства на поддержку моногородов, единственное предприятие в котором испытывает сложности (если, например, на мировом рынке резко упали цены на производимую им продукцию). В целом инструментами бюджетно-налоговой политики являются госрасходы и трансферты – если рассматривать расходную часть бюджета. А со стороны доходов государство может манипулировать налогами, предоставляя льготы или временно освобождая от налогов определенных граждан или виды деятельности.

Кредитно-денежная политика должна быть направлена на обеспечение бесперебойного функционирования денежной и финансовой системы, что является важным условием экономической стабильности. Поэтому в кризисных ситуациях, когда страдает экономика в целом, финансовая сфера не может остаться незатронутой. И действия ЦБ, направленные на стабилизацию денежного обращения и поддержание работоспособности банковской системы будут также и мерами борьбы с кризисом. Антикризисная кредитно-денежная политика, как правило, связана с предоставлением дополнительных средств банкам, которые те в свою очередь могут выдать экономическим агентам и поддержать тем самым совокупный спрос, выпуск и занятость.

Помимо *антикризисной политики*, направленной на сглаживание циклических колебаний и обеспечения макроэкономического равновесия на уровне полной занятости, к макроэкономическому регулированию можно отнести дей-

ствия государства, связанные с обеспечением экономического роста и безопасности.

Сюда можно отнести *структурную политику* – поддержку молодых отраслей или сфер, которые смогут обеспечить технологический прорыв. *Региональная политика* – выделение средств на развитие территорий, обладающих определенным потенциалом (незадействованной рабочей силой, природными ресурсами, возможностями создания курортной зоны и т.п.), создание особых экономических зон (ОЭЗ).

Также государство призвано отстаивать интересы национального бизнеса на международной арене. Это можно делать с помощью мер таможенного регулирования, вводя пошлины или субсидии. Например, если стоит цель наладить в стране выпуск собственной микроэлектроники или поддержать производителей помидоров, может возникнуть необходимость хотя бы временно оградить соответствующие отрасли от иностранной конкуренции. Для этого можно установить пошлины на аналогичные импортные блага, ввести экспортную субсидию при продаже данных отечественных товаров за рубеж и разрешить беспошлинный ввоз импортного оборудования, если оно необходимо для налаживания производства. Подобная политика часто критикуется в связи с возможными потерями эффективности в краткосрочном периоде, однако бывают ситуации, когда ее осуществление может быть оправдано.

В частности, в целях обеспечения бесперебойного функционирования экономики может понадобиться обезопасить ее от проблем, связанных с поставкой ресурсов, которыми располагают только страны с нестабильной политической системой. Если подобные ресурсы имеются, но их добыча связана с высокими издержками, данную проблему можно решить только в условиях государственной поддержки.

1.3. Государственное регулирование деятельности фирмы

Государство регулирует все этапы деятельности фирмы. Правила, определяющие порядок действий, были разработаны и продолжают разрабатываться в связи с упомянутыми «провалами» рынка. Государство обязано защищать права собственности, гарантировать соблюдение контрактов, обязывать продавцов раскрывать информацию, обеспечивать производство общественных благ, нейтрализовывать внешние эффекты и т.п.

В табл. 1.2 представлены виды регулирования и нормативные документы, содержащие правила, по которым оно осуществляется. Перечень составлен в соответствии с этапами деятельности фирмы.

Таблица 1.2. Виды государственного регулирования деятельности фирмы.

	Сфера регулирования	Направления регулирования	«Провалы» рынка	Нормативные документы
1	Организация (создание)	Порядок регистрации фирмы; оформление уставных документов; лицензирование	Защита прав собственности, несовершенство информации	Гражданский кодекс РФ
2	Отношения с контрагентами – поставщиками и покупателями	Правила оформления контрактов и обеспечение их выполнения	Гарантии соблюдения контрактов	Гражданский кодекс

3	Качество товара	Соответствие фактического качества заявленному; обеспечение безопасности	Несовершенство информации	Закон о защите прав потребителей
4	Финансовые операции	Безналичные и наличные расчеты	Обеспечение соблюдения контрактов; производство общественных благ (сбор налогов)	Документы ЦБ
5	Внешнеторговая деятельность	Оформление трансграничных контрактов, перемещения товаров и денег; таможенное оформление; оплата пошлин	Производство общественных благ (сбор налогов); макроэкономическое регулирование	Таможенный кодекс Таможенного союза
6	Использование наемного труда	Прием на работу; условия труда; увольнение	Несовершенство информации; макроэкономическое регулирование (борьба с безработицей)	Трудовой кодекс
7	Уплата налогов	Объекты налогообложения; ставки; порядок уплаты	Производство общественных благ (сбор налогов); макроэкономическое регулирование	Налоговый кодекс

8	Прекращение деятельности	Порядок расчетов с контрагентами	Соблюдение контрактов	Гражданский кодекс
---	--------------------------	----------------------------------	-----------------------	--------------------

1. Чтобы заняться какой-либо экономической деятельностью, вначале нужно зарегистрироваться. Для этого требуется выбрать правовую форму (самозанятый, индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью или даже акционерное общество, что значительно сложнее в организационно-правовом аспекте) и оформить учредительные документы. На право заниматься определенными видами деятельности нужна лицензия – разрешение. Лицензируется, например, предоставление медицинских и образовательных услуг: для получения разрешения нужно показать, что у фирмы имеются необходимые ресурсы – помещение, оборудование и штатное расписание. Также требуется лицензия на право торговать некоторыми видами товаров, в частности, спиртными напитками.

2. Чтобы можно было обеспечить соблюдение договоренности, она должна быть определенным образом оформлена. Чтобы у предприятия была возможность добиться от контрагента исполнения условий контракта в суде или арбитраже, все эти условия и каждое совершенное действие отражаются в специальных документах: договорах, счетах-фактурах, накладных и т.п.

3. Государство регулирует стандарты качества. Сюда относится необходимость помещать информацию о товаре на этикетке (на государственном языке, если это импортный товар), соответствие фактического качества заявленному: состав, вес в упаковке, содержание ГМО и т.п. Также государство, заботясь о здоровье своих граждан, может водить специальные правила продажи товаров, оказывающих негативное влияние на здоровье. Так табачные изделия, спиртные напитки и некоторые другие товары не продаются лицам, не достигшим 18 лет.

Стремлением обеспечить безопасность своих граждан объясняется введение санитарного контроля и регулярные проверки пожарной инспекцией.

Если это предприятие госсектора, производящее общественные блага, то соответствующими ведомствами разрабатываются подробные регламенты всех видов деятельности и контролируется их соблюдение. Так Министерство высшего образования предписывает, как должна выглядеть программа курса, читаемого в вузе, а Министерство здравоохранения устанавливает, каким образом и сколько времени лечить ту или иную болезнь. Такая практика отчасти объясняется необходимостью контроля над целевым использованием бюджетных средств.

4. Осуществление платежей между предприятиями и государству также осуществляется по определенным правилам. Посредником здесь выступают коммерческие банки (КБ), важной функцией которых является расчетно-кассовое обслуживание. Проводя платежи предприятия, банк, в котором оно обслуживается, обязан также контролировать движение ее средств. За тем, чтобы банки занимались этим, следит центральный банк (ЦБ), и делается это в целях борьбы с отмыванием денег и ухода от налогов, поскольку все должны участвовать в финансировании производства общественных благ.

5. Внешнеторговая деятельность также досконально регулируется государством. Устанавливаются правила оформления трансграничных контрактов и последующего их выполнения (поставки товаров и перевода денег). Это также делается в целях предотвращения теневого оттока капитала.

Вставка 1.5. Так, например, существует правило, в соответствии с которым импортер, которому в срок не поставили товар, оплаченный авансом, штрафуются на всю сумму этого аванса. Предполагается, что таким образом

предприятие вывело деньги за границу, не планируя получить товар по договору, заключенному с иностранным поставщиком. Но если это был добросовестный предприниматель, то он терпит убытки дважды: от поставщика и от государства.

Таможенное регулирование определяет правила пересечения товарами границ и порядок уплаты импортных пошлин. Таможенное регулирование может выступать средством политического давления. Можно признать товары, производимые определенной страной, «вредными» и запретить их ввоз.

6. Государство регулирует взаимоотношения фирмы с работниками. По определенным правилам осуществляется прием на работу; регламентируются условия труда и правила увольнения работников. Так государство обеспечивает социальную стабильность, ограничивая власть работодателя.

Вставка 1.7. Однако часто бывает, что стремление защитить какие-то группы населения создает дополнительные проблемы. Например, невозможность уволить беременную женщину ограничивает возможности женщин устроиться на работу. Работодатель, выбирая между молодой женщиной и мужчиной, предпочтет мужчину, поскольку в отношении женщины велика вероятность замужества и ухода в декретный отпуск на продолжительный срок.

Во Франции некоторое время существовало правило, запрещающее увольнение молодых людей с их первого места работы в течение трех лет. Эта норма приводила к очень высокому уровню безработицы среди молодежи: совершенно очевидно, что никто не хотел принимать человека без опыта и каких-либо сигналов о его способностях, не имея возможности быстро его уволить. Отмена данного правила нормализовала ситуацию.

7. В современной экономике налогообложение – это сложная система, имеющая свою специфику в каждой сфере

деятельности. Дополнительную проблему создают непрерывные попытки ее усовершенствовать – ввести новые налоги или отменить старые, изменить ставки или налогооблагаемую базу, предоставить льготы или ужесточить условия выплат. Основным документом, определяющим систему налогообложения, является Налоговый кодекс РФ. Все изменения в налоговую систему вводятся специальными законами, подзаконными актами или постановлениями правительства. Они принимаются Государственной Думой, публикуются заранее и считаются вступившими в силу с определенного момента.

В РФ основными источниками налоговых поступлений являются налог на добычу полезных ископаемых, налог на добавленную стоимость (НДС), налоги на доходы физических лиц, на прибыль предприятий и от внешнеэкономической деятельности.

Система подоходного налогообложения – одна из самых простых и понятных: при работе по найму граждане обязаны выплачивать 13% от всех полученных доходов. При этом выплата осуществляется предприятием, которое удерживает налог из заработка и перечисляет его в бюджет (15% в местные бюджеты, остальные 85% в региональные). В определенных случаях существует возможность получить налоговый вычет: если в течение года было приобретено жилье, осуществлены расходы на образование или медицинское обслуживание, часть расходов можно вывести из налогооблагаемой базы. Но для этого необходимо подать налоговую декларацию и собрать требуемый пакет подтверждающих документов. Также граждане выплачивают налог на имущество: квартиры, земельные участки, автомобили.

Такая система начисления налогов, когда ставка не зависит от размера налогооблагаемой базы, называется пропорциональным налогообложением или «плоской» шкалой. Существует прогрессивная система налогообложения, когда бо-

лее высокие доходы подлежат обложению по более высокой ставке. Регрессивная шкала предполагает снижение ставки при росте налогооблагаемой базы.

Вставка 1.8. Регрессивное подоходное налогообложение – нетипичный случай. Примерами регрессивного налогообложения могут быть обязательные платежи фиксированного размера. Так пошлина при получении паспорта составляет 300 рублей. При более высоком доходе «ставка» такого налога окажется ниже. Также в РФ в настоящее время не осуществляются взносы в пенсионный фонд с доходов, превышающих 796000 в год. Поэтому для получателей высоких зарплат ставка этих взносов оказывается регрессивной.

Кроме выплаты подоходного налога за своих сотрудников предприятия обязаны осуществлять платежи в специальные фонды, начисляемые на фонд заработной платы. К ним относятся взносы на обязательное пенсионное страхование (22%), отчисления на обязательное медицинское страхование (5,1%) и платежи в Страховой фонд (2,9%).

Налогообложение индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан осуществляется по другим правилам.

Предприятия выплачивают налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль. Если реализуется подакцизная продукция (табачная продукция, спиртные напитки, бензин), то выплачивается этот вид косвенного налога. Предприятия, функционирующие в соответствующих сферах, платят за пользование природными ресурсами и налоги на добычу полезных ископаемых.

Внешнеторговая деятельность также подлежит налогообложению: существует сложная система импортных пошлин, которыми облагаются товары, приобретаемые у зарубежных производителей. Налогообложение экспорта – это специфическая форма изъятий, характерная для стран, специ-

ализирующихся на продаже полезных ископаемых: таким образом у добывающих предприятий изымается природная рента, которую предполагается использовать на благо всей страны.

Виды налогов, ставки и порядок уплаты налогов определяется по-разному в зависимости от сферы, в которой функционирует предприятие, и от его размера. Так, например, товары, поставляемые за границу, не облагаются НДС, поэтому предприятия-экспортеры не платят его, а, напротив, получают из бюджета возмещение той суммы, которая вошла в стоимость использованного сырья и материалов. Некоторые социально значимые товары – лекарства, продукты питания, детские товары – облагаются НДС по более низкой ставке. Так с 1.01.2019 г. в РФ базовая ставка НДС была повышена с 18 до 20%, а по этим товарам сохранилась пониженная ставка в 10%.

Расчет и выплата налогов осуществляется предприятиями, как правило, каждый квартал в течение месяца после завершения отчетного периода. При этом в налоговую инспекцию подается отчетность, оформленная по определенным правилам, в которой приводятся расчеты. Однако это общее в целом правило также не абсолютно: крупные предприятия (с выручкой более 15 млн. рублей за квартал) обязаны производить ежемесячные авансовые платежи налога на прибыль.

Для обеспечения достоверности предоставления отчетности налоговая инспекция организует периодические (плановые и внеплановые) проверки предприятий, в течение которых изучается первичная документация – договора, счета, платежные поручения, накладные – и оценивается правильность начисления налогов.

8. Фирма может прекратить свое существование. Так же как и организация бизнеса, этот процесс происходит по опре-

деленному алгоритму. При этом необходимо завершить все расчеты с государством, контрагентами и работниками.

1.4. Проблема поиска оптимального уровня государственного регулирования

В своем стремлении компенсировать все «провалы» рынка и обезопасить людей от самих себя государство часто вводит чрезмерные и избыточные регулирующие нормы, мешающие нормальному развитию бизнеса.

Всемирный банк ежегодно проводит межстрановое исследование и составляет индекс легкости ведения бизнеса (*Doing Business*), который характеризует условия предпринимательской деятельности на основе анализа законодательной базы. При построении рейтинга учитываются количество документов, время, необходимое на их оформление, и затраты, которые требуются для осуществления ряда ключевых операций предприятия. Среди таких операций регистрация (начала бизнеса), получение разрешения на строительство, подключение к электроснабжению, получение кредитов, защита прав инвесторов и обеспечение контрактов (судебное производство), международная торговля (таможенное оформление).

Верхние позиции в рейтинге занимают Сингапур, Новая Зеландия, Дания, Гонконг. США в 2019 г. оказались на 8 месте, Китай на 13, Германия – на 22 месте. Казахстан занял 28 место, Россия 31, а Франция 32 место. Всего в рейтинге оценивается 190 стран.

С точки зрения данного рейтинга, в деле сокращения бремени госрегулирования Россия добилась грандиозного успеха: еще в 2012 г. страна находилась на 120 месте из 183, когда президент В.В.Путин поставил задачу выхода России в этом рейтинге на 20-е место к 2018 году.

Рейтинг *Doing Business* считается одним из наиболее авторитетных индикаторов инвестиционного климата. Однако

многие аналитики отмечают его неоднозначность. Главная проблема состоит в том, что при его составлении оцениваются только нормативные акты, регулирующие условия ведения бизнеса. Причем в России эта оценка производится только для Москвы и Санкт-Петербурга. На инвестиционный климат – привлекательность страны для предпринимателей – влияет множество других факторов, в частности, реальная практика применения имеющихся законов. В процессе принятия бизнес-решений инвесторы больше верят действиям – например, когда видят заключение под стражу фигурантов хозяйственного спора. Хотя и рейтинг, безусловно, тоже принимается ими во внимание.

1.5. Государство в модели экономического кругооборота

Модель кругооборота благ и факторов производства, расходов на их приобретение и доходов от их продажи позволяет примерно описать, как функционирует экономика в целом. Эта схема представляет, как происходит взаимодействие важнейших секторов экономики в процессе создания, распределения и потребления создаваемых благ (рис.1.1).

В экономике работают люди: в экономической теории данную группу экономических агентов принято называть домашними хозяйствами, подчеркивая многообразие происходящих там процессов.

Производство готовой продукции в рыночной экономике организуют, в основном, фирмы: они приобретают у домашних хозяйств необходимые ресурсы (главным из которых является труд) и производят товары и услуги, которые выносят на рынок благ. Домашние хозяйства получают доходы – вознаграждение за то, что их труд (и другие ресурсы) использовались фирмами. Эти доходы домашние хозяйства тратят

на приобретение готовой продукции. Расходы домашних хозяйств на рынке благ приносят выручку фирмам.

Часть своего дохода домашние хозяйства могут направить на сбережения. Это приведет к тому, что часть доходов не будет потрачена на уже произведенные блага. Значит, должны найтись какие-то другие экономические агенты, которые приобретут блага, оказавшиеся невостребованными домашними хозяйствами. Это будут фирмы, которые осуществят инвестиции – затраты на приобретение капитальных благ. Соответственно, на рынок благ должны поступать не только потребительские товары и услуги, но и капитальные блага – здания, сооружения, оборудование и т.п.

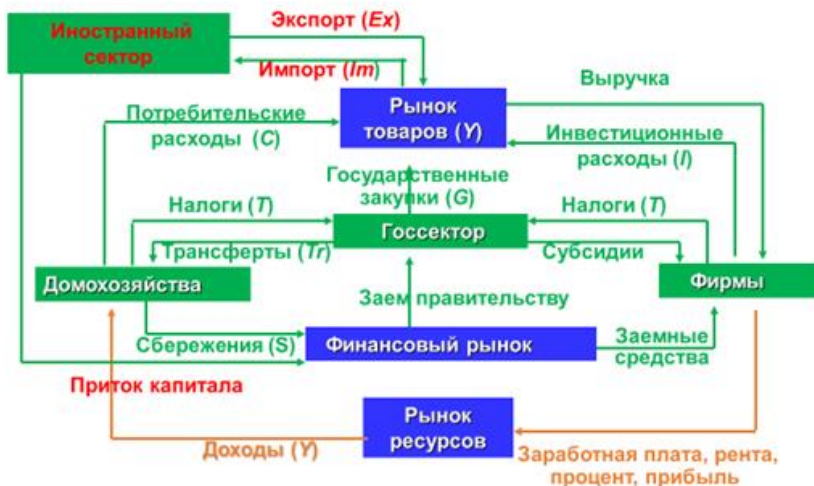


Рис. 1.1. Кругооборот благ и ресурсов, доходов и расходов в экономике

Процесс превращения сбережений в инвестиции является достаточно серьезной проблемой. Владельцу сбережений нужен заемщик, который сможет вернуть деньги через оговоренный срок и заплатить процент. Найти такого заемщика,

убедиться в его кредитоспособности и самостоятельно добиться возврата денег каждому отдельному сберегателю довольно трудно. Поэтому в экономике возникает еще один важный элемент – финансовый рынок.

Основная задача институтов, функционирующих на финансовом рынке (банков, инвестиционных компаний, различных фондов) – обеспечить эффективное превращение сбережений в инвестиции. Если сделки по заимствованию опосредуются профессионалами, то это приводит к экономии на транзакционных издержках: по сравнению с частными лицами банкам проще оценить инвестиционный проект предприятия и в дальнейшем добиться возврата выданного кредита.

Таким образом, сбережения домашних хозяйств поступают на финансовый рынок и затем из этих средств фирмам выдаются займы на приобретение капитальных благ. Разумеется, не все домашние хозяйства непременно сберегают: кто-то, наоборот, берет кредит. Но в рамках модели кругооборота большее значение имеют чистые сбережения домохозяйств.

Государство в этой схеме представляет собой еще один сектор – наряду с домашними хозяйствами и фирмами. Для обеспечения своей деятельности государство собирает налоги – как с фирм, так и с домохозяйств. Затем полученные средства направляются либо на финансирование организаций, создающих общественные блага (органы власти, суды, полиция, армия), либо на субсидирование фирм, которые могут оказывать и платные услуги (медицинские и образовательные учреждения). Государственные учреждения так же, как и фирмы, приобретают факторы производства на рынке ресурсов, но создаваемые ими общественные блага (национальная безопасность, защита прав собственности, обеспечение соблюдения контрактов, фундаментальная наука и т.п.) не продаются на рынке благ, а потребляются коллективно. На схеме кругооборота для простоты отражается, что государство осу-

ществляет расходы на приобретение части благ, созданных в экономике. Под чистыми налогами с домохозяйств имеются в виду налоги за вычетом трансфертов; под чистыми налогами с фирм – налоги за вычетом субсидий.

Государство также присутствует и на финансовом рынке. Обычно государство выступает в роли чистого заемщика, занимая средства у домашних хозяйств – чистых кредиторов. Однако с тем же успехом государство может и сберегать: например, в ряде стран формируются различные фонды – стабилизационные, национального благосостояния, резервные и т.п.

И наконец, картину экономики в целом нужно дополнить последним сектором, без которого не функционирует ни одна страна: это сектор «заграница» или внешний мир.

Этот сектор присутствует на всех рынках: из-за границы могут поступать импортные блага: как готовые товары, так и ресурсы – сырье, полуфабрикаты; приезжать специалисты. За границу могут продаваться – экспортироваться – блага, созданные в стране. На финансовый рынок из-за границы могут поступать финансовые ресурсы и наоборот – внутренние сбережения уходить за границу.

Государство также может присутствовать на этом рынке: например, предоставлять кредиты другим странам и международным организациям.

Таким образом, модель экономического кругооборота показывает взаимосвязь основных потоков доходов и расходов в экономике. Она является основной для получения количественной оценки основных взаимосвязей на макроуровне, в частности, определения годовых результатов экономической деятельности и доходов экономических субъектов. Этот вопрос подробнее будет рассмотрен в следующей главе.

Основные понятия

Бюджетно-налоговая политика. Внешние эффекты. Государство. Кредитно-денежная политика. Модель экономического кругооборота. Общественные блага. Провалы рынка. Региональная политика. Структурная политика. Экономическая политика.

Вопросы для обсуждения

1. Найдите статистические данные о федеральном и консолидированном бюджетах РФ. Сравните их структуру.

а) Рассчитайте, какую долю от совокупных доходов и расходов составляет каждая статья.

б) Какие функции государства можно увидеть, исходя из расходных статей бюджета? Производство каких общественных благ финансируется из бюджета?

2. Приведите примеры отрицательных и положительных внешних эффектов. Возможно ли решение этой проблемы без помощи государства?

3. Нобелевский лауреат М.Фридман в книге «Капитализм и свобода» пишет: *«Существование свободного рынка не снимает, разумеется, необходимости правительства. Напротив, правительство необходимо и как форум для определения «правил игры», и как арбитр, толкующий установленные правила и обеспечивающий их соблюдение».*

Но существует и другое его известное высказывание: *«Я думаю, что решение проблемы правительством — обычно так же плохо, как и сама проблема, а зачастую делает её ещё хуже».*

Как объяснить противоречивость суждений одного из видных экономистов XX века?

Тесты

1. Что из перечисленного не может служить примером «провала» рынка?

- а) Злоупотребление фирмами монопольной властью на рынке
- б) Невозможность обеспечить содержание полиции и армии
- в) Несправедливое распределение доходов
- г) Высокий уровень загрязнений
- д) Все перечисленное является примерами «провалов» рынка.

2. Общественные блага – это блага:

- а) использование которых одним потребителем не уменьшает количества, доступного для пользования другим потребителем;
- б) в отношении которых потребление не может быть ограничено только теми, кто заплатил за благо;
- в) предоставлять которые может только государство;
- г) производство которых связано с возникновением положительного внешнего эффекта;
- д) примерами которых могут служить любые блага, производимые в сфере образования и здравоохранения.

3. Правительство обсуждает проблему приватизации. В какой из рассматриваемых сфер она не приведет к росту эффективности, поскольку касается производства чистого общественного блага?

- а) Городское водоснабжение
- б) Медицинские услуги
- в) Разработка космических кораблей
- г) Судебная система
- д) Образование.

4. Что из перечисленного не является примером внешнего эффекта?

- а) Игорь храпит и мешает спать окружающим
- б) Маша купила мороженое и съела его
- в) Открытие в городе филиала столичного университета снизило конкурс в другие вузы города
- г) Завод производит моющие средства по безотходной технологии
- д) Садовод и владелец пасеки договорились о взаимодействии

5. Есть мнение, что прогрессивные налоги «справедливы», а регрессивные «несправедливы». Если придерживаться этой точки зрения, то акцизы на автомобили и ювелирные изделия:

- а) «справедливы», т.к. деньги взимаются с богатых, а распределяются в пользу бедных;
- б) «справедливы», т.к. чем выше акцизы, тем меньше будет миллионеров;
- в) «несправедливы», т.к. деньги взимаются с людей, их заработавших, а расходуются неизвестно на что;
- г) «несправедливы», как и все налоги;
- д) «справедливы», т.к. нужно обеспечивать поступление в бюджет средств, которые необходимы для производства общественных благ.

Кейс **«Шатдаун» в США**

22 декабря 2018 г. в США правительство приостановило свою работу. Так называемый «шатдаун» продлился 35 дней – рекордный срок в истории страны. Это произошло из-за конфликта конгресса и президента Дональда Трампа, который настаивал на включении в бюджет страны

расходов в размере 5,7 млрд. долл. на строительство стены на границе между США и Мексикой.

Девять министерств и ведомств перестали получать финансирование. Они продолжили выполнять лишь самые важные функции. При этом около 380 тысяч госслужащих ушли в неоплачиваемый отпуск, а еще 420 тысяч работали бесплатно.

По оценкам, бездействие правительственных органов стоило экономике США 1-2 млрд. долл. в неделю, а всего за период шатдауна безвозвратные потери составили около 6 млрд. долл.

Эксперты предупреждали, что «это может привести к кошмарным последствиям». И если «бездействие части ведомств в течение трех недель не нанесет существенного вреда экономике», то «чем дольше оно будет длиться, тем выше риски».

Среди возникающих проблем назывались следующие:

1) Невозможность получить новые разрешения на импорт, что вынуждает отложить разработку некоторых продуктов. Особенно эта проблема волновала транснациональные корпорации.

2) Автомобильная компания не может начать продажу новой пикапа, поскольку для ее производства требуется сертификат об экологической безопасности, который выдает Агентство по охране окружающей среды.

3) Авиакомпания не может начать продавать билеты на новый маршрут, предполагающий длительный полет над океаном, пока не получит одобрения Федерального управления гражданской авиации США.

4) Мелкие производители алкоголя, выпускающие сезонные продукты типа крафтового пива не могут выпустить новые сорта без получения лицензии, которые выдает специальное бюро министерства финансов.

5) Прекращено предоставление гарантий по кредитам предпринимателям, функционирующим в сфере малого бизнеса. Специальное ведомство обеспечивает возмещение 90% потерь по кредитам, которые банки без господдержки с большой вероятностью вообще бы не выдали.

6) Есть риск, что компании, запланировавшие первичное размещение (IPO) акций на фондовом рынке, будут вынуждены его отложить, поскольку требуется разрешение от Комиссии по ценным бумагам и биржам, сотрудники которого ушли в неоплачиваемый отпуск. Это коснулось, например, такой известной компании, как Uber.

7) Из-за ограничений расходов на представительские цели для приема в Белом доме, устроенном в январе 2018 г. в честь членов студенческой команды по американскому футболу, президент США Д.Трамп за свой счет заказал гамбургеры и пиццу.

8) Приостановлено выделение средств по программе льготной закупки продуктов питания. Таковую помощь получают 38 млн американцев. Этим занимается Министерство сельского хозяйства.

9) Министерство жилищного строительства и городского развития распределяет субсидии малообеспеченным семьям, которые позволяют им дешевле снимать жилье. Если шатдаун продлился бы дольше двух месяцев, таких субсидий могли лишиться 2,2 млн семей.

10) Многие федеральные ведомства арендуют помещения. Если они перестанут платить, их владельцы лишатся около \$460 млн в месяц. При этом законодательство обязывает арендодателей не выселять федеральные ведомства и продолжать обслуживание зданий.

11) Обратиться в суд, чтобы защитить свои интересы (в том числе и владельцам помещений, за которые федеральные ведомства прекратили платить) стало проблемой. Из-за ограниченного финансирования с 18 января суды сократили количество рассматриваемых дел.

12) Сотрудники государственных ведомств, вынужденные работать бесплатно, стали вдвое чаще брать больничные. Невыплата зарплаты бьет по бюджетам их семей, что вынуждает служащих задуматься о переходе на работу в частный сектор. Сокращение количества действующих сотрудников, в частности, в ведомстве, отвечающем за транспортную безопасность, привело к росту очередей при досмотре пассажиров, что чревато задержками авиарейсов.

(По материалам газеты «Ведомости» от 17.01.2019).

Вопросы к кейсу:

1. О каких функциях, выполняемых государственными органами в США, идет речь в рассматриваемой ситуации?

2. Продумайте критерий, с помощью которого можно оценить степень важности данных функций. Проранжируйте эти функции, исходя из предложенного критерия.

3. Определите, какие «провалы» рынка призван компенсировать каждый из видов деятельности государства.

4. По оценке одного из экспертов, экономика страны три недели может функционировать относительно спокойно без участия государства. Нельзя ли из этого сделать вывод о возможности радикального сокращения его функций? Обоснуйте свой ответ.

Глава 2. Основные показатели экономики. Национальный продукт и доход

2.1. Статистический учет показателей экономики на макроуровне. Система национальных счетов (СНС)

Национальные экономики различаются как по масштабам, так и по структурным параметрам. Масштаб экономики характеризуется величиной национального богатства и капитала, объемом доступных трудовых, материальных, природных ресурсов, размером годового выпуска продукции всеми фирмами, потоков доходов и расходов экономических субъектов. Крупные экономики получают преимущества в конкурентной борьбе на мировом рынке, их фирмы могут оказывать значительное влияние на мировое разделение труда, мировую торговлю и движение капитала. Так, в 2018 г. первое место в мире по масштабам экономики сохранял Китай (18,7% мирового продукта и 10,7% мирового экспорта по сравнению с 15,2% и 10,1% у США). Россия по масштабу своей экономики заняла в 2017 г. 6-е место (3,1% мирового продукта, 2,0% мирового экспорта)³.

Структура национальной экономики во многом предопределяет закономерности и тенденции развития страны. В современном мире наблюдается устойчивая тенденция к повышению доли услуг по сравнению с товарами в структуре национального продукта. В экономике США в 2016 г. на долю товаров приходилось 24%, на долю услуг – 64% выпуска частного сектора, еще 6% составили отрасли информационно-коммуникационных технологий (товары и услуги в этих отраслях не разделяются)⁴. В России соотношение между

³ World Economic Outlook (October 2019) – Washington, IMF, 2019, p. 126.

⁴ Пороховский А.А. Обработывающая промышленность в сервисной экономике // США-Канада: экономика, политика, культура. 2018, № 6, с. 28.

производством товаров и оказанием услуг составило в 2017 г. примерно 38% к 62%, на долю услуг информации и связи пришлось 2,5%⁵.

Важно отметить роль частного и общественного секторов в структуре экономики. В США на долю частного сектора приходится почти 89% выпуска. Российская статистика не выделяет частное и общественное производство, но позволяет проследить роль частного и общественного секторов по таким показателям, как основные фонды, инвестиции в основной капитал и др. Так, по данным Росстата, в 2016 г. в государственной собственности находилось только 18% основных фондов и 15% инвестиций в основной капитал. По сравнению с 2000 г. роль частного сектора заметно выросла, а государственного – сократилась (так, в 2000 г. в госсобственности находилось 25% основных фондов и 24% инвестиций в основной капитал)⁶.

Вышеприведенные показатели иллюстрируют параметры макроуровня экономики, который формируется как результат деятельности множества отдельных фирм и домашних хозяйств, включая их взаимоотношения с органами государственной власти. На макроуровне экономики действуют закономерности, не сводимые целиком к деятельности отдельных экономических субъектов. Менеджерам фирм для ведения успешной управленческой деятельности необходимо хорошо ориентироваться в макроэкономической среде бизнеса, реагируя на вызовы, которые формируются на макроуровне в целом. Так, изменение доходов отдельных покупателей, отражаясь на спросе на продукцию фирмы, может быть компенсировано изменением ценовой политики фирмы, однако, если в результате экономического кризиса падают до-

⁵ Рассчитано по данным Росстата. Официальный сайт: www.gks.ru (Дата обращения: 11.03.2019)

⁶ Российский статистический ежегодник. 2017. М.: Росстат. С. 277, 297.

ходы всего сектора домашних хозяйств, то фирма сталкивается с последствиями макроэкономического шока спроса, который не может быть компенсирован простым изменением цены на отдельный товар.

Для описания экономических отношений на макроуровне активно применяются методы статистики. Статистические показатели макроуровня имеют ряд особенностей, отличающих их от показателей микроуровня, которые были рассмотрены в предыдущих главах. Расчет экономических показателей на макроуровне основывается на принципе *агрегирования* – объединения показателей, характеризующих деятельность отдельных экономических субъектов (например, фирм или домашних хозяйств), в единый показатель, отражающий деятельность всех экономических субъектов заданной группы (например, всех домашних хозяйств в экономике) как единого субъекта. При этом показатели, характеризующие движение потоков доходов (расходов) внутри такого макросубъекта, исключаются при суммировании, чтобы не допустить повторного счета одних и тех же величин. Например, при определении совокупного дохода всех домашних хозяйств в экономике страны необходимо не только просуммировать все доходы, получаемые отдельными домашними хозяйствами из всех источников, но исключить из полученного результата взаимные выплаты, которые одни домашние хозяйства делают другим – например, денежные переводы, получаемые студентами от родителей. В противном случае совокупный доход домашних хозяйств как единого макросубъекта будет завышен: часть доходов родителей будет учтена дважды – второй раз как часть доходов студентов. Аналогично следует поступать при определении других макроэкономических агрегатов: все потоки доходов (расходов) внутри совокупности экономических субъектов, формирую-

щих агрегат, взаимно погашаются и не влияют на общую величину агрегированного показателя.

Расчет и публикация агрегированных показателей осуществляется органами статистики на основе первичных данных, в том числе предоставляемых организациями, согласно текущему законодательству. При этом для разных групп предприятий предусмотрены разные формы и периодичность отчетности в зависимости от размеров предприятия (малые и средние предприятия отчитываются по упрощенной форме), отраслям (могут предоставляться дополнительные сведения, характеризующие отраслевую специфику деятельности предприятия). Первичные данные, поступающие в органы статистики, не подлежат разглашению или распространению.

Система экономических показателей на макроуровне получила название *Система национальных счетов (СНС)*.

Вставка 2.1. Развитие Системы национальных счетов.

Потребность в анализе и прогнозировании макроуровня экономики актуализировалась в 1930-е гг., когда в связи с разразившейся Великой депрессией усилился общественный запрос на проведение макроэкономической политики для выхода из кризиса. Вторая мировая война и задачи послевоенного экономического восстановления также стимулировали разработку системы макроэкономических показателей, которые бы позволили правительствам планировать бюджетные доходы и расходы, разрабатывать программы по стимулированию спроса, производства и занятости. Немаловажным фактором в развитии СНС стал и План Маршалла для послевоенной Западной Европы, а также необходимость распределять военные расходы между странами НАТО. Среди теоретиков СНС следует отметить А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, С. Кузнеця, Р. Стоуна, В.В. Леонтьева, К. Кларка и Дж. Хикса. Термин «национальное счетоводство» предложил голландский экономист Ван Клифф в 1950 г. В своем развитии СНС прошла четыре редакции: первая редакция была сформирована в 1953 г. при активном участии исследова-

тельского центра Р. Стоуна, вторая редакция была принята в 1968 г., третья – в 1993 г., четвертая – в 2008 г.

В СССР в условиях плановой экономики была разработана система народнохозяйственных показателей, основывающаяся на отличных от СНС принципах. В 1990-е гг. в связи с переходом к рыночной экономике в России стала внедряться СНС в редакции 1993 г. Специфика переходной экономики затрудняла внедрение СНС в полном объеме, что сказывается также на использовании четвертой редакции СНС 2008 г. Следует отметить, что специфика исчисления макроэкономических показателей сохраняется и в отдельных странах с развитой рыночной экономикой – например, в США. Тем не менее, в целом СНС является в настоящее время единой системой, принципы которой признаются и используются более чем в 150 странах мира с рыночной экономикой.

Охарактеризуем основные принципы СНС.

1. В СНС используется денежная оценка макроэкономических показателей, которые первоначально измеряются по их текущей рыночной стоимости. Некоторые результаты экономической деятельности, не имеющие прямой рыночной оценки, в СНС получают денежное выражение по условно начисленной стоимости с использованием цен на рынках аналогичных товаров (услуг). Так, стоимость продукции крестьянских (фермерских) хозяйств, предназначенная для собственного потребления, измеряется с учетом цен, складывающихся на аналогичную продукцию на рынке. Другой пример: в СНС учитывается «вмененная рента» - арендная плата, которую собственник земли или недвижимости как бы платит сам себе, как если бы он арендовал принадлежащий ему участок земли или недвижимость на рынке.

2. Экономические показатели в СНС принимают форму запасов или потоков. *Запас – показатель, характеризующий рассматриваемый объект на определенную дату* (например, на начало или конец года, месяца, и т.п.). Примеры показате-

лей-запасов – количество денег в обращении, объем национального богатства, основного капитала, государственный долг и т.п. *Потоки* - это показатели, характеризующие изменение рассматриваемого объекта за определенный период времени (сутки, месяц, год и т.д.). К потокам относятся все показатели выпуска, доходов и расходов, сбережения, выплаты по обслуживанию долга, износ основного капитала (амортизация) и т.п. Запасы и потоки связаны между собой: в общем случае поток можно представить как изменение запаса за определенный промежуток времени.

3. В СНС используется широкий подход к определению границ *экономического производства*, в которое включается *вся деятельность единиц – резидентов национальной экономики по производству товаров и услуг*.

Резидентами считаются все экономические субъекты (в том числе иностранные и смешанные предприятия), имеющие центр экономических интересов в рассматриваемой стране и осуществляющие в ней экономическую деятельность не менее года.

К *экономическому производству* относится деятельность предприятий, производящих продукцию (услуги) – как рыночную, так и нерыночную (реализуемую бесплатно или по символическим ценам); производственная деятельность домашних хозяйств, включающая производство продукции (как на рынок, так и для собственного потребления), строительство своими силами и оказание услуг на сторону (в том числе торговых и посреднических), но исключая услуги для собственного потребления (домашние услуги), кроме условно исчисленной стоимости услуг проживания в собственном жилище (их стоимость соответствует «вмененной ренте»).

4. При расчете макроэкономических показателей возникает проблема учета скрытого, неформального производства,

а также незаконной экономической деятельности (например, производство и реализация наркотиков). Скрытое и неформальное производство учитываются при определении экономического производства, незаконная деятельность – не учитывается.

К *скрытому производству* относится разрешенная законом экономическая деятельность, скрываемая или искажаемая в целях уклонения от уплаты налогов или исполнения иных законных обязательств.

К *неформальному производству* относится производственная деятельность домашних хозяйств, производящих рыночную продукцию (услуги) (например, деятельность репетиторов). В России в составе неформального производства также учитывается производство домашними хозяйствами продукции для собственного потребления (например, в фермерских хозяйствах). Учет скрытого и неформального производства происходит косвенным образом, с использованием экспертных оценок, балансовых и других методов.

5. Основные счета СНС отражают движение макроэкономических показателей – *потоков*: стоимости произведенных товаров (услуг), полученных доходов, осуществленных расходов, изменение финансовых и нефинансовых активов и обязательств – за определенный период времени (месяц, квартал, год и т.д.). *Далее, если не оговорено особо, все макроэкономические показатели-потоки даются в годовом измерении.* Таким образом, экономическое производство в данном году приводит к изменению (как правило, к увеличению) национального богатства на конец года, что также фиксируется в особых счетах СНС. Следует отметить, что сделки с имуществом, являющимся результатом экономического производства прошлых лет (купля-продажа недвижимости, поддержанных товаров и т.д.), а также операции с ценными бумагами отражают перераспределение прав собственности на

экономические активы, но не дают вклад в экономическое производство текущего года. Ценные бумаги (акции, облигации и т.д.) не являются результатом экономического производства, а лишь фиксируют права собственности на различные активы, включая право на получение дохода в будущем. Однако следует помнить, что сделки с имуществом и ценными бумагами осуществляются экономическими субъектами, как правило, при помощи специализированных посредников (риелторы, банки, другие финансовые посредники и т.п.), услуги которых (помощь в организации указанных сделок) учитываются как часть экономического производства текущего года.

6. В российской СНС выделяются следующие сектора экономики:

- *домашние хозяйства*: их основная функция – потребление товаров и услуг; в данный сектор включаются также индивидуальные предприниматели и другие физические лица, ведущие экономическое производство;

- *некоммерческие организации (НКО), обслуживающие домашние хозяйства*;

- *нефинансовые корпорации*: их основная цель – производство и реализация товаров и нефинансовых услуг с целью получения прибыли;

- *финансовые корпорации*, основная цель которых – оказание услуг финансового посредничества; к финансовым корпорациям относятся центральный банк, коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды, другие финансовые посредники;

- *государственное управление*: включает органы государственного управления, бюджетные учреждения, государственные внебюджетные фонды, отдельные государственные корпорации; эти организации финансируются из бюджетов

всех уровней, а также за счет приносящей доход деятельности.

Отдельно стоит выделить *сектор остального мира*, к которому относятся все экономические субъекты-нерезиденты.

Сопоставляя данную классификацию с основными субъектами и рынками экономики в модели экономического кругооборота (глава 1), обратите внимание, что в модели в целях упрощения не выделены НКО (их можно объединить с сектором домашних хозяйств), нефинансовые корпорации представлены сектором фирм, а финансовые корпорации входят в блок «финансовый рынок».

2.2. Основной показатель экономики – валовой внутренний продукт (ВВП). Способы расчета ВВП

Валовой внутренний продукт (ВВП) – характеризует конечный результат экономического производства единиц-резидентов в течение определенного периода времени (обычно года). Он измеряется как стоимость конечного продукта (услуг), произведенного экономическими единицами-резидентами за год.

Конечный продукт – товары (услуги), предназначенные для конечного использования: потребления, накопления (инвестиций) и экспорта.

Все остальные товары (услуги), производимые в экономике, являются *промежуточными* – они предназначены для дальнейшего использования в процессе производства, либо для доведения до конечных потребителей в сфере обращения.

Один и тот же продукт может в одном случае выступать как конечный, а в другом – как промежуточный. Например, нефть, экспортируемая из страны, является конечным продуктом по определению. Но та же нефть, поступающая на предприятие нефтехимической промышленности в качестве

сырья для переработки, классифицируется как промежуточный продукт. Мука, покупаемая домохозяйкой в магазине, является конечным продуктом, так как идет на потребление в домашнем хозяйстве. Мука, приобретаемая хлебопекарней, относится к промежуточному продукту, поскольку идет на цели дальнейшего производства.

К продукции, идущей на накопление (товары инвестиционного назначения), относится продукция с длительным сроком службы (более года), приобретаемая фирмами для производственных нужд (машины, оборудование, программное обеспечение и т.п.), все строительство (включая жилищное) и изменение запасов нерализованных товаров за год. Последний компонент необходимо учитывать для корректного сопоставления результатов экономического производства разных лет, поскольку не вся продукция в течение года успевает дойти до конечного потребителя. Например, мебельная фабрика в 2018 году произвела стулья, но не успела их продать. Учет стоимости этих стульев после продажи конечным потребителям только в 2019 году привел бы к завышению показателей экономического производства 2019 года и к занижению показателей 2018 г. Поэтому для оценки результатов экономического производства в 2018 г. статистика учтет стоимость непроданных стульев как разницу в стоимости запасов непроданной продукции компании – на конец и на начало года.

Один и тот же продукт может в одном случае рассматриваться как потребительский товар, а в другом – как товар инвестиционного назначения. Например, легковой автомобиль, покупаемый индивидом, относится к потребительским товарам. Тот же легковой автомобиль, приобретаемый фирмой для нужд компании, будет учтен как инвестиции. Автомобиль, который индивид использует для частного извоза, то есть для производственных нужд (оказание транспортных

услуг другим людям неформальным образом), следовало бы учитывать как часть инвестиций, однако, на практике из-за отсутствия должных инструментов статистического учета это не всегда возможно.

Существует три способа расчета ВВП:

1) по добавленной стоимости (производственный метод);

2) по расходам (метод конечного использования);

3) по доходам (распределительный метод).

Остановимся на характеристике каждого способа.

2.2.1. ВВП по добавленной стоимости

По первому методу ВВП рассчитывается как *сумма добавленных стоимостей по всем видам экономического производства в стране за год*. *Добавленная стоимость* – это стоимость, добавленная обработкой к промежуточной продукции на каждом этапе производства. Для отдельной фирмы она может быть рассчитана как разница между стоимостью произведенной фирмой продукции и стоимостью продукции (услуг), полностью потребленной в процессе производства (промежуточное потребление) в заданный период времени. Суммируя добавленные стоимости, созданные каждой фирмой, получаем *валовую добавленную стоимость* – добавленную стоимость, созданную в экономике в целом, или ВВП.

Из определения ВВП и производственного метода его расчета следует, что *сумма стоимостей всех конечных товаров (услуг) в экономике равна сумме всех добавленных стоимостей, созданных в экономике за определенный период времени*.

В Табл. 2.1. представлена агрегированная производственная структура ВВП России.

Таблица 2.1. Производственная структура ВВП России в 2017г.

Показатель	Млрд. руб.	В % к итогу
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	3270,3	3,6
Добыча полезных ископаемых	8928,8	9,7
Обрабатывающие производства	11 261,3	12,2
Обеспечение электроэнергией, газом и паром, кондиционирование воздуха	2394,9	2,6
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	428,5	0,5
Строительство	5059,9	5,5
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	12048,1	13,1
Транспортировка и хранение	5913,6	6,4
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	779	0,8
Деятельность в области информации и связи	2059,3	2,2
Деятельность финансовая и страховая	3617,7	3,9
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	8202,8	8,9
Деятельность профессиональная, научная и техническая	3703,9	4,0
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	1996,4	2,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	6429,4	7,0
Образование	2637,5	2,9
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	2613,4	2,8
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	771,5	0,8
Предоставление прочих видов услуг	523,8	0,6

Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств по производству товаров и оказанию услуг для собственного потребления	503,4	0,5
Чистые налоги на продукты (налоги на продукты за вычетом субсидий)	8 945,8	9,7
Итого, ВВП по добавленной стоимости	92 089,3	100

Источник: рассчитано по данным Росстата, официальный сайт: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab10-3.xls (Дата обращения: 11.03.2019)

Вставка 2.2. Определим вклад в ВВП по добавленной стоимости следующей цепочки производств. Пусть стоимость пшеницы, выращиваемой фермерами, составляет 100 млн. руб. Пшеницу у фермеров закупает мукомольный комбинат, который перерабатывает ее на муку и продает полученную муку сети хлебопекарен на сумму 200 млн. руб. Из муки хлебопекарни выпекают хлеб и реализуют его сети продовольственных магазинов на 300 млн. руб. Магазины реализуют хлеб конечным покупателям на 400 млн. руб. Поскольку ВВП по определению равен стоимости конечной продукции, то вклад в ВВП указанной цепочки производств должен быть равен 400 млн. руб. Рассчитаем его по добавленным стоимостям, созданным на каждом этапе производства.

Добавленная стоимость, созданная фермерами, составляет 100 млн. руб. (стоимость пшеницы), поскольку по условию примера фермеры не использовали в процессе производства никаких других промежуточных продуктов. Добавленная стоимость, созданная мукомольным комбинатом, равна $200 - 100 = 100$ млн. руб. Добавленная стоимость хлебопекарен составляет $300 - 200 = 100$ млн. руб. Наконец, добавленная стоимость, созданная продовольственными магазинами, равна $400 - 300 = 100$ млн. руб. Суммируя, получим: $100 + 100 + 100 + 100 = 400$ млн. руб., что эквивалентно стоимости конечного продукта (хлеба).

На практике взаимосвязи между производителями конечных и промежуточных продуктов гораздо сложнее (так,

производителям из рассмотренного примера необходима также энергия, удобрения, инструменты, другие пищевые компоненты и т.д.) и могут быть описаны при помощи модели «затраты-выпуск», разработанной американским экономистом российского происхождения В.В. Леонтьевым.

2.2.2. ВВП по расходам

По второму методу ВВП определяется как *сумма расходов всех экономических субъектов на конечную продукцию, созданную в экономике страны за год.*

ВВП по расходам рассчитывается по формуле:

$$\text{ВВП} = C + I + G + NX \quad (2.1)$$

Рассмотрим составляющие ВВП по расходам.

- *потребительские расходы домашних хозяйств (C)* включают расходы домашних хозяйств на потребительские товары (услуги), приобретаемые на рыночной основе, а также стоимость товаров (услуг), произведенных домохозяйствами для собственного потребления (например, продукция личных подсобных хозяйств). В статистике также выделяется показатель расходов на конечное потребление НКО, обслуживающих домашние хозяйства (политические партии, религиозные объединения, общественные организации), однако далее эти расходы будут рассматриваться как часть потребительских расходов домохозяйств.

- *инвестиционные расходы, или валовое накопление (I)* являются вложениями экономических единиц-резидентов в объекты основного капитала для создания будущего дохода путем их производительного использования. К ним относятся расходы на конечные товары инвестиционного назначения, рассмотренные выше (здания, сооружения, машины и оборудование, инфраструктурные объекты и т.д.). Инвестиционные расходы включают: приобретение машин и оборудования, все строительство (в том числе жилищное), изменение запасов непроданных товаров.

Поскольку объекты основного капитала являются товарами длительного пользования со сроком службы более года, то каждый год в национальной экономике часть таких объектов изнашивается и требует возмещения, чтобы процесс производства мог продолжаться в нормальном режиме. Износ основного капитала – *амортизация*, которой соответствуют *восстановительные инвестиции* в объеме, равном стоимости основного капитала, возмещающего изношенное оборудование. Кроме того, фирмы в целях расширения выпуска могут строить новые заводы, открывать новые цеха, приобретать дополнительное оборудование и т.д., что также требует инвестиционных расходов. Эти инвестиции называются *чистыми инвестициями*, поскольку они приводят к увеличению запаса основного капитала фирмы и, соответственно, экономики страны. Таким образом, инвестиционные расходы по своему назначению могут быть подразделены на восстановительные (I_A) и чистые (I_N) инвестиции:

$$I = I_A + I_N \quad (2.2)$$

Отметим, что чистые инвестиции в экономике могут быть как положительными, так и отрицательными. Отрицательные чистые инвестиции свидетельствуют о том, что изношенное оборудование возмещается фирмами не полностью, что в перспективе может привести к снижению отдачи от основного капитала, падению выпуска и замедлению экономического развития страны.

- *государственные закупки товаров и услуг, или потребление сектора государственного управления (G)* включают расходы сектора государственного управления на потребительские товары и услуги, необходимые для предоставления общественных благ, оплату труда работников государственного сектора (включая расходы на государственное управление, безопасность, нерыночную науку, здравоохранение, образование, культуру и т.д.).

Структура ВВП России по расходам представлена в Табл. 2.2.

Таблица 2.2. ВВП России по расходам в 2017 г.

Показатель	Млрд. руб.	В % к итогу
Потребительские расходы домашних хозяйств, включая расходы НКО, обслуживающих домашние хозяйства	48 545,2	52,7
Государственные закупки товаров и услуг	16 649,2	18,1
Валовое накопление	22 259,1	24,2
Чистый экспорт	4 921,3	5,3
Статистическое расхождение	-285,5	-0,3
Итого, ВВП по расходам	92 089,3	100

Источник: рассчитано по данным Росстата, официальный сайт: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24b.xls (Дата обращения: 11.03.2019)

Отметим, что в европейской и российской практике государственные инвестиции учитываются в агрегате валовое накопление, в американской практике в инвестиции включаются только валовые частные внутренние инвестиции, а государственные инвестиции включаются в показатель государственных закупок (G).

- *чистый экспорт (NX)* определяется как разница между стоимостью экспорта и импорта рассматриваемой страны. Вычитание импорта из ВВП необходимо, чтобы избежать включения в ВВП страны результатов экономической деятельности других стран, поскольку в расходах домашних хозяйств, фирм и сектора государственного управления присутствуют расходы на импортные товары (услуги), т.е. на часть добавленной стоимости, созданной в остальном мире.

2.2.3. ВВП по доходам

По третьему методу ВВП равен сумме доходов собственников факторов производства, полученных от участия в создании ВВП страны. ВВП по доходам рассчитывается как сумма чистых косвенных налогов на бизнес (ЧКН), заработной платы наемных работников (W), валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов (ВПЭиВСД):

$$\text{ВВП} = \text{ЧКН} + W + \text{ВПЭиВСД} \quad (2.3).$$

В свою очередь, слагаемое «валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы» может быть разложено на пять компонент: амортизацию (A), ренту (R), процентный доход (i), смешанный доход ($СД$), прибыль корпораций ($ПК$):

$$\text{ВПЭиВСД} = A + R + i + \text{СД} + \text{ПК} \quad (2.4).$$

В российской статистике расчет ВВП по доходам проводится по формуле (2.3). Статистика США дает детализированное представление о доходах, формирующих ВВП; в этом случае ВВП по доходам определяется с учетом формулы (2.4) и принимает вид:

$$\text{ВВП} = \text{ЧКН} + W + A + R + i + \text{СД} + \text{ПК} \quad (2.5).$$

Охарактеризуем компоненты ВВП по доходам.

- чистые косвенные налоги на бизнес (чистые налоги на производство и импорт) являются первичным доходом сектора государственного управления. Конечная продукция, составляющая ВВП, определяется в рыночных ценах, а последние включают в себя косвенные налоги в виде надбавки к ценам производителей. Косвенные налоги уплачиваются в момент совершения покупки и формируют часть доходов государственного бюджета. Чистые косвенные налоги рассчитываются как разница между косвенными налогами, уплачен-

ными в бюджет, и субсидиями бизнесу, полученными из бюджета.

- *заработная плата наемных работников* – доход фактора «труд». В ВВП по доходам учитывается как основная заработная плата, так и все премии, бонусы и иные формы материального стимулирования работников, а также все отчисления в фонды социального страхования и налоговые выплаты, которые должны быть произведены работниками, даже если указанные отчисления работодатели направляют напрямую в соответствующие органы без непосредственного участия работников.

- *валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы* – в российской статистике этот агрегат объединяет все прочие виды доходов, формирующих ВВП. Часть валовой прибыли фирм предназначена для возмещения износа основного капитала и может быть выделена в отдельный компонент – *амортизацию*. Остаток – *чистая прибыль экономики и чистые смешанные доходы* – распадается на четыре вида доходов:

- *рента (R)* – доход фактора «земля». В статистике к рентным доходам относят также доходы от сдачи капитала (например, в форме недвижимости) в аренду, а также условно начисляемую «вмененную ренту», соответствующую стоимости услуг проживания в собственном жилище для домохозяйств.

- *процентный доход (i)* – доход фактора «капитал» в денежной форме. Процентные доходы могут получать как домашние хозяйства (например, проценты по сберегательным вкладам населения), так и фирмы. Проценты по государственным облигациям не учитываются, поскольку они не являются факторным доходом, а представляют собой результат перераспределения доходов между экономическими субъектами: правительство, взимая налоги с домохозяйств и фирм,

часть собранной суммы направляет на оплату процентов держателям государственных облигаций.

- *смешанный доход (СД)* – доход некорпорированных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (индивидуальные предприниматели, семейные предприятия, товарищества). Данный вид дохода не может быть строго соотнесен с каким-то одним фактором производства, как правило, он представляет собой вознаграждение как за труд, так и за предпринимательские способности.

- *прибыли корпораций (ПК)* – прибыли предприятий, находящихся в акционерной форме собственности, являются доходом факторов «капитал» и «предпринимательские способности». Часть прибыли корпораций уплачивается государству в форме *налога на прибыль*, другая часть направляется на выплату *дивидендов* акционерам – собственникам предприятия; последняя часть – *нераспределенная прибыль корпораций* – остается в распоряжении фирмы как юридического лица и может быть направлена на расширение производства; она является одним из источников финансирования чистых инвестиций компаний.

Структура ВВП России по доходам представлена в Табл. 2.3.

Все три метода расчета ВВП в идеале должны давать одинаковый результат, однако на практике нередко возникают статистические расхождения, связанные с наличием скрытого и неформального производства, которое затрудняет точную оценку получаемых экономическими субъектами доходов и производимых ими расходов. Поэтому в российской статистике основным методом расчета ВВП является производственный метод, а два других дополняют его.

Таблица 2.3. ВВП России по доходам в 2017 г.

Показатель	Млрд. руб.	В % к итогу
Оплата труда наемных работников (включая оплату труда и смешанные доходы, не наблюдаемые прямыми статистическими методами)	43 333,6	47,1
Чистые налоги на производство и импорт	9 985,6	10,8
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	38 770,1	42,1
Итого, ВВП по доходам	92 089,3	100

Источник: рассчитано по данным Росстата, официальный сайт: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab33b.xls (Дата обращения: 11.03.2019)

2.3. ВВП и другие показатели экономики на макроуровне

Кроме ВВП в СНС рассчитываются и другие показатели, отражающие функционирование экономики или ее отдельных секторов на макроуровне. Все макроэкономические показатели СНС взаимосвязаны и могут быть получены один из другого путем последовательных преобразований. Рассмотрим основные показатели экономики помимо ВВП.

Валовой национальный доход (ВНД) – сумма доходов, полученных резидентами страны как от участия в создании ВВП данной страны, так и от участия в создании ВВП остального мира:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{Сальдо первичных доходов из за границы} \quad (2.6).$$

Вставка 2.3. Предположим, в Россию из Казахстана приезжают работники на сезонные работы (например, в строительстве). По определению они не являются резидентами России, поскольку осуществляют в ней экономическую деятельность менее года (например, только в летний сезон).

Однако нанимающие данных лиц фирмы функционируют в России на постоянной основе, являясь ее резидентами, соответственно, создаваемая ими конечная продукция входит в состав ВВП России. Заработная плата, которую фирмы выплачивают таким сезонным работникам из Казахстана, составляет часть ВНД Казахстана – как первичный доход, полученный резидентами Казахстана из-за границы. Таким образом, в нашем примере ВНД Казахстана будет больше его ВВП на сумму доходов, полученных работниками из Казахстана в России.

В формуле 2.6 сальдо первичных доходов может принимать как положительный, так и отрицательный знак: если резиденты страны получают больше доходов от участия в создании ВВП других стран, чем выплачивают нерезидентам, которые участвуют в создании ВВП данной страны, то указанное сальдо будет положительное, и наоборот.

Кроме валовых в СНС рассчитываются и чистые показатели национального дохода и продукта, которые исключают стоимость износа основного капитала (амортизацию):

Чистый внутренний продукт (ЧВП) = ВВП – Амортизация
(2.7).

Чистый национальный доход (ЧНД) = ВНД – Амортизация
(2.8).

Экономический смысл данных показателей заключается в следующем: они отражают максимально возможный объем доходов, который может быть израсходован на потребление всеми субъектами экономики, не ухудшая при этом производственных возможностей страны.

В числе показателей СНС важно отметить показатели, характеризующие доходы сектора домашних хозяйств (*личный доход* и *личный располагаемый доход*). Данные показатели важны и для менеджмента фирм, поскольку они отражают максимально возможную сумму доходов, которые домохо-

зайства могут потратить на товары и услуги, предлагаемые фирмами, не прибегая при этом к дополнительным заимствованиям на финансовом рынке. Рост личных доходов свидетельствует о повышении благосостояния домашних хозяйств, что, как правило, приводит и к росту потребительского спроса на продукцию фирм и, соответственно, к увеличению доходов и прибыли фирм.

Личный доход (ЛД) домашних хозяйств может быть рассчитан следующим образом:

ЛД = ЧНД – Чистые косвенные налоги на бизнес (ЧКН) – Взносы на социальное страхование – Процентные доходы бизнеса – Прибыли корпораций + Дивиденды + Личные трансфертные платежи + Процент по государственному долгу (2.9).

Личный располагаемый доход (ЛРД) – доход, остающийся в распоряжении домашних хозяйств после уплаты персональных налогов:

$$\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{персональные налоги} \quad (2.10).$$

Персональные налоги – часть прямых налогов, взимаемых с домашних хозяйств (подходный налог с граждан, налоги на имущество). ЛРД может быть израсходован домашними хозяйствами на потребление и личные сбережения.

2.4. Тождество сбережений и инвестиций

Инвестиции являются важнейшей составляющей ВВП: от инвестиционных решений фирм во многом зависят перспективы развития не только отдельных фирм, но и экономики в целом, поскольку фирмы, осуществляя инвестиции в расширение производства, предъявляют также дополнительный спрос на труд, что приводит к увеличению занятости, а значит, и к росту доходов домашних хозяйств, которые, в

свою очередь, трансформируются в расходы на продукцию фирм. Источником инвестиций, *в конечном счете*, являются совокупные сбережения, созданные всеми экономическими субъектами. Сбережения можно подразделить на национальные (созданные экономическими субъектами национальной экономики – домашними хозяйствами, фирмами, правительством) и сбережения остального мира.

Национальные сбережения (S_h) равны разнице между валовым национальным доходом и расходами на потребление (как домашних хозяйств, так и сектора государственного управления):

$$S_h = \text{ВНД} - C - G \quad (2.11).$$

В структуре национальных сбережений можно выделить частные и государственные сбережения.

Частные сбережения (S_p) равны разнице между располагаемыми доходами частного сектора (домашних хозяйств и бизнеса) и потребительскими расходами:

$$S_p = \text{ВНД} - \text{все налоги} + \text{трансферты и субсидии} + \\ + \text{процент по государственному долгу} - \text{потребительские} \\ \text{расходы} \quad (2.12).$$

Государственные сбережения (S_g) определяются как разница между доходами и расходами государства:

$$S_g = \text{Все налоги} - \text{трансферты и субсидии} - \\ - \text{процент по государственному долгу} - \text{государственные} \\ \text{закупки товаров и услуг} \quad (2.13).$$

Сопоставляя выражения (2.11), (2.12) и (2.13), нетрудно заметить, что национальные сбережения есть сумма частных и государственных сбережений.

Сбережения остального мира (S_f) равны разнице между доходами остального мира - от импорта товаров и услуг в страну и от участия в создании ВВП данной страны – и рас-

ходами на экспорт продукции из страны и на выплату доходов резидентам страны от участия в создании ВВП других стран. С учетом вышеприведенных обозначений, сбережения остального мира могут быть рассчитаны как:

$$S_f = -(NX + \text{Сальдо первичных доходов из — за границы}) \quad (2.14).$$

С учетом выражений 2.11, 2.14, 2.6 и 2.1 совокупные сбережения могут быть определены следующим образом:

$$S = S_h + S_f = \text{ВВП} - C - G - NX = I \quad (2.15).$$

Другими словами, сумма сбережений всех экономических субъектов (как резидентов, так и нерезидентов), участвующих в экономических отношениях в рассматриваемой стране, равна инвестициям (валовому накоплению) в стране.

2.5. Номинальные и реальные экономические показатели. Индексы цен

При принятии экономических решений фирмам, домохозяйствам, правительству необходимо различать номинальные и реальные экономические показатели.

Номинальные показатели — это экономические показатели, измеренные в текущих ценах. Они показывают денежную сумму, соответствующую величине доходов, расходов, потребления, инвестиций, прибыли, богатства и т.п.

Вставка 2.4. Всегда ли рост номинальных показателей — благо для экономических субъектов?

Предположим, фирма повышает работнику заработную плату на 10%. Однако при этом цены на потребительские товары и услуги также выросли в среднем на 10%, так что потребительская корзина, приобретаемая работником, подорожала на 10%. В результате работник ничего не выигрывает от роста заработной платы, поскольку он вынужден тратить денег больше на 10%, чтобы сохранить потребление товаров и услуг в прежнем объеме. В этом случае для работ-

ника важно не просто увеличение денежной суммы его заработной платы, а повышение ее покупательной способности – возможности на данную сумму купить больше разнообразных товаров и услуг (в натуральном выражении), чем прежде.

Реальные показатели – это экономические показатели, измеренные в постоянных (неизменных) ценах. Они отражают покупательную способность номинальных денежных сумм.

В примере, показанном во Вставке 2.4, номинальная зарплата работника выросла на 10%, но его реальная зарплата (покупательная способность получаемой работником денежной суммы) не изменилась. Рост реальной зарплаты имел бы место в том случае, если бы цены на потребительские товары и услуги в среднем выросли бы на меньшую величину, чем номинальная зарплата работника.

В экономической статистике для определения реальных показателей предварительно рассчитывают специальные индексы – *индексы цен*. Они показывают изменение цен на товары и услуги определенной категории в среднем за период. Применяются следующие индексы цен.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – характеризует изменение цен на потребительские товары и услуги. Он рассчитывается на основе набора из 300 – 400 потребительских товаров и услуг, включая отдельные потребительские товары, импортируемые в страну. При исчислении ИПЦ используется методика Ласпейерса, при которой в качестве весов берутся количества товаров (услуг) базового года:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum P_t Q_0}{\sum P_0 Q_0} \quad (2.16).$$

В числителе индекса – стоимость товарного набора в текущем году t , в знаменателе – стоимость этого же набора в базовом («нулевом») году. Базовый год может выбираться

произвольно в зависимости от целей исследования динамики цен.

Индекс цен производителей (ИЦП) – характеризует изменение цен на товары производственного назначения. Его динамика важна для производителей, которые отслеживают изменение цен на закупаемое ими сырье, материалы, оборудование. Расчет ИЦП также проводится по методике Ласпейерса.

Дефлятор ВВП – характеризует изменение цен на конечные товары и услуги, производимые в стране. При его расчете в товарный набор включаются как потребительские товары и услуги, так и товары инвестиционного назначения, экспортируемые товары и не учитываются импортируемые товары (поскольку они производятся в других странах и не отражают ВВП рассматриваемой страны). Дефлятор ВВП рассчитывается по методике Пааше, при которой в качестве весов берутся количества товаров (услуг) текущего года:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\sum P_t Q_t}{\sum P_0 Q_t} \quad (2.17).$$

Зная индексы цен, можно высчитать реальные экономические показатели путем деления номинальных показателей на соответствующий индекс. Так, показатели реальных доходов населения можно получить, разделив значение номинальных доходов на ИПЦ. Показатель *реального ВВП* рассчитывается путем деления значения номинального ВВП на индекс – дефлятор ВВП:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} \quad (2.18).$$

Номинальный ВВП может изменяться как под влиянием увеличения выпуска в натуральном выражении, так и вследствие роста цен на товары и услуги. Реальный ВВП отражает изменение ВВП только в результате увеличения выпуска и ассортимента продукции в натуральном выражении. Рост реального ВВП в сочетании с ростом реальных доходов населе-

ния означает, что фирмы в экономике производят больше товаров и услуг (как по количеству, так и по ассортименту), соответственно, потребители также могут приобрести больше товаров (услуг), повысив свое благосостояние. Снижение реального ВВП и реальных доходов населения свидетельствует о кризисных явлениях в экономике и падении благосостояния населения.

Основные понятия

Агрегирование. Амортизация. Валовая прибыль экономики. Валовой внутренний продукт (ВВП). Валовой национальный доход (ВНД). Дефлятор ВВП. Добавленная стоимость. Запасы. Заработная плата. Инвестиции. Индекс потребительских цен (ИПЦ). Индекс цен производителей (ИЦП). Конечный продукт. Косвенные налоги. Личный доход (ЛД). Личный располагаемый доход (ЛРД). Неформальное производство. Номинальные экономические показатели. Персональные налоги. Потоки. Потребление. Промежуточный продукт. Прямые налоги. Реальные экономические показатели. Резиденты. Сбережения. Система национальных счетов (СНС). Скрытое производство. Трансферты. Факторные доходы. Чистая прибыль экономики. Чистый внутренний продукт (ЧВП). Чистый национальный доход (ЧНД). Экономическое производство.

Вопросы для обсуждения

1. В 2016 г. выручка компании “Microsoft” составила 85,32 млрд. долл., а прибыль 16,8 млрд. долл. ВВП Эстонии за 2016 г. составил 23,13 млрд. долл., а ВВП Латвии был равен 27,7 млрд. долл. Поскольку валовая выручка “Microsoft” за 2016 г. превысила суммарный ВВП Эстонии и Латвии, то можно ли утверждать, что корпорация “Microsoft” «больше»,

чем экономики указанных стран? Корректно ли такое сравнение? Аргументируйте ответ.

2. Как отразятся на величине ВВП страны следующие события? Какие компоненты ВВП при этом изменяются?

а) гражданин Петров покупает квартиру в новом доме, построенном в текущем году;

б) компания «АвтоВАЗ» приобретает новые конвейерные линии для производства автомобилей;

в) гражданин Иванов покупает акции ПАО «Газпром» на фондовой бирже;

г) семья Сидоровых переезжает из арендуемой квартиры в аналогичную квартиру, доставшуюся семье по наследству;

д) на складе фармацевтической компании произошло увеличение запасов непроданных лекарств.

3. “Ford Sollers” – совместная российско-американская компания (создана в октябре 2011 г. Ford Motor Company и ОАО «СОЛЛЕРС»), которая производит автомобили на заводах в России. Как отразится на ВНД России и ВНД США выплата дивидендов собственникам компании, постоянно проживающим в США? Будет ли отличаться вклад компании в ВВП и ВНД России? Поясните ответ.

Тесты

1. Валовая добавленная стоимость, произведенная фирмой, рассчитывается как:

а) выручка минус издержки фирмы;

б) выручка минус оплата труда работников фирмы;

в) выручка минус стоимость сырья и материалов, приобретенных фирмой;

г) выручка фирмы за вычетом амортизации и оплаты труда работников;

д) выручка за вычетом амортизационных отчислений и стоимости сырья и материалов, приобретенных фирмой.

2. Что из ниже перечисленного НЕ будет учитываться при подсчете ВВП данного года:

а) увеличение запасов нераспроданных лекарств на складе фармацевтической компании;

б) работа столяра по починке собственной мебели

в) арендная плата за сдачу квартиры

г) заработная плата прислуги

д) верно б) и г).

3. Что из ниже перечисленного не входит в инвестиционные расходы при подсчете ВВП?

а) рост запасов непроданной мебели у мебельной фабрики;

б) покупка компанией «АвтоВАЗ» новых конвейерных линий для выпуска автомобилей;

в) покупка семьей квартиры в доме, построенном в этом году;

г) покупка акций компании «Газпром»;

д) верно а) и в).

4. Номинальный ВВП в базовом году был равен 4000 млрд. руб. В следующем году реальный ВВП вырос на 4%, а уровень цен, измеренный как дефлятор ВВП, вырос на 10%.

Номинальный ВВП в следующем году составит:

а) 4160 млрд. руб.; б) 4240 млрд. руб.; в) 4400 млрд. руб.; г) 4576 млрд. руб.

Задания для самостоятельной работы

1. Российская фирма занимается заготовкой леса и продает полученные бревна деревообрабатывающей фабрике на сумму 100 млн. руб. Деревообрабатывающая фабрика из поставленных бревен изготавливает доски и брусья, которые реализует мебельному комбинату на сумму 200 млн. руб. Мебельный комбинат производит мебель и реализует ее оптовому поставщику на сумму 350 млн. руб. Оптовый поставщик мебели поставляет ее сети розничных магазинов на сумму 450 млн. руб. Розничные магазины реализуют мебель конечным покупателям на сумму 550 млн. руб. Рассчитайте вклад в ВВП России по добавленной стоимости указанных фирм. Какова величина потребительских расходов на конечную продукцию, произведенную в экономике по условию задачи?

2. В результате экономического кризиса деревообрабатывающая фабрика и мебельный комбинат из задачи 1 разорились. Фирма, занимающаяся заготовкой леса, поставляет полученные бревна на мировой рынок на сумму 1,5 млн. долл. Курс доллара = 65 руб. Оптовый поставщик мебели из задачи 1 теперь закупает импортную мебель на сумму 6 млн. долл. и реализует ее сети розничных магазинов на сумму 500 млн. руб. Розничные магазины реализуют мебель конечным покупателям на сумму 610 млн. руб. Определите:

1) Какой вклад в ВВП России вносят теперь указанные в задаче фирмы?

2) Как произошедшие в экономике изменения (по сравнению с задачей 1) повлияли на величину потребительских расходов и чистого экспорта?

3) Поясните, каким образом в этих условиях проведение политики импортозамещения может увеличить ВВП России?

3. Годовые результаты экономической деятельности в стране описываются следующими данными (в млрд. руб.). Потребление домашних хозяйств 720, амортизация 50, государственные закупки товаров и услуг 200, экспорт 450, импорт 350, доходы, полученные из-за границы, равны 75, доходы, переданные за границу, равны 100, чистые инвестиции 130, косвенные налоги на бизнес 180, взносы на социальное страхование 100, персональные налоги 100, субсидии бизнесу 30, налоги на прибыль корпораций 60, заработная плата наемных работников 650, трансферты 150, пенсии 100, процентные доходы домашних хозяйств, кроме процентов по государственному долгу, составляют 50, рентные доходы 10, прочие доходы от собственности 100, прибыль корпораций 190, дивиденды 60, доход от продажи акций 110, процентные платежи по государственному долгу 15. Определите:

1) Валовой внутренний продукт (ВВП) по расходам и по доходам;

2) Валовой национальный доход (ВНД) и чистый национальный доход (ЧНД);

3) Личный доход (ЛД);

4) Личный располагаемый доход (ЛРД) и личные сбережения.

5) Частные сбережения, государственные сбережения и сбережения остального мира. Выполняется ли тождество сбережений и инвестиций?

4. В стране производятся 3 вида благ: хлеб, одежда, грузовые автомобили в количестве 100 000, 200 и 50 ед. соответственно. Цена батона хлеба выросла с 10 руб. до 12 руб., цена комплекта одежды снизилась с 20 тыс. руб. до 15 тыс. руб., а цена грузового автомобиля (100 000 руб.) не изменилась. Рассчитайте индекс потребительских цен в стране.

5. Страна А производит только хлеб, одежду, станки и импортирует апельсины. В таблице представлены данные о ценах и количестве произведенных станков, одежды и хлеба и потребленных апельсинах в 2018 и 2019 гг.:

	2018 г.		2019 г.	
	Цена (руб. за ед.)	Количество (ед.)	Цена (руб. за ед.)	Количество (ед.)
Хлеб	25	3 600 000	24	4 000 000
Апельсины	180	1 000 000	220	800 000
Одежда	1150	10 000	1500	9 000
Станки	800 000	100	900 000	90

Используя 2018 г. в качестве базового, определите для 2019 г.:

- 1) индекс потребительских цен (ИПЦ);
- 2) дефлятор ВВП;
- 3) номинальный ВВП;
- 4) реальный ВВП.

Глава 3. Макроэкономическое равновесие

3.1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Модель AD-AS

Показателем изменения уровня цен в макроэкономической теории является индекс-дефлятор ВВП. Когда цены большинства товаров и услуг растут, растет и индекс-дефлятор ВВП. Падение цен большинства благ и услуг приводит к снижению индекса-дефлятора ВВП. В периоды относительной ценовой стабильности, когда цены одних товаров и услуг незначительно повышаются, а цены других немного снижаются, индекс-дефлятор ВВП практически не меняется.

Уровень цен (P), измеряемый индексом-дефлятором ВВП, выступает в качестве ценовой переменной агрегированного рынка товаров и услуг, обеспечивающего экономических субъектов благами, удовлетворяющими их потребности. В роли количественной переменной рынка благ и услуг выступает реальный ВВП (Y) – поток произведенных в стране конечных товаров и услуг в течение определенного периода времени. Для изучения этого агрегированного рынка применяется модель *AD-AS*, основными компонентами которой являются *совокупный спрос (AD)* и *совокупное предложение (AS)*.

3.1.1. Совокупный спрос

Совокупный спрос – это спрос, который предъявляют экономические субъекты на произведенный в стране реальный ВВП при каждом из возможных уровней цен при прочих равных условиях. Составные части совокупного спроса определяются согласно перечню экономических субъектов, предъявляющих спрос на блага, учтенные в годовом ВВП страны. В соответствии с этим, в качестве составных частей совокупного спроса выделяются потребительский спрос, ин-

вестиционный спрос, спрос государства на товары и услуги и спрос со стороны внешнего мира на чистый экспорт.

Потребительский спрос (C) – это спрос домашних хозяйств на товары и услуги, предназначенные для удовлетворения их потребностей. К потребительскому спросу относятся спрос на продукты питания, одежду и обувь, бытовые услуги, образовательные услуги, медицину и т.п.

Инвестиционный спрос (I) – это спрос на капитальные блага, приносящие реальный доход их владельцам. В инвестиционном спросе принято выделять три компонента: во-первых, это спрос фирм на конечные блага производственного назначения (такие, как промышленные здания, грузовики, станки, кассовые аппараты, холодильные установки, компьютеры и т.п.); во-вторых, это спрос домашних хозяйств на новое жилье; и в-третьих, это спрос на инвестиционные блага, составляющие производственные запасы фирм – сырье, материалы, полуфабрикаты.

Спрос государства на товары и услуги (G) – это спрос, который предъявляет государство на такие блага как вооружение, услуги по охране правопорядка, услуги врачей, преподавателей и т.п.

Спрос на чистый экспорт (NX) – это разница между экспортом, т.е. спросом иностранцев на произведенные в стране товары и услуги, и импортом, т.е. спросом потребителей страны на товары и услуги, произведенные за рубежом. Эта разница может быть положительной или отрицательной.

Кривая совокупного спроса (aggregate-demand curve - AD) отражает величину реального ВВП, на которую предъявляют спрос потребители, инвесторы, государство и иностранцы при каждом из возможных уровней цен (рис. 3.1).

Кривая совокупного спроса так же, как и кривая спроса на отраслевом товарном рынке, имеет отрицательный наклон, отражающий в данном случае обратную зависимость между

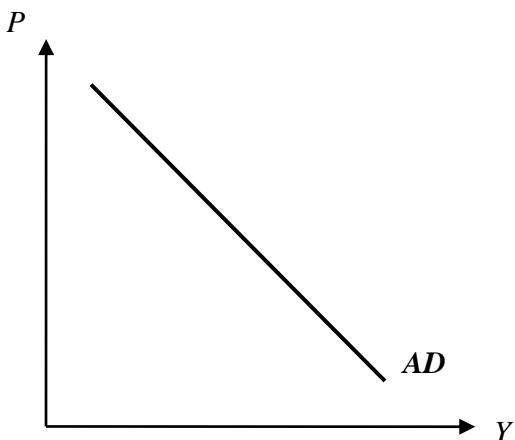


Рис. 3.1. Кривая совокупного спроса – *AD*.

уровнем цен и количеством произведенных в стране товаров и услуг, которое в течение определенного периода хотят и могут приобрести потребители, инвесторы, государство и иностранцы. Однако закономерности, которые иллюстри-

рует кривая совокупного спроса, и причины, обуславливающие ее отрицательный наклон, отличаются от тех, которые отмечаются, если речь идет о кривой спроса на отдельный товар.

Если рассматривается рынок конкретного товара, к примеру, рынок компьютеров, то отрицательный наклон кривой спроса на компьютеры объясняется действием эффекта замещения (при снижении цены компьютеры становятся дешевле относительно других товаров, и у потребителей появляется желание покупать их в большем количестве) и эффекта дохода (при постоянном номинальном доходе снижение цены одного из товаров, входящих в потребительскую корзину, делает потребителя реально богаче, что позволяет ему предъявить спрос на большее количество благ). Однако эти обстоятельства проявляются по-другому, если речь идет о кривой совокупного спроса, поскольку, во-первых, снижение уровня цен означает фактически, что в среднем по экономике наблюдается снижение цен на товары и услуги, хотя это и не

исключает возможности того, что цены на отдельные товары могут остаться неизменными или даже вырасти. Следовательно, если предположить, что цены на все товары и услуги снижаются равномерно, то у потребителей не возникнет побудительного мотива к замещению относительно более дорогих товаров на относительно более дешевые. Во-вторых, в случае, когда речь идет о совокупном спросе неизбежно снижается предпосылка о неизменном доходе потребителей. Объясняется это тем, что если при снижении уровня цен растет количество товаров и услуг, на которое предъявляется спрос, то в соответствии с моделью кругооборота ресурсов, доходов и расходов растут и выплаты, получаемые владельцами факторов производства. Таким, образом, изменение уровня цен приводит к изменению величины совокупного спроса, а значит и к изменениям реальных доходов экономических субъектов.

Какими же причинами обусловлен отрицательный наклон кривой совокупного спроса? Таких причин три. Это – *эффект богатства, эффект процентной ставки и эффект импортных закупок.*

При снижении уровня цен растет покупательная способность денег, а при повышении уровня цен - падает. Если, например, до изменения уровня цен экономический субъект располагал 100 тыс. руб., то в результате снижения уровня цен на 20% на имеющуюся у него сумму денег можно купить больше, чем прежде, товаров и услуг. Фактически, это означает, что с доходом 100 тыс. руб. он мог бы приобрести товаров и услуг на 125 тыс. руб. ($100000 \text{ руб.} / 0,8 = 125000 \text{ руб.}$). Причем в подобной ситуации в равном положении окажутся все экономические субъекты. В результате снижения уровня цен все станут реально богаче. Аналогично, при росте уровня цен все экономические субъекты стали бы реально беднее.

Изменение реального богатства, происходящее при постоянном номинальном количестве денег в экономике в результате изменения их покупательной способности при изменении уровня цен, называется *эффектом богатства*. Другое название эффекта богатства - *эффект реальных кассовых остатков*⁷ или *эффект Пигу* по имени английского экономиста Артура Пигу, изучавшего этот эффект в 20-х годах XX века. Согласно теории А.Пигу, изменение уровня цен влияет на реальное количество денег (M/P), определяющееся через номинальный запас денег (M), деленное на уровень цен (P). Английский экономист обратил внимание на то, что повышение или понижение уровня цен вызывает изменение реальной ценности сберегаемой части доходов. Чтобы сохранить ее неизменной, экономические субъекты в случае роста уровня цен будут стремиться увеличить сберегаемую часть своего дохода и, следовательно, сокращать потребляемую часть. И наоборот, будут сокращать сберегаемую и увеличивать потребляемую часть в случае снижения уровня цен. Итак, эффект богатства (эффект реальных кассовых остатков или эффект Пигу) объясняет отрицательный наклон кривой совокупного спроса следующим образом: если уровень цен снижается, то повышается покупательная способность денег, что делает богаче людей, обладающих неизменными номинальными денежными остатками, и в результате растет величина их спроса на товары и услуги. Соответственно, рост уровня цен приводит к сокращению величины спроса на товары и услуги.

Когда цены товаров и услуг в среднем по экономике падают, потребители и фирмы получают возможность осуществлять свою привычную экономическую активность с меньшим номинальным количеством денег. Так, домашним

⁷ «Кассовые остатки» - бухгалтерский термин, использующийся в макроэкономике, чтобы показать, что предложение денег – это запас.

хозяйствам для поддержания неизменного уровня благосостояния потребуется меньше как наличности, так и денег на краткосрочных счетах для покупки еды, одежды и прочих потребительских товаров и услуг. Аналогично, фирмам потребуется меньше денег для выплаты зарплаты работникам, уплаты налогов и покрытия прочих расходов, связанных с ведением бизнеса. В этой ситуации вырастет величина сбережений, которые домашние хозяйства и фирмы предлагают на рынке заемных средств. Все эти обстоятельства приведут к тому, что ставка процента в экономике будет снижаться и, в свою очередь, вызовет рост величины совокупного спроса по двум причинам. С одной стороны, домашние хозяйства будут готовы в большем количестве приобретать товары длительного пользования, беря для этих сделок деньги займы, ибо кредит станет дешевле. С другой стороны, величина инвестиционного спроса фирм также вырастет вследствие удешевления кредитных средств. Таким образом, снижение уровня цен, повлекшее падение ставки процента, приведет к росту величины потребительского и инвестиционного спроса, а значит и величины совокупного спроса. Аналогично, рост уровня цен вызовет повышение ставки процента, и, как следствие, снижение величины совокупного спроса. Воздействие изменения уровня цен на величину совокупного спроса через изменение процентной ставки в экономике называется *эффектом процентной ставки*, подтверждающим вывод об отрицательном наклоне кривой совокупного спроса.

Снижение уровня цен в стране делает производимые в ней товары относительно более дешевыми по сравнению с зарубежными. Это означает, что, к примеру, российские импортеры будут закупать меньше японских автомобилей, итальянской одежды и обуви, французского вина и других товаров иностранного производства. В то же время, экспортеры будут продавать больше товаров отечественного производ-

ства за границу. Следовательно, величина чистого экспорта будет расти, и ее рост будет непосредственно влиять на величину совокупного спроса, повышая ее. Аналогично, повышение уровня цен приведет к сокращению величины чистого экспорта, а значит и величины совокупного спроса. Изменение величины совокупного спроса в результате изменения величины чистого экспорта вследствие изменения уровня цен называется *эффектом импортных закупок*, который служит еще одним аргументом в пользу умозаключения об отрицательном наклоне кривой совокупного спроса.

Так же, как и в случае с рыночным спросом на отдельный товар, принято выделять ценовой и неценовые факторы совокупного спроса. В роли *ценового фактора совокупного спроса* выступает уровень цен. Его колебания приводят к изменениям *величины* совокупного спроса, что графически отражается *движением вдоль кривой AD*: рост уровня цен (от P до P_1) выражается в снижении величины совокупного спроса (от Y до Y_1), снижение уровня цен (от P до P_2) вызывает рост величины совокупного спроса (от Y до Y_2) (рис. 3.2, а).

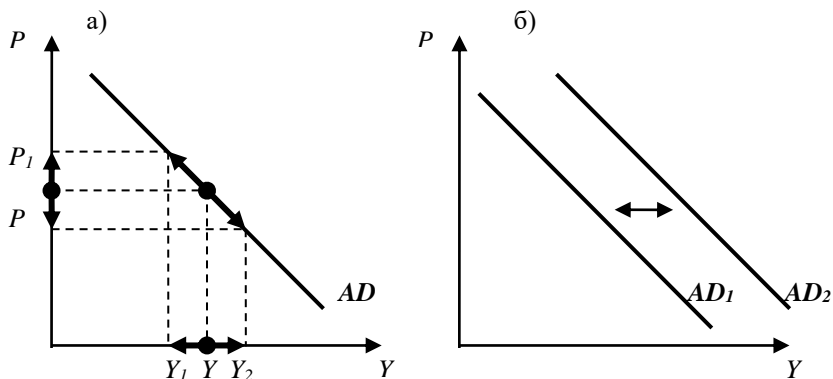


Рис. 3.2. Изменение величины совокупного спроса и сдвиги кривой совокупного спроса.

Неценовые факторы совокупного спроса оказывают воздействие на его составляющие, что вызывает *сдвиги всей кривой совокупного спроса AD* вправо-вверх или влево-вниз (рис. 3.2 б).

Так, на потребительский спрос влияет благосостояние потребителей, их ожидания относительно будущей рыночной конъюнктуры, изменения в налогообложении домашних хозяйств, задолженность населения по потребительскому кредиту.

Например, повышение благосостояния, снижение ставки подоходного налога, ожидание потребителями роста в будущем их реальных доходов и низкая задолженность населения по потребительскому кредиту приведут к росту потребительского спроса и совокупного спроса в целом, а значит, отразятся сдвигом кривой совокупного спроса *AD* вправо-вверх. Обратные тенденции изменения перечисленных факторов противоположным образом повлияют на потребительский спрос и, следовательно, совокупный спрос в целом и отразятся сдвигом кривой совокупного спроса *AD* влево-вниз.

Изменения в благосостоянии населения можно оценить с помощью динамики реальных располагаемых доходов. В России реальные располагаемые денежные доходы населения росли в течение 2000-2010 годов по отношению к предыдущим периодам соответственно 112% и 105,9%, а с 2015 по 2017 годы неуклонно снижались (2015 г.- 96,8%, 2016 г.- 94,2%, 2017г. -98,8%.⁸ С 2015 года по 2018 год росла кредитная задолженность физических лиц. Ее рост за данный период составил 8,7%.⁹

На инвестиционный спрос влияют колебания процентной ставки, ожидания относительно будущей прибыли от инвестиций, изменения в налогообложении фирм, НТП и техно-

⁸ Российский статистический ежегодник, 2018. Росстат. М., 2018.

⁹ Рассчитано по данным Банка России.

логические изменения, наличие избыточных производственных мощностей.

Например, снижение процентной ставки и налогов с предприятий, ожидание роста прибыли от инвестиций, активное внедрение достижений НТП и усовершенствование технологий производства, сокращение избытка производственных мощностей приведут к росту инвестиционного спроса и совокупного спроса в целом, а значит, отразятся сдвигом кривой совокупного спроса AD вправо-вверх. Обратные тенденции изменения перечисленных факторов противоположным образом повлияют на инвестиционный спрос и совокупный спрос в целом и отразятся сдвигом кривой совокупного спроса AD влево-вниз.

Так, в России в 2010 – 2017 г. наблюдается корреляция динамики инвестиций в основной капитал и ставки рефинансирования Центрального Банка России.

Таблица 3.1. Динамика ставки рефинансирования и инвестиций в основной капитал в России в 2010 – 2017 гг.

	2010	2015	2016	2017
Ставка рефинансирования в %.	8,5	12	11	9,75
Инвестиции в основной капитал в % к предыдущему году.	106,3	89,9	99,8	104,4

Источник: Данные Росстата.

На спрос государства относительно товаров и услуг влияют решения правительства, продиктованные теми или иными целями проводимой им макроэкономической политики.

Если правительство начинает увеличивать свои расходы на образование, здравоохранение и национальную оборону и

пр., то это приводит к росту совокупного спроса в целом и отражается сдвигом кривой совокупного спроса AD вправо-вверх. Напротив, сокращение правительственных расходов приводит к снижению совокупного спроса в целом и отражается сдвигом кривой совокупного спроса AD влево-вниз.

Так, например, исполнение майских указов президента 2012 года привели к увеличению общих расходов бюджета с 2010 по 2015 год на национальную оборону и национальную безопасность в 2 раза, на транспорт и дорожное хозяйство в 1,7 раз, на прикладные научные исследования в 2, 2 раза, на образование и здравоохранение в 1,6 раз. Однако в 2016 – 2017 гг. темпы роста указанных расходов значительно снизились, а расходы на прикладные научные исследования сократились. В 2016 году расходы на научные прикладные исследования составили 93%, а в 2017 году 83,6% к предыдущему периоду.¹⁰

На чистый спрос со стороны внешнего мира влияют изменения величины национального дохода иностранных государств и колебания валютного курса.

Рост национального дохода других государств и обесценение национальной валюты приводят к росту чистого экспорта, а обратные тенденции их изменения противоположным образом влияют на чистый экспорт. Так, в России в 2015 г. девальвация рубля при низком платежеспособном спросе, как населения, так и отечественных предприятий, привела к падению импорта: на 20 % по отношению к предыдущему периоду. В связи с санкциями против России экспорт сократился на 14%. В результате экспорт превысил импорт в 1,9 раза. В 2017 году экспорт превышает импорт в 1,6 раз.¹¹

¹⁰ Российский статистический ежегодник, 2018. Росстат. М., 2018.

¹¹ Там же.

Рост чистого экспорта положительно сказывается на совокупном спросе в целом и отражается сдвигом кривой совокупного спроса AD вправо-вверх, а его падение приводит к сокращению совокупного спроса в целом и отражается сдвигом кривой совокупного спроса AD влево-вниз.

Наконец, на все составляющие совокупного спроса влияют изменения величины номинальной денежной массы.

Например, увеличение номинальной денежной массы приведет к росту совокупного спроса в целом и отразится сдвигом кривой совокупного спроса AD вправо-вверх. Напротив, сокращение номинальной денежной массы приведет к снижению совокупного спроса в целом и отразится сдвигом кривой совокупного спроса AD влево-вниз.

3.1.2. Совокупное предложение

Совокупное предложение – это объем конечных товаров и услуг, который производители готовы предложить к реализации на рынке благ при каждом из возможных уровней цен при прочих равных условиях.

Кривая совокупного предложения (aggregate-supply curve - AS) графически отражает величину реального ВВП, которую производители предлагают к продаже при каждом из возможных уровней цен.

Так же, как и в случае с кривой совокупного спроса, наклон кривой совокупного предложения может быть объяснен иными причинами по сравнению с теми, которые принимаются во внимание, когда идет речь о предложении товара на отраслевом рынке. К примеру, рост уровня цен означает, что в экономике наблюдается рост большинства цен, причем он охватывает и рынки готовой продукции, и рынки сырья и материалов, образующих компоненты издержек производства. Кроме этого, на рынках отдельных товаров и услуг цены

могут и снижаться, что вовсе не нарушает общей усредненной ситуации с ростом уровня цен.

При построении кривой совокупного предложения первостепенную важность приобретает рассматриваемый период времени. В макроэкономике выделяют два периода времени – короткий и длительный. Различие между этими периодами, как и в микроэкономике, не является количественным, т.е. связанным с астрономическим временем, а имеет качественную природу. *Короткий период (short run - SR)* – это период, в течение которого в экономике большинство цен, а, следовательно, и уровень цен остаются неизменными, или жесткими. Это касается как цен товаров и услуг, так и ценового параметра рынка труда – ставки заработной платы, которая на протяжении коротких временных интервалов зафиксирована в трудовом контракте и не подлежит пересмотру. Таким образом, какие бы события ни происходили в экономике в коротком периоде, экономические субъекты не могут полностью приспособиться к ним путем манипулирования номинальными показателями – ценами товаров и услуг и значениями ставок заработной платы. *Длительный период (long run - LR)* – это период времени, который наступает тогда, когда все ценовые переменные становятся гибкими и экономические субъекты при их помощи получают возможность адаптироваться к происходящим изменениям.

Каждому из двух периодов времени соответствует своя графическая интерпретация совокупного предложения - краткосрочная и долгосрочная. Причем в рамках короткого периода возможны два случая в зависимости от того, остаются ли в экономике неизменными большинство цен, или же только небольшое их число.

Если в коротком периоде времени абсолютное большинство цен жесткие, то краткосрочная кривая совокупного предложения *SRAS* имеет вид горизонтальной прямой, по-

строенной при сложившемся в экономике уровне цен. Такая кривая отражает всевозможные значения, которые может принимать совокупный выпуск при жестко заданном уровне цен. (рис.3.3, а). Однако фактически подобная ситуация в экономике довольно редка.

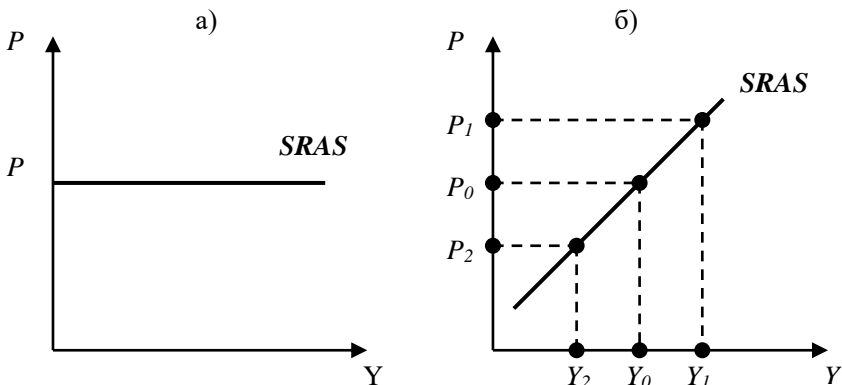


Рис. 3.3. Краткосрочная кривая совокупного предложения:
а) при абсолютно жестких ценах; б) при частично жестких ценах.

Если же в коротком периоде не все, а лишь некоторые ценовые показатели остаются неизменными, то краткосрочная кривая совокупного предложения *SRAS* приобретает положительный наклон (рис. 3.3 б). Такая кривая отражает всевозможные значения совокупного выпуска, которые предлагают к продаже производители при различных значениях уровня цен. В этом случае положительный наклон кривой иллюстрирует тот факт, что уже в коротком периоде времени неожиданные изменения уровня цен в сторону его повышения приводят к росту прибыли фирм в расчете на единицу продукции, и они отвечают на него увеличением выпуска: если при сложившемся уровне цен P_0 фирмы, получавшие нормальную прибыль, предлагали к продаже совокупный вы-

пуск в объеме Y_0 , неожиданный рост уровня цен до P_1 приведет к повышению средней прибыли фирм. Почему? Как известно средняя прибыль равна разнице между ценой товара и величиной средних издержек производства. В свою очередь величина средних издержек производства в большей степени зависит от тех ценовых параметров, которые закреплены в долгосрочных контрактах. Ставки процента по взятым кредитам, зафиксированные в договорах с банками; ставки заработных плат, установленные в коллективных договорах с наемными работниками; величина арендной платы, значащаяся в лизинговом договоре, – все эти (и ряд других) показателей остаются неизменными в коротком периоде. Таким образом, повышение цен увеличивает среднюю прибыль, что и приводит к увеличению выпуска продукции отдельными фирмами, а значит и совокупного выпуска до значения Y_1 . Неожиданное понижение уровня цен до P_2 вызовет противоположный эффект: в результате снижения средней прибыли фирмы сократят объем производства и совокупный выпуск в экономике снизится до Y_2 . Иными словами, в коротком периоде в экономике чаще наблюдается положительная зависимость между уровнем цен и величиной совокупного выпуска.

Долгосрочная кривая совокупного предложения $LRAS$ отражает взаимосвязь между уровнем цен и объемом совокупного выпуска уже после того, как экономические субъекты получили возможность полностью приспособиться к любым неожиданностям, с которыми они могли столкнуться в течение короткого периода. Это означает, что конкурентные рыночные силы уже полностью восстановили оптимальное соотношение между ценами и издержками производства. Прибыли предприятий вновь вернулись к нормальному значению, что устранило побудительный мотив к увеличению выпуска. Следовательно, в долгом периоде совокупный выпуск должен оставаться неизменным (рис. 3.4).

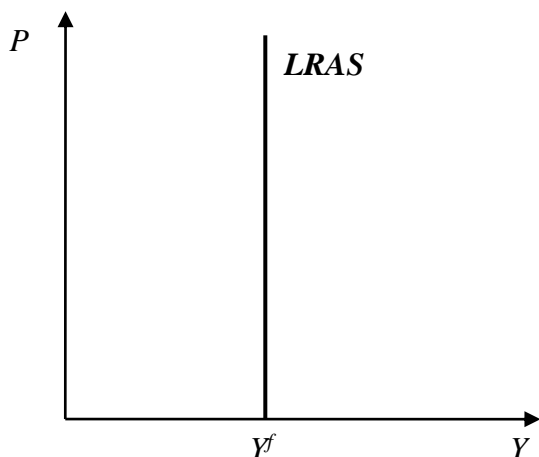


Рис. 3.4. Долгосрочная кривая совокупного предложения.

Действительно, те причины, которые обуславливали положительный наклон кривой совокупного предложения в коротком периоде, исчезают в длительном. Издержки производства, оставшиеся неизменными на протяжении короткого периода,

в долгосрочной перспективе, как правило, растут. С течением времени пересматриваются долгосрочные контракты, в которых определяются цены большинства ресурсов, что неизбежно выливается в пропорциональный рост цен на товары и услуги, а значит, и рост уровня цен. Пропорциональность изменения издержек и цен не приводит к изменению прибылей фирм, что и исключает их стремление к увеличению выпуска.

Другим объяснением вертикального вида долгосрочной кривой совокупного предложения служат представления о производственных возможностях экономики. В долгом периоде они ограничены ресурсным потенциалом, достигнутым уровнем технологии и институциональными условиями, которые обуславливают эффективность их использования. Одно только изменение уровня цен не способно повлиять на

экономический потенциал нации, под которым понимаются запасы ресурсов, уровень технологии и институциональные условия, которые обуславливают эффективность использования ресурсов и технологических достижений. К примеру, рост уровня цен вдвое не приводит ни к увеличению запасов ресурсов, ни к усовершенствованию технологий, ни к повышению эффективности функционирования институтов общества. Именно этот факт и отражает вертикальный вид долгосрочной кривой совокупного предложения. Ее абсциссе соответствует значение *потенциального совокупного выпуска (Y^f)* – ВВП, который может быть произведен в экономике при полном использовании всего ее производственного потенциала.

Рассмотрев особенности, которые вносит в вид кривых совокупного предложения жесткость и гибкость цен, следует отметить и еще одну важную черту, присущую ценам. Дело в том, что ценам свойственна тенденция к повышению или, по крайней мере, жесткость в направлении понижения. И это касается как цен ресурсов, так и товаров, и услуг. Среди экономистов это явление получило название «*эффект храповика*», происходящее от механизма – храповика, который позволяет колесу крутиться только вперед. «Эффект храповика» в отношении цен обеспечивается комплексом причин: во-первых, как мы уже отмечали, ставкам заработной платы не позволяют снижаться коллективные договоры, в которых они закреплены на определенный период, потенциальная угроза падения производительности труда вследствие снижения уровня его оплаты, а также установленная законом минимальная заработная плата; во-вторых, если предприниматели решат снизить своим работникам ставки заработной платы, то они непременно столкнутся с угрозой потерять опытных работников, а также тех, кто прошел переобучение и подготовку за счет фирм, что само по себе не выгодно для предприятий; в-

третьих, в условиях несовершенной конкуренции, которая преобладает на современных рынках, фирмы обладают возможностями контроля за ценами и не позволяют им падать. Именно по этим причинам, как мы уже отмечали, в долгосрочной перспективе в экономике наблюдается рост уровня цен при условии достижения потенциального уровня совокупного выпуска.

В отношении совокупного предложения, как и в отношении совокупного спроса, принято выделять ценовой и неценовые факторы. В роли *ценового фактора совокупного предложения* по-прежнему выступает уровень цен. Его колебания в коротком периоде приводят к изменениям величины совокупного предложения, что графически отражается движением вдоль кривой *SRAS*. В долгом периоде изменение уровня цен не сказывается на величине совокупного предложения, которая остается равной значению потенциального ВВП. При неизменном значении совокупного выпуска происходит движение вдоль вертикальной кривой *LRAS*.

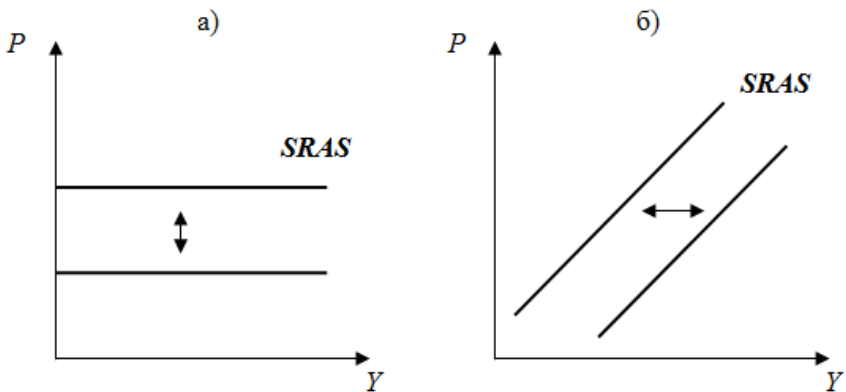


Рис. 3.5. Сдвиги краткосрочной кривой совокупного предложения:
а) при абсолютно жестких ценах; б) при частично жестких ценах.

Неценовые факторы совокупного предложения в коротком периоде связаны с издержками производства, и именно изменения, происходящие в области издержек, вызывают сдвиги кривой *SRAS* (рис. 3.5).

На совокупное предложение в коротком периоде оказывают влияние изменения цен ресурсов. Повышение цен ресурсов приводит к росту издержек производства, сокращению объемов продукции, выпускаемой фирмами, а, следовательно, и совокупного предложения, что графически отражается сдвигом кривой *SRAS* влево-вверх. Соответственно, снижение цен ресурсов приводит к росту совокупного предложения и отражается сдвигом кривой *SRAS* вправо-вниз.

Изменения производительности, сказываясь на издержках производства, также оказывают воздействие на краткосрочное совокупное предложение. Повышение производительности, означающее снижение средних издержек производства, приводит к росту объемов продукции, выпускаемой фирмами, а, следовательно, и совокупного предложения, что графически отражается сдвигом кривой *SRAS* вправо-вниз. Соответственно, падение производительности приводит к сокращению совокупного предложения, что графически отражается сдвигом кривой *SRAS* влево-вверх.

В коротком периоде на совокупном предложении отражаются налоги и субсидии. Повышение налогов или сокращение субсидий увеличивает издержки производства, что приводит к сокращению объемов продукции, выпускаемой фирмами, а, следовательно, и совокупного предложения, что графически отражается сдвигом кривой *SRAS* влево-вверх. Соответственно, снижение налогов или повышение субсидий приводит к росту совокупного предложения и отражается сдвигом кривой *SRAS* вправо-вниз.

Неценовые факторы совокупного предложения в долгом периоде связаны с экономическим потенциалом общества. Изменение одного или нескольких составляющих экономического потенциала общества графически будет отражаться сдвигом кривой $LRAS$ вправо от Y^f_1 до Y^f_2 , если произошедшие изменения были позитивными, и влево, если они оказались негативными от Y^f_2 до Y^f_1 . (рис. 3.6)

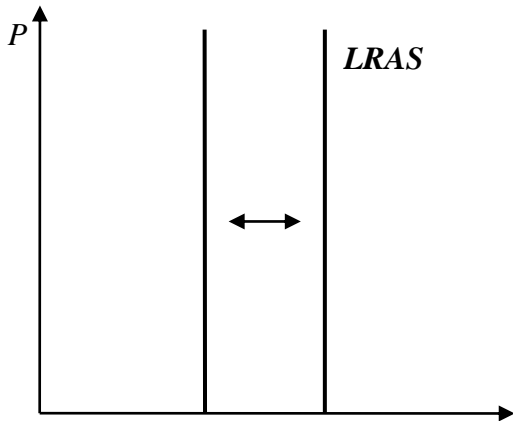


Рис. 3.6. Сдвиги долгосрочной кривой совокупного предложения.

Например, рост населения и численности рабочей силы, способной активно участвовать в производстве, повышение оптимального уровня загрузки производственных мощностей в результате технического перевооружения производства приведут к росту потенци-

ального ВВП и сдвигу кривой долгосрочного совокупного предложения $LRAS$ вправо. Падение рождаемости и рост смертности населения, сокращающие численность рабочей силы, снижение оптимального уровня загрузки производственных мощностей вследствие устаревания оборудования вызывают сокращение потенциального ВВП и сдвиг кривой долгосрочного совокупного предложения $LRAS$ влево. Немаловажное воздействие на потенциальный ВВП оказывают институциональные условия, обуславливающие эффективность

использования ресурсов и технологических достижений. К примеру, в России в период либерализации цен и реформ начала 1990-х произошло снижение эффективности использования ресурсов в силу ряда причин. К их числу относятся, в частности, следующие: во-первых, в результате структурной перестройки экономики и резкой либерализации цен спад производства в экономике был настолько глубоким и длительным, что часть производственных мощностей предприятий была утрачена из-за долговременного простоя; во-вторых, разрыв хозяйственных связей с бывшими социалистическими странами и союзными республиками также негативно отразился на потенциальных возможностях российских предприятий. В результате экономический потенциал страны снизился.

3.2. Макроэкономическое равновесие в модели AD-AS в коротком и длительном периодах

Макроэкономическое равновесие складывается тогда, когда совокупный объем предлагаемых к продаже товаров и услуг в точности совпадает с совокупным объемом выпуска, на который предъявляется спрос. Графически параметры макроэкономического равновесия соответствуют координатам точки пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. В зависимости от рассматриваемого временного периода принято говорить о краткосрочном и долгосрочном макроэкономическом равновесии.

Краткосрочное макроэкономическое равновесие складывается при таком значении уровня цен (P^*), при котором пересекаются кривые AD и $SRAS$, и точка их пересечения определяет равновесный уровень совокупного выпуска (Y^*). (рис. 3.7) При абсолютно жестких ценах равновесным будет именно тот уровень цен, который определяет положение кривой $SRAS$.

Если бы в экономике уровень цен оказался ниже равновесного ($P < P^*$), то величина совокупного спроса превысила бы величину совокупного предложения ($Y^{AD} > Y^{SRAS}$). Это означало бы, что покупатели желают приобрести больший объем товаров и услуг, чем продавцы готовы им предложить.

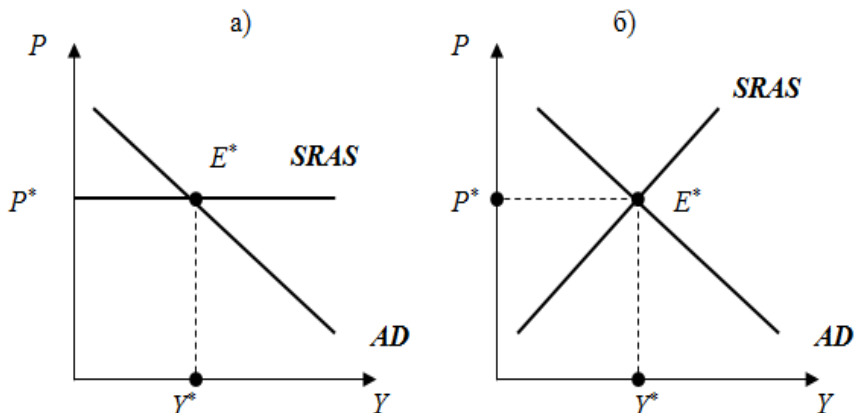


Рис. 3.7. Краткосрочное макроэкономическое равновесие:
а) при абсолютно жестких ценах; б) при частично жестких ценах.

Избыточный совокупный спрос оказал бы повышающее давление на цены товаров и услуг, вызвав рост величины совокупного предложения и падение величины совокупного спроса, а в итоге - рост уровня цен до его равновесного значения (рис. 3.8).

Если бы в экономике уровень цен оказался выше равновесного ($P > P^*$), то величина совокупного предложения превысила бы величину совокупного спроса ($Y^{SRAS} > Y^{AD}$). Это означало бы, что продавцы предлагают покупателям больший объем товаров и услуг, чем тот, который они желают приобрести.

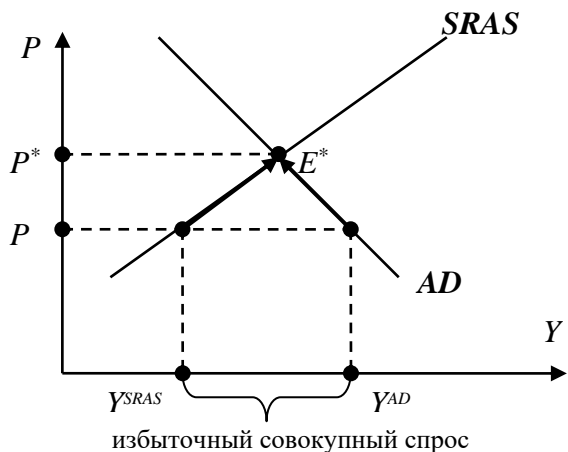


Рис 3.8. Восстановление краткосрочного макроэкономического равновесия при изначально избыточном совокупном спросе.

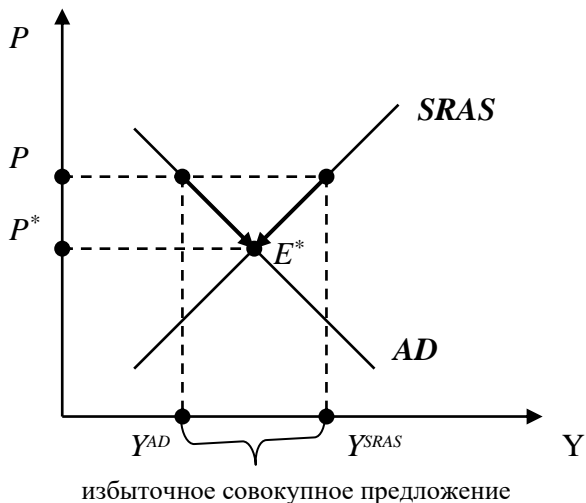


Рис. 3.9. Восстановление краткосрочного макроэкономического равновесия при изначально избыточном совокупном предложении.

Избыточное совокупное предложение окажет понижающее давление на уровень цен, вызвав снижение величины совокупного предложения и рост величины совокупного спроса, а в итоге - падение уровня цен до его равновесного значения (рис. 3.9).

Только при равновесном уровне цен в экономике сложится «баланс интересов» между субъектами совокупного спроса (потребителями, инвесторами, правительством и иностранцами) и совокупного предложения (отечественными фирмами). Что касается долгосрочного макроэкономического равновесия, то для его достижения в экономике должны выполняться два условия: во-первых, цены товаров и услуг должны быть гибкими и благодаря этому своему качеству способными привести в равновесие величину совокупного спроса и совокупного предложения, а во-вторых, в долгом периоде продавцы и покупатели должны быть удовлетворены результатами своего выбора, т.е. совершить его оптимальным образом. невыполнение второго условия означало бы, что экономические субъекты продолжают процесс принятия решений, возлагая надежды на оптимальный результат в будущем. Иными словами, это означает, что для вовлеченных в долгосрочные контракты экономических субъектов установившийся в долгом периоде уровень цен является именно тем, который они и ожидают, приняв во внимание в своих контрактах с поставщиками ресурсов и покупателями готовой продукции. Если же уровень цен не оказывается таковым, то продавцы и покупатели будут продолжать пересматривать свои контракты (что будет неизбежно отражаться на издержках, прибыли, выпуске и совокупном выпуске) до тех пор, пока оптимальное решение не будет найдено, т.е. установится долгосрочное равновесие.

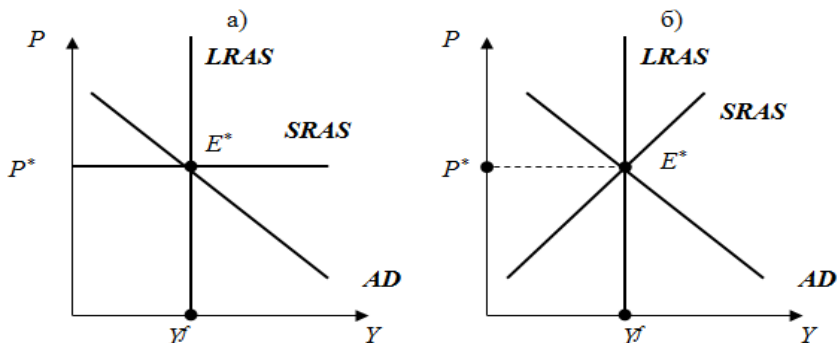


Рис. 3.10. Долгосрочное макроэкономическое равновесие:
 а) при абсолютно жестких ценах в коротком периоде;
 б) при частично жестких ценах в коротком периоде.

Таким образом, долгосрочное равновесие установится тогда, когда текущий уровень цен совпадет с тем, на который настроились экономические субъекты в долгосрочной перспективе (P^*), а совокупный выпуск в экономике достигнет своего потенциального значения (\bar{Y}). Именно это обстоятельство отражает графическая интерпретация долгосрочного равновесия, на которой в точке долгосрочного равновесия пересекаются кривая совокупного спроса AD , а также долгосрочная и краткосрочная кривые совокупного предложения – $SRAS$ и $LRAS$ (рис. 3.10).

3.3. Шоки совокупного спроса и совокупного предложения

Долгосрочное макроэкономическое равновесие будет существовать до тех пор, пока оговоренные в долгосрочных контрактах цены будут полностью соответствовать рыночным, пока неизменными будут оставаться издержки и прибыли фирм. Нарушиться это состояние может лишь в результате неожиданного изменения какого-либо из (или нескольких)

неценовых, или экзогенных факторов, определяющих совокупный спрос и совокупное предложение. Неожиданные экзогенные события, вызывающие отклонения совокупного выпуска от его равновесного значения называются *шоками*.

В соответствии с направлением воздействия на совокупный выпуск, принято различать положительные и отрицательные шоки. Положительный шок – это изменение экзогенного фактора, выразившееся в росте совокупного выпуска. Отрицательный шок – это экзогенное событие, приведшее к снижению совокупного выпуска.

В зависимости от того, на какой стороне - совокупного спроса или совокупного предложения - произошел шок, говорят о шоках совокупного спроса и шоках совокупного предложения.

Шок совокупного спроса может быть вызван:

- резким изменением потребительского спроса;

Например, к резкому изменению совокупного спроса могут привести бум (спад) рождаемости, неожиданный приток (отток) беженцев и т.п. события.

- резким колебанием инвестиционного спроса;

Например, к резким колебаниям инвестиционного спроса может привести внезапное изменение ожиданий инвесторов относительно их будущих прибылей, спровоцированное правительственным кризисом, стихийным бедствием или началом войны.

- резким изменением предложения денег;

Например, резкий рост предложения денег приведет к росту совокупного выпуска при каждом из возможных уровней цен.

- другими событиями, оказывающими внешнее воздействие на совокупный спрос.

Пусть изначально экономика находилась в состоянии долгосрочного равновесия.

В экономике с абсолютно жесткими ценами положительный шок совокупного спроса, вызывающий его увеличение и отражающийся сдвигом кривой AD из положения AD_0 в положение AD_1 , приводит к переходу краткосрочного равновесия из точки E_0 в точку E_1 , где объем совокупного предложения превышает потенциальное значение совокупного выпуска ($Y > Y^f$), а уровень цен остается равным первоначальному ($P_1 = P_0$). Такую ситуацию обычно называют «перегрев экономики». Для нее характерна резко возросшая конкуренция на рынках ресурсов, которая неизбежно приводит к росту их цен, а значит и издержек фирм. Поэтому закономерным развитием этой ситуации становится рост уровня цен и снижение совокупного выпуска вследствие удорожания компонентов издержек производства. Краткосрочная кривая совокупного предложения будет сдвигаться вверх из положения $SRAS_0$ в положение $SRAS_1$. По мере роста уровня цен в экономике восстановится потенциальный совокупный выпуск, и долгосрочное равновесие сложится в точке E_2 при более высоком уровне цен P_2 (рис. 3.11).

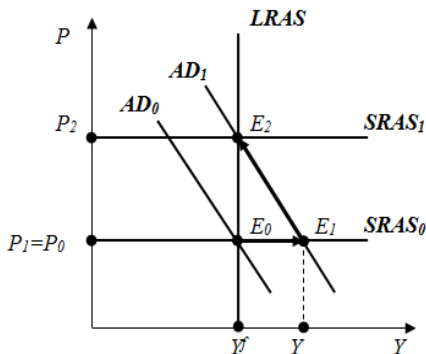


Рис.3.11. Положительный шок совокупного спроса в экономике с абсолютно жесткими ценами.

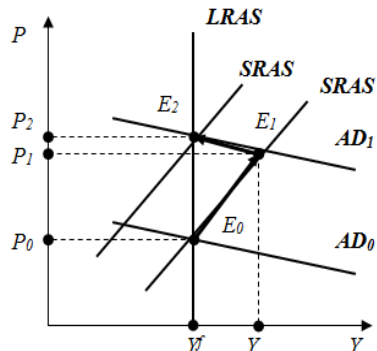


Рис. 3.12. Положительный шок совокупного спроса в экономике с частично жесткими ценами.

В экономике с частично жесткими ценами положительный шок совокупного спроса, вызывающий его увеличение и отражающийся сдвигом кривой AD из положения AD_0 в положение AD_1 , приводит к переходу краткосрочного равновесия из точки E_0 в точку E_1 , где объем совокупного предложения превышает потенциальное значение совокупного выпуска ($Y > Y^f$), и уровень цен выше первоначального ($P_1 > P_0$). В результате «перегрев экономики» краткосрочная кривая совокупного предложения будет сдвигаться влево-вверх из положения $SRAS_0$ в положение $SRAS_1$. По мере роста уровня цен в экономике восстановится потенциальный совокупный выпуск, и долгосрочное равновесие сложится в точке E_2 при еще более высоком уровне цен P_2 (рис. 3.12).

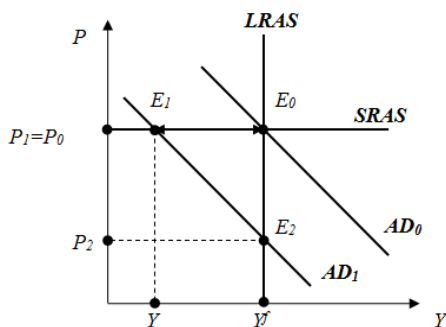


Рис. 3.13. Отрицательный шок совокупного спроса в экономике с абсолютно жесткими ценами.

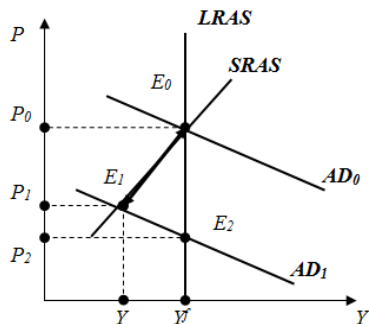


Рис. 3.14. Отрицательный шок совокупного спроса в экономике с частично жесткими ценами.

Отрицательный шок совокупного спроса, вызывающий его сокращение и отражающийся сдвигом кривой AD из положения AD_0 в положение AD_1 , в экономике с абсолютно жесткими ценами приводит к переходу краткосрочного равновесия из точки E_0 в точку E_1 , где объем совокупного выпуска ниже потенциального значения ($Y < Y^f$), а уровень цен остается равным первоначальному ($P_1 = P_0$). Такую ситуацию

называют спадом производства, и поскольку она является неблагоприятной, для экономики желательно преодолеть ее как можно скорее. Наиболее очевидный способ борьбы со сложившейся ситуацией – стимулирование совокупного спроса. Если государственная макроэкономическая политика будет направлена на это, то экономика вернется по той же траектории к прежнему состоянию равновесия. Если же стимулирующая совокупный спрос макроэкономическая политика не будет проведена, то теоретически в экономике должно установиться новое долгосрочное равновесие в точке E_2 при более низком уровне цен P_2 . Однако, согласно «эффекту храповика», движение цен в сторону понижения маловероятно, поэтому даже если этот процесс и будет происходить, то он окажется длительным и болезненным, поскольку в экономике будет сохраняться спад производства (рис. 3.13).

Отрицательный шок совокупного спроса, вызывающий его сокращение и отражающийся сдвигом кривой AD из положения AD_0 в положение AD_1 , в экономике с частично жесткими ценами приводит к переходу краткосрочного равновесия из точки E_0 в точку E_1 , где объем совокупного выпуска ниже потенциального значения ($Y < Y^f$), и уровень цен ниже первоначального ($P_1 < P_0$).

Если государственная макроэкономическая политика будет направлена на стимулирование совокупного спроса, то экономика вернется по той же траектории к прежнему состоянию равновесия. Если же стимулирующая совокупный спрос макроэкономическая политика не будет проведена, то теоретически в экономике должно установиться новое долгосрочное равновесие в точке E_2 при более низком уровне цен P_2 . Однако из-за «эффекта храповика» это маловероятно (рис. 3.14).

Шоки совокупного предложения, как правило, связаны с резкими скачками цен ресурсов, которые сказываются на

издержках производства и, соответственно совокупном предложении.

В экономике с абсолютно жесткими ценами положительный шок совокупного предложения в результате снижения цен ресурсов вызовет увеличение совокупного предложения, отразится сдвигом кривой $SRAS$ из положения $SRAS_0$ в положение $SRAS_1$ и приведет к переходу краткосрочного равновесия из точки E_0 в точку E_1 , где объем совокупного предложения превышает потенциальное значение совокупного выпуска ($Y > Y^f$), а уровень цен становится ниже первоначального ($P_1 < P_0$). В дальнейшем «перегрев экономики» вызовет рост конкуренции на рынках ресурсов, которая неизбежно приведет к росту их цен, а значит и издержек фирм. Поэтому одним из вероятных вариантов развития этой ситуации может стать рост уровня цен и снижение совокупного выпуска до потенциального значения. Краткосрочная кривая совокупного предложения вернется в свое прежнее положение $SRAS_0$, и долгосрочное равновесие вернется в точку E_0 при прежнем уровне цен P_0 (рис. 3.15).

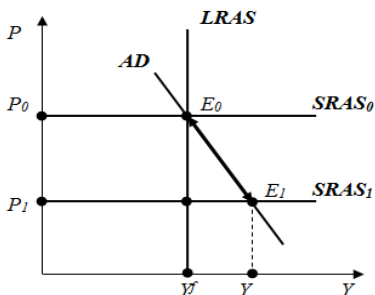


Рис. 3.15. Положительный шок совокупного предложения в экономике с абсолютно жесткими ценами.

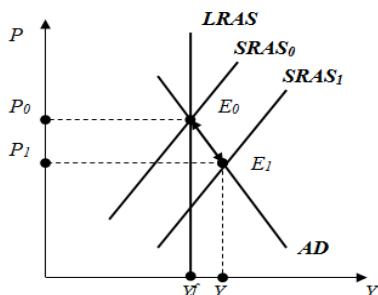


Рис. 3.16. Положительный шок совокупного предложения в экономике с частично жесткими ценами.

В экономике с частично жесткими ценами положительный шок совокупного предложения в результате снижения

цен ресурсов вызовет «перегрев экономики» при снижении уровня цен, но не таком существенном, как в экономике с абсолютно жесткими ценами. В дальнейшем развитие ситуации может быть аналогичным предыдущему случаю (рис. 3.16).

Отрицательные шоки совокупного предложения очень опасны для экономики, поскольку сокращение совокупного предложения в результате роста цен ресурсов приводит одновременно к спаду производства и инфляции. *Ситуация, когда в экономике сочетаются два неблагоприятных явления – спад производства и инфляция, называется стагфляцией.*

В экономике с абсолютно жесткими ценами отрицательный шок совокупного предложения отражается сдвигом кривой совокупного предложения из положения $SRAS_0$ в положение $SRAS_1$ и приводит к спаду производства (совокупный выпуск Y ниже потенциального Y^f) при более высоком уровне цен ($P_1 > P_0$). Краткосрочное равновесие переходит из точки E_0 в точку E_1 .

В таких ситуациях правительство, борясь со спадом, может взять курс на стимулирование совокупного спроса (отражающееся сдвигом кривой совокупного спроса из положения AD_0 в положение AD_1) и восстановление равновесия при полной занятости. Однако этот курс макроэкономической политики не избавит экономику от другой проблемы – инфляции, которая будет сохраняться, поскольку при переходе равновесия в точку E_2 уровень цен будет по-прежнему высоким ($P_2 = P_1$). В противном случае, без помощи правительства, экономика будет переживать затяжной спад производства на фоне инфляции (рис. 3.17).

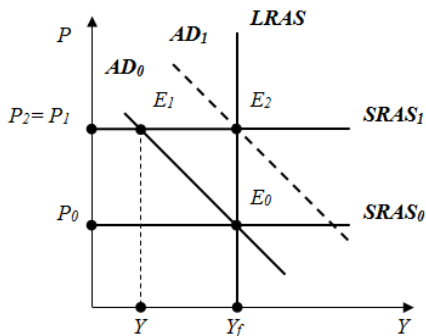


Рис. 3.17. Отрицательный шок совокупного предложения в экономике с абсолютно жесткими ценами.

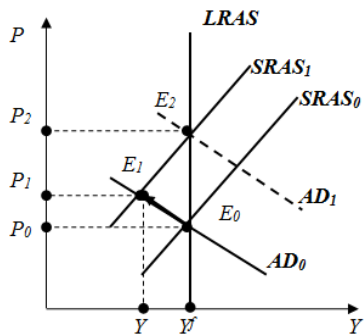


Рис. 3.18. Отрицательный шок совокупного предложения в экономике с частично жесткими ценами.

В экономике с частично жесткими ценами отрицательный шок совокупного предложения отражается сдвигом кривой совокупного предложения из положения $SRAS_0$ в положение $SRAS_1$ и приводит к спаду производства (совокупный выпуск Y ниже потенциального Y') при более высоком уровне цен ($P_1 > P_0$). Однако в отличие от экономики с абсолютно жесткими ценами, рост уровня цен в коротком периоде будет не таким существенным. Краткосрочное равновесие переходит из точки E_0 в точку E_1 . В такой ситуации правительство может взять курс на стимулирование совокупного спроса (отражающееся сдвигом кривой совокупного спроса из положения AD_0 в положение AD_1), однако это может помочь справиться лишь с одной проблемой - спадом, вторая проблема – инфляция – будет усиливаться. Если долгосрочное равновесие установится в точке E_2 при потенциальном уровне совокупного выпуска, уровень цен в экономике будет еще выше, чем в коротком периоде ($P_2 > P_1$) (рис. 3.18).

При помощи модели $AD-AS$ могут быть проиллюстрированы и проанализированы реальные результаты и последствия государственной макроэкономической политики, а также воздействие на экономику внешних шоков.

3.4. Структура совокупного спроса: потребление, инвестиции, спрос государства и остального мира. Модель «доходы-расходы»

Модель $AD - AS$, - это базовая модель неоклассической экономической теории. Теоретики неоклассической экономической теории рассматривали экономику с полной занятостью ресурсов. Они придерживались того мнения, что весь создаваемый нацией в течение года продукт определяется потенциалом ресурсов, которыми обладает экономика, т.е. факторами, лежащими на стороне предложения. Именно предложение само создает спрос, поскольку формирует доход, на который будут куплены созданные товары и услуги. Эта зависимость была провозглашена французским экономистом Ж. Б. Сэем и получила название закон Сэя. Отсюда следовало, что весь созданный за год валовой продукт является востребованным, т. е. совокупные расходы всегда равны совокупным доходам.

Отклонения от равновесных состояний могли быть временными, сравнительно непродолжительными, характерными для короткого периода времени. В длительном периоде экономика функционировала на уровне полной занятости. Автоматические механизмы регулирования делали ненужным вмешательство государства. Экономика, по мнению классиков, сама могла приспособиться к изменившейся ситуации (к увеличению спроса, например) с помощью подвижных цен, заработной платы и процента. Рост экономики обеспечивался не государственным регулированием, а увеличением количества ресурсов труда и капитала.

И хозяйственная практика неоднократно подтверждала постулаты неоклассической школы. Рекомендации неоклассиков были традиционными. Во время экономического спада терпеливо ждать, потуже затянув пояса, пока гибкость цен товарных и ресурсных рынков приведет к восстановлению

равновесия и полной занятости ресурсов. Однако кризис 1929 г. в США протекал по совсем другому сценарию. Биржевой крах на Нью-йоркской бирже привел к затовариванию на рынках благ и безработице. Неполная занятость рабочей силы становилась хронической. Великая депрессия перешла границы США и приняла мировой характер. У общества появилась острая потребность в новой теории, которая могла бы объяснить происходящее, а главное, предложить и обосновать меры по выходу из экономического кризиса.

Такая теория появилась в 1936 году вместе с выходом в свет книги Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория получила громкий титул «кейнсианская революция». Кейнс не только теоретически объяснил функционирование экономики неполной занятости и дал ориентиры государственной политике, он создал язык макроэкономической теории и модели, позволившие вести экономический анализ на уровне экономики в целом. Именно его работы заложили основы новой области экономической теории, которая потом получила название «Макроэкономика».

Кризис неоклассической школы был вполне закономерным явлением, поскольку исторические условия, в которых разрабатывались ее концепции, модели и рекомендации изменились и поэтому они перестали адекватно отражать новейшие хозяйственно-экономические реалии.

В конце XIX века наступило господство крупномасштабного производства. Крупным производителям на рынке благ противостояли не менее крупные оптовые торговцы, а крупным работодателям на рынке труда - сильные профсоюзы. Описывать хозяйственные процессы, опираясь на модели совершенной конкуренции на рынках благ и факторов производства, становится невозможно даже в целях упрощения, поскольку они не соответствовали требованиям реалистично-

сти. Разовые поставки продукции заменились плановыми с заключением долгосрочных договоров. Индивидуальные договора между работником и предпринимателем заменились коллективными договорами между корпорациями и профсоюзами. Заключение долгосрочных договоров привело к тому, что конкурентный механизм формирования цен стал деформироваться и разрушаться. Если спрос на продукцию фирмы заключивший контракт увеличивался, то ей было выгодно не повышать цену для получения дополнительного дохода, нарушая заключенный договор, а получить дополнительный доход, расширяя объем продаж. Новая экономика в этом случае ориентировалась на величину спроса на свою продукцию. Механизм цен становился мало подвижным и не способствовал быстрому приспособлению экономики к долгосрочному равновесию.

Отсюда следовало, что при отсутствии автоматической настройки экономики значительно возростала роль государственной политики. Эффективная политика государства способствует достижению полной занятости быстрее и с меньшими потерями для общества, чем при «естественной» автоматической настройке.

Особенность кейнсианского макроэкономического подхода состояла в том, что Кейнс, допуская возможность конечного (в длительном периоде) выхода экономики на потенциальный уровень, подчеркивал, что люди живут и принимают решения в коротком периоде. Поэтому тенденции краткосрочного периода становятся центром исследования.

Кейнсианскую модель равновесия рынка благ и услуг называют модель «Доходы – расходы».

Фактически эта модель, также, как и модель «AD - AS», анализирует совокупный спрос (расходы) и его соотношение с тем, что в экономике произведено, - совокупное предложение.

ние (доходы). Однако это не простое изменение названий для одних и тех же явлений.

В центре внимания кейнсианской модели - соотношение между доходами и расходами. Расходы потребителей, фирм на инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт в экономике составляют *совокупные расходы АЕ*, которые рассматриваются во взаимосвязи с совокупным доходом.

В графической модели «доходы – расходы» *на вертикальной оси откладываются совокупные расходы (АЕ)*. Величина совокупных расходов во многом определяется психологическими факторами – склонностями людей к потреблению и накоплению, ожиданиями относительно будущих тенденций в экономике и прочим. *На горизонтальной оси откладывается доход, тождественно равный выпуску Y*. Величина выпуска (и дохода) в экономике определяется объективными факторами – параметрами производственной функции, которая зависит от количества имеющихся ресурсов и технологии. Таким образом, главные переменные модели зависят от совершенно разных факторов и их изменения обусловлены разными причинами. Отсюда – возможность несовпадения этих величин.

Отличием кейнсианской модели от неклассической является то, что анализ реального сектора экономики начинается не с совокупного предложения, а с совокупного спроса, поскольку именно последний является доминирующей силой в экономике.

Совокупный спрос складывается из спроса домашних хозяйств на потребительские товары и услуги, спроса фирм на инвестиционные товары, спроса государства и остального мира: $Y^{AD} = C + I + G + NX$.

3.4.1. Потребительская функция Кейнса

Наиболее важным фактором, влияющим на потребление домашнего хозяйства, является *доход*. В среднем случае люди тратят на потребление больше, когда их доход растет, и меньше, когда он падает. Разумеется, есть домашние хозяйства с разным уровнем дохода и с разными предпочтениями относительно его расходования, но в среднем случае типична положительная зависимость между уровнем дохода и расходами на потребление.

То, что справедливо для отдельного индивида или семьи, то справедливо и для экономики в целом: когда реальный национальный доход растет, расходы на потребление увеличиваются, и наоборот. Изменение совокупных расходов на потребление положительно связано с изменением совокупного дохода в экономике. **Функция потребления** устанавливает положительную зависимость между совокупными расходами на потребление и совокупным доходом.

Другая особенность потребления состоит в том, что *при росте реального дохода совокупное потребление увеличивается не на всю величину прироста дохода. Та часть прироста дохода, которая не потребляется, становится **сбережением***. Пропорция расходов на потребление и сбережение зависит от величины дохода.

*Та часть, на которую увеличивается потребление при росте дохода на одну денежную единицу, называется **предельная склонность к потреблению***.

Предельная склонность к потреблению (marginal propensity to consume - MPC) показывает, на какую величину изменится объем спроса на потребительские блага (или величина планируемых потребительских расходов) при изменении реального совокупного дохода на единицу:

В простейшем случае связь совокупного дохода и объема потребительского спроса будет линейной:

$$C = C_a + MPC \cdot Y,$$

где Y – совокупный доход домохозяйств;

C – потребительский спрос домохозяйств;

C_a - автономное (т.е. не зависящее от размера дохода) потребление. Его величина понимается как прожиточный минимум в данной стране;

Величину предельной склонности к потреблению можно рассчитать по следующей формуле:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y},$$

где ΔC - изменение объема потребительского спроса;

ΔY - изменение совокупного дохода.

Графическая интерпретация функции потребительского спроса представляет собой прямую линию (рис. 3.19).

Тангенс угла наклона потребительской функции будет равен предельной склонности к потреблению: $MPC = \operatorname{tg} \alpha$. ($0 < MPC < 1$)

Выделяют также *среднюю склонность к потреблению (APC)*, которая показывает долю планируемых потребительских расходов в общем объеме совокупного дохода:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

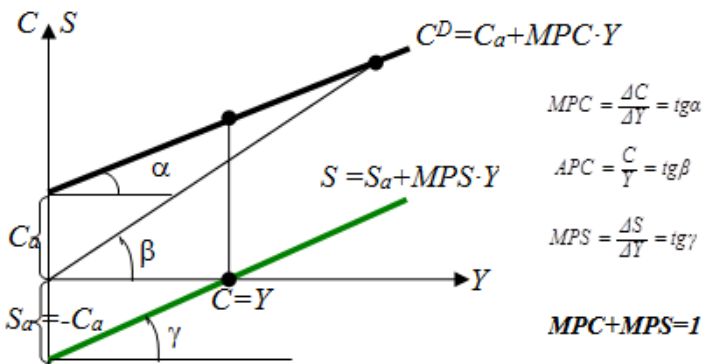


Рис.3.19. Функции потребления и сбережений модели Кейнса

Графически средняя склонность к потреблению – это тангенс угла наклона прямой линии, соединяющей начало координат с соответствующей точкой на графике потребительского спроса: $APC = \text{tg} \beta$.

3.4.2. Функция сбережений

Постольку сбережения домохозяйств представляют собой превышение дохода над потребительскими расходами, то кейнсианскую **функцию сбережений** можно представить в виде:

$$S = S_a + MPS \cdot Y ,$$

где $S_a = - C_a$ - автономные сбережения, величина которых меньше нуля;

MPS - значение предельной склонности к сбережению в экономике ($0 < MPS < 1$).

Предельная склонность к сбережению (MPS) показывает, на какую величину изменится объем планируемых сбережений при увеличении совокупного дохода на единицу.

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y} ,$$

где ΔS - прирост сбережений.

Тангенс угла наклона прямой линии, графически представляющей функцию сбережений, будет равен предельной склонности к сбережению: $MPS = tg\gamma$ (рис. 3.19).

Поскольку в простой модели каждая дополнительная единица совокупного дохода распределяется только между потреблением и сбережением, то $MPC + MPS = 1$. Предельную склонность к сбережению следует отличать от **средней склонности к сбережению**. Средняя склонность к сбережению (APS) показывает долю планируемых сбережений в общем объеме совокупного дохода $APS = \frac{S}{Y}$.

Поскольку в простой модели весь совокупный доход распределяется только между потреблением и сбережением, то $APC + APS = 1$.

3.4.3. Инвестиционные расходы

Обратимся к другому важнейшему компоненту совокупных расходов – инвестициям. В отношении инвестиций делаются следующие допущения. Пока предполагается, что они не зависят от дохода данного года. Это абстракция, значительно упрощающая анализ, но допустимая. Фирмы принимают решение об инвестиционных расходах, руководствуясь чаще всего не столько текущим доходом, сколько ожидаемыми доходами в будущем.

Фактические инвестиции могут отличаться от плановых. Их можно представить двумя частями: **плановые и неплановые инвестиции (инвестиции в запасы)**. Неплановые инвестиции представляют собой изменения запасов. Если фирмы в экономике производят больше, чем население планирует приобрести (планируемые расходы меньше дохода, выпуска), не распроданные товары остаются на складах, и образуют незапланированные запасы. Если же фирмы выпускают меньше продукции, чем население планирует приобре-

сти (планируемые расходы больше дохода, выпуска), запасы на складах сокращаются.

Незапланированное изменение запасов сигнализирует фирмам об изменениях в спросе. Поэтому фирмы начинают приспособлять свои выпуски к этим изменениям, производя больше продукции, если запасы уменьшаются на незапланированную величину, или меньше при незапланированном росте запасов. При *неизменных ценах* (что предположено в данной модели) у предприятий есть единственный способ реагировать на незапланированное изменение запасов – изменять объем производства продукции.

Инвестиционный спрос в кейнсианской модели зависит только от процентной ставки и не зависит от величины совокупного дохода, то есть инвестиционный спрос является автономным. В целях упрощения в дальнейшем обратная связь процентной ставки и величины инвестиционного спроса будет считаться линейной:

$$I^D = I_0 - dr,$$

где I^D - величина совокупного инвестиционного спроса в реальном выражении;

где I_0 - величина инвестиций, не зависящая от ставки процента;

d - коэффициент чувствительности инвестиционного спроса к изменению ставки процента, показывающий, как изменится объем инвестиционного спроса при изменении ставки процента на один пункт.

3.4.4. Равновесие реального сектора в кейнсианской модели. Кейнсианский крест. Механизм достижения равновесного объема производства

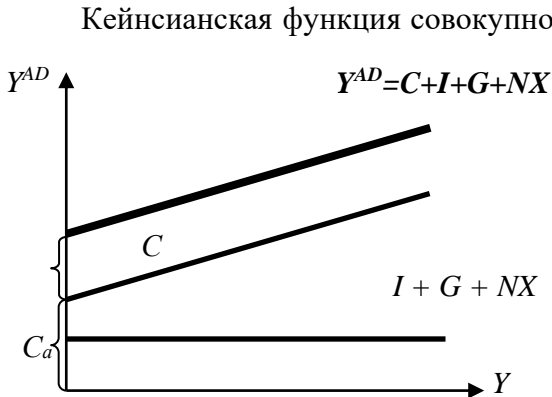


Рис 3.20. Функция совокупного спроса

ся из потребительского спроса домашних хозяйств (C), инвестиционного спроса фирм (I), спроса государства (G) и чистого экспорта (NX):

$$Y^{AD} = C^D + I^D + G^D + NX^D$$

$$Y^{AD} = C_a + MPC \cdot Y + I + G + NX.$$

Графическое построение функции совокупного спроса показано на рис. 3.20. Функция совокупного спроса получается вертикальным смещением функции потребления на величину автономных инвестиций, государственных расходов и чистого экспорта, поскольку они не зависят от величины располагаемого дохода,

Совокупное предложение в кейнсианской модели - это тот объем товаров и услуг, который готовы предложить фирмы при каждом значении совокупного дохода (при прочих равных условиях). Величина совокупного предложения всегда равна реальному совокупному доходу $Y^{AS} = Y$. Поэтому график совокупного предложения имеет вид биссектрисы прямого угла, поскольку только на этой линии для любой точки абс-

цисса равна ординате (рис. 3.21). Данная модель носит название «Кейнсианский крест».

При равновесии на рынке товаров и услуг величина совокупного предложения (реального совокупного дохода) равна величине совокупного спроса (рис. 3.21): $Y^{AS*} = Y^{AD*} = Y^*$.

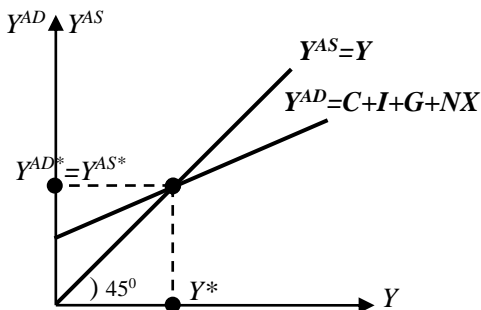


Рис 3.21 Равновесие рынка благ

Если представить совокупный спрос для закрытой экономики без государственного сектора, то

$$Y^{AD} = C + I.$$

Домохозяйства распределяют заработанный совокупный доход между потреблением (C) и сбережениями (S):

$$Y^{AS} = C + S.$$

Следовательно, при $Y^{AS} = Y^{AD}$ величина предложения сбережений равняется объему инвестиционного спроса $S = I$.

Формальные преобразования условия равновесия рынка благ приведут к другой алгебраической и графической интерпретации равновесия в кейнсианской модели (рис 3.22).

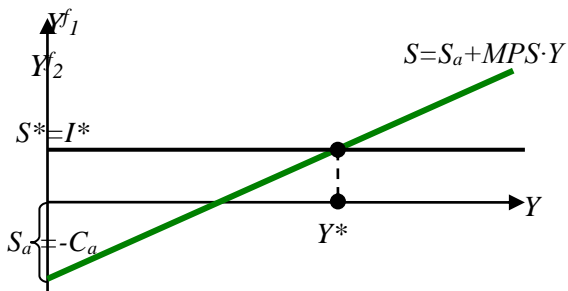


Рис.3.22. Уравновешивание сбережений и инвестиций в модели Кейнса

Говоря словами Кейнса, «хотя общая сумма сбережений представляет собой совокупный результат действия множества отдельных потребителей, а

величина инвестиций - совокупный результат действия индивидуальных предпринимателей, эти две величины должны быть равны между собой, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением» (рис 3.22).

Изменения совокупного спроса, вызванные, прежде всего изменениями инвестиционного спроса предпринимателей, в кейнсианской модели не просто ведут к такому же изменению величины совокупного предложения (реального дохода), а сопровождаются многократным его изменением. Данное явление получило название **эффекта мультипликатора**.

3.4.5. Мультипликатор инвестиций Кейнса

В кейнсианской модели увеличение инвестиционного спроса вследствие оптимистических ожиданий роста дохода

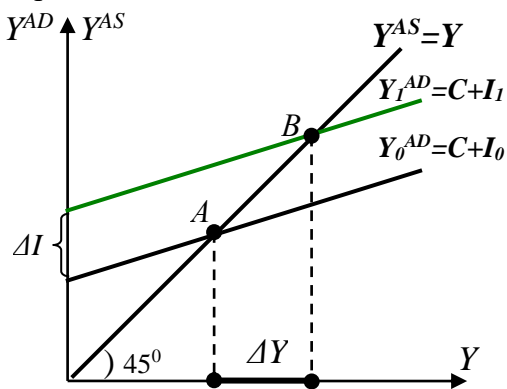


Рис 3.23. Мультипликатор инвестиций

от инвестиций со стороны предпринимателей приведет к сдвигу графика совокупного спроса (планируемых расходов) вверх и смещению равновесия из точки А в точку В (рис. 3.23).

При этом изменение объема реального дохода сопровождается мультипликационным эффектом,

поскольку конечное увеличение планируемых расходов и совокупного дохода ΔY больше, чем исходный прирост инвестиционного спроса ΔI .

Комментарий. Механизм действия мультипликатора инвестиций состоит в следующем. При увеличении инвести-

ционного спроса планируемые расходы увеличиваются на ΔI . В ответ на ту же величину первоначально возрастет и объем выпуска, а значит, и совокупный доход: $\Delta Y_0 = \Delta I$.

Рост совокупного дохода вызовет увеличение потребительского спроса, а вместе с ними и совокупных планируемых расходов на $MPC \cdot \Delta Y_0$. Благодаря этому объем производства, а значит, и совокупный доход снова возрастут на величину:

$$\Delta Y_1 = \Delta Y_0 \cdot MPC = \Delta I \cdot MPC$$

Новый прирост дохода вызовет новое увеличение потребительских расходов, а вместе с ними и совокупного спроса теперь уже на $MPC \cdot \Delta Y_1$

Тогда выпуск, а значит, и совокупный доход возрастут на величину

$$\Delta Y_2 = \Delta Y_1 \cdot MPC = \Delta Y_0 \cdot MPC \cdot MPC = \Delta I \cdot MPC^2$$

Аналогично следующее расширение объема производства и совокупного дохода будет равен: $\Delta Y_3 = \Delta Y_2 \cdot MPC = \Delta I \cdot MPC^3$ и т.д. до бесконечности.

В самом общем виде можно записать, что $\Delta Y_n = \Delta I \cdot MPC^n$

По окончании процесса мультипликации суммарный прирост совокупного дохода составит:

$$\begin{aligned} \Delta Y &= \Delta Y_1 + \Delta Y_2 + \Delta Y_3 + \dots + \Delta Y_n = \Delta I + \Delta I \cdot MPC + \Delta I \cdot MPC^2 \\ &+ \dots + \Delta I \cdot MPC^n = \Delta I \cdot \frac{1}{1 - MPC} ; \end{aligned}$$

Мультипликатор инвестиций, который показывает во сколько раз прирост совокупного выпуска (реального дохода) превышает прирост инвестиционного спроса, равен

$$m_I = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} .$$

Таким образом, увеличение инвестиций приводит к многократному (мультипликативному) расширению реального совокупного дохода.

3.4.6. Механизм достижения равновесного объема производства

В кейнсианской экономике изменить количественные параметры (например, выпуск) легче и быстрее, чем цены. Так, в случае нарушения равновесия на рынке благ, поскольку уровень цен в экономике полагается негибким, то фирмы заменяют ценовое приспособление к состоянию конъюнктуры количественным путем, через изменение объема выпуска¹².

Если фактически реальный доход оказывается выше равновесного (например, $Y_1 > Y_0$), то величина совокупного предложения Y_1^{AS} превышает объем совокупного спроса Y_1^{AD} (рис.3.24.). Тогда продукция величиной $(Y_1^{AS} - Y_1^{AD})$ не найдет сбыта, а сбережения, S_1 , превысят величину инвестиционного спроса I_1 .

Таким образом, между ними появляется **разрыв** - величина, на которую объем совокупного предложения, превышает величину совокупного спроса, и, соответственно, на которую планируемые сбережения превышают объем инвестиционного спроса.

¹² Это не означает, что уровень цен неизменен. Просто он не может быть инструментом приспособления к изменению конъюнктуры (является экзогенной переменной, но не константой).

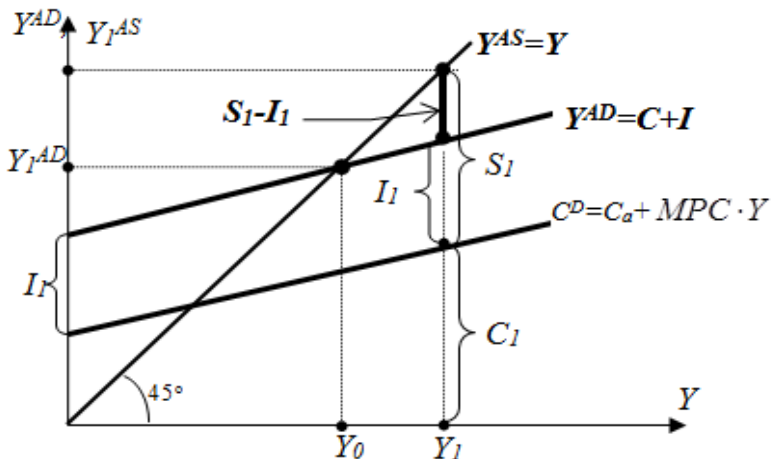


Рис.3.24. Образование незапланированных инвестиций в запасы

В результате затоваривания на рынке благ образуются *незапланированные инвестиции в запасы в размере $(I_1 - S_1)$* . Они приносят фирмам убытки, т.к. не могут быть проданы. При негибких ценах избавиться от избытка продукции путем понижения цен фирмы не могут. Значит, им придется сокращать производство и увольнять часть персонала. В итоге и выпуск, и объем потребительского (и совокупного) спроса будут сокращаться до тех пор, пока выпуск не снизится до своего равновесного значения, а сократившаяся величина сбережений сравняется с величиной инвестиционного спроса. Избыток совокупного предложения (и сбережений) исчезнут, и рынок благ придет в состояние равновесия.

Если в экономике, наоборот, возник избыточный спрос, т.е. фактический выпуск оказался ниже равновесного: $Y_2 < Y_0$ (рис. 3.25), то величина совокупного предложения Y_2^{AS} окажется меньше объема совокупного спроса Y_2^{AD} на сумму $(Y_2^{AD} - Y_2^{AS})$.

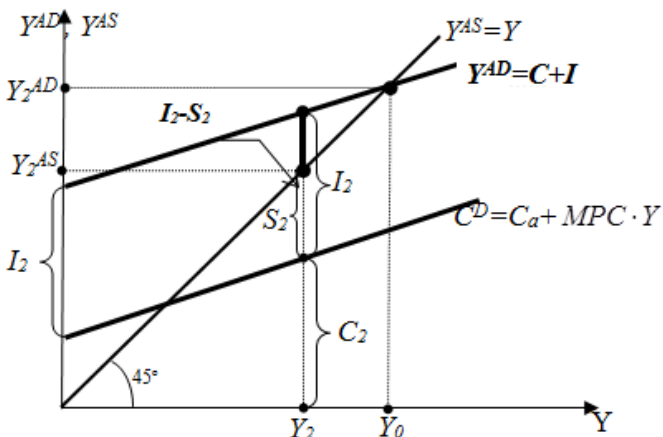


Рис.3.25. Рассасывание запланированных инвестиций в запасы

Поскольку сбережения S_2 будут меньше величины инвестиционного спроса I_2 , образуется избыточный инвестиционный спрос ($I_2 - S_2$), который нечем удовлетворить.

Так возникает другой *разрыв* - величина, на которую объем совокупного спроса, превышает объем совокупного предложения (реального дохода), и, соответственно, на которую объем инвестиционного спроса, превышает планируемые сбережения. При этом фирмы несут убытки в виде недополученной выручки.

Воспользоваться избыточным спросом и повысить цены фирмы не могут (цены негибки). Тогда фирмам придется расширять выпуск и занятость. В результате объемы производства и потребительского (и совокупного) спроса будут расти, пока выпуск не достигнет равновесного значения. Таким образом, *фирмы стремятся точно подогнать выпуск под величину совокупного спроса*, т.к. это позволяет избежать потерь. Когда это им удастся, в экономике не будет ни избыточного, ни недостаточного инвестиционного спроса.

Величину Y в той точке графика совокупного спроса, где он пересекается с функцией совокупного предложения, Кейнс назвал **эффективным спросом**. Другими словами, *эффективный спрос – это величина совокупного спроса, уравнивающая рынок благ*.

Таким образом, в кейнсианской модели величина совокупного предложения автоматически приспособливается к величине совокупного спроса. Это - **закон Хансена: "совокупный спрос сам создает себе предложение"**.

Расхождение между объемами совокупного предложения и совокупного спроса всегда равно разнице между величиной инвестиционного спроса и сбережениями.

Поэтому равенство выпуска и планируемых расходов возможно только при условии равенства объема инвестиционного спроса объему сбережений ($Y^{AD} = Y^{AS}$ при $I = S$).

При этом *величина инвестиционного спроса и объем сбережений не могут уравновеситься напрямую, поскольку зависят от разных факторов: $I = I(r)$, а $S = S(Y)$* .

3.4.7. Колебания равновесного выпуска вокруг экономического потенциала. Рецессионный и инфляционный разрывы

В реальном секторе экономике, в условиях жесткости цен равенство величин совокупного предложения и совокупного спроса устанавливается путем движения совокупного выпуска и дохода к равновесному уровню.

Однако, вообще говоря, нет оснований ожидать, что он будет равен *полной* занятости.

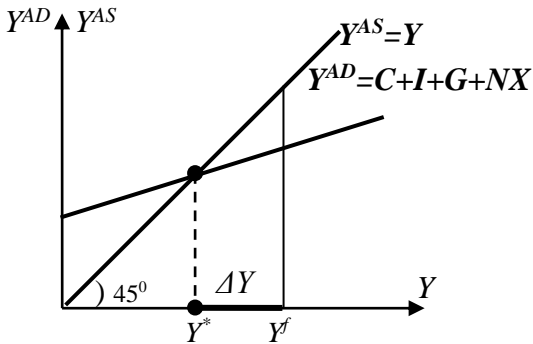


Рис 3.26. Состояние экономики в период циклического спада

Один из главных выводов кейнсианской модели заключается в том, что макроэкономическое равновесие на рынке товаров и услуг совместимо с уровнем неполной занятости ресурсов (рис.3.26).

Так во время депрессии, для которой собственно и разрабатывалась кейнсианская модель, существует неполная занятость ресурсов. Поэтому фактический объем совокупного выпуска оказывается меньше потенциального - возникает разрыв ВВП или так называемый **рецессионный разрыв** (рис.3.26).

Разрыв совокупного выпуска (разрыв ВВП) - разница между величиной потенциального ВВП и фактического ВВП ($\Delta Y = Y^f - Y^$).*

Эффективный спрос, сочетающийся с полной занятостью ресурсов, - это частный случай (рис.3.27).

Состояние экономики при полной занятости ресурсов является оптимальным, поскольку в экономике отсутствует разрыв ВВП, и совокупный выпуск находится на потенциальном уровне.

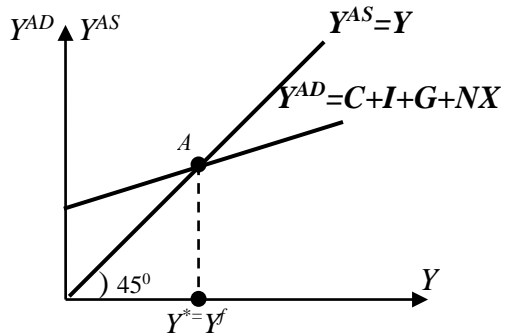


Рис 3.27. Состояние экономики при полной занятости ресурсов

Однако в экономике нет внутреннего механизма, способного автоматически поддерживать ее в оптимальном состоянии, поскольку цены товаров и ресурсов негибки.

Напротив, во время экономического бума наблюдается

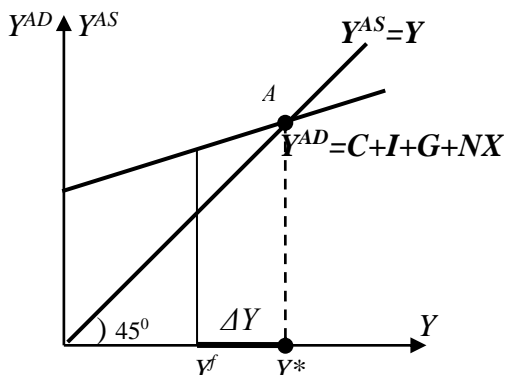


Рис 3.28. Состояние экономики в период перегрева экономической конъюнктуры

избыточная занятость ресурсов. Поэтому фактически величина совокупного выпуска может оказаться выше потенциального уровня (рис.3.28).

При этом возникает перегрев экономической конъюнктуры или так называемый **инфляционный разрыв ВВП**, так как следствием такой ситуации

в экономике неизбежно является устойчивый рост общего уровня цен или инфляция.

Для поддержания оптимального состояния экономической конъюнктуры, по мнению кейнсианцев, необходимо вмешательство государства.

Исследование целей и инструментов макроэкономической политики предполагает анализ *государственного сектора* и соответствующих переменных (*величины государственных закупок товаров и услуг G и объем налогов T* - все они будут экзогенными).

Данные макроэкономические переменные в свою очередь воздействуют на условие равновесия на рынке благ, которое видоизменится по сравнению с прежней ситуацией, когда государственное вмешательство отсутствовало ($Y=C+I$):

$$Y^{AS}=Y^{AD}; \rightarrow Y=C+I+G.$$

При этом *величина потребительского спроса домашних хозяйств станет функцией располагаемого дохода (Y_d)* и примет следующий вид:

$$C^D = C_a + MPC \cdot Y_d = C_a + MPC(Y - T).$$

Заработанный домашними хозяйствами доход расходуется теперь не только на сбережения и потребление, но и на уплату налогов:

$$Y = C + S + T.$$

Проведя алгебраические преобразования, получим другую формулировку условия равновесия на рынке благ:

$$C + S + T = C + I + G; \rightarrow$$

$$S_{\Sigma} = I.$$

где $S_{\Sigma} = S + (T - G)$ - суммарный объем национальных сбережений;

S - функция сбережений домашних хозяйств;

$(T - G)$ - сбережения государства.

Главной целью государственной экономической политики является поддержание экономического равновесия на уровне полной занятости ресурсов, что приводит к ликвидации безработицы.

Задача государственной экономической политики в период циклического спада - добиться увеличения выпуска до потенциального уровня и достижения полной занятости путем увеличения совокупного спроса.

Напротив, задача государственной экономической политики в период перегрева экономической конъюнктуры - добиться снижения совокупного выпуска до потенциального уровня и устранения избыточной занятости ресурсов путем сокращения совокупного спроса.

3.5. Факторы совокупного предложения. Роль ожиданий при установлении макроэкономического равновесия.

На макроэкономическое равновесие оказывают влияние ожидания экономических субъектов. Проблема ожиданий экономических субъектов была введена в экономическую теорию М.Фридманом. С точки зрения Фридмана фирмы и домашние хозяйства не являются пассивными объектами экономической политики, как это представлялось ранее. Они не только способны адаптироваться к мероприятиям экономической политики государства, но и своими действиями могут активно влиять на ее конечные результаты. Модель ожиданий Фридмана – это *концепция адаптивных ожиданий*. Адаптивные ожидания представляют собой ретроспективные ожидания, означающие, что хозяйствующие субъекты строят свои прогнозы на прошлых значениях прогнозируемого показателя. Такие ожидания строятся на основе перенесения в будущее прошлого опыта, скорректированного с учетом прошлых ошибок прогнозирования. Концепция ожиданий была дополнена гипотезой рациональных ожиданий, предложенной американским экономистом Джоном Мутом в 1950-1960 гг. Эта гипотеза предполагает, что ожидания субъектов, использующих всю доступную информацию, относящуюся как к прошлому, так и к настоящему периоду времени и анализирующих ее с полным пониманием всех закономерностей функционирования экономики, совпадают с оптимальным прогнозом, лучшим из всех возможных прогнозов.

В краткосрочном периоде кривая совокупного предложения имеет положительный наклон, причины которого задаются в рамках «модели жестких цен». Данная модель исходит из предположения о том, что в экономике существуют две группы фирм: с гибким и жестким ценообразованием. Кроме того, фирмы в большей степени обеспокоены относи-

тельным, а не абсолютным уровнем цен, то есть отношением номинальных цен на свою продукцию к общему уровню цен. Рассмотрим данный тезис подробнее. Желательная для предприятия цена p определяется двумя макроэкономическими переменными:

- общим уровнем цен (чем выше уровень цен, тем выше издержки предприятия и стремление предприятия повысить цену на свой продукт);

- уровнем совокупного дохода Y (при больших объемах производства растут предельные издержки и, следовательно, повышается назначаемая предприятием цена).

Следовательно, цена назначаемая предприятием, может быть описана как: $p = P + \alpha(Y - Y^f)$. Предприятия, имеющие гибкие цены, всегда устанавливают их в соответствии с приведенным выше уравнением. Предприятия с негибкими (жесткими) ценами устанавливают их заранее, исходя из своих оценок будущей экономической ситуации, следуя формуле:

$p = P^e + \alpha(Y^e - Y^f)$, где e – обозначает ожидаемые значения переменных. Предположим, что фирмы ожидают, что величина совокупного выпуска будет равна величине потенциального ВВП, то есть $Y^e = Y^f$. Тогда устанавливаемые ими цены будут равны ожидаемому уровню цен: $p = P^e$.

Общий уровень цен в экономике определяется как средневзвешенное значение уровня цен устанавливаемое двумя группами фирм. Если доля фирм с жестким ценообразованием составляет s , а доля фирм с гибким ценообразованием составляет $(1-s)$, тогда общий уровень цен составит:

$$P = sP^e + (1-s)[P + \alpha(Y - Y^f)].$$

Из данного уравнения следует ряд выводов:

- если фирмы ожидают, повышения общего уровня цен и, следовательно, роста издержек производства, они заранее

установят более высокие цены. Таким образом, высокий ожидаемый уровень цен приводит к фактическому росту цен;

- если совокупный выпуск значителен, высок и совокупный спрос. В результате у фирм с гибким ценообразованием устанавливаются высокие цены, что приводит к росту общего уровня цен. Воздействие совокупного выпуска на общий уровень цен зависит от доли фирм с гибким ценообразованием.

Можно сделать вывод о том, что общий уровень цен в экономике зависит от ожидаемого уровня цен и уровня совокупного выпуска. Преобразуем полученную формулу следующим образом. Вычтем из обеих частей уравнения

$(1-s)P$ и разделим обе части уравнения на s . В результате получим:

$$P = P^e + (1-s)(\alpha/s)(Y - Y^f).$$

Алгебраически преобразовав полученное уравнение и приняв за β выражение $s/\alpha(1-s)$, получим уравнение кривой совокупного предложения:

$$Y = Y^f + \beta(P - P^e).$$

Данная модель утверждает, что отклонение фактического уровня выпуска от его потенциального значения обусловлено отклонением фактического уровня цен от его ожидаемого значения.

Краткосрочная кривая совокупного предложения обладает тремя свойствами (рис. 3.30).

Во-первых, она обладает положительным наклоном относительно оси Y .

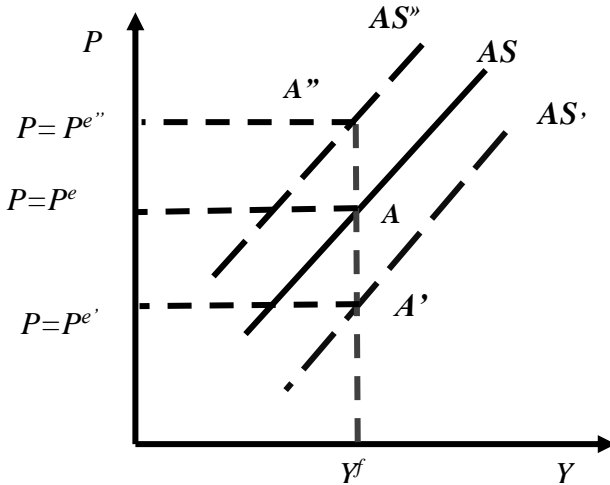


Рис. 3.30. Краткосрочная кривая совокупного предложения

Во-вторых, ей принадлежит точка A , в которой при равенстве фактического уровня цен ожидаемому ($P = P^e$) фактический совокупный выпуск совпадает с потенциальным. В случае, когда фактический уровень цен в экономике превышает ожидаемый ($P > P^e$), фактический совокупный выпуск больше потенциального ($Y > Y^f$). И напротив, когда фактический уровень цен ниже ожидаемого ($P < P^e$), фактический совокупный выпуск меньше потенциального ($Y < Y^f$).

В-третьих, изменение ожидаемого уровня цен вызывает сдвиги кривой AS : рост ожидаемого уровня цен до $P^{e''}$ приводит к сдвигу кривой AS влево-вверх (в положение AS''), а снижение ожидаемого уровня цен до $P^{e'}$ приводит к сдвигу кривой AS вправо-вниз (в положение AS').

Ожидание экономических субъектов относительно уровня цен оказывают влияние на макроэкономическое рав-

новесие. Допустим, пусть в краткосрочном периоде макроэкономическое равновесие установилось при пересечении кривых AD и AS_0 в точке E_0 , где равновесный совокупный выпуск выше потенциального: $Y_0 > Y^f$. Это означает, что фактический уровень цен превышает ожидаемый: $P_0 > P^e_0$. Данное обстоятельство станет причиной роста ожидаемого уровня цен и приведет к тому, что ставки номинальных заработных плат наемных работников будут пересматриваться работодателями в соответствии с более высоким ожидаемым уровнем цен.

Повышение ожидаемого уровня цен приведет к сдвигу краткосрочной кривой совокупного предложения из положения AS_0 в положение AS_1 и снижению равновесного совокупного выпуска от Y_0 до Y_1 . Однако, и в новой точке краткосрочного равновесия E_1 фактический уровень цен превышает ожидаемый в долгом периоде. Поэтому процесс приспособления – рост ожидаемого уровня цен, пересмотр трудовых контрактов и сдвиг краткосрочной кривой совокупного предложения влево-вверх – будет продолжаться до тех пор, пока равновесный совокупный выпуск не станет равным потенциальному (Y^f), а фактический уровень цен – ожидаемому. Как показано на рисунке 3.31, долгосрочное равновесие установится в точке E_2 при $P_2 = P^e_2$. И так, в краткосрочном периоде равновесный совокупный выпуск может оказаться выше или ниже потенциального. В первом случае превышение фактического уровня цен над ожидаемым значением приведет к росту совокупного выпуска. Во втором случае превышение ожидаемого уровня цен над фактическим значением к снижению совокупного выпуска.

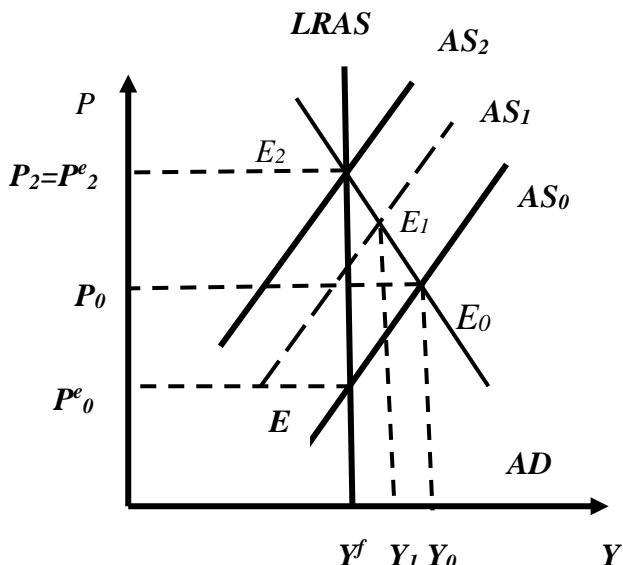


Рис. 3.31. Процесс установления равновесия в модели AD-AS: от среднесрочного к долгосрочному периоду

Что касается долгосрочного макроэкономического равновесия, то для его достижения в экономике должны выполняться два условия. Во-первых, цены товаров и услуг должны быть гибкими и благодаря этому качеству способными привести в равновесие величину совокупного спроса и совокупного предложения. Во-вторых, в долгом периоде продавцы и покупатели должны быть удовлетворены результатами своего выбора, то есть совершить его оптимальным образом.

Иными словами, это означает, что для вовлеченных в долгосрочные контракты экономических субъектов установившийся в долгом периоде уровень цен является именно тем, который они и ожидают, приняв его во внимание в своих контрактах с поставщиками ресурсов и покупателями готовой

продукции. Если же уровень цен не оказывается таким, то продавцы и покупатели будут продолжать пересматривать свои контракты (что будет неизбежно отражаться на издержках, прибыли, выпуске и совокупном выпуске) до тех пор, пока оптимальное решение не будет найдено, то есть установится долгосрочное равновесие.

Основные понятия

Совокупный спрос. Совокупное предложение. Неценовые факторы спроса и предложения. Краткосрочное равновесие совокупного спроса и предложения. Долгосрочное равновесие совокупного спроса и предложения. Шоки спроса. Шоки предложения. Кейнсианская модель равновесия рынка благ и услуг. Функция потребления. Предельная склонность к потреблению. Средняя склонность к потреблению. Функция сбережений. Предельная склонность к сбережению. Предельная склонность к сбережению. Функция инвестиций. Инвестиции в товарно-материальные запасы. Крест Кейнса. Рецессионный разрыв. Инфляционный разрыв. Мультипликатор автономных расходов. Адаптивные ожидания. Рациональные ожидания. Последствия неожиданной и ожидаемой государственной политики в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Вопросы для обсуждения

1. Что произойдет в экономике России, если в соответствии с Майским указом президента от 2018 года будут приниматься меры по:

а) обеспечению устойчивого роста реальных доходов граждан, а так же уровня пенсионного обеспечения выше уровня инфляции;

б) обеспечению устойчивого естественного роста численности населения Российской Федерации;

в) ускорению технологического развития РФ, в том числе ускоренному внедрению цифровых технологий.

Дайте содержательный комментарий с точки зрения краткосрочного и долгосрочного периодов с использованием модели AD-AS и модели «кейнсианский крест».

Тесты

1. Если инвестиционные расходы увеличиваются, то кривая совокупного спроса AD:

- а) сдвигается вправо (вверх);
- б) сдвигается влево (вниз);
- в) остается неизменной;
- г) изменяет наклон.

2. Если государственные расходы увеличиваются, то кривая краткосрочного совокупного предложения SRAS:

- а) сдвигается вверх;
- б) сдвигается вниз;
- в) остается неизменной;
- г) изменяет наклон.

3. Что из перечисленного ниже непременно произойдет в результате одновременного внезапного роста цен на энергоносители и повышения потребительского спроса, если изначально экономика находится в состоянии долгосрочного равновесия:

- а) рост совокупного выпуска;
- б) снижение совокупного выпуска;
- в) рост уровня цен;
- г) рост уровня цен и снижение совокупного выпуска.

4. В кейнсианской модели экономики равновесный уровень ВВП – это уровень, при котором:

- а) сбережения равны планируемым инвестициям;
- б) сбережения равны фактическим инвестициям;
- в) фактические расходы равны произведенному доходу;
- г) все вышеперечисленное.

5. Объем выпуска продукции в кейнсианской модели имеет тенденцию к росту, если:

- а) плановые инвестиции превышают инвестиции в запасы;
- б) доходы превышают плановые расходы;
- в) снижаются инвестиции в запасы;
- г) плановые инвестиции равны фактическим инвестициям.

6. Инфляционный разрыв в кейнсианской модели предполагает:

- а) прирост незапланированных товарно-материальных запасов;
- б) превышение фактического уровня дохода над планируемыми расходами;
- в) превышение равновесного фактического дохода над его потенциальным уровнем;
- г) превышение потенциального уровня дохода его равновесной фактической величины.

7. Функция сбережения имеет вид: $S = 0,4(Y - T) - 50$. Если государственные расходы сократились на 0,5 млрд. руб., то равновесный уровень дохода:

- а) вырос на 0,5 млрд. руб.;
- б) сократился на 0,75 млрд. руб.;
- в) сократился на 0,5 млрд. руб.;
- г) сократился на 1,25 млрд. руб.

8. Положительный наклон краткосрочной кривой совокупного предложения в монетаристской модели объясняется:

- а) жесткостью цен;
- б) ошибками предпринимателей при определении общего уровня цен;
- в) жесткостью реальной заработной платы, связанной с неполнотой информации;
- г) нет верного ответа.

9. По сравнению с теорией адаптивных ожиданий гипотеза рациональных ожиданий предполагает, что установление нового долгосрочного равновесия в экономике после проведенного в условиях доверия населения властям одного из мероприятий кредитно-денежной политики, будет:

- а) менее продолжительным;
- б) более продолжительным;
- в) одинаковым по времени;
- г) нет верного ответа.

Задания для самостоятельной работы

1. В прошлом году потенциальный ВВП был равен 2000, а кривая совокупного спроса AD задавалась уравнением: $Y_0 = 2002 - 2P_0$. В текущем году потенциальный ВВП вырос на 10%, а уравнение кривой совокупного спроса AD приняло вид: $Y_1 = 2203 - 2P_1$. На сколько процентов изменился уровень цен?

2. Долгосрочная кривая совокупного предложения LRAS задана уравнением $Y^f = 1625$. Краткосрочная кривая совокупного предложения SRAS горизонтальна при уровне цен $P = 1,6$. Кривая совокупного спроса AD задана уравнением: $Y = 1000 + M/P$. Предложение денег (M) равно 1000. В результате шока предложения краткосрочная кривая совокупного предложения поднялась до уровня цен $P = 2,0$. 1) Каковы ко-

ординаты краткосрочного равновесия в экономике, установившегося после шока? 2) На сколько необходимо увеличить предложение денег, чтобы восстановить исходный уровень выпуска в экономике?

3. Экономика первоначально находится в состоянии долгосрочного равновесия. Уравнение кривой совокупного спроса при этом имеет вид: $Y = 3M/P$, где предложение денег $M = 1000$ млрд. руб. Потенциальный ВВП равен 3000 млрд. руб. В результате ценового шока уровень инфляции составил 40%. К тому же в результате неблагоприятной демографической ситуации в стране потенциальный ВВП уменьшился до 2800 млрд. руб. 1) Какими будут равновесный ВВП и уровень цен в коротком и долгосрочном периодах? Какое количество денег должен выпустить Центральный банк для проведения стабилизационной политики, ставящей целью достижение прежнего уровня ВВП. 2) Какими могут быть последствия (уровень ВВП и инфляции) стабилизационной политики ЦБ? 3) Как должен изменить предложение денег ЦБ, чтобы добиться полной занятости ресурсов наименьшей ценой?

4. Экономика характеризуется следующими параметрами: $C = 50 + 0,8Y_d$, где Y_d – располагаемый доход, $I = 250$, $G = 100$, $T = 150$. Все расходы в млрд. руб. Определите незапланированный прирост запасов продукции, если фактический объем выпуска равен 1500 млрд. руб.

5. Экономика находится в состоянии равновесия, имея следующие характеристики в млрд. руб.: $C = 100 + 0,75 Y_d$ (Y_d – располагаемый доход), $I = 400$, $G = 180$, $T = 0,2Y$. Определите, как следует изменить величину государственных закупок, если рецессионный разрыв ВВП равен 150 млрд. руб.?

6. В экономике страны автономное потребление равно 100 млрд. руб., инвестиционный спрос составляет 160 млрд. руб., предельная склонность к сбережениям составляет 20% от располагаемого дохода, объем государственных закупок това-

ров и услуг равен 300 млрд. руб., автономные налоги составляют 200 млрд. руб., потенциальный ВВП равен 2500 млрд. руб. Как нужно изменить объем государственных закупок для того, чтобы полностью ликвидировать разрыв ВВП?

Глава 4. Безработица и инфляция как факторы деятельности фирмы

4.1. Рынок труда: постановка проблемы и российская специфика

Рынок труда представляет собой важнейшую сферу экономики, где взаимодействуют фирмы и наемные работники, первые – на стороне спроса, вторые – на стороне предложения. Фирмы нанимают работников, руководствуясь принципом максимизации прибыли, работники действуют на основе принципа максимизации полезности. Взаимодействие фирм и наемных работников приводит к установлению равновесной реальной ставки заработной платы и полной занятости, при которой возможно достижение потенциального ВВП.

По отношению к рынку труда население страны может быть разделено на три основные категории: занятые, безработные и не входящие в состав рабочей силы. Каждая из этих категорий представляет собой важный элемент рынка труда. Занятые (E) и безработные (U) вместе образуют рабочую силу (L). В основном рабочая сила формируется за счет населения трудоспособного возраста, но включает в себя определенную долю людей, чей возраст превысил официальный пенсионный порог (работающие пенсионеры); с другой стороны, не все люди, находящиеся в трудоспособном возрасте, входят в состав рабочей силы. Вне рабочей силы могут быть обучающиеся по очной форме студенты, лица, ведущие домашнее хозяйство, лица, имеющие доход от собственности или капитала, лица, находящиеся на иждивении и имеющие проблемы со здоровьем. К категории занятых относятся лица в возрасте 15 лет и старше, которые на данный момент времени (в обследуемую неделю) выполняли любую деятельность, связанную с производством товаров и услуг за оплату или прибыль. Безработные – это лица, в возрасте 15 лет и старше, не име-

ющие работы, но находящиеся в поиске работы и готовые к ней приступить. Лица, не входящие в состав рабочей силы – это люди в возрасте 15 лет и старше, которые не являются занятыми или безработными. В настоящее время в соответствии с рекомендациями МОТ (Международной организации труда) статистикой учитывается еще одна категория лиц на рынке труда – потенциальная рабочая сила. К потенциальной рабочей силе относятся незанятые лица, которые хотели бы работать, но в настоящее время, на момент обследования, не заняты активным поиском работы или не готовы к ней приступить. Таким образом, потенциальная рабочая сила может рассматриваться как наиболее активная группа людей из состава не входящих в рабочую силу.

Рис. 4.1 показывает, что три категории запаса на рынке труда – занятые, безработные и не входящие в состав рабочей силы, соединены потоками. Обозначим эти потоки:

1) из состава занятых в состав безработных – *численность занятых, уволенных за определенный отрезок времени (за неделю, месяц и т.д.);*

2) из состава безработных в состав занятых – *численность безработных, нанятых за определенный отрезок времени;*

3) из состава безработных в состав «не входящих в рабочую силу» – *численность безработных, полностью прекративших поиски работы за определенный период;*

4) поток из состава «не входящих в рабочую силу» в состав безработных – *численность лиц из первой категории, начавшая поиск работы и готовая к ней приступить;*

5) из состава «не входящих в рабочую силу» в состав занятых – *численность лиц, которые не были частью рабочей силы, но смогли приступить к работе, минуя состав безработных (например, студенты);*

б) поток из состава занятых в состав «не входящих в рабочую силу» - *численность уволенных за определенный отрезок времени и покинувших рынок труда* (например, лица, ушедшие на пенсию).

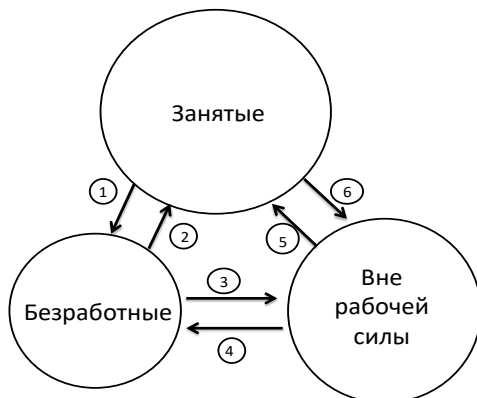


Рис. 4.1. Запасы и потоки на рынке труда.

Рынок труда находится в равновесии, если потоки, уменьшающие величину каждого запаса, суммарно равны потокам, пополняющим этот запас.

Ни один из показателей запаса на рынке труда не равен нулю. Безработица – это нормальное явление для рыночной экономики, если она непродолжительна и связана с переходом на новое место работы (*фрикционная форма безработицы*) или возникает вследствие необходимости сменить устаревшую профессию (*структурная форма безработицы*). Фрикционная и структурная безработица в совокупности составляет *естественную безработицу* (u^f), занятость в условиях естественной безработицы является полной (L^f), где f – full employment, полная занятость.

В каждый момент времени на рынке труда активны только занятые и безработные, поэтому рабочую силу часто

называют экономически активным населением. Лица, не входящие в состав рабочей силы, напротив, представляют собой экономически неактивное население, но в то же время и потенциальную рабочую силу.

Уровень фактической безработицы – важнейший показатель рынка труда, он рассчитывается как отношение численности безработных к рабочей силе:

$$\text{Уровень безработицы } (u) = \frac{\text{Безработные}}{\text{Занятые} + \text{Безработные}} = \frac{U}{E+U} \times 100\% \quad (4.1)$$

Существует еще один важный показатель экономической активности населения. Он называется *уровнем занятости*: это отношение занятого населения в каждой возрастной группе к общей численности населения данного возраста. Этот показатель рассчитывается для лиц от 15 до 72 лет. Несмотря на то, что рамки трудоспособного возраста закреплены законодательно, реальные границы трудоспособности шире, чем это определено официальными сроками достижения пенсионного возраста. Поэтому в России Федеральная служба государственной статистики рассчитывает показатели безработицы и уровня занятости граждан разных возрастных категорий до 72 лет.

Какой уровень безработицы можно считать естественным? Этот вопрос важен, поскольку при естественном уровне безработицы u^f в экономике существует полная занятость L^f . Это означает, что фактический реальный ВВП равен потенциальному ВВП (Y^f). Потенциальный ВВП представляет собой теоретическое понятие, его точную величину рассчитать невозможно. В таком случае, ответ на вопрос, соответствует ли выпуск в экономике своему потенциальному значению, можно дать с помощью показателя безработицы, определив ее естественный уровень. Сложность в том, что и естествен-

ный уровень безработицы не поддается простому статистическому измерению, но эта задача решается при помощи макроэкономического моделирования.

При неизменной величине рабочей силы ($L=const$) рынок труда находится в равновесии, если поддерживается баланс между запасами занятых и безработных, т. е. численность безработных, нанятых на работу за определенный период времени, равна численности лиц, потерявших работу за этот же период. Иными словами, естественный уровень безработицы можно рассчитать, приравняв потоки 1 и 2 (рис. 4.1).

Представим, что δ – это доля потерявших работу, или уволенных из числа занятых за определенный период времени; f – это доля нанятых из состава безработных за аналогичный период времени. Тогда условие равновесия будет задано уравнением: $fU = \delta E$. После преобразований получим:

$$\begin{aligned} fU = \delta E &\rightarrow f \frac{U}{L} = \delta \frac{E}{L} \rightarrow f \frac{U}{L} = \delta \frac{L - U}{L} \rightarrow f \frac{U}{L} = \delta - \delta \frac{U}{L} \\ &\rightarrow u = \frac{U}{L} = \frac{\delta}{\delta + f} \\ &u = \frac{\delta}{\delta + f} \quad (4.2) \end{aligned}$$

Уравнение 4.2 показывает, что естественный уровень безработицы зависит от доли уволенных из числа занятых и от доли нанятых из числа безработных. Показатель увольнений, δ не может быть равен нулю, это объясняется, в первую очередь, естественным стремлением наемных работников к смене места работы в поисках лучшей альтернативы. Кроме того, подбор подходящих кандидатур на вакантные рабочие места со стороны фирм приводит к тому, что не все безработные одновременно смогут получить работу, т.е. показатель трудоустройства $f \neq 1$. Эти факторы приводят к тому, что естественный уровень безработицы больше нуля.

Величина естественного уровня безработицы не одинакова в разных странах, она отражает особенности функционирования рынка труда. Значительную роль в формировании естественного уровня безработицы играют государство и профсоюзы. Правительство устанавливает минимальные ставки заработной платы, определяет систему социальной защиты населения, в том числе величину пособий по безработице. Профсоюзы защищают интересы представителей наемного труда, способствуя росту заработных плат. Все это приводит к повышению естественного уровня безработицы. Так, чем выше величина пособий по безработице, тем ниже «издержки незанятости» и, при прочих равных условиях, больше период времени, в течение которого безработный осуществляет поиск нового места работы.

Специфика российского рынка труда состоит в недостаточно развитой инфраструктуре, которая должна оказывать работодателям и работникам помощь во взаимодействии, способствовать сокращению разрыва между спросом на труд со стороны работодателей и предложением труда. На российском рынке труда имеет место ярко выраженная региональная дифференциация показателей безработицы, что усиливает значение региональных служб занятости. Система регулирования рынка труда нуждается в развитии и совершенствовании, прежде всего, на региональном уровне.

Сокращение естественного прироста населения из-за снижения рождаемости, неблагоприятная динамика половозрастной структуры населения увеличивают экономическую нагрузку на рабочую силу, что делает необходимым повышение возраста выхода на пенсию в нашей стране.

Важной особенностью российского рынка труда является высокая степень «автономии занятости» по отношению к экономическим процессам. Занятость в нашей стране, как правило, устойчива и малочувствительна как к отрицатель-

ным, так и к положительным экономическим шокам, связь между динамикой ВВП и динамикой занятости слабо выражена. Так, снижение численности занятых в период кризиса 90-х годов составило около 15 %, в то время как ВВП сократился на 40%. Сходная асимметрия наблюдалась и в 2000-е годы: к 2008 г. ВВП вырос почти на 85 % (по отношению к уровню 1998 г.), тогда как занятость увеличилась всего на 7-8 %.

Динамика российской зарегистрированной безработицы в значительной степени определяется организационными и финансовыми возможностями Государственной службы занятости. Об этом свидетельствует разрыв между уровнями фактической (общей) и зарегистрированной безработицы. Вместе с тем имеет место тенденция к росту числа официально зарегистрированных безработных.

В России высок уровень занятости в неформальном секторе экономики, где преобладают неквалифицированные виды деятельности. Это свидетельствует о том, что издержки создания фирмами новых квалифицированных рабочих мест являются очень высокими. Широко распространены неоформленный наем работников и отклонения от законодательно установленных норм и условий работы.

Для российского рынка труда также характерна высокая межфирменная мобильность работников в сочетании с низким оборотом рабочих мест. Высоки показатели найма и увольнения, значительна доля новичков: работники со стажем менее 1 года составляют около трети всех занятых. В то же время низкая интенсивность замещения старых рабочих мест новыми эффективными рабочими местами свидетельствует о слабости конкурентной среды в российской экономике.

4.2. Спрос и предложение на рынке труда. Равновесие рынка труда

Более полное представление о процессах, происходящих на рынке труда, предполагает анализ спроса на труд и предложения труда со стороны частных экономических агентов, фирм и домашних хозяйств. Поведение типичной фирмы и репрезентативного домашнего хозяйства является микроэкономической основой для макроэкономических выводов и обобщений. Начнем с анализа решений, принимаемых фирмой на рынке труда.

Фирма, стремящаяся к максимизации прибыли, предъявляет спрос на труд и определяет желаемую величину труда таким образом, чтобы дополнительный доход в денежной форме от использования следующей единицы труда ($MRPL$) был равен дополнительным издержкам, возникающим при использовании этой единицы труда ($MRCL$). Это условие максимизации прибыли можно представить уравнением 4.3:

$$MRPL = MRCL \quad (4.3)$$

Дополнительный доход в денежной форме, $MRPL$, представляет собой предельный продукт труда последнего нанятого работника, выраженный в денежных единицах, т.е. с учетом цены единицы производимого товара:

$$MRPL = P \times MPL$$

Дополнительные издержки, которые несет фирма при найме последнего работника, $MRCL$, равны денежной, или номинальной заработной плате.

$$MRCL = W$$

Следовательно, условие максимизации прибыли для фирмы на рынке труда принимает вид:

$$MPL = W/P \quad (4.4)$$

где MPL – предельный продукт труда, а W/P – реальная ставка заработной платы, которая представляет собой зара-

ботную плату с учетом ее покупательной способности, т.е. зарплату, выраженную в эквивалентном количестве благ.

Таким образом, кривая спроса фирмы на труд представляет собой кривую предельного продукта труда, MPL . При неизменном запасе капитала и применяемой технологии с увеличением количества труда величина его предельного продукта снижается, поэтому кривая спроса на труд имеет нисходящий вид. В условиях совершенной конкуренции на рынке труда заработная плата не назначается отдельной фирмой, она определяется в процессе взаимодействия всей совокупности фирм и наемных работников, и является для каждого частного экономического агента экзогенной величиной. Покажем кривую спроса на труд на рисунке 4.2.

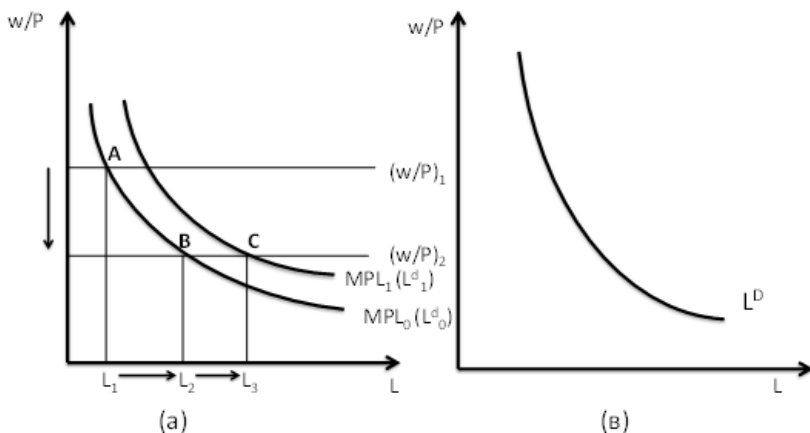


Рис. 4.2. Спрос типичной фирмы на труд и агрегированная кривая спроса на труд.

Рисунок 4.2 (а) демонстрирует, что при снижении реальной ставки заработной платы с $(w/P)_1$ до $(w/P)_2$ величина спроса на труд увеличивается с L_1 до L_2 (точки А и В, лежащие на кривой спроса на труд L^{d_0}). При увеличении предельного продукта труда, что является следствием улучшения технологии производства или расширения применяемого

фирмой запаса капитала, кривая спроса на труд сдвигается ($L^d_0 \rightarrow L^d_1$), а спрос на труд при экзогенно заданной величине реальной ставки заработной платы, равной $(w/P)_2$, увеличивается от L_2 (точка В) до L_3 (точка С на кривой L^d_1).

Для перехода к макроэкономической функции спроса на труд (L^D) используем метод агрегирования, умножая функцию спроса на труд типичной фирмы на число фирм в экономике. Агрегированная кривая спроса на труд представлена на рисунке 4.2. (в). Она выражает зависимость объема труда L , необходимого фирмам, выраженного в человеко-часах, от реальной ставки заработной платы.

Предложение труда формируется домашними хозяйствами, которые принимают решение о количестве часов труда и досуга, а также о величине потребления с учетом экзогенно заданного значения реальной заработной платы и доступного им нетрудового дохода (дохода от ценных бумаг, капитала). Досуг и потребление рассматриваются как нормальные блага, необходимые типичному домашнему хозяйству ежедневно. Чем выше реальная заработная плата за час отработанного времени, тем больше возможный ежедневный трудовой доход и выше относительная цена досуга, т.е. цена каждого часа суток, когда экономический агент не работает. Рост реальной ставки заработной платы приводит к двум эффектам: эффекту замещения и эффекту дохода. Эффект замещения выражается в относительном удорожании досуга, следствием чего будет стремление сократить его продолжительность и увеличить число часов труда. Эффект дохода, напротив, приведет к желанию уменьшить число часов труда, поскольку рост заработной платы вызовет увеличение трудового дохода при любом количестве часов труда. Общий эффект воздействия роста реальной заработной платы на величину предложения труда для домашнего хозяйства может быть любым: число часов ежедневного труда возрастет, если

эффект замещения превысит эффект дохода, но возможен и обратный результат, число часов труда уменьшится, если эффект дохода превысит эффект замещения.

Для представления агрегированной функции предложения труда следует учитывать поведение типичного домашнего хозяйства. В этом случае величина эффекта замещения закономерно больше величины эффекта дохода, и рост заработной платы приводит к увеличению числа часов труда. В самом деле, у подавляющего большинства домохозяйств доход от труда является основным источником средств существования, а достигнутый уровень заработной платы не так высок, чтобы сокращение предложение труда стало реакцией на рост реальной заработной платы. На рисунке 4.3 изображены две кривые предложения труда: одна из них построена для отдельного домашнего хозяйства и демонстрирует возможность уменьшения предложения труда при росте реальной зарплат, если ее первоначальный уровень весьма высок (4.3.а). Другая кривая предложения труда (4.3.в) получена на основе агрегирования и может рассматриваться как модель предложения труда в экономике в целом.

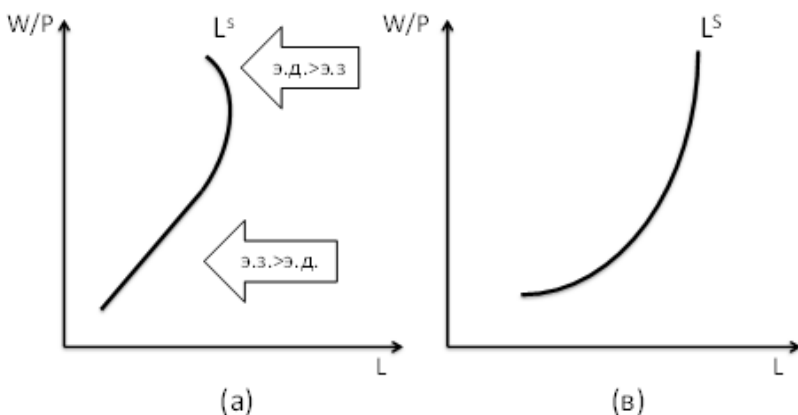


Рис. 4.3. Индивидуальное и агрегированное предложение труда.

Равновесие рынка труда устанавливается в процессе взаимодействия фирм и домашних хозяйств, что отображается агрегированными кривыми спроса на труд и предложения труда. На рисунке 4.4 (а) в точке E_0 равновесная реальная ставка заработной платы $(w_0/P_0)^*$ «расчищает» рынок труда и приводит к достижению полной занятости L^f_0 . При заработной плате выше равновесной величина предложения труда будет превышать величину спроса на труд. Людей, желающих работать, будет больше, чем фирмы смогут нанять. Избыточное предложение труда приведет к снижению номинальной, денежной ставки заработной платы, при этом реальная ставка заработной платы упадет до равновесного уровня, а экономика вернется к полной занятости. При заработной плате ниже равновесной, величина спроса на труд становится больше величины предложения труда ($L^D > L^S$). В этом случае работодателям, столкнувшимся с дефицитом рабочей силы, придется повышать денежную оплату труда, что приведет к росту реальной заработной платы и восстановлению равновесия в точке E_0 .

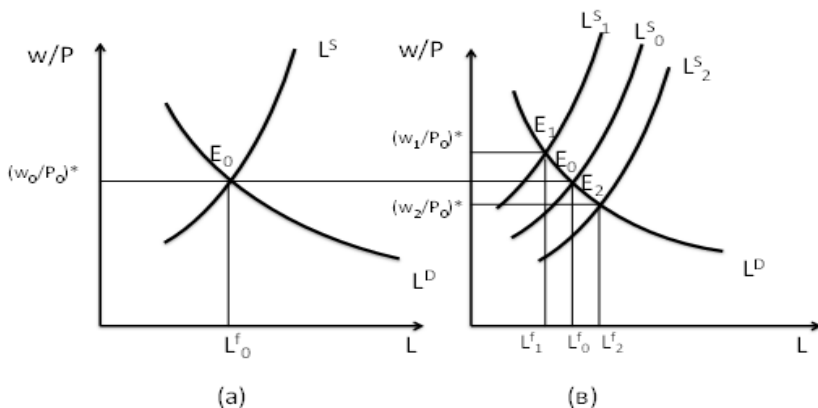


Рис. 4.4. Равновесие рынка труда и его изменение.

Параметры равновесия рынка труда могут измениться вследствие расширения или, наоборот, уменьшения спроса на труд или предложения труда, что показано на рисунке 4.4 (в). Предположим, в стране вследствие неблагоприятных демографических изменений произошло абсолютное сокращение рабочей силы. В этом случае кривая предложения труда сместится влево в положение L^S_1 , равновесная ставка заработной платы вырастет, а полная занятость окажется меньше первоначальной ($L^S_1 < L^S_0$). Наоборот, приток иностранной рабочей силы расширяет предложение труда ($L^S_2 > L^S_0$), равновесная заработная плата снижается, а объем труда в экономике вырастает ($L^D > L^D_0$).

Итак, *полная занятость* – это состояние долгосрочного равновесия рынка труда, определяемое спросом на труд и предложением труда с учетом сложившихся социально-экономических особенностей страны в данный исторический период. Полная занятость не исключает фрикционной и структурной безработицы и равного количества вакантных рабочих мест, что означает как поиск и подбор фирмой подходящего работника, так и поиск рабочего места безработным.

4.3. Циклическая безработица. Закон Оукена

Рыночная экономика развивается циклически, она переживает периоды подъемов и спадов, вызываемых шоками, поэтому состояние полной занятости существует не всегда. В условиях спада безработица растет, а в фазе подъема сокращается, отклоняясь от своего естественного уровня. Появляется циклическая компонента безработицы, уровень которой можно измерить, сравнив фактический уровень безработицы, u_t и ее естественный уровень, u^f .

$$u_{cycle} = u_t - u^f$$

Если $u_{cycle} > 0$, то экономика характеризуется неполной занятостью; при $u_{cycle} < 0$ существует избыточная занятость. Потери общества от неполной занятости выражаются в растрате трудовых ресурсов и сокращении выпуска. Количественное измерение этих потерь представлено законом Оукена, который устанавливает взаимосвязь между отклонением фактической безработицы от ее естественного уровня и колебаниями выпуска относительно потенциального ВВП.

$$\frac{Y_t - Y^f}{Y^f} = -\beta(u_t - u^f) \quad (4.5),$$

Уравнение 4.5 – закон Оукена, включает в себя следующие переменные: Y_t – фактический выпуск в период t ; Y^f – потенциальный выпуск; u_t – фактический уровень безработицы в период t ; u^f – естественный уровень безработицы; β – коэффициент, показывающий процентное отклонение ВВП от потенциального уровня при циклической безработице, равной 1%. Например, если коэффициент $\beta = 3$, то 1% циклической безработицы приведет к потерям ВВП в размере 3%. Коэффициент β получен эмпирическим путем и составляет 2,5-3.

Рассмотрим состояние рынка труда с неполной занятостью на рисунке 4.5. В точке A предложение труда превышает величину спроса на труд, $L^S > L^D$. Экономических агентов, желающих работать по существующей ставке заработной платы $(w/P)_A$ гораздо больше, чем число работников, необходимое фирмам при этом уровне оплаты труда. Циклическая (вынужденная) безработица составляет величину $L_B - L_A$. Может ли экономика устойчиво находиться в точке A , какие факторы мешают расширению занятости?

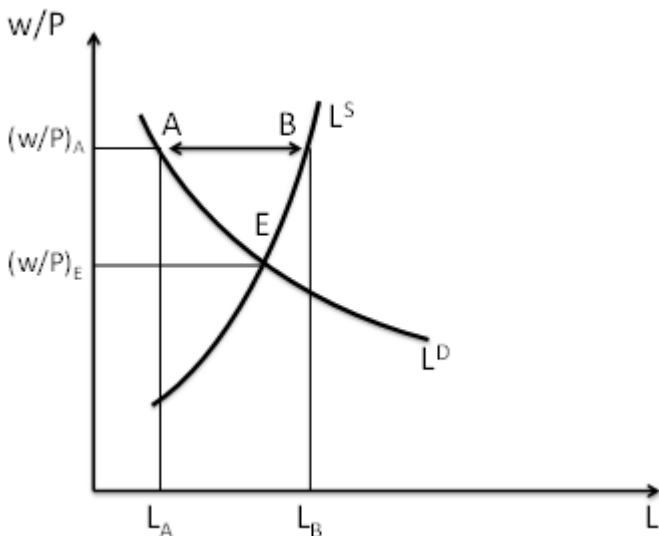


Рис. 4.5. Неполная занятость.

Во-первых, фактором, препятствующим восстановлению полной занятости, является жесткая заработная плата. В реальной экономике процесс установления заработной платы предполагает переговоры, взаимодействие фирм и наемных работников. Обе стороны при этом обладают рыночной властью. Переговорная сила наемных работников основана на участии в профсоюзах, представляющих их интересы и, в частности, добивающихся высокой оплаты труда. Но снижение заработной платы невыгодно и фирмам, поскольку может привести к дополнительным издержкам. При сокращении зарплаты лучшие работники могут уволиться, что приведет к отрицательной селекции персонала фирмы и потерям производительности. Кроме того, фирме придется тратить время и средства на поиск новых работников (издержки текучести). Наконец, уменьшение зарплаты повлечет за собой возможность оппортунистического поведения работников, их укло-

нение от добросовестного выполнения своих обязанностей, при этом фирма не в состоянии оценить степень трудового участия каждого работника, что влечет за собой дополнительные издержки с ее стороны.

Во-вторых, препятствием к восстановлению полной занятости может быть жесткость цен в условиях несовершенной конкуренции. Негибкость цен в сторону понижения сдерживает рост величины совокупного спроса, лишает фирмы стимулов производить больший объем товаров и услуг и расширять занятость.

В-третьих, существует концепция, объясняющая устойчивый высокий уровень безработицы рыночной властью инсайдеров, квалифицированных работников, препятствующих снижению заработной платы и увеличению занятости за счет найма новых работников, аутсайдеров на рынке труда. При этом возможно, что высокий фактический уровень безработицы, поддерживаемый группами (командами) инсайдеров, приведет к повышению естественного уровня безработицы, поскольку аутсайдеры, длительное время не имеющие работы, утрачивают значительную долю своей квалификации, опыта и знаний, им все труднее перейти в состав занятых.

Таким образом, увольнения и сокращение занятости как реакция фирмы на внешние неблагоприятные факторы – падение номинального спроса на продукцию, финансовые затруднения, могут вызвать макроэкономические экстерналии – потери общества от решений, принимаемых частными экономическими агентами. Ликвидация рабочих мест – это не только сокращение доходов, рост бедности и даже криминализация отдельных слоев общества в условиях спада, но и невозможность быстрого расширения производства после кризиса, поскольку восстановление рабочих мест требует финансовых затрат и времени на поиск подходящих работников. При неблагоприятной рыночной конъюнктуре важно сохра-

нить старые эффективные рабочие места, но не менее важно создать предпосылки для появления новых эффективных рабочих мест. Эти сложные проблемы решаются во взаимодействии фирм и государства. В частности, в условиях кризиса государством иницируются и поддерживаются программы сокращенного рабочего времени для защиты работников и фирм от неблагоприятных последствий кризиса. В противном случае, сокращение занятости в условиях спада и рост фактического уровня безработицы порождают риск увеличения естественного уровня безработицы и падения потенциального ВВП.

4.4. Инфляция: основные понятия. Количественная теория денег и инфляция

Инфляция представляет собой процесс обесценения денег, который, как правило, выражается в росте общего (среднего) уровня цен в экономике. Случаи особенно высокой инфляции, составляющей 500% и более процентов в год, получили название гиперинфляции. Время от времени в разных странах была зафиксирована гиперинфляция, в том числе и в России в начале 1990-х годов.

Для измерения инфляции используются индексы цен, такие как индекс потребительских цен и дефлятор ВВП. В формулах 4.6 и 4.7 инфляция рассчитана на основе индекса потребительских цен (индекс Ласпейреса) и дефлятора ВВП (индекс Пааше):

$$\pi_t = \frac{CPI_t - CPI_{t-1}}{CPI_{t-1}} \times 100\% \quad (4.6)$$

$$\pi_t = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100\% \quad (4.7),$$

где π_t – уровень инфляции в период t ; CPI – индекс потребительских цен в периоды t и $t-1$; P – дефлятор ВВП в периоды t и $t-1$. Поскольку индексы Ласпейреса и Пааше по-

разному оценивают динамику среднего уровня цен в экономике, то и показатели инфляции, полученные на их основе, не будут одинаковыми.

В противоположность инфляции, снижение общего уровня цен в экономике, выраженное в процентах, называется дефляцией ($\pi_t < 0$).

Дезинфляция – это сокращение темпа роста цен ($0 < \pi_t < \pi_{t-1}$).

Важно помнить, что инфляция характеризует изменение среднего уровня цен в экономике, при этом цены на отдельные виды товаров и услуг могут двигаться в противоположном направлении или оставаться неизменными.

Поскольку цены выражены в денежных единицах, объяснение феномена инфляции предполагает изучение роли денег в экономике. Связь между денежной массой (M), скоростью обращения денег (V), совокупным доходом, или выпуском (Y), и общим уровнем цен (P) представлена уравнением обмена И. Фишера: $M_t V_t = P_t Y_t$.

Предположим, что скорость обращения денег постоянна: $V = \bar{V}$, а выпуск равен своему потенциальному уровню: $Y_t = Y^f$. Тогда общий уровень цен P_t определяется отношением денежной массы к потенциальному выпуску:

$$P_t = \frac{M_t \bar{V}}{Y^f} \quad (4.8).$$

Уравнение 4.8 демонстрирует, что повышение среднего уровня цен является следствием увеличения количества денег или сокращения реального выпуска: $Y_t < Y^f$. В долгосрочном равновесии выпуск равен своему потенциальному значению, поэтому главным фактором, определяющим динамику уровня цен, является запас денег в экономике.

Уравнение обмена может быть представлено темпами роста его переменных. Получим:

$$g_M + g_V = g_P + g_Y,$$

где g_M – темп изменения денежной массы; g_V – темп изменения скорости обращения денег; g_P – темп изменения общего уровня цен (инфляция); g_Y – темп изменения реального ВВП. При неизменной скорости обращения денег, $g_V = 0$, можем записать:

$$\pi \equiv g_P = g_M - g_Y \quad (4.9)$$

На основании уравнения 4.9, выражающего количественную зависимость между инфляцией, темпом роста денежной массы и темпом роста реального выпуска, сформулируем важные выводы:

- во-первых, инфляция равна темпу роста денежной массы за вычетом темпа роста реального ВВП;

- во-вторых, в состоянии долгосрочного равновесия на уровне потенциального выпуска ($g_Y = 0$) инфляция равна темпу роста денежной массы в экономике;

- в-третьих, в условиях ежегодного роста потенциального ВВП, основанного на увеличении рабочей силы и (или) производительности труда, $g_Y > 0$, нулевой темп инфляции предполагает увеличение денежной массы темпом, равным темпу роста выпуска: $g_M = g_Y$;

- в-четвертых, поскольку темп роста денежной массы контролирует Центральный банк, инфляция поддается регулированию, эта проблема будет рассмотрена в соответствующей главе.

Для нормального функционирования рыночной экономики темп роста общего уровня цен не должен быть нулевым. Нормальная инфляция, составляющая 1- 4% в год, оказывает положительное влияние на потребителей и производителей, стимулируя как потребительскую активность (покупатели знают, что в будущем цены на товары и услуги вырастут и не откладывают покупки), так и производственную деятельность фирм. Умеренная инфляция от 5% до 10% в год ухудшает макроэкономическую ситуацию, поскольку номинальные до-

ходы значительной части населения растут медленнее темпов инфляции, что означает снижение реальных доходов и сдерживает совокупный спрос. Галопирующая инфляция при росте уровня цен более 10% и до 40-50% в год создает серьезные риски для экономики, но наиболее разрушительна гиперинфляция, при которой рост уровня цен составляет 50% в месяц, а в годовом выражении исчисляется трехзначными значениями.

4.5. Причины и экономические последствия инфляции

Уравнение обмена И. Фишера не дает исчерпывающего ответа на вопрос о причинах инфляции, указывая лишь на долговременную зависимость инфляции от темпов роста денежной массы и потенциального выпуска (при предположении о росте последнего). В краткосрочном же периоде рост общего уровня цен может быть вызван как факторами, лежащими на стороне совокупного спроса, так и факторами совокупного предложения.

Совокупный спрос, превышающий совокупное предложение в условиях, близких к полной занятости, приводит к росту цен на товары и услуги и к росту общего уровня цен. Такая инфляция называется *инфляцией спроса*. Избыточный спрос возникает при расширении государственных расходов на основе дополнительной денежной эмиссии, а также при увеличении потребительских и инвестиционных расходов, недостаточно обеспеченных доходами экономических агентов в условиях избыточного кредитования.

Инфляционный рост цен, связанный с изменениями на стороне совокупного предложения, называется *инфляцией издержек*. Денежные издержки фирм увеличиваются при повышении цен на сырье, при росте номинальных ставок заработной платы, не сопровождающихся повышением произво-

дительности труда, при увеличении налоговой нагрузки. Возросшие издержки выражаются в росте цен на продукцию и приводят к сокращению выпуска. Рост общего уровня цен в сочетании со спадом производства получил название стагфляции (стагнация + инфляция).

Инфляция спроса и инфляция издержек вместе приводят к инфляционной спирали, когда избыточный спрос ведет к росту уровня цен, в результате чего становится необходимой индексация заработных плат, рост издержек и новое повышение уровня цен.

В инфляционных процессах велика роль ожиданий домашних хозяйств и фирм. Инфляционные ожидания способны как ускорить темп роста общего уровня цен, так и замедлить его, без изменения ожиданий экономических агентов невозможно возвращение экономики к нормальным темпам инфляции. Представления, или прогнозы населения относительно роста уровня цен влияют на многие экономические решения – о приобретении товаров длительного пользования, о величине потребительских и ипотечных кредитов, о распределении времени между домашней деятельностью и работой и т.д. Ожидания высокой инфляции в будущем отразятся в росте числа покупок в настоящее время и усилят инфляционное давление на экономику. Наоборот, уверенность в том, что в будущем инфляция снизится, окажется фактором, сдерживающим инфляцию, так как покупатели отложат некоторые из своих покупок, работники не будут требовать повышения заработной платы, а фирмы не станут повышать цены. Ожидаемую инфляцию, π^e , обязательно учитывают при исчислении реальных доходов. Так, реальная ставка процента – доход от вложений капитала, в том числе, доход кредиторов, представляет собой разность между номинальной ставкой процента и ожидаемой инфляцией, математически это отражено уравнением Фишера: $r = i - \pi^e$.

Стабильные, нормальные или умеренные темпы инфляции делают ее предсказуемой, фирмы и домашние хозяйства адаптируются к ней, а экономика в целом, при прочих равных условиях, не испытывает шоков. Неожиданная инфляция, а также высокая инфляция вызывают серьезные экономические последствия.

- Во-первых, при неожиданной инфляции происходит перераспределение богатства. Должники возвращают свои долги обесценившимися деньгами и выигрывают от неожиданной инфляции, в то время как кредиторы оказываются в проигрыше. Это касается не только частных экономических агентов, но и государства, как правило, являющегося заемщиком у населения. Неожиданная инфляция обесценивает государственный долг, а держатели государственных ценных бумаг не получают ожидаемых реальных доходов от этих активов.

- Во-вторых, от неожиданной инфляции страдают люди с фиксированными доходами, пенсионеры, работники бюджетных организаций, поскольку индексация их доходов сопровождается значительной отсрочкой во времени. Кроме того, ухудшается положение людей, чьи денежные доходы растут медленнее, чем уровень цен.

- В-третьих, издержки инфляции связаны с особенностями налоговой системы. Как правило, налогообложению подлежат номинальные, а не реальные доходы. Инфляция сама по себе уменьшает реальные доходы, а после изъятия налогов они становятся еще меньше, поэтому тяжесть налогового бремени возрастает. Поэтому инфляция оказывает негативное влияние на инвестиционную активность, в том числе, на вложения в НИОКР, поскольку величина реальной отдачи от инвестиционных проектов падает из-за налогообложения обесценившихся денежных потоков прибыли. И чем выше инфляция, тем больше издержки подобного рода.

- В-четвертых, в период инфляции цены на разные группы товаров растут неравномерно, что нарушает сложившуюся структуру относительных цен. Это может стать причиной неэффективного распределения ресурсов, законсервировать старые производства и отсрочить во времени развитие новых отраслей.

- В-пятых, инфляция приводит к увеличению «издержек меню», дополнительных затрат фирм, связанных с необходимостью изменения цен на продукцию. К «издержкам меню» относятся расходы на обновление информации о ценах, выпуск новых каталогов производимой продукции.

Наиболее распространенной причиной высокой инфляции является рост государственных расходов, финансируемых за счет выпуска дополнительных денег. В этом случае государство получает доход, получивший название сеньораж, а общество фактически облагается инфляционным налогом, связанным с ростом общего уровня цен. Для того, чтобы предотвратить такое развитие событий, необходима независимость Центрального банка, осуществляющего контроль над денежной массой.

4.6. Кривая Филлипса. Роль инфляционных ожиданий

Безработица и инфляция, периодически возникающие макроэкономические проблемы краткосрочного периода, свидетельствуют о нестабильности рыночной экономики. Общество несет потери как при отклонении безработицы от естественного уровня, так и при превышении нормальных значений инфляции. Важную роль в минимизации этих потерь играет государственное регулирование. Для проведения политики стабилизации необходимо знать, как безработица и инфляция связаны между собой. Эмпирически взаимосвязь между безработицей и инфляцией обнаруживалась давно, но

не существовало модели, позволяющей выразить ее количественно.

В 1958 году английский экономист А. Филлипс опубликовал статью под названием «Зависимость между безработицей и темпом изменения номинальной заработной платы в Великобритании в период с 1861 по 1957 гг.». В этой статье, основанной на статистических данных, было доказано существование обратной связи между уровнем безработицы и темпом изменения денежной зарплаты. «Когда спрос на труд высок, а безработных немного, можно ожидать, что работодатели будут быстро увеличивать заработную плату ... чтобы привлечь наиболее подходящих работников из других фирм и отраслей»¹³.

Через два года, в 1960 году, П. Самуэльсон и Р. Солоу опубликовали работу, в которой обосновали обратную зависимость между уровнем безработицы и темпом инфляции. Прежде чем представить уравнение, связывающее показатели безработицы и инфляции, рассмотрим, к каким последствиям приводит изменение совокупного спроса. Расширение Y^{AD} ведет к росту уровня цен и снижению безработицы, поскольку фирмы, стремясь удовлетворить возросший спрос на продукцию, нанимают дополнительных работников, чтобы увеличить производство. Для привлечения большего объема труда работодателям приходится повышать номинальные ставки заработной плат, что влечет за собой повышение издержек фирм и увеличение цен на товары и услуги. При этом инфляционное давление на экономику возрастает. Обратную зависимость между инфляцией и безработицей П. Самуэльсон и Р. Солоу назвали кривой Филлипса. Графически кривая Филлипса представлена на рисунке 4.6.

¹³ A.W. Phillips. The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, 25 (100), New Series, November, p. 283.

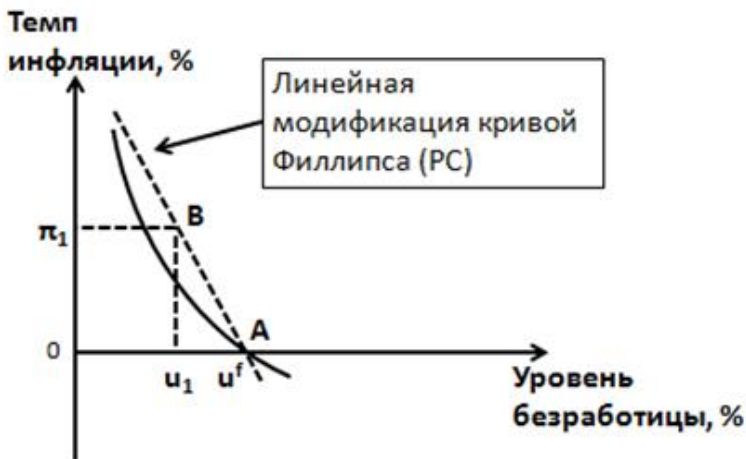


Рис. 4.6. Кривая Филлипса в версии П. Самуэльсона и Р. Солоу.

Рассмотрим рисунок 4.6. Первоначально экономика находится в точке A , где инфляция равна нулю, а безработица соответствует своему естественному уровню u^f , равному 5,5%. Это величина, которую П. Самуэльсон и Р. Солоу рассчитали для экономики США. Естественный уровень безработицы при нулевой инфляции получил название «не ускоряющего инфляцию уровня безработицы – *NAIRU* (non accelerating inflation rate of unemployment)».

При расширении совокупного спроса и ответном увеличении производства занятость растет, безработица сокращается $u_1 < u^f$, а экономика перемещается в точку B с ненулевым темпом инфляции: $\pi_1 > 0$.

Увеличение совокупного спроса привело к движению экономики по кривой Филлипса вверх в точку с более низким уровнем безработицы и более высоким темпом инфляции. Следуя этой логике, можно сделать вывод, что сокращение

совокупного спроса должно вызывать рост безработицы и снижение темпов инфляции. Эти закономерности отражает линейное уравнение кривой Филлипса:

$$\pi_t = -\alpha(u_t - u^f) \quad (4.10),$$

где π_t – фактический уровень инфляции; u_t – фактический уровень безработицы; u^f – естественный уровень безработицы, α – коэффициент чувствительности инфляции к отклонению фактической безработицы от ее естественного уровня.

Кривая Филлипса, казалось, открывает широкие возможности управления макропроцессами. В самом деле, используя уравнение 4.10, правительство может выбрать целевую точку на кривой Филлипса и добиться желаемых значений инфляции и безработицы. При этом снижение безработицы потребует роста инфляции, а снижение темпов инфляции будет обеспечено некоторым увеличением уровня безработицы.

В 1968 году М. Фридмен, лидер американского монетаризма, опубликовал статью «Роль монетарной политики», в которой утверждал, что правительство не может руководствоваться кривой Филлипса как инструментом регулирования. Взаимосвязь инфляции и безработицы, представленная уравнением 4.10, по мнению М. Фридмена, существует в течение очень короткого времени, лишь до тех пор, пока экономические агенты ожидают нулевого темпа инфляции. Новый, ненулевой уровень инфляционных ожиданий изменит соотношение инфляции и безработицы, каждому уровню безработицы теперь будет соответствовать более высокое значение инфляции. Линейная форма краткосрочной кривой Филлипса, усиленной ожиданиями экономических агентов, задается следующим уравнением:

$$\pi_t = -\alpha(u_t - u^f) + \pi_t^e \quad (4.11),$$

где π_t – фактический уровень инфляции в период t ; π_t^e – ожидаемый уровень инфляции в период t ; u_t – фактический уровень безработицы; u^f – естественный уровень безработицы, α – коэффициент чувствительности инфляции к отклонению фактической безработицы от ее естественного уровня. Рост инфляционных ожиданий π_t^e графически отображается сдвигом кривой Филлипса вверх так, что любому уровню безработицы будет соответствовать более высокое значение инфляции. Это показано на рисунке 4.7.

Действительно, вследствие расширения совокупного спроса экономика оказалась в точке B с ненулевой инфляцией. Экономические агенты, работники и члены их семей, начинают осознавать, что уровень цен возрос. Выражая недовольство падением реальной заработной платы и снижением уровня жизни из-за инфляционного роста цен, они потребуют повышения номинальных ставок заработной платы, не ожидая, что экономика вернется к прежним, нулевым темпам инфляции. Фирмы увеличат работникам заработную плату и столкнутся с ростом издержек производства. Они будут вынуждены сокращать производство и занятость. Экономика вернется к прежнему уровню безработицы u^f , но при более высокой инфляции, в точку A_1 .

М. Фридмен делает вывод о том, что в долгосрочном периоде кривая Филлипса вертикальна на уровне естественной безработицы. После однократного государственного вмешательства, которое привело к расширению совокупного спроса, экономика вернулась к естественному уровню безработицы, а краткосрочная кривая Филлипса сместилась вверх под воздействием более высоких инфляционных ожиданий.

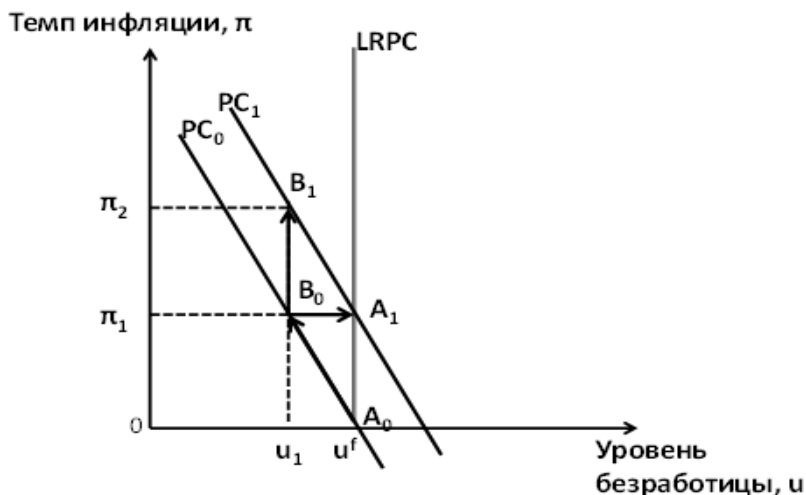


Рис. 4.7. Долгосрочная и краткосрочные кривые Филлипса.

Сделаем выводы:

- Экономика может существовать на одной кривой Филлипса только до тех пор, пока не изменились инфляционные ожидания людей. В условиях роста инфляционных ожиданий кривая Филлипса смещается вверх.

- Выбор между инфляцией и безработицей существует только в коротком периоде, пока ожидания экономических агентов остаются неизменными, а кривая Филлипса не изменила своего положения.

- Политика стимулирования совокупного спроса приводит как к сокращению безработицы, так и к росту ожидаемой инфляции, что возвращает экономику к естественному уровню безработицы.

- Если ожидаемый и фактический темп инфляции совпадают, то экономика находится в долгосрочном равновесии при полной занятости.

- Для того чтобы инфляционные ожидания экономических агентов соответствовали фактическим темпам инфляции, необходимо взаимодействие правительства (Центрального банка) и общества. Центральный банк, контролируя денежную массу, должен информировать общество о том, к каким показателям инфляции он стремится, чтобы сформировать соответствующие инфляционные ожидания и приблизить экономику к полной занятости.

Основные понятия

Безработица. Гиперинфляция. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена. Занятость. Инфляция. Инфляция издержек. Инфляция спроса. Полная занятость. Предложение труда. Рабочая сила. Рынок труда. Спрос на труд. Структурная безработица. Уровень инфляции. Уравнение обмена И. Фишера. Уровень безработицы. Фрикционная безработица. Циклическая безработица.

Вопросы для обсуждения

1. Назовите основные запасы и потоки на рынке труда. Представьте себе два равновесных состояния рынка труда с постоянной величиной рабочей силы и одинаковым уровнем безработицы. В первом случае происходит большое количество увольнений и приемов на работу, а во втором случае число увольнений и наймов мало. О чем свидетельствует высокая или низкая интенсивность потоков между занятыми и безработными? Какое состояние рынка труда предпочтительнее?

2. Дайте определение понятию «естественный уровень безработицы». От каких факторов зависит величина этого

уровня? Почему в Европе естественный уровень безработицы выше, чем в США?

3. Рассмотрите формирование спроса на труд и предложения труда. Как глобализация, сопровождающаяся миграционными потоками, влияет на равновесную ставку заработной платы в развитых странах?

4. Назовите причины жесткости заработной платы в современной экономике.

5. Сравните два утверждения: «Инфляция всегда и везде - монетарный феномен» (М. Фридман) и «Устойчивая высокая инфляция всегда и везде – фискальный феномен» (Т. Саргент). Можно ли считать эти утверждения взаимоисключающими?

Задания для самостоятельной работы

1. В экономике рабочая сила постоянна. В течение каждого месяца 45% безработных находят работу, а 5% занятых ее теряют. Рассчитайте естественный уровень безработицы. Если в конце января уровень безработицы составлял 12%, то каким будет уровень безработицы через месяц?

2. Экономика с естественным уровнем безработицы, равным 5%, находится в состоянии спада, при этом текущий уровень безработицы составляет 8%. Коэффициент Оукена равен 2,5. Фактический объем выпуска $Y_t = 925$. Рассчитайте относительное отклонение фактического ВВП от потенциального и величину потенциального ВВП (Y^f).

3. Пусть, индексы потребительских цен с 2017 по 2020 гг. принимают следующие значения: $CPI_{2017}=106$; $CPI_{2018}=112$; $CPI_{2019}=120$; $CPI_{2020}=124$. Рассчитайте темп инфляции в 2018, 2019 и 2020 годах. Каков среднегодовой темп инфляции за этот период?

4. Потенциальный ВВП в экономике страны растет темпом 2% в год, при этом годовой темп роста денежной массы составляет 5%. В соответствии с количественной теорией определите уровень инфляции (скорость обращения денег постоянна). Что произойдет в каждом из следующих случаев:

а) темп роста денежной массы увеличивается до 8% в год;

б) реальный ВВП сокращается на 1% в год;

в) как изменятся ответы на пункты (а) и (б), если в скорость обращения денег будет расти на 1% в год?

5. В течение 1960-х гг. устойчивое снижение уровня безработицы в США сопровождалось повышением инфляции: безработица неуклонно падала с 6,8% до 3,4%, при этом инфляция неуклонно повышалась с 1,0% до 5,5%. Выведите уравнение кривой Филлипса в интерпретации П. Самуэльсона – Р. Солоу, предположив линейную зависимость между темпом инфляции и уровнем безработицы. Чему равен естественный уровень безработицы?

6. Уравнение кривой Филлипса имеет вид:

$$\pi_t = \pi_t^e - 0,4 (u_t - u^f)$$

Ожидаемая инфляция составляет 10%, безработица находится на естественном уровне, который равен 5%. Центральный банк в целях снижения инфляции неожиданно сократил предложение денег, что привело к увеличению фактической безработицы до 10%. Представьте график, укажите координаты точек до и после вмешательства ЦБ. Каковы потери общества от снижения инфляции на 1 п.п., выраженные в увеличении безработицы?

Глава 5. Бюджетно-налоговая политика государства

5.1. Цели и инструменты бюджетно-налоговой политики. Правительственные расходы

Государство играет важную роль в рыночной экономике, создавая законодательную базу и общую атмосферу, способствующую эффективному функционированию рыночной экономики; осуществляя борьбу с монополизмом, защиту конкуренции и частной собственности. В этом разделе будут рассмотрены функции государства, заключающиеся в производстве общественных благ и перераспределении доходов для роста благосостояния, и функция макроэкономического регулирования, направленная на стабилизацию экономики, смягчение последствий циклических колебаний деловой активности, контроль за уровнем занятости.

Государственный сектор экономики, размеры которого значительно выросли за последнее столетие, производит общественные блага для коллективного потребления. Без участия государства общество бы не имело этих благ, или они бы производились в недостаточном объеме из-за неизбирательности и неисключаемости в потреблении. Имея коллективный характер, общественные блага не могут быть присвоены для индивидуального потребления. Использование некоторых благ приносит выгоду другим индивидуумам, то есть они имеют положительный внешний эффект. Повышение образовательного уровня индивида способствует росту производительности труда в обществе, научно-техническому прогрессу, улучшению качества населения. Между уровнем образования и здоровья населения и его человеческим капиталом прослеживается тесная связь. Высокий уровень человеческого капитала является важным условием развития в информационном

обществе. Существование внешних эффектов у общественных благ повышает спрос общества на эти блага, но индивидуумы не желают платить за то, чем будут пользоваться и другие лица. Другая причина производства государством общественных благ заключается в стремлении индивида не участвовать в оплате общественных благ, если можно их получить бесплатно (эффект «безбилетника»). Если значительное число лиц отказываются от оплаты услуги, то затраты добросовестных пользователей значительно вырастут.

Приведенные примеры указывают на необходимость производства желаемых благ государством, но часто трудно провести границу между общественными товарами и теми, которые могут производиться в частном секторе. В настоящее время, часть благ, производство которых является желательным для общества (образование, медицина, пенсионное страхование, коммунальная инфраструктура), производится частными компаниями. В периоды сокращения государственных расходов происходит приватизация социальной инфраструктуры и предоставление частными предприятиями этих услуг на платной основе, что отрицательно сказывается на качестве жизни населения. Изменение взглядов граждан на размер государственного сектора, переход от доминирующего к эффективному государству не приведет к полному отказу от производства общественных благ государством.

Общественные блага содействуют применению новых форм экономического планирования, акцент в котором делается не на владении благом, а на выполняемой им функции. То есть эти блага позволяют осуществлять основные права как современных граждан и их сообществ (семьи, города, страны, мира), так и будущих жителей страны, они принадлежат сообществу и недоступны рынку. В настоящее время уже выявлены международным сообществом основные глобальные общественные блага: блага природной среды, блага

компьютерного технического прогресса. В будущем предстоит выявить общественные блага, относящиеся к экономическому предпринимательству, культурному наследию, к цифровому обществу. Производство этих благ потребует финансирования от правительств национальных государств как на страновом, так и на международном уровнях.

Для сокращения создаваемого рыночными силами неравномерного распределения доходов и богатства правительство использует трансферты. Эффективное распределение ресурсов может быть достигнуто, если каждый фактор производства получает доход, соответствующий его предельной производительности. Результатом такого распределения становится накопление богатства в руках одних, и жизнь ниже признанной черты бедности у других, что противоречит принципу справедливости, так как каждый гражданин должен иметь право на приемлемый уровень жизни. При проведении экономической политики прослеживается противоречие между справедливостью и эффективностью, что ставит перед государством проблему обоснованного выбора между ними.

Значительная часть государственных расходов используется для перераспределения доходов через трансфертные платежи для сокращения дифференциации и бедности. В странах, относящихся к разным моделям социального государства (либеральная, корпоративная, социал-демократическая) выбор между эффективностью и справедливостью решается по-разному. При определении размера трансфертов следует учитывать влияние перераспределения на ситуацию на рынке труда.

Макроэкономическая стабилизация является важнейшей функцией бюджетно-налоговой политики наряду с производством общественных благ и перераспределением доходов. Циклические колебания приводят к сокращению доходов граждан и бизнеса, что в свою очередь приведет к сокраще-

нию налоговых поступлений. Имея временное сокращение доходов, для их выравнивания граждане должны воспользоваться собственными сбережениями или взять кредит. При отсутствии личных сбережений и нормировании кредита не все индивиды могут во время рецессии занять требуемые суммы. Снижение спроса таких хозяйств приводит к большему снижению совокупного спроса, так как действует эффект мультипликатора расходов.

Чтобы остановить падение совокупного спроса, государство увеличивает собственные расходы или сокращает налоги, что приводит к росту доходов граждан. Для проведения такой экономической политики государство делает займы, обслуживание которых становится значительной статьёй бюджетных расходов. Сокращение совокупного спроса может привести к сокращению совокупного предложения и росту безработицы. Контрциклическая бюджетно-налоговая политика, осуществляемая в форме роста государственных расходов или стимулирования частного спроса, может привести к сглаживанию циклических колебаний. Проведение стимулирующей бюджетно-налоговой политики, направленной на преодоление циклического спада, предполагает расширение как текущих, так и капитальных (инвестиционных) расходов государства. Финансирование строительства автомобильных и железных дорог, мостов, социальной инфраструктуры, развитие городского хозяйства с помощью стимулирующей БНП во время спада приводит к росту спроса на труд, увеличивает доходы населения. Во время бума государство может проводить сдерживающую бюджетно-налоговую политику, предполагающую сокращение государственных расходов, увеличение налоговой нагрузки, в результате чего можно снизить чрезмерный подъем экономики.

Во всех демократических странах расходы государственного бюджета представляются правительством высшим

законодательным органом для рассмотрения и утверждения. Утверждение дополнительных бюджетных расходов требует длительного согласования. Поэтому проведение дискреционной бюджетно-налоговой политики, заключающейся в сознательном изменении государственных расходов и налогов на основе правительственных решений для изменения доходов населения, объема производства, темпов инфляции и уровня безработицы, затруднено. Автоматически сглаживать циклические колебания без дополнительных законодательных изменений бюджетных расходов позволяет недискреционная бюджетно-налоговая политика, основным механизмом осуществления которой являются встроенные стабилизаторы. К встроенным стабилизаторам можно отнести:

1. Налоговую систему, основанную на прогрессивной ставке обложения доходов, которая предполагает увеличение или уменьшение налоговых поступлений при изменении личного дохода. В период роста ВВП и доходов населения, вызванных экономическим подъемом, налоговые поступления автоматически вырастают, что сдерживает рост доходов и «разогрев» экономики. Когда сокращается ВВП и доходы населения, налоги автоматически сокращаются, что положительно влияет на располагаемый доход занятого населения. В России действует плоская шкала налогообложения доходов.

2. Рост числа безработных и лиц с доходами ниже прожиточного минимума автоматически приводит к росту получателей государственных пособий(трансфертов), что препятствует снижению личных доходов, волатильность спроса частного сектора смягчается.

В России составляется план социально-экономического развития экономики на текущий год и прогноз развития на следующие два года, основные параметры которого приведены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 Основные параметры прогноза социально-экономического развития РФ на 2018-2021 годы

Показатель	2018 год			2019 год		2020 год		2021 год	
	Закон № 362-ФЗ	Оценка	Отклонение	Прогноз	Отклонение	Прогноз	Отклонение	Прогноз	Отклонение
ВВП (млрд. рублей)	98 234	101 164	2 930	105 820	4 656	110 732	4 912	118 409	7 677
Темп роста ВВП (в % к пред.году)	2,1	1,8	-0,3	1,3	-0,5	2,0	0,7	3,1	1,1
Нефть (долл./барр)	61,4	69,6	8,2	63,4	-6,2	59,7	-3,7	57,9	-1,8
Инфляция (ИПЦ), прирост цен в %	2,8	3,4	0,6	4,3	0,9	3,8	-0,5	4,0	0,2
Курс доллара США (рублей за \$)	58,6	61,7	3,1	63,9	2,2	63,8	-0,1	64,0	0,2
Фонд заработной платы (млрд. рублей)	22 535	22 811	276	24 208	1 397	25 576	1 368	27 308	1 732
Цены на газ (среднеконтрактные, включая страны СНГ) (\$./тыс. куб. м)	210,2	216,4	6,2	211,5	-4,9	210,1	-1,4	211,2	1,1
Цены на газ (дальнее зарубежье) (долл./тыс. куб. м)	229,9	237,8	7,9	232,0	-5,8	229,3	-2,7	227,8	-1,5
Экспорт (по кругу товаров, учитываемых ФТС России) (млрд. \$)	398,7	442,7	44	440,2	-2,5	437,2	-3	447,3	10,1
Импорт (по кругу товаров, учитываемых ФТС России) (млрд. \$)	255,8	247,0	-8,8	261,0	14	278,7	17,7	298,1	19,4
Экспорт нефти (млн. тонн)	249,3	255,7	6,4	257,7	2	259,2	1,5	257,3	-1,9
Экспорт нефтепродуктов (млн. тонн)	150,0	150,0	0	152,0	2	152,0	0	153,0	1
Экспорт природного газа (млрд. куб. м.)	200,6	216,2	15,6	209,9	-6,3	217,5	7,6	220,0	2,5

Прибыль прибыльных организаций для целей бух.учета (млрд. руб.)	22 473	23 252	779	24 148	896	24 997	849	26 803	1 806
--	--------	-----------	-----	-----------	-----	-----------	-----	-----------	-------

В прогнозе приведены планируемые темпы роста ВВП, дана информация об инфляции, ценах на газ и нефть, курсе доллара, экспорте и импорте, а также росте фонда заработной платы и прибыли прибыльных организаций. План развития экономики является основой для составления плана государственных и муниципальных расходов. Расходы федерального правительства РФ представлены в таблице 5.2.

Таблица 5.2. Расходы федерального бюджета Российской Федерации в 2019 году и плановом периоде 2020 и 2021 годов, млрд руб.

Статьи бюджета	2019	2020	2021
<i>Расходы – всего</i>	18 037,2	18 994,3	20 026,0
в том числе:			
Общегосударственные вопросы	1 406,5	1 428,5	1 539,9
Национальная оборона	2 914,2	3 019,5	3 160,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 247,4	2 216,6	2 295,9
Национальная экономика	2 655,7	2 602,2	2 813,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	192,2	197,1	187,6
Охрана окружающей среды	197,1	230,9	267,5
Образование	829,2	847,1	881,3
Культура, кинематография	125,3	116,2	122,1
Здравоохранение	653,2	918,4	855,9
Социальная политика	4 890,5	4 924,1	4 757,7
Физическая культура и спорт	54,7	54,9	49,5
Средства массовой информации	75,0	68,4	68,7
Обслуживание государственного			

и муниципального долга	852,1	967,6	1 095,0
Межбюджетные трансферты общего характера	944,1	928,1	929,8
Условно утвержденные расходы		474,9	1 001,3

Предположим, что государственные расходы увеличатся ΔG , при этом правительственные расходы финансируются не за счет налогов. Равновесный объем производства возрастает на величину $\Delta Y = \Delta G \times M_G$, где M_G - мультипликатор государственных расходов.

$$\text{Мультипликатор государственных расходов } \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Из формулы видно, что основным фактором, влияющим на величину мультипликатора, является предельная склонность к потреблению. Разные статьи государственных расходов имеют разную величину мультипликатора, то есть по-разному действуют на изменение выпуска. Во время спада увеличение государственных расходов приведет к увеличению объема производства и уровня занятости; в период бума государство может снизить уровень своих расходов, сократив тем самым выпуск продукции.

5.2. Финансирование государственных расходов. Налоговая политика

Бюджетные расходы финансируют национальные проекты, способствующие развитию человеческого капитала, повышению качества жизни населения, достижению национальных целей в области повышения ожидаемой продолжительности жизни, рождаемости, улучшения жилищных условий, роста реальных доходов и снижения бедности. Для повышения эффективности государственных расходов создается единая информационная система социального обеспечения (ЕГИССО). Предпосылкой для создания эффективных платформ, связывающих государство с гражданами и бизнесом,

является накопление больших данных, развитие ИКТ, цифровизация государственного управления.

Для выполнения принятых правительством обязательств перед избирателями, утвержденных в форме расходной части бюджета, определяются объем и источники финансирования государственных расходов, важнейшими из которых являются налоги. Кроме налогов для финансирования государственных расходов используют госпошлины и сборы, доходы от внешнеэкономической деятельности, доходы от государственной собственности (по акциям, принадлежащим государству; прибыли ЦБ, арендная плата от использования государственности), доходы от приватизации имущества, доходы от оказания платных услуг.

Под налогом понимается обязательный взнос в государственный бюджет, осуществляемый плательщиком на условиях, определенных законом. Совокупность взимаемых в государстве налогов, налоговых ставок, форм и методов их сбора образуют налоговую систему.

Определим основные принципы построения налоговой системы.

1. Система взимания налогов должна быть простой, понятной для налогоплательщика.

2. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система должна предусматривать набор штрафов и санкций за неуплату или несвоевременную уплату налогов, что делает более выгодным своевременно выполнять обязательства перед налоговыми органами.

3. Налогообложение должно быть однократным. Многократное обложение дохода, имущества и капитала недопустимо, так как это способствует сокрытию доходов.

4. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом уровня дохода налогоплательщика. Так как уровень

доходов налогоплательщиков неодинаков, для них должны устанавливаться дифференцированные налоговые ставки.

5. Налоговая система должна быть гибкой, чтобы легко адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям.

6. В налоговой системе должен соблюдаться принцип справедливости и равенства. Под равенством может пониматься как взимание в виде налога одинаковой доли из дохода каждого работника – бедного и богатого, так и взимание такого налога, после которого все работники будут располагать одинаковым доходом. По этому вопросу в обществе могут быть различные точки зрения, и в разных странах приниматься различные решения.

Все налоги можно разделить на два вида: прямые и косвенные.

1. *Прямые налоги* – это налоги, которые взимаются с конкретного физического или юридического лица. К ним относятся налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль корпорации, налог на собственность, налог на землю и другие.

2. *Косвенные налоги* – это налоги, которые частично или полностью переносятся на цену товара или услуги. К ним относятся налоги на товары и услуги: налог с оборота, налог на добавленную стоимость, налоги на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и другие.

Развитые экономики имеют высокую долю прямых налогов в государственном бюджете. Для стран с низкими доходами населения характерно формирование бюджета за счет косвенных налогов, которые легче собирать. Для перераспределения доходов и сокращения неравенства косвенное налогообложение, при котором доля налогов в доходах бедных оказывается выше, чем у богатых, оказывается неэффективным.

В зависимости от доли налога в доходе различают пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоги.

1) При пропорциональном налоге сумма налога пропорциональна доходам работника и средняя налоговая ставка неизменна, независимо от размера дохода. Например, домохозяйство выплачивает в качестве налога 20% своего дохода.

2) Прогрессивный налог предполагает, что средняя ставка повышается по мере возрастания дохода. Например, домохозяйство с годовым доходом до 10 000 дол. платит 5%; а домохозяйство с годовым доходом от 10 000 дол. до 20 000 дол. платит в виде налога 10%.

3) Регрессивный налог – это такой налог, средняя ставка которого понижается по мере роста дохода. Например, если с дохода до 10 000 дол., работник платит 15%, то с дохода от 10 000 дол. до 20 000 дол. - 10%.

Налоговые системы в рыночной экономике выполняют ряд функций, к основным из которых относятся:

- Фискальная функция. При помощи налогов осуществляется сбор доходов в государственный бюджет для выполнения государственных программ.

- Социальная функция. Налоги играют важную роль в социальной политике. При помощи налогов сокращается дифференциация населения по доходам и бедность с помощью перераспределения части доходов от богатых к бедным. Социальную направленность имеют налоговые льготы.

- Регулирующая и стимулирующая функция. Понижение налогов на бизнес ведет к увеличению чистых прибылей, усилению стимула для предпринимательской деятельности, росту капитальных вложений, спроса на труд, к экономическому росту.

Увеличение государственных расходов, финансируемых за счет налогов, приводит к росту налоговой нагрузки. Правительство стоит перед непростым выбором при определении

предельных налоговых ставок, которые могут подорвать заинтересованность предпринимателей в хозяйственной деятельности, привести к уклонению от уплаты налогов. Артуром Лаффером была установлена зависимость получаемой государством суммы подоходного налога от налоговой ставки. (Рис. 5.1).

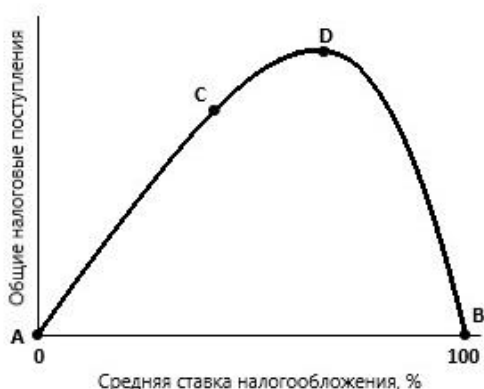


Рис. 5.1 Кривая Лаффера

Общая сумма, взимаемая государством в виде налогов, достигает максимума в точке D. После этого повышение ставки налога приведет к снижению доходов государства. Теоретически определить величину налоговой ставки, дающей государству максимальный доход, не удастся. Очевидно, для разных стран и различных условий в экономике страны эта величина будет различной.

Чтобы оценить воздействие изменения налогов на равновесный объем ВВП количественно используют налоговый мультипликатор (M_T), который можно сравнить с мультипликатором государственных расходов M_G . Поскольку налоги оказывают влияние на объем ВВП через потребление, то величина этого воздействия будет меньше мультипликатора государственных расходов.

Проанализируем как изменение налогов влияет на объем выпуска продукции. Если налоговые отчисления увеличиваются на ΔT , то располагаемый доход $Y_d = Y - T$ уменьшится на величину ΔT . Потребительские расходы S уменьшатся на величину $(MPC \times \Delta T)$, что сдвигает кривую планируемых расходов вниз и уменьшает равновесный объем производства на величину $\Delta Y = -\Delta T \times M_T$.

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-MPC}{1-MPC} \Rightarrow \text{мультипликатор налогов.}$$

Механизм налоговой мультипликации, как и в случае с государственными расходами, связан с многократной реакцией «потребления» на однократное изменение налогов.

Мультипликативное влияние налогов на экономку действует в обоих направлениях. Изменение налогов является менее сильным инструментом налогово-бюджетной политики, чем изменение государственных расходов. Нетрудно понять, почему так происходит. Когда правительство тратит 1 рубль на государственные расходы, то этот рубль непосредственно расходуется на потребление. С другой стороны, если правительство сокращает на 1 рубль налоги, то часть этого рубля будет направлена на потребление, а часть на сбережение. Таким образом, налоговый мультипликатор оказывается меньше мультипликатора расходов.

Проанализируем, какое влияние оказывает равный по величине прирост государственных расходов и налогов на равновесный объем выпуска.

В экономике государственные расходы (ΔG) выросли на 100 единиц. Налоги также выросли на 100 единиц. Если $MPC = 0,75$, то $M_G = 4$, а $M_T = -3$.

$\Delta Y_1 = \Delta G \times M_G = 100 \times 4 = 400$ – изменение выпуска, вызванное ростом расходов

$\Delta Y_2 = \Delta T \times (-M_T) = 100 \times (-3) = -300$ – изменение выпуска, вызванное ростом налогов

$\Delta Y = 400 - 300 = 100$ – общее изменение выпуска

Следовательно, выпуск продукции увеличился на 100 единиц. Данный пример является иллюстрацией особого варианта фискальной политики, когда и налоги, и правительственные расходы увеличиваются на одинаковую величину. В этом случае мы получаем эффект действия мультипликатора сбалансированного бюджета (*Теорема Хаавельмо*). *Мультипликатор сбалансированного бюджета* устанавливает, что прирост правительственных расходов, сопровождаемый равным по величине приростом налогов, имеет своим результатом увеличение объема выпуска на ту же величину. Мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1 для закрытой экономики.

Таблица 5.3. Структура доходов федерального бюджета Российской Федерации в 2019-2021 годах, млрд руб.

Статьи бюджета	2019	2020	2021
<i>Доходы – всего</i>	19969,3	20 218,6	20 978,0
в том числе:			
Нефтегазовые доходы	8 298,2	7 936,3	8 018,2
Ненефтегазовые доходы:	11 671,1	12 282,3	12 959,8
- НДС на товары (работы услуги), реализуемые на территории РФ	3 986,4	4 279,3	4 609,4
- НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	2 913,3	3 115,9	3 348,7
- акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	969,6	959,1	948,8
- акцизы по подакцизным товарам, ввозимым на территорию РФ	98,7	106,3	111,9
- Налог на прибыль	960,3	978,0	1 019,7
- Ввозные пошлины	655,5	694,7	744,0
- Прочее	2 087,2	2 149,0	2 177,4

Около половины федерального бюджета РФ составляют нефтегазовые доходы. Значительная часть доходов федерального бюджета РФ получается от косвенных налогов, ввозных пошлин и акцизов. Налог на добавленную стоимость- это налог на потребление, его можно рассматривать как общий акциз, был введен в России в 1992 году. С 01.01.2019 основная ставка НДС составляет 20%, на некоторые товары распространяется льготная ставка 10%, 0%. При принятии второй части Налогового кодекса ряд вопросов, связанных с возмещением НДС был решен. Готовящийся к принятию, уточненный налоговый кодекс должен решить вопросы, способствующие повышению эффективности функционирования этого налога.

Ставка налога на прибыль составляет 20%, но при этом отменен ряд ранее действовавших льгот. Понятие «затраты, включаемые в себестоимость продукции» заменено на понятие «расходы, учитываемые при формировании налоговой базы».

Важным источником доходов бюджетов являются налоги на доходы физических лиц. В России НДФЛ (13%) перечисляется в доходную часть региональных и муниципальных бюджетов, а отчисления на социальное страхование (30%) поступают в бюджеты государственных внебюджетных фондов. В бюджете расширенного правительства НДФЛ и налог на прибыль составляют приблизительно по 10 процентов.

Налог на добычу полезных ископаемых заменил три действовавших до 2001 года налога: плата за пользование недрами (роялти), отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акциз на нефть и газовый конденсат. Налоговой базой является стоимость добытых полезных ископаемых, налоговая ставка устанавливается дифференцированно по видам полезных ископаемых. В зависимости от уровня цен в законе «О таможенном тарифе» установлены

предельные размеры вывозных таможенных пошлин на углеводороды.

5.3. Бюджетная сбалансированность. Циклический и структурный дефициты бюджета

Основным обобщающим показателем функционирования государственного сектора в экономике является сальдо государственного бюджета. Величина сальдо государственного бюджета оказывает влияние на доходы и расходы, инвестиции, состояние торгового и платежного баланса и т.д. Изменение сальдо государственного бюджета может проходить как при проведении дискреционной фискальной политики, так и при осуществлении не дискреционной фискальной политики, когда несбалансированность бюджета возникает автоматически.

Государственный бюджет – это план доходов и расходов государства на планируемый промежуток времени (обычно, на финансовый год), принимается в виде закона. В Российской Федерации, являющейся федеративным государством, решения об объеме расходов правительств и способах их финансирования принимаются на федеральном, региональном уровнях и на уровнях муниципалитетов. Консолидированный бюджет РФ – это федеральный бюджет РФ, а также региональные и муниципальные бюджеты, образующие консолидированный бюджет субъектов РФ. Кроме этого в структуру бюджетной системы РФ входят бюджеты государственных внебюджетных фондов (Пенсионный фонд РФ, Фонд медицинского страхования, Фонд социального страхования), которые вместе с консолидированным бюджетом РФ образуют бюджет расширенного правительства.

Таблица 5.4. Структура бюджетной системы Российской Федерации (% к общему объему доходов/расходов) без учета межбюджетных трансфертов

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
	Закон № 362-ФЗ с учетом изменений	Законопроект	Законопроект	Законопроект
Доходы, всего	100	100	100	100
Федеральный бюджет	49,6	52,3	51,3	50,6
Бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ	21,5	20,9	21,2	21,5
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	28,9	26,8	27,5	27,9
Расходы, всего	100	100	100	100
Федеральный бюджет	33,7	34,3	34,3	35,5
Бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ	32,2	31,5	31,5	30,9
Консолидированные бюджеты субъектов	34,1	34,2	34,2	33,6

Бюджет – это баланс доходов и расходов. Если доходы превышают расходы, мы имеем *бюджетный избыток (BS)*, который равен государственным сбережениям (S_G). Так как в настоящее время расходы правительств многих стран превосходят доходы, то рассчитывают *бюджетный дефицит (BD)*. Различия между расходами государства без учета обслуживания государственного долга (iD) и доходами учитываются в первичном дефиците.

$$BD_{\text{пер}} = G + TR - T, \text{ или}$$

$$BD_{\text{пер}} = G + TR - tY.$$

Бюджетный дефицит увеличивается в период спада экономики. С учетом колебаний экономической активности кроме первичного фактического бюджетного дефицита ($BD_{\text{факт}}$), доходы в котором рассчитывают с учетом фактического выпуска, рассчитывают *структурный первичный дефицит* – это разность между расходами и доходами бюджета в условиях выпуска полной занятости ресурсов (Y^*).

$$BD^* = G + TR - tY^*$$

Разница между фактическим и структурным бюджетными дефицитами называется *циклическим бюджетным дефицитом*.

$$BD_{\text{ц}} = BD_{\text{факт}} - BD^*$$

В период экономического подъема происходит рост выпуска, приводящий к росту собираемости налогов и сокращению безработицы, в результате чего сокращаются трансферты, что приводит к уменьшению циклического бюджетного дефицита. В Евросоюзе рекомендуемый объем бюджетного дефицита не должен превышать 3 процента.

В настоящее время бюджет федерального правительства РФ имеет профицит. Особенность бюджетной системы России как страны-экспортера углеводородов заключается в том, что хотя доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете сократилась, но она составляет 46,5% в 2019 году. Высокая волатильность доходов бюджета от изменения мировых цен на нефть, газ и спроса на углеводороды в условиях глобальной рецессии приводит к резким колебаниям государственных доходов. Для сокращения зависимости государственных финансов от внешней конъюнктуры как в России, так и в других странах-экспортерах, принимаются бюджетные правила, определяющие базовую цену на нефть, создаются стабилизационные фонды. К концу 2020 года Фонд национального благосостояния будет составлять 4,1 процента ВВП. Часть средств ФНБ используется на софинансирование самоокупа-

емых инфраструктурных проектов, реализуемых юридическими лицами.

В условиях цифровой экономики формируется электронное правительство и электронный бюджет, использование ИКТ в государственном управлении значительно сокращает расходы времени граждан и трудовые затраты государственных служащих при уплате налогов, осуществлении платежей на ЖКХ, получении необходимых справок и информации. Благодаря распространению мобильной телефонной связи и интернета граждане могут получить информацию о расходах местных бюджетов, что увеличивает открытость бюджета, возможности участия граждан в выборе программ государственных расходов.

Для существования предсказуемой и устойчивой среды ведения бизнеса необходима фискальная нейтральность, предполагающая стабильные налоговые условия:

- финансирование налоговых обязательств без изменения налоговой нагрузки;
- неизменность налоговых условий для добросовестных налогоплательщиков.

При внесении изменений в новую редакцию Налогового кодекса РФ следует сохранить налоговую нейтральность. Налоговая реформа должна сочетать решение как социально-экономических, так и финансовых проблем, повышать прозрачность экономического регулирования, способствовать формированию более конкурентной среды для развития бизнеса, соблюдать баланс интересов всех членов общества. Для неналоговых платежей должна гарантироваться аналогичная налогам предсказуемость условий, строгая регламентация введения новых и изменение существующих платежей.

Принятые в РФ для снижения волатильности государственных финансов, бюджетные правила включают параметры операций на валютном рынке и бюджетные параметры

базовой цены на нефть 40 дол/барр, с учетом которой достигается сбалансированность на первичном уровне, позволяющая оказывать минимальное влияние на налоговые ставки для частного сектора и поддерживать ликвидный рынок государственных заимствований. Общий бюджетный дефицит с учетом инфляции (π) и выплаты процентов по государственному долгу (i) будет равен:

$$BD = G + TR + (i - \pi)D - T.$$

Несбалансированность государственного бюджета оправдывается необходимостью сглаживания доходов населения, налогообложения и потребления в периоды циклических спадов и подъемов. Но накопление бюджетных дефицитов из-за сокращения периодов подъема и удлинения фазы спадов, может привести к росту государственного долга, обслуживание которого отрицательно действует на бюджетную сбалансированность.

Проблема сбалансированности государственного бюджета стоит перед каждой страной. В экономической литературе существуют различные рекомендации о периоде, в течение которого должен быть достигнут нулевой бюджетный баланс.

1. Бюджет балансируется ежегодно, то есть сальдо доходов и расходов рано нулю.
2. Бюджет балансируется на циклической основе.
3. Функциональный подход к сбалансированию бюджета

Главной задачей макроэкономической политики является не сбалансированность бюджета, а стабилизация экономики. В настоящее время во многих странах мира разрабатываются правила налогово-бюджетной политики, позволяющие снизить волатильность экономик.

5.4. Способы финансирования бюджетного дефицита и государственного долга

Стимулирование экономического развития и роста благосостояния за счет государственных расходов при одновременном сокращении доходов бюджета может привести к бюджетному дефициту. Основными *способами финансирования бюджетного дефицита* являются:

- эмиссионный способ финансирования (монетизация);
- долговой способ финансирования;
- увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет.

Предположим, что весь бюджетный дефицит финансируется выпуском дополнительного количества денег. Эмиссия денег приводит к сеньоражу - доходу государства от инфляции. Инфляция возникает тогда, когда темпы роста денежной массы выше темпа роста реального ВВП. Это приводит к росту цен, в результате все экономические агенты начинают платить инфляционный налог, так как через возросшие налоги часть их доходов перераспределяется в пользу государства. В условиях инфляции отдельные налогоплательщики могут начинать сознательно затягивать сроки внесения налогов в государственный бюджет (эффект Оливера-Тензи). В результате задержки выплат происходит обесценивание денег, выплачивая меньший реальный налог, выигрывает налогоплательщик. Это, в свою очередь может привести к возрастанию дефицита гос. бюджета, повысить неустойчивость финансовой системы.

Таблица 5.5. Источники финансирования дефицита консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, млрд руб.

Показатель	2018 год	2019 год		2020 год		2021 год	
	Закон № 362-ФЗ с учетом изменений	Законопроект	% к предыдущему году	Законопроект	% к предыдущему году	Законопроект	% к предыдущему году
Доходы	11 651,5	12 338,5	105,9	12 980,2	105,2	13 605,8	104,8
Расходы	11 670,2	12 495,1	107,1	13 099,2	104,8	13 638,6	104,1
Дефицит	-18,7	-156,6		-119,0		-32,8	
Источники покрытия дефицита							
Изменение остатков средств на счетах по учету средств бюджета	81,6	81,6		81,6		81,6	
Ценные бумаги (сальдо)	9,3	25,4		24,0		11,4	
Акции и иные формы участия в капитале	11,0	13,5		16,0		18,6	
Заемствования у банков (сальдо)	-11,5	88,0		69,6		71,2	
Бюджетные кредиты (сальдо)	-71,7	-51,9		-72,2		-150,0	

При долговом способе финансирования дефицит бюджета может финансироваться с помощью выпуска государственных ценных бумаг. Если государство использует этот метод, то увеличивается ставка процента, что, в свою очередь, приводит к снижению частных инвестиций, падению чистого экспорта, снижению потребительских расходов. Воз-

никает эффект вытеснения. Долговой способ фиксирования бюджетного дефицита не устраняет угрозы роста инфляции, а только создает отсрочку. При долговом финансировании бюджетный дефицит увеличивает расходы правительства по обслуживанию гос. долга.

В отличие от федерального бюджета РФ, являющегося профицитным, консолидированные бюджеты субъектов РФ, источниками финансирования которых являются налоговые и неналоговые доходы, получаемые в регионах, и межбюджетные трансферты из федерального бюджета, имеют бюджетный дефицит, источники финансирования которых приведены в таблице 5.5

Государственный долг – это сумма накопленных за определенный период бюджетных дефицитов, за вычетом имевшихся за это же время положительных сальдо бюджета. Государственный долг представлен в виде займа в государственных ценных бумагах. Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. *Внутренний государственный долг* – это задолженность государства гражданам, фирмам и организациям данной страны (резидентам). *Внешний государственный долг* – это задолженность государства иностранным гражданам, фирмам, организациям и государствам (нерезидентам). Различают также краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет) государственные долги. Наиболее тяжелыми для экономики является обслуживание краткосрочного долга. По этому долгу приходится выплачивать основную сумму и высокие проценты. Такую задолженность можно пролонгировать, но это связано с выплатой процентов на процент.

Государственный долг может быть покрыт государством путем: увеличения налогов, денежной эмиссии, рефинансирования долга. Рефинансирование долга – это выпуск нового государственного займа и использование выручки от

его размещения для выплаты процентов по «старым» долгам. Так как государство всегда может использовать перечисленные способы покрытия государственного долга, то угроза банкротства государства практически отсутствует.

При финансировании с помощью государственного бюджета возрастает ставка процента, что ведет к притоку иностранного капитала, который может осуществляться в следующих формах:

1. Международные займы. Займы у иностранных коммерческих банков, иностранных правительств, МВФ, МБРР. Данные займы увеличивают внешний долг.

2. Прямые иностранные инвестиции. Ввоз в страну иностранной валюты для строительства новых предприятий, которая может быть использована для покрытия дефицита текущего баланса.

3. Продажа активов страны иностранным инвесторам.

4. Использование резервов Центрального Банка. Можно расходовать часть официальных резервов (иностранную валюту и золото) для урегулирования платёжного баланса.

Любая из этих операций уменьшает чистые зарубежные активы страны. Кризис внешней задолженности возникает тогда, когда правительство значительно увеличивает долг за счет зарубежных займов, которые используются не на инвестиции в национальную экономику, а на текущие расходы. Рост внешнего долга влияет на национальный суверенитет.

Из-за изменения цен на нефть долг СССР в 1991 г. составил 65,3 млрд.дол, превысив уровень 1985 г. в 2,3 раза (24,8 млрд.дол). Выплаты по долгу в 1991 г. достигли 20% долга. Всего за 1986-1991 гг. было выплачено западным кредиторам почти 60 млрд.дол, практически компенсировав Западному около 90% накопленного на эту дату долга. За 1985-1991

гг. произошло истощение золотых запасов государства: в 1985 г. – 2500 тонн, в 1991 г. – 240 тонн. В девяностые годы внешний долг России продолжал расти и составил 1996 г. – 147 млрд.дол, 1998 г. – 156 млрд.дол. В то же время кредит СССР другим странам в 1989 г. составил 147 млрд.дол, но оплата по ним предусматривалась поставками продуктов из соответствующих стран. Кредиторами СССР являлись: Парижский клуб и Лондонский клуб. После распада СССР Россия приняла на себя обязательства по всем долгам, которые выплатила к 2006 г. В 2019 г. объем государственного долга РФ составил 14,9% ВВП.

Если страна не может обслуживать долг, то способами решения долговых проблем являются

1. Реструктуризация долга – перенос на более поздние сроки (10 и более лет) платежей по долгу. Но это увеличивает долги за счет дополнительных процентов.

2. Капитализация задолженности по процентам путем превращения ее в основной долг.

3. Обмен долгов по рыночному курсу на акции национальных приватизируемых предприятий.

4. Уменьшение долгов путем снижения долга кредиторами. Такая макроэкономическая политика послужила одной из причин мирового кризиса внешней задолженности, начавшегося в 1982 г., когда десятки стран-должников заявили, что не в состоянии расплачиваться по своим долговым обстоятельствам.

На решения правительства в области экономики и бюджета оказывает влияние политический цикл. Если увеличение налогов или уменьшение расходов необходимо для сбалансирования бюджета, то действующее правительство откладывает это на время после выборов. Получая временную и непредвиденную прибавку к доходу в бюджете, большинство правительств не могут противостоять давлению, заставляю-

щему ее расходовать на текущее потребление, а не на погашение долгов.

Увеличение государственного долга отрицательно влияет на экономику. По мере возрастания государственного долга экономические агенты накапливают дополнительные государственные долговые обязательства вместо инвестирования своих средств в частный капитал, происходит вытеснение частного капитала государственным долгом. Такой выбор сокращает объём основных производственных фондов и, следовательно, уровень доходов в будущем. Большая государственная задолженность замедляет темпы роста экономики, способствует нарастанию чувства неуверенности населения страны. По Маастрихтскому соглашению 1992г. в странах ЕС государственный долг не должен превышать 60% от ВВП. Для многих стран наиболее сложным является обслуживание внешнего долга. Выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство по богатству, поскольку значительная часть государственных обязательств находится у наиболее состоятельной части населения. Государственный долг выплачивается за счёт налогов, которые взимаются со всех граждан и эти средства переходят к держателям правительственных бумаг.

Беднейшим странам-задолжникам предоставляется выбор одного из вариантов помощи со стороны официальных кредиторов:

- частичное аннулирование долга;
- продление сроков долговых обязательств;
- снижение ставок процента по обслуживанию долга.

Государство должно обладать ликвидными ресурсами, достаточными для обслуживания внутреннего и внешнего долга. Способность правительства расплачиваться по долгам, не прибегая к новым заимствованиям, называется платежеспособностью. Делая новые заимствования важно оценить

имеющиеся ресурсы, рассчитав, соблюдается ли соответствие приведенных государственных доходов накопленному долгу. Если не применять сеньораж, то условием платежеспособности по внутреннему долгу является первичный профицит государственного бюджета (BS). При реальной процентной ставке r_t в период t , динамику реальной величины государственного долга можно представить уравнением: $D_t = (1+r_t)D_{t-1} - BS_t$

Жесткое условие стабилизации государственного долга для одного периода:

$$T_t - G_t = rD_{t-1}$$

Если анализируется управление долгом в экономике с экономическим ростом (g), то берут не абсолютную величину долга, а отношение долга к ВВП.

$$d_t = \frac{D_t}{Y_t} \quad bs_t = \frac{BS_t}{Y_t}$$

Для стабилизации отношения «долг-ВВП» необходимо, чтобы $\Delta d = 0$, а это возможно при выполнении равенства:

$$bs_t = \frac{r_t - g_t}{1 + g_t} d_{t-1}$$

Если темпы роста экономики относительно невелики, то можно использовать приближительное равенство:

$$bs_t = (r_t - g_t) d_{t-1}$$

Если реальная процентная ставка меньше темпа роста реального ВВП, то доля долга может не меняться при существовании первичного бюджетного дефицита, при превышении процентной ставкой темпов роста для стабилизации доли долга в ВВП необходим бюджетный профицит.

В растущей экономике государство может использовать не только долговое, но и денежное финансирование долга (сеньоража), приводящее к инфляции.

Пусть $h_t = \frac{\Delta M_t}{P_y Y_t}$ – отношение реального сеньоража к ВВП. Тогда условие платежеспособности для одного периода ($\Delta d=0$):

$$bs_t + h_t = \frac{d_{t-1}(r_t - g_t)}{(1 + g_t)}.$$

Если темп роста невелик, то можно представить приближенную формулу:

$$bs = d_{t-1}(r - g) - h.$$

Если обслуживание внутреннего долга можно рассматривать как трансферты между гражданами, внешний долг представляет бремя для всей экономики. Условием платежеспособности по внешнему долгу является положительное сальдо текущих операций.

Существует два основных подхода к оценке влияния бюджетного дефицита и государственного долга на экономику. Сторонники традиционного подхода считают, что сокращение налогов, ведущее к бюджетному дефициту, в коротком периоде увеличивает располагаемый доход, стимулирует потребительский спрос, что вызовет рост объема производства, занятости, благосостояния. Так как доход вырастет, это повысит спрос на деньги, что приведет к росту ставки процента. Долгосрочными последствиями будет рост цен, сокращение инвестиций и экспорта. Падение инвестиций приведет к снижению капиталовооруженности и выпуска. В соответствии с традиционным взглядом, использующим функцию потребления, зависимую от располагаемого дохода, сокращение налогов, вызывающее бюджетный дефицит, приводит к росту доходов населения, потребительского спроса домашних хозяйств, в результате чего растет предложение и занятость. Если в коротком периоде благосостояние населения растет, то в долгом периоде рост потребления снизит национальные сбережения, в результате чего снизятся инвестиции и капиталовооруженность.

вооруженность. Долговое финансирование приводит к росту благосостояния в коротком периоде, сокращая благосостояния будущих поколений.

Другая часть экономистов, придерживающиеся гипотезы Барро-Рикардо, считают, что финансирование государственных расходов за счет долга или за счет налогов приведет к одинаковым последствиям. Эта гипотеза опирается на функцию потребления, которая зависит от постоянного дохода. Индивид в ответ на изменение налогов, ожидает, что в дальнейшем налоги вырастут, и чтобы оплатить бюджетный дефицит, меняет не объем потребления, а объем сбережений. При постоянных потребительских расходах влияние временного увеличения государственных расходов на экономику будет одинаковым вне зависимости от способа их финансирования с помощью налогов или выпуска государственных облигаций.

При проведении бюджетно-налоговой политики необходимо учитывать временные лаги, выбирать те цели социально-экономического развития, которые с помощью БНП осуществляются эффективнее, чем с помощью КДП.

Основные понятия

Цели бюджетно-налоговой политики. Инструменты бюджетно-налоговой политики. Структура государственных расходов. Текущие и капитальные расходы. Мультипликатор государственных расходов. Налоговая система. Прямые и косвенные налоги. Отчисления на социальное страхование. Налоговая нагрузка. Уклонения от налогов. Мультипликатор налогов. Мультипликатор сбалансированного бюджета. Дискреционная и недискреционная фискальная политика. Бюджетные дефициты и излишки. Встроенные стабилизаторы экономики. Первичный дефицит государственного бюджета. Циклический и структурный дефициты государственного

бюджета. Способы финансирования бюджетного дефицита. Сеньораж. Долговое финансирование и эффект вытеснения. Бюджетное правило. Электронный бюджет. Платежеспособность государства и ограничение роста государственного долга.

Вопросы для обсуждения

1. Почему при выборе фискальной политики необходимо проводить различия между трансфертами и государственными закупками?
2. Бюджетно-налоговая политика проводится только в целях снижения инфляции?
3. При каких условиях кредитно-денежная и фискальная политика являются взаимозаменяемыми?
4. Если временное изменение государственных расходов финансируется за счет займов, то как это повлияет на ставку процента инвестиций и уровень цен?
5. Как инфляция влияет на реальную способность номинального государственного долга?

Задания для самостоятельной работы

1. Экономика характеризуется следующими данными:
 $C = 40 + 0.8(Y - T + TF)$ (потребление)
 $I = 50$ (инвестиции)
 $T = 30$ (налоги)
 $TF = 10$ (трансферты)
 $G = 20$ (государственные расходы).
 - 1) Чему равны уровень дохода и сальдо государственного бюджета?
 - 2) Правительство увеличило расходы до 30 в целях стимулирования экономики. Как изменятся равновесный уровень дохода и сальдо государственного бюджета?

- 3) Чему равен мультипликатор гос. расходов?
- 4) Чему равен налоговый мультипликатор?
- 5) Правительство одновременно увеличивает госрасходы с 20 до 30 и налоги с 30 до 40. Как изменятся равновесный уровень дохода и сальдо государственного бюджета?

2. В экономике государственные закупки равны 1000, налоговая функция имеет вид $T = 0.4Y$, функция трансфертов $TF = 0.2Y$, уровень цен $P = 1$. Федеральный долг равен 2000, а ставка процента равна 0,1. Реальный объем производства равен 4000, а потенциальный составляет 5000.

- 1) Чему равно сальдо госбюджета?
- 2) Какова величина структурного дефицита госбюджета?
- 3) Какова величина циклического дефицита госбюджета?

3. Если реальная процентная ставка равна 6%, а темп роста ВВП- 3%, то каким должен быть первичный профицит бюджета (в % от ВВП), чтобы сохранить в стране соотношение «долг-ВВП» равным 60%?

Глава 6. Роль банков и кредита в экономическом развитии

Банки - это финансовые учреждения, которые аккумулируют на депозитах свободные денежные средства экономических агентов и передают их в ссуды тем, кто их вкладывает в производство товаров и услуг или использует на увеличение расходов на потребление. Банки представляют собой ядро современной кредитно-финансовой системы. Их успешное функционирование самым непосредственным образом влияет на эффективность экономики, темпы экономического роста, уровень благосостояния общества. Деятельность банков неотделима от денежного сектора экономики, поэтому прежде чем всесторонне исследовать роль банков в экономическом развитии, необходимо обратиться к теории денег.

6.1. Деньги и их функции

Ни одна из областей экономической теории не вызывает столь живой интерес, как проблема денег, споры об их значении в жизни отдельного индивида, семьи или общества в целом. В предшествующих главах учебника уже обращалось внимание на экономическую роль денег. Сегодня невозможно представить мир, в котором не было бы денег. Деньги нас сопровождают повсюду. Мы получаем доходы от трудовой деятельности, выраженные в деньгах. С помощью денег приобретаем необходимые товары и услуги, часть денег превращаем в сбережения, которые храним в коммерческих банках, что обеспечивает нам получение процентов по вкладам. Деньги расширяют наши возможности в достижении не только более высокого уровня благосостояния, но и сохраняют наше богатство даже в периоды быстрого роста цен, легко превращаясь в товары или другие виды активов, например, в недвижимость или в ценные бумаги, выпущенные государством или

частными компаниями. Обладание достаточным количеством денежных средств позволяет открывать собственный бизнес или, покупая акции крупных компаний, становиться одним из их совладельцев.

Однако далеко не все задумывались о том, сколько денег должно быть в экономике, кто несет ответственность за выпуск денег в обращение или, например, за то, что цены вдруг стали неожиданно расти и покупательная способность наших доходов резко сократилась; влияет ли количество денег в экономике на показатели деловой активности, в частности, на уровень безработицы, реальные доходы различных групп населения, состояние экспорта/импорта, межстрановое движение финансовых активов и т.п.; и, наконец, каковы возможности государства с помощью воздействия на денежную массу сглаживать циклические колебания в экономике.

Деньгами мы называем *то, что все члены данного общества принимают в оплату товаров и услуг или возмещение долгов*. Деньги появились еще в глубокой древности, когда возникла необходимость в обмене товарами между различными общинами или соседями. Первоначально роль денег играли те товары, которые представляли ценность для всех участников обмена. В качестве денег в разных обществах использовались меха, чай, шелк, жемчуг, редкие морские раковины, скот и т.п. Затем роль денег закрепилась за драгоценными металлами – прежде всего, золотом и серебром.

Существование денег позволяло избегать так называемых *транзакционных издержек бартерных обменов*, под которыми подразумевается время и/или деньги, затрачиваемые на обмен товарами или услугами. Транзакционные издержки бартерных сделок были связаны, во-первых: с продолжительностью поиска контрагента со взаимно совпадающими потребностями, то есть только «двойное совпадение желаний» приводило к осуществлению обмена; во-вторых: с изучением

большого количества пропорций натурального обмена, необходимых для определения пропорций конкретной сделки; в-третьих: с утратой многими благами потребительских свойств с течением времени (например, скоропортящиеся продукты), что снижало вероятность заключения сделки.

Современное денежное обращение представлено двумя видами денег – *наличными и кредитными деньгами*.

Наличные деньги – это монеты и бумажные деньги (купюры), которые эмитирует, то есть выпускает в обращение, центральный банк (ЦБ) страны. Наличные деньги существуют в двух формах: как товарные деньги и как символические деньги. *Товарные деньги* имеют внутреннюю стоимость. Это означает, что стоимость материала, из которого они сделаны, совпадает с их номиналом. Их примерами являются золотые и серебряные монеты. Неслучайно исторически роль денег повсеместно закрепились именно за золотом и серебром. Эти драгоценные металлы обладают рядом уникальных свойств. Они – редки, хорошо сохраняются, легко делимы, их небольшое количество воплощает высокую ценность, поэтому они портативны и удобны в ежедневном использовании.

Символические деньги представлены двумя видами. В-первых: это – *обеспеченные бумажные деньги*, которые обмениваются на определенное количество полноценных металлических денег по первому требованию их владельца. В-вторых, это *фиатные деньги*, которые признаются законным платежным средством на основе указа правительства, поэтому их еще называют *декретными деньгами*. Фиатные деньги представлены неполноценными металлическими и бумажными деньгами, которые имеют очень низкую внутреннюю стоимость, зачастую во много раз ниже номинала (например, стоимость бумаги и краски, необходимой для их печати), поэтому они принимаются в обмен на товары и услуги только в

случае доверия властям, выпустившим их. Стоимость фиатных денег определяется их покупательной способностью. Фиатные деньги, выпускаемые ЦБ, уязвимы перед инфляцией и тем более гиперинфляцией, которая может их обесценить в очень короткие сроки.

Кредитные деньги – это долговые обязательства, которые выступают в роли денег. Исторически первыми кредитными деньгами были *вексель* (долговое обязательство одного экономического агента выплатить другому агенту определенную сумму, взятую в займы, в определенный срок с процентом) и *банкнота* (долговое обязательство банка, в частности, заменять банкноту на золото при ее предъявлении). К кредитным деньгам также относится *чек* - распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с этого вклада ему самому или другому лицу.

В современной экономике большое количество сделок купли-продажи совершается с помощью электронных платежных систем. Это стало реальным в результате бурного развития технологий и расширения использования сети *Internet*, возможности которой позволяют снижать транзакционные издержки наличного обращения денег, увеличивая скорость проведения транзакций. Появились, так называемые, электронные и цифровые деньги.

В самом общем виде **электронные деньги** – это средство расчета, которое позволяет пользователям электронной сети совершать сделки без обязательного доступа к депозитным/ кредитным счетам. К электронным деньгам относят, например, банковские карты, электронную наличность, покупки товаров и услуг в сети *Internet*. Однако этот вид денег не всегда представляет собой деньги в полном смысле слова. Несмотря на то, что в современной экономике большое количество сделок купли-продажи совершается с помощью банковских карт, сами по себе они деньгами не являются.

Банковские карты (дебетовые, кредитные, смарт-карты и т.п.), выпущенные к соответствующим счетам, позволяют совершать покупки методом безналичного перечисления денег со счета покупателя на счет продавца при помощи электронной сети. Так, дебетовая карта дает возможность оплачивать покупки только в пределах той суммы, которая фактически имеется на счету клиента банка, в то время как кредитная карта позволяет ее владельцу потратить большую сумму, чем имеется на его счету. В этом случае банковская карта играет роль не только средства технически обеспечивающего перечисление денег, но и выступает средством получения краткосрочной ссуды. Такие программные продукты, как, например, онлайн-сервис «Яндекс. Деньги» являются способами мобилизации банковских вкладов и облегчают их перевод на другие вклады. Обращение электронных денег осуществляется и регулируется в соответствии с разработанной государством нормативно-правовой базой.

Цифровые (виртуальные) деньги представляют собой *необеспеченную валюту, существующую только в электронной форме и созданную с использованием специальных технических средств на базе технологии блокчейн*. К ним, прежде всего, относятся *криптовалюты* - такие, как биткоин, литкоин, эфириум, рипл, LC и многие другие. На сегодняшний день существует более 1300 видов криптовалют, и их число увеличивается. Криптовалюта, которая представляет собой зашифрованную информацию и эмитируется непосредственно в сети, распределяется по электронным кошелькам пользователей, но не имеет всех свойств традиционной денежной единицы. Она образует децентрализованную платежную сеть, основанную на согласии и доверии ее участников, которая ими и обслуживается без участия каких-либо посредников, в том числе без участия ЦБ. Число монет в сети ограничено, их приобретение связано с процессом майнинга

(«добычей») непосредственно в электронной сети. Криптовалюты могут обмениваться на реальные деньги на виртуальном рынке криптовалют.

К преимуществам криптовалют относят: открытый код алгоритма и свобода доступа к майнингу, анонимность транзакций и отсутствие контроля над ними, децентрализованность, неподверженность инфляции, защищенность (их называют «электронным золотом»). В качестве недостатков стоит отметить: отсутствие гарантий, обеспечивающих сохранность кошелька (потеря пароля ведет к безвозвратной утрате кошелька), высокая волатильность рынка криптовалют, вероятность запрета использования данной валюты со стороны ЦБ, рост стоимости компьютерного оборудования, необходимого для осуществления майнинга.

Ценность денег для общества определяется их **функциями**. Деньги выполняют четыре специфические функции.

Во-первых, деньги играют роль *средства обращения*, сокращая транзакционные издержки бартерных сделок.

Во-вторых, деньги выполняют *функцию счетной единицы или меры стоимости*. Поскольку деньги принимаются в обмен на любые товары и услуги, с их помощью можно измерять и сравнивать стоимость товаров и услуг так же, как измерять длину в метрах, а вес – в граммах. Деньги – это своего рода общий знаменатель, к которому может быть приведена стоимость всех благ.

В-третьих, деньги реализуют функцию средства платежа, выступая средством погашения долга, когда время платежа не совпадает со временем оплаты товаров, проданных в кредит, то есть с отсрочкой платежа.

В-четвертых, деньги служат *средством сохранения богатства или средством сбережения*. Имея богатство в виде денег, его можно сохранять на протяжении времени. Недо-

статком хранения денег является возможность их обесценения в периоды высокой инфляции.

Таким образом, деньги обладают двумя отличительными свойствами – высокой *ликвидностью и доходностью*. Ликвидность денег – это их способность легко и быстро обмениваться на товары и услуги без потери стоимости. Эту роль лучше всего выполняют наличные деньги, однако они не приносят никакого дохода их владельцу. Если же деньги вносятся на вклад в банк (помещаются на депозит), они становятся менее ликвидные, но дают держателю вклада возможность получить дополнительный доход в виде процентов. Таким образом, говоря о деньгах, точнее о величине денежной массы или предложении денег, мы будем подразумевать объем наличных денег в обращении и сумму вкладов экономических агентов в коммерческих банках.

Денежная масса (предложение денег M^S) – это сумма наличных денег в обращении (C) и депозитов в коммерческих банках (D).

$$M^S = C + D$$

Однако ЦБ может напрямую контролировать только объем наличных денег в обращении, но не объем депозитов, который зависит от поведения вкладчиков и их отношения к банковской системе. Для каждой экономики существует свой показатель «наличность/депозиты» (коэффициент депонирования) cr , который рассчитывается как отношение наличности к депозитам. Чем больше доверие общества к банковской системе, тем ниже данный показатель.

$$cr = \frac{C}{D}.$$

ЦБ непосредственно может контролировать **денежную базу (MB)**, которая включает наличность в обращении (C) и резервы коммерческих банков (R).

$$MB=C+R$$

Резервы коммерческих банков представляют собой вклады коммерческих банков, хранящиеся на счетах ЦБ. Они состоят из обязательных и избыточных резервов. *Обязательные резервы* - это вклад каждого коммерческого банка в ЦБ, размер которого определяется в соответствии с *нормой обязательного резервирования* (rr). Она рассчитывается как отношение суммы обязательных резервов (RR) к сумме вкладов (депозитов) до востребования (D):

$$rr = \frac{RR}{D} .$$

Норма обязательного резервирования устанавливается обычно правлением ЦБ.

Коммерческие банки часть свободных денежных средств могут не выдавать в ссуды по разным соображениям, а оставлять в виде избыточных резервов, которые также хранятся на счетах ЦБ. *Норму избыточного резервирования* (er) коммерческие банки определяют самостоятельно. Она рассчитывается как отношение суммы избыточных резервов (ER) к сумме вкладов (депозитов) до востребования (D):

$$er = \frac{ER}{D} .$$

Денежная масса и денежная база тесно взаимосвязаны. Рассмотрим подробно эту взаимосвязь. Денежную массу M^S можно представить через депозиты D , как:

$$M^S = C + D = crD + D = (1 + cr)D, \quad \text{откуда}$$
$$D = M^S \frac{1}{1 + cr}$$

Теперь, выразив M^S через наличность C , получим:

$$M^S = C + D = C + \frac{C}{cr} = \frac{C(1+cr)}{cr}, \text{ откуда } C = M^S \frac{cr}{1+cr}$$

Денежную базу MB выразим также через наличность и депозиты. В результате получим:

$$MB = C + R = C + rD = M^S \frac{cr}{1+cr} + M^S \frac{r}{1+cr} = M^S \frac{cr+r}{1+cr},$$

где r – суммарная норма резервирования ($r = rr + er$)

$$\text{Отсюда } M^S = MB \frac{1+cr}{cr+rr+er}$$

Выражение $\frac{1+cr}{cr+rr+er}$ носит название *денежного мультипликатора*, значение которого больше единицы. Он показывает, во сколько раз денежная масса превышает денежную базу.

Таким образом, *денежная масса есть произведение денежной базы и денежного мультипликатора.*

6.2. Структура современной кредитно-финансовой системы

В подавляющем большинстве экономик кредитно-финансовая структура является двухуровневой. Первый уровень представлен ЦБ, второй уровень – депозитными, сберегательными и финансовыми институтами (рис. 6.1)



Рис. 6.1. Структура современной финансово-кредитной системы

ЦБ, как главный банк страны, не ставит целью своей деятельности получение прибыли. Он не оказывает банковских услуг ни физическим лицам, ни небанковским учреждениям. Его главная задача – обеспечить стабильное функционирование системы денежно-кредитного обращения. Важность контроля над денежной массой тесно связана с необходимостью предотвращения высокой инфляции и борьбы с ней. Во-первых, бесконтрольный и быстрый рост денежной массы рано или поздно неизбежно приводит к росту уровня цен, что чревато серьезными экономическими и социальными последствиями. Во-вторых, в условиях высокой инфляции люди сталкиваются с падением покупательной способности их доходов, обесценением своего богатства и снижают предложение труда, уделяя работе относительно меньше времени. В-третьих, ценовая нестабильность подрывает доверие населения к государственной власти, которое ей необходимо для успешной борьбы с экономическими недугами.

Основные функции центрального банка состоят в следующем. Он несет ответственность за эмиссию наличных денег и поддержание устойчивости национальной валюты, выступает хранителем золотовалютных резервов (ЗВР). Он осуществляет контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков и других финансовых институтов. ЦБ выступает бан-

киром правительства, открывая вклады правительству (Казначейству) и выдавая ему ссуды. Он также играет роль банкира банков, открывая вклады коммерческим банкам и другим депозитным учреждениям и выдавая им ссуды. ЦБ выполняет функцию кредитора последней инстанции, то есть только он может принять решение о спасении банка, оказавшегося перед лицом финансового краха.

Обеспечение безопасности вкладов и предотвращение банковских кризисов – важнейшие функции ЦБ. Банковский кризис проявляется в неспособности банка или банковской системы в целом выполнять свою основную функцию – принимать депозиты и выдавать кредиты. Нехватка ликвидности в банковской системе связана с массовым изъятием банковских депозитов вкладчиками, опасаящихся грядущего банкротства банков. «Набеги на банки» и принятие государством чрезвычайных мер, таких, как замораживание депозитов, продление «банковских каникул» - отличительные черты банковского кризиса. С тем, чтобы не допустить банковских кризисов, ЦБ должен держать под контролем структуру активов коммерческих банков, определять показатели достаточности банковского капитала, требовать раскрытия информации о деятельности конкретного банка, ограничивать конкуренцию между банками. К важнейшей функции ЦБ относится проведение денежно-кредитной политики.

Коммерческие банки, представляющие второй уровень кредитно-финансовой системы, выступают *основой* современного денежно-кредитного обращения. Коммерческие банки играют роль финансовых посредников между кредиторами и заемщиками, прежде всего, между домашними хозяйствами, имеющими свободные деньги, которые помещаются в банк с целью получения процентов, и фирмами, нуждающимися в деньгах для реализации инвестиционных проектов. Другими словами, с помощью коммерческих банков *сбере-*

жения домашних хозяйств превращаются в инвестиции фирм. Чем выше уровень сбережений домашних хозяйств, тем больше возможности банковской системы кредитовать реальный сектор экономики, а, следовательно, тем большее число фирм может осуществлять инвестиционную деятельность. Конечно, банки предоставляют кредиты не только фирмам, но и домашним хозяйствам, например, на покупку товаров длительного пользования. Однако с точки зрения экономической теории именно инвестиции, источником которых являются сбережения домашних хозяйств, способствуют экономическому росту и развитию, увеличивая запас капитала в экономике и в целом ее потенциал. Кроме этого, важная функция коммерческих банков – это проверка потенциальных заемщиков и осуществление мониторинга фактических заемщиков от имени вкладчиков. Они выступают также посредниками при распределении финансовых ресурсов между отраслями экономики, предоставляют платежные услуги населению и фирмам. Таким образом, коммерческие банки можно сравнить с кровеносной системой в организме человека, которая обеспечивает слаженную работу всех его органов. Особо высока роль банковского кредита в развивающихся странах, где роль рынка акций и корпоративных облигаций относительно ограничена.

В своей деятельности коммерческие банки преследуют две цели. Во-первых, это *прибыльность*. Прибыль банка возникает в результате превышения ставки процента по кредитам над ставкой процента по депозитам. Во-вторых, целью банка является поддержание *платежеспособности*, т.е. возможности оплачивать свои обязательства по первому требованию вкладчиков.

Представление об операциях коммерческого банка дает структура его баланса. *Баланс банка* – это перечень его активов и пассивов. *Активы* – это сумма денежных средств, цен-

ных бумаг и прочих ценностей (например, здания, оборудование и т.п.), в которые инвестированы средства банка. *Пассивы* – это сумма долговых обязательств банка, которые образовались в результате привлечения денежных средств. Суммы «итого по активам» и «итого по пассивам», как и предполагает баланс, всегда равны. В табл. 6.1 представлена структура типичного коммерческого банка.

Таблица 6.1. Структура баланса гипотетического коммерческого банка (в млн.у.е.)

Активы	Сумма	Пассивы	Сумма
Обязательные резервы	80	Вклады до востребования и текущие счета	500
Избыточные резервы	120	Срочные и сберегательные вклады	300
Ссуды	600	Займы, полученные у ЦБ	50
Государственные ценные бумаги	130	Собственный капитал	150
Акции и облигации частных фирм	50		
Собственность	20		
Итого:	10000	Итого:	10000

Соответственно частям баланса, операции банка делятся на пассивные и активные операции. *Пассивные операции* направлены на мобилизацию денежных средств и представляют обязательства банка перед клиентами. *Активные операции* заставляют деньги «работать» и приносить доход банку.

К пассивным операциям банка относится привлечение вкладов и инвестирование собственного капитала владельцев банка в его создание. Как правило, коммерческие банки организуются как акционерные общества.

К активным операциям банка относится выдача ссуд, покупка государственных ценных бумаг (в первую очередь

федеральных и муниципальных облигаций) и ценных бумаг частных фирм (акций и облигаций).

Инвестиционные банки – один из видов депозитных учреждений, которые получают прибыль, размещая полученные от вкладчиков средства на рынке ценных бумаг. *Ссудо-сберегательные банки* возникли первоначально как банки, целью которых было кредитование ипотеки. Сегодня их функции практически не отличаются от функций коммерческих банков. *Кредитные союзы* создаются группой лиц с целью взаимного кредитования на льготных условиях, более выгодных, чем предлагают банки.

Страховые компании предоставляют страховые услуги физическим лицам и различным организациям. Они защищают интересы клиентов при неблагоприятном стечении обстоятельств. *Пенсионные фонды* создаются государственными или частными учреждениями с целью формирования и выплаты пособий по старости (пенсий). Средства пенсионных фондов аккумулируются из процента от доходов лиц, занятых трудовой деятельностью.

Финансовые компании, в отличие от банков, привлекают денежные средства домашних хозяйств и фирм не за счет депозитов, а за счет выпуска ценных бумаг. Финансовые компании занимаются фондовыми операциями, занимают средства у других финансовых посредников и кредитуют отдельные сферы деятельности или отрасли экономики. *Инвестиционные компании* работают только с юридическими лицами и являются посредниками между эмитентами и инвесторами в различных областях финансовой деятельности, в частности посредниками при первичном размещении ценных бумаг. *Взаимные (паевые) фонды* аккумулируют средства большого числа мелких инвесторов путем продажи им паев и вложения привлеченных средств в ценные бумаги.

6.3. Процесс создания денег коммерческими банками

Наличность в обращении составляет небольшую часть предложения денег. Его основная часть состоит из кредитных денег, которые создаются банковской системой.

Принципиальную роль в создании предложения денег играют коммерческие банки. Рассмотрим вкратце процесс создания денег коммерческими банками.

Предположим, что ЦБ увеличил денежную базу *MB*, осуществив дополнительную эмиссию денег на сумму 10 тыс. руб., которые были получены в качестве зарплаты неким служащим. Часть этой суммы останется у него на руках в виде наличности, а другая часть будет внесена на вклад в банк в соответствии с коэффициентом «наличность/депозиты» (*cr*). Так, если *cr* составляет 25%, то сумма денег, оставленная на руках, составит 2 тыс. руб., а депозит увеличится на 8 тыс. руб. Деньги, оказавшиеся на депозите в банке, сразу превратятся в банковский актив. Однако не все они будут переданы в ссуды. Часть из них осядет на счетах ЦБ в виде обязательных и избыточных резервов в соответствии с нормами обязательного (*rr*) и избыточного резервирования (*er*). Если, например, норма обязательного резервирования составляет 10%, а норма избыточного резервирования 15%, то выданная заемщику ссуда будет равна 6 тыс. руб. ($8 \text{ тыс.} - 0,1 \times 8 \text{ тыс.} - 0,15 \times 8 \text{ тыс.}$) Таким образом, банк №1, выдав ссуду, создал кредитных денег на сумму 6 тыс. руб. Именно на эту сумму и возросло предложение денег.

Предположим далее, что все деньги, взятые в ссуду у банка, были направлены заемщиком для расчета с поставщиком товаров, необходимых для расширения бизнеса. Поставщик товаров, в свою очередь, часть полученных от сделки денег оставит в виде наличности (1,2 тыс. руб.), а остальные деньги (4,8 тыс. руб.) положит на депозит, открытый в коммерческом банке №2. Из них 25% (1,2 тыс. руб.) осядут в ре-

зервах банка, а остальные 3,6 тыс. руб. будут выданы в ссуду. Таким образом, банк №2, выдав ссуду, создал кредитных денег на сумму 3,6 тыс. руб., что увеличило на такую же сумму и предложение денег. Продолжая наши рассуждения, можно рассчитать, что в коммерческий банк №3 из этой суммы вернется на депозит 2,88 тыс. руб., из которых, за вычетом резервов, будут выданы в ссуду 2,16 тыс. руб. Это приведет к дальнейшему увеличению денежной массы на 2,16 тыс. руб. Схематично описанный выше процесс создания кредитных денег представлен на рисунке 6.2.

Коммерческий банк «Банк №1»

Активы	Сумма	Пассивы	Сумма
Резервы	+2 000	Вклады до востребования и текущие счета	+8 000
Ссуды	+6 000		
Итого:	+8 000	Итого:	+8 000

Коммерческий банк «Банк №2»

Активы	Сумма	Пассивы	Сумма
Резервы	+1 200	Вклады до востребования и текущие счета	+4 800
Ссуды	+3 600		
Итого:	+4 800	Итого:	+4 800

Коммерческий банк «Банк №3»

Активы	Сумма	Пассивы	Сумма
Резервы	+ 720	Вклады до востребования и текущие счета	+2 880
Ссуды	+2 160		
Итого:	+2 880	Итого:	+2 880

Рис. 6.2. Механизм создания денег банковской системой

Если процесс будет продолжаться до конца, то есть до тех пор, пока возможности очередного банка выдавать дополнительные ссуды не станут равными нулю, денежная масса увеличится в общей сложности на сумму, равную: 10 тыс. руб. + 6 тыс. руб. + 3,6 тыс. руб. + 2,16 тыс. руб. + ... = 25 тыс. руб. Другими словами, увеличение денежной базы на 10 тыс. руб. привело к росту предложения денег на 25 тыс. руб.

Суммарное изменение предложения денег может быть посчитано с использованием денежного мультипликатора. Изменение предложения денег (ΔM^S) оказывается всегда больше, чем изменение денежной базы (ΔMB). Оно равно произведению изменения денежной базы и денежного мультипликатора:

$$\Delta M^S = \Delta MB \frac{cr + 1}{cr + rr + er}$$

В том случае, когда деньги не уходят в наличность, а функционируют постоянно в пределах банковской системы ($cr = 0$), при этом коммерческие банки не создают избыточных резервов ($er = 0$), процесс мультипликации идет более интенсивно, так как увеличиваются объемы выдаваемых ссуд. В этом случае изменение денежной массы будет равно произведению изменения денежной базы и банковского мультипликатора, равного $\frac{1}{rr}$

$$\Delta M^S = \Delta MB \frac{1}{rr}$$

Таким образом, изменение денежной массы в ответ на увеличение денежной базы со стороны ЦБ будет тем больше, чем ниже значение показателей cr , rr и er .

6.4. Переход от традиционного банкинга к цифровизации банков

Одним из главных мировых трендов последнего десятилетия является цифровизация экономики, под которой обычно понимается социально-экономическая трансформация, инициированная массовым внедрением и усвоением цифровых технологий, то есть технологий создания, обработки, обмена и передачи больших данных информации. Цифровые технологии начали сегодня активно внедряться в банковском секторе. Процесс преобразования данных в цифровой формат позволяет банкам и другим кредитным организациям автоматизировать многие стандартные операции и таким образом сокращать время обслуживания клиентов, повышать доступность услуг. *Цифровой банкинг* приходит на смену традиционным банковским услугам. Цифровизация проявляется в быстром росте объема бесконтактных и мобильных платежей. Цифровые каналы (онлайн банк и мобильное приложение) все чаще используются клиентами банков для проведения переводов между собственными счетами, переводов другим лицам, оплаты счетов, проверки баланса, международных денежных переводов. Основные преимущества использования онлайн банкинга и мобильного приложения кредитных организаций состоят в возможности осуществлять большее количество операций в реальном времени, в том числе больше выдавать кредитов физическим лицам и малому бизнесу, принимать больший объем депозитов.

Visa опрос, проведенный в 2018 году среди 36 тысяч жителей Европы, показал, что мобильные платежи и онлайн-банкинг используют 91% жителей Турции, 89% жителей Дании, 87% жителей Норвегии и 86% жителей Швеции. В России для осуществления банковских запросов и операций интернет используют около 30 % граждан. При этом темпы ро-

ста цифровизации банковского обслуживания в России выше, чем в Европе – 7% в год против 3%.¹⁴

Развитие цифровизации, в частности, мобильных технологий также повышает доступность кредитных организаций для населения. Прогнозируется, что к 2020 году больше 90% взрослого населения планеты будет иметь мобильный телефон, благодаря чему клиенты могут обратиться к кредитной организации, когда и где угодно, независимо от местоположения отделений банка, больше не нужно будет стоять в очереди для того, чтобы получить стандартную услугу. Цифровизация способствует усилению контроля над денежными операциями, повышению эффективности и прозрачности экономики в целом.

Новые банковские технологии стирают границы между региональными и национальными банковскими рынками, изменяют содержание банковских продуктов. Банки сегодня начинают исследование возможности применения технологий блокчейн, умного интеллекта, big data и пр. Блокчейн позволяет создавать систему идентификации клиентов с помощью технологии распределенных реестров. Банки получают также возможность быстрее предоставлять свои услуги, тщательнее собирать информацию о клиентах и транзакциях, эффективнее оценивать кредитные риски заемщиков, предлагать клиентам более привлекательные и персонализированные продукты и услуги. *Персонализация продуктов и услуг, мобильность и клиентоцентричность – основные составляющие концепции цифрового банкинга.* По оценкам McKinsey, банки могут сэкономить на прямых расходах около 400 млрд долларов, перейдя от традиционных инструментов обслуживания клиентов к цифровым.

Однако цифровизация несет с собой и определенные риски, такие как масштабные увольнения, существенное со-

¹⁴ <https://rb.ru/story/banking-v-cifre/>

кращение штата банковских сотрудников, закрытие физических отделений банков. Роботы начинают отвечать на типовые запросы клиентов кредитных организаций, выполнять функции персональных финансовых советников, помогать в принятии кредитных решений. Развитие цифровых технологий требует огромных финансовых вложений. Так, в 2018 году банки по всему миру планировали инвестировать только во фронт-офисы 9,7 млрд долл. с целью расширения своих цифровых возможностей.¹⁵ Во многих странах законодательство запрещает начинать обслуживание клиента без его физической идентификации, противодействуя возможности отмывания денег и финансирования терроризма. Повсеместно цифровые банки начнут появляться только тогда, когда население будет полностью идентифицировано. С процессом цифровизации неразрывно связаны технические операционные риски, такие как сбои в системе, кибератаки и т.п.

Несмотря на возможные риски, недостатки и проблемы, цифровизация предоставляет кредитным организациям новые возможности для развития, а вместе с этим и для развития всей экономики, аккумулируя не только национальные, но и глобальные финансовые ресурсы, делая их более доступными, снижая кредитные риски и направляя их в растущих масштабах в реальный сектор экономики.

6.5. Денежно-кредитная политика

Важнейшей функцией ЦБ выступает проведение денежно-кредитной (монетарной) политики. *Денежно-кредитная политика (ДКП)* – это совокупность монетарных мероприя-

¹⁵ Accelerating digital transformation in banking. Deloitte. 2018. URL:<https://www2.deloitte.com/insights/us/en/industry/financial-services/digital-transformation-in-banking-global-customer-survey.html#endnote-sup-2>

тий, с помощью которых центральный банк воздействует на параметры равновесия денежного рынка – предложение денег и процентную ставку.

Конечные цели ДКП – это стабильный экономический рост, «полная занятость» ресурсов, низкий уровень цен, равновесие платежного баланса, стабильность финансовой системы. Так, целью ДКП Банка Англии выступает стабильность цен, «полная занятость», финансовая стабильность, содействие экономическому развитию; ФРС США – стабильность цен, «полная занятость», финансовая стабильность; Европейского центрального банка (ЕЦБ) – стабильность цен и содействие экономическому развитию; Народного банка Китая – стабильность национальной валюты, развитие финансовой системы, содействие экономическому развитию; Банка России – ценовая стабильность, финансовая стабильность и стабильность платежной системы.

Для достижения поставленных целей ЦБ выбирает *целевые ориентиры (таргеты)* – переменные, которые им количественно определяются, контролируются напрямую и поддержание которых обеспечивает выполнение долгосрочных целей. В качестве таргетов могут выступать, например, показатели денежной массы, уровня инфляции, валютного курса, объема ЗВР. Для достижения таргетов ЦБ выбирает соответствующий *операционный ориентир*. Так, для контроля над уровнем инфляции в политике Банка Англии в качестве такого ориентира выступает ставка РЕПО, ФРС – межбанковская процентная ставка, Банка России, который в настоящее время таргетирует инфляцию, – ключевая ставка.

В зависимости от направления воздействия на предложение денег ДКП подразделяют на стимулирующую и сдерживающую. Ставя в качестве основной цели обеспечение полной занятости, ЦБ должен стимулировать экономику в период спада деловой активности и роста циклической безра-

ботицы. *Стимулирующая денежно-кредитная политика* направлена на увеличение денежной массы. В периоды экономических бумов и высокой инфляции ЦБ должен сдерживать экономическую активность. *Сдерживающая денежно-кредитная политика* направлена на сокращение денежной массы.

Для того, чтобы реализовать поставленные цели, ЦБ располагает набором *инструментов*. В рыночной экономике основными косвенными инструментами в монетарной политике выступают: изменение нормы обязательного резервирования вкладов, изменение ставки рефинансирования, операции на открытом рынке.

Если ЦБ принимает решение о снижении *нормы обязательного резервирования*, то это автоматически увеличивает ссудный потенциал коммерческих банков, под которым понимается максимально возможный объем ссуд, который могут выдать коммерческие банки. Следовательно, коммерческие банки создают больший объем кредитных денег, что приводит к увеличению предложения денег. Снижение нормы обязательного резервирования увеличивает значение денежного мультипликатора.

Напротив, решение ЦБ об увеличении нормы обязательного резервирования вызовет сокращение предложения денег в экономике. Увеличение нормы обязательного резервирования сопровождается уменьшением денежного мультипликатора.

Ставка рефинансирования (в США – учетная ставка, в Великобритании – банковская ставка, в Германии – ломбардная ставка) – это ставка процента, которую платят коммерческие банки по кредитам, полученным у ЦБ. Решение ЦБ о снижении ставки рефинансирования означает, что его кредиты коммерческим банкам становятся дешевле. Следовательно, коммерческие банки смогут взять у ЦБ кредиты на боль-

шую сумму, что приведет к увеличению их ссудного потенциала, созданию дополнительных кредитных денег и, таким образом, к росту предложения денег.

При повышении ставки рефинансирования кредиты ЦБ становятся дороже, и часть возвращенных коммерческими банками кредитов не будет снова отдана в ссуду. Снижение объема ссуд приведет к мультипликативному сокращению вкладов.

Под *операциями на открытом рынке* понимается купля-продажа ЦБ государственных облигаций (долговых обязательств правительства) на вторичном рынке ценных бумаг. Когда ЦБ покупает государственные облигации, расплачиваясь за них деньгами, происходит увеличение как денежной базы, так и предложения денег, поскольку наличные деньги поступают на банковские счета, а коммерческие банки за счет роста своего ссудного потенциала создают новые кредитные деньги.

В случае продажи Центральным Банком государственных облигаций на открытом рынке происходит уменьшение предложения денег. Операции на открытом рынке – самый быстрый и эффективный инструмент денежно-кредитной политики. С его помощью изменение денежной массы происходит в более короткие сроки по сравнению со сроками действия других инструментов. Однако широко использоваться этот инструмент ДКП может лишь в тех странах, которые имеют высоко развитые финансовые рынки, где большинство экономических агентов охотно инвестируют в государственные ценные бумаги. Операции на открытом рынке выступают основным инструментом в политике ФРС США.

Изменение предложение денег оказывает воздействие на показатели экономической активности, прежде всего, производство и занятость, по нескольким каналам. В качестве основного канала передаточного механизма ДКП выступает

канал процентных ставок (*Interest Rate Channel*). В случае стимулирующей политики увеличение предложения денег сопровождается снижением процентных ставок, что уменьшает альтернативные издержки инвестирования и приводит к росту инвестиционных расходов фирм и расходов домашних хозяйств на покупку товаров длительного пользования. В результате расширяется производство и растет занятость.

Вторым передаточным каналом ДКП служит *валютный курс* (*Exchange Rate Channel*). Так, снижение процентных ставок в результате роста денежной массы имеет следствием отток капитала из страны, поскольку падает относительная доходность вложений в национальные активы. В результате сокращается спрос на отечественную валюту со стороны иностранных инвесторов, и она падает в цене относительно зарубежной валюты. В свою очередь, обесценение национальной валюты улучшает чистый экспорт, делая отечественные товары более конкурентоспособными на мировом рынке. Как следствие, получают импульс к развитию экспортноориентированные отрасли экономики.

Третьим каналом передаточного механизма ДКП является *кредитный канал* (*Credit Channel*). Снижение процентных ставок оказывает воздействие как на спрос на кредит, так и на его предложение. Так, низкие процентные ставки способствуют росту рентабельности фирм и увеличению стоимости залога, что поощряет заимствования на кредитном рынке. С другой стороны, оживление экономической активности, сопровождаясь ростом доходов в экономике, приводит к увеличению депозитов в банковской системе, поэтому банки готовы выдавать больше кредитов. Кроме этого, низкие процентные ставки повышают вероятность возврата кредитов и делают их выдачу менее рискованной для банков.

И, наконец, четвертый канал, по которому распространяются импульсы ДКП – это так называемый *канал информации*.

рования о предстоящих мерах монетарной политики (*Forward Guidance Channel*). Задействуя данный канал, ЦБ ставит целью обеспечить доверие к своим действиям и сформировать ожидания экономических агентов в контексте долгосрочных целей монетарной политики. Так, если ЦБ объявляет, что в течение длительного предстоящего периода будет поддерживать низкие процентные ставки, банки, опираясь на данную информацию, будут выдавать кредиты под низкие ставки процента, зная, что в случае необходимости, смогут заимствовать у ЦБ по низким ставкам. Дешевые кредиты будут поощрять инвестиционную активность фирм и расходы домашних хозяйств на потребление, что простимулирует деловую активность, экономический рост и даст возможность поддерживать стабильность цен.

ЦБ, оказывая воздействие на колебания деловой активности, может проводить, так называемую, *дискреционную политику*, то есть политику по обстоятельствам. Однако такая политика имеет ряд негативных моментов. Постоянная смена ориентиров в политике порождает неопределенность, в результате которой экономическим агентам оказывается сложно принимать оптимальные решения. Дискреционная политика, направленная на стимулирование экономики, нередко приводит к чрезмерному росту цен. В противоположность дискреционной политике, ЦБ в своей деятельности может опираться на определенные правила, то есть осуществлять *недискреционную политику*. Недискреционная денежно-кредитная политика может следовать, например, монетарному правилу Фридмена, которое предполагает, что темп роста денежной массы, контролируемый ЦБ, должен соответствовать заданному темпу роста ВВП и целевому уровню инфляции. Правило Тейлора, в свою очередь, предполагает, что ЦБ должен изменять учетную ставку в зависимости от отклонения фактических темпов инфляции от целевого уровня ин-

фляции и реального ВВП от потенциального ВВП. «Игра по правилам» дает возможность контролировать и формировать рациональные инфляционные ожидания, снижая риски скачков спроса и предложения, повышает доверие к будущим действиям ЦБ. Однако подобная нормативная политика применима в относительно стабильных экономиках при высокой степени доверия ЦБ.

Основные понятия

Баланс коммерческого банка. Банковский мультипликатор. Денежная база. Денежная масса. Денежный мультипликатор. Деньги. Депозиты. Дискреционная политика. Коммерческий банк. Коэффициент «наличность/депозиты». Криптовалюты. Наличные и кредитные деньги. Недискреционная политика. Норма избыточного резервирования. Норма обязательного резервирования. Операции на «открытом рынке». Пассивы и активы. Предложение денег. Ставка рефинансирования. Товарные деньги. Фиатные (декретные) деньги. Цифровой банкинг. Цифровые деньги. Электронные деньги.

Вопросы для обсуждения

1. Идем ли мы к обществу, в котором не будет наличности?
2. Могут ли криптовалюты в перспективе вытеснить традиционные деньги?
3. Связан ли процесс создания денег банковской системой с количеством банков? Можно ли утверждать, что чем больше банков в экономике, тем интенсивнее идет процесс создания денег коммерческими банками?
4. Всегда ли увеличение количества денег в обращении сопровождается усилением инфляции?
5. Какие факторы влияют на выбор инструментов денежно-кредитной политики? Почему ФРС США в качестве

основного инструмента использует операции на открытом рынке, а Банк России - ставку рефинансирования?

6. Почему центральные банки ни в одной стране не ставят в качестве целей своей политики достижение нулевого уровня инфляции?

Тесты

1. Предложение денег это:

- а) наличность в обращении;
- б) наличность в обращении плюс резервы коммерческих банков на счетах ЦБ;
- в) наличность в обращении плюс вклады в банках;
- г) сумма всех активов в экономике

2. Снижение нормы обязательного резервирования не повлияет на предложение денег в экономике, если:

- а) не изменится величина избыточных резервов коммерческих банков;
- б) не изменится денежная база;
- в) не изменится соотношение «наличность-депозиты»;
- г) не изменится общая величина резервов коммерческих банков

3. Если доверие экономических агентов к банковской системе падает, и относительная величина депозитов снижается, то:

- а) денежный мультипликатор уменьшается;
- б) денежный мультипликатор увеличивается ;
- в) предложение денег увеличивается;
- г) верно б) и в)

4. Депозиты Альфа банка составляют 100 млрд. руб., домохозяйства на каждые 100 руб. депозитов держат в виде наличности 20 руб., а коммерческие банки держат в виде избыточных резервов 15% средств, привлеченных на депозиты. Норма обязательного резервирования равна 10%. Если в текущем периоде Альфа банк превратит свои избыточные резервы в ссуды, то:

а) предложение денег в экономике вырастет на 15 млрд. руб.;

б) предложение денег в экономике увеличится на 40 млрд. руб.;

в) предложение денег в экономике увеличится на 60 млрд. руб.;

г) предложение денег в экономике вырастет на 150 млрд. руб.

5. Денежная масса в экономике составляет 400 млрд. руб. Норма обязательного резервирования равна 10%. Избыточных резервов нет. Наличность составляет 25% от величины депозитов. Сумма резервов банковской системы в данной экономике равна (млрд. руб.):

а) 112;

б) 80;

в) 32;

г) 16.

6. К инструментам денежно-кредитной политики относится все, за *исключением*:

а) ставка рефинансирования;

б) налоги;

в) операции на открытом рынке;

г) норма обязательного резервирования

7. ЦБ купил на открытом рынке государственных облигаций на сумму 200 млн. руб. Четверть этой суммы оказалась на руках экономических агентов в виде наличности, а остав-

шиеся деньги попали в коммерческие банки, откуда они уже больше не уходили в наличное обращение. Если норма обязательного резервирования в данной экономике составляет 20%, то предложение денег (в млн. руб.) в данной экономике увеличилось на:

- а) 50 б) 200 в) 750 г) 800

8. Денежная масса в экономике составляет 400 млрд. руб. Норма обязательного резервирования равна 10%. Избыточных резервов нет. Наличность составляет 25% от величины депозитов. Сумма резервов банковской системы в данной экономике равна (млрд. руб.):

- а) 112; б) 80; в) 32; г) 16.

9. Норма обязательного резервирования вкладов в экономике составляет 8%, норма избыточного резервирования находится на уровне 7%, сумма наличности составляет 25% от величины депозитов. ЦБ планирует увеличить денежную массу на 400 млрд. руб. В создавшейся ситуации ЦБ следует купить государственных облигаций на «открытом рынке» государственных облигаций на сумму:

- а) 128 млрд. руб.;
б) 1250 млрд. руб.;
в) 32 млрд. руб.;
г) 60 млрд. руб.

10. Норма обязательного резервирования в экономике составляет 15%, сумма наличности составляет 25% от величины депозитов. ЦБ продал на открытом рынке государственных облигаций на сумму 80 млн. руб. В результате действий ЦБ сумма депозитов в банковской системе:

- а) уменьшилась на 200 млн. руб.;
б) уменьшилась на 250 млн. руб.;

- в) уменьшилась на 50 млн. руб.;
- г) уменьшилась на 180 млн. руб.

Задания для самостоятельной работы

1. Норма обязательных резервов rr составляет 0,12. Спрос на наличность составляет 0,3 от суммы депозитов. Общий объем резервов равен 40 млрд. руб.

а) Определите величину предложения денег.

б) Если Центральный банк увеличивает норму резервов до 0,2, то как изменится предложение денег?

2. Норма обязательных резервов равна 0,15. Избыточные резервы отсутствуют. Спрос на наличность составляет 40% от объема депозитов, сумма резервов равна \$60 млрд.

а) Определите величину предложения денег.

б) Как изменится предложение денег, если ЦБ продаст на открытом рынке государственных облигаций на сумму \$1,5 млрд.?

3. Норма обязательных резервов равна 0,1, норма избыточных резервов находится на уровне 0,15. Спрос на наличность составляет 20% от величины денежной массы. ЦБ купил на открытом рынке государственных облигаций на сумму 192 млн. руб. Определите, как изменился объем наличности в экономике в результате действий ЦБ

4. Норма обязательного резервирования составляет 10%. Денежная база страны – 140 млрд. евро. Объем наличности на руках населения составляет 40% от объема средств на депозитах в коммерческих банках.

а) Заполните сводный баланс коммерческих банков данной страны.

б) Покажите, как изменится сводный баланс коммерческих банков, если ЦБ страны скупил у домашних хозяйств на открытом рынке государственных облигаций на сумму 21 млрд. евро.

Кейс.

Банковские кризисы в России

Банковский кризис представляет собой неспособность значительно числа банков выполнять свои обязательства перед вкладчиками вовремя вернуть средства, хранящиеся на депозитах. В результате происходят банкротства и ликвидация банковских учреждений. Как правило, банковскому кризису предшествует чрезмерная кредитная экспансия во время длительного экономического подъема. Обратной стороной кредитной экспансии является ухудшение качества кредитного портфеля, поскольку банки становятся менее осмотрительными при выдаче кредитов, что приводит к росту числа ненадежных заемщиков и увеличению доли просроченных кредитов в общем объеме банковских кредитов.

Банковский кризис 1998 года

К концу 1997 года РФ столкнулась с серьезными проблемами. В результате снижения мировых цен на нефть, газ и цветные металлы – основные товары российского экспорта, происходило ухудшение торгового баланса и снижение валютной выручки от экспортных поступлений. За ноябрь 1997 года официальные золотовалютные резервы уменьшились на одну треть – более чем на 6 млрд. долл., так как ЦБ РФ постоянно осуществлял валютные интервенции для поддержки курса рубля в заданном коридоре. На фоне азиатского финансового кризиса 1997 года начался отток капитала из рублевых финансовых активов, прежде всего, из государственных облигаций ГКО–ОФЗ. На протяжении всего предшествующего периода государственный бюджет РФ сводился с дефицитом, который финансировался за счет выпуска государственных облигаций. В начале 1997 г. нерезиденты получили доступ на российский рынок государственных ценных бумаг. Их доля на рынке ГКО и ОФЗ с весны 1997 года составляла около 30%. Кроме того, стремление сохранить нерезидентов на рынке ГКО, вынуждало государство поддерживать неоправданно высокие процентные ставки. В результате такая политика не только подавляла инвестиционную активность в стране, но и имела своим следствием постоянный рост объема процентных платежей, выплачиваемых нерезидентам и понимания того, что при нулевых темпах экономического

роста государство будет неспособно расплатиться по своим обязательствам. Высокие процентные ставки привели к тому, что большинство банков сосредоточили свою деятельность на покупке государственных облигаций, а не на кредитовании реального сектора экономики. Банки занимала деньги на рынке межбанковского кредитования (под 50—150% годовых) и вкладывали их в ГКО, средневзвешенная доходность которых составляла около 250% годовых. При этом происходило накопление краткосрочных валютных обязательств коммерческих банков. Массированный вывод средств нерезидентов и коммерческих банков из рублевых финансовых инструментов с начала 1998 года привел к падению стоимости государственных ценных бумаг, росту спроса на иностранную валюту на валютном рынке, ожиданиям неизбежной девальвации рубля.

В начале июля 1998 года превышение номинальной стоимости портфеля нерезидентов над валютными резервами достигло 11,3 млрд. долл. США. Это не оставляло ЦБ возможности удерживать курс рубля в рамках объявленного валютного коридора, а 17 августа было объявлено о дефолте по ГКО, то есть невозможности государства исполнять свои обязательства по обслуживанию внутреннего долга. Одновременно с долговым и валютным кризисом произошел и банковский кризис. Масштабы потерь российских банков во второй половине 1998 г. оценивались в 50-60% капитала банковской системы (2-3% ВВП). Таким образом, суммарные активы банков, составляющие еще на начало августа в 1,1 трлн. руб., за один день, 17 августа, фактически сократились на 140-150 млрд. руб. (или на 12,5-13,5%); чистые активы, оценивавшиеся на 1 августа примерно в 700 млрд. руб., сократились на 20-21,5% (т.е. до 560-550 млрд. руб.).

Банковский кризис 2008 года.

К началу 2008 года российская экономика, продолжая оставаться экономикой, ориентированной на экспорт сырьевых ресурсов, демонстрировала устойчивый экономический рост (более 7% в год), имела профицит государственного бюджета, положительное общее сальдо платежного баланса на фоне растущих цен на нефть на мировом рынке и чистого притока капитала в страну, высокий уровень ЗВР (свыше 550 млрд. долл.). Казалось, что начавшийся в 2008 году мировой финансовый кризис обойдет стороной Россию. В 2006 году был принят закон о полной конвертируемости рубля, и Россия получила доступ к международным рынкам капитала. Коммерческие банки охотно заимствовали на мировых финансовых рынках, поскольку процентные ставки по займам в иностранной валюте были значительно ниже рублевых. Перед кризисом 2008 г. суммарный долг российских банков на внешних рынках составлял 192,8 млрд долла-

ров. Несмотря на то, что российские власти накопили значительный запас иностранной валюты, российские банки и предприятия практически уравнивали эту сумму, взяв в долг за границей свыше 400 млрд. долл. В 2006-07 гг. многие глобальные инвестиционные фонды размещали свои капиталы на российской финансовом рынке. Их привлекала не столько высокая доходность отечественного фондового рынка, сколько устойчивость российского рубля, который поднимался в цене по отношению к корзине ведущих мировых валют. Они размещали свои активы, главным образом, не на рынке акций, а на рынке «денежных инструментов»: в банковские депозиты, в том числе в низкодоходные, но крайне надежные депозиты в Банке России по ставкам 3-3,5% годовых, а также в государственные, муниципальные и корпоративные облигации с доходностью от 6 до 12% годовых. Россия для этих фондов стала одним из сегментов мирового рынка, для проведения операций по схеме carry trade – привлечение средств в странах с низкой процентной ставкой и размещение их в странах с высокой доходностью активов.

Ситуация кардинально изменилась в середине 2008 года, когда в условиях нестабильности на мировых финансовых рынках, падения мировых цен на нефть, а также из-за военных событий в Южной Осетии, начался массированный отток спекулятивного капитала из России. Чистый вывоз капитала из России за сентябрь-декабрь 2008 г. составил 159 млрд. долл., из которых 72,1 млрд. долл. приходилось на банковский сектор. Иностранные банки-кредиторы потребовали досрочного возврата долгов российских банков и крупных корпораций в связи с обесценением заложенных акций, а возможности привлечь новые кредиты в иностранной валюте за рубежом отсутствовали. Как следствие, ликвидность российских банков значительно ухудшилась, процентные ставки резко повысились, получить кредит в России стало практически невозможно. Многие российские компании вынесли центр прибыли за рубеж и тоже выводили деньги из страны.

На валютном рынке в октябре-декабре 2008 г. господствовал чистый спрос населения на наличную иностранную валюту, активно изымались вклады из банков. Предприятия и население конвертировали рублевые вклады и остатки на счетах в иностранную валюту. Кроме того, иностранная валюта уходила на погашение внешней задолженности, за 4 квартал 2008 г. внешний долг сократился на 60,3 млрд. долл. Как следствие произошло существенное сокращение пассивов банковской системы. Таким образом, деятельность банковской системы оказалась парализованной.

Вопросы по кейсу:

1. Внутренними или внешними причинами был обусловлен в большей степени каждый из кризисов?
2. Кто несет большую ответственность за развертывание каждого из кризисов – государство, банки или иностранные инвесторы?
3. Как вы считаете, который из кризисов оказал большее негативное воздействие на российский бизнес?

Глава 7. Экономический рост и деловой цикл. Фирма в условиях экономического кризиса.

7.1. Макроэкономическая динамика и формы ее выражения

Развитие рыночной экономики происходит неравномерно. История последних двух столетий показала, что основные показатели экономики (выпуск, доходы, занятость и безработица, цены на товары и ресурсы и т.п.) в своей динамике испытывают циклические колебания разной периодичности. Так, в Англии в 1825 г. впервые был отмечен всеобщий экономический кризис, затронувший экономику в целом (в отличие от отдельных кризисов, которые случались и ранее, но затрагивали отдельные отрасли или сферы экономики). С тех пор периодическая смена подъемов и спадов (кризисов) конъюнктуры – норма для экономической динамики развитой рыночной экономики. Продолжительность подъемов и длительность кризисов могут различаться – так, наиболее глубокий и продолжительный кризис испытали экономики США и развитых стран в 1930-е гг.; в США данный кризис получил название «Великая депрессия» (1929 – 1933 гг.). Во второй половине XX в. периоды подъема экономики стали продолжительнее и устойчивее, а кризисы – короче и «мягче», что явилось следствием успешной государственной антикризисной политики. Однако добиться бескризисного устойчивого развития даже современная смешанная экономика не смогла: глобальный экономический кризис 2007 – 2009 гг. продемонстрировал сохранение общей закономерности неравномерного развития рыночной экономики, а по своим последствиям оказался во многом сопоставим с Великой депрессией 1930-х гг. (не случайно, в США данный кризис окрестили «Великой рецессией»).

Таким образом, рассматривая выпуск (доход) как основной результат экономической деятельности, можно проиллюстрировать неравномерный (циклический) характер экономической динамики так, как показано на Рис. 7.1. При этом следует отметить долгосрочную тенденцию к росту выпуска и дохода, которая на рис. 7.1. показана как линия тренда. Ее можно интерпретировать как динамику *потенциального выпуска*, которая является восходящей и устойчивой, в отличие от динамики *фактического выпуска*, испытывающей периодические (циклические) колебания. Аналогичным образом может быть проиллюстрирована динамика и других важнейших экономических показателей (занятость и безработица, цены на товары и ресурсы и т.п.).



Рис. 7.1. Циклический характер экономической динамики.

Дальнейшее раскрытие темы главы построено следующим образом. Сначала мы рассмотрим закономерности долгосрочной экономической динамики (показана как линия тренда на рис. 7.1), вынеся за скобки текущие краткосрочные колебания конъюнктуры. Затем вернемся к обсуждению при-

роды и факторов циклических колебаний и раскрыем специфику поведения фирмы на разных фазах экономического цикла. В заключение охарактеризуем особенности динамики современной российской экономики, выделив ее специфику.

7.2. Экономический рост: содержание, показатели, источники, типы

Экономический рост – системный процесс, затрагивающий все стороны общественной жизни, он может быть рассмотрен в трех ракурсах.

7.2.1. Экономический рост как увеличение потенциального выпуска

Исходя из Рис. 7.1, можно определить *экономический рост как долгосрочную тенденцию увеличения потенциального выпуска и дохода*. Напомним, что под потенциальным выпуском в экономике понимается выпуск, который может быть произведен при полном использовании всех факторов производства (прежде всего, труда и капитала). «Полное использование» при этом не означает 100%-ной загрузки мощностей или отсутствия какой-либо безработицы вообще: потенциальный выпуск совместим с наличием естественной безработицы (см. соответствующую главу) и наличием резервных незагруженных мощностей (примерно 15 – 20%).

Для измерения экономического роста, как он был определен выше, используется показатель средних темпов прироста реального ВВП за длительный период времени (например, за 10 лет). Поскольку годовые темпы прироста реального ВВП редко когда превышают 10%, то расчет среднего темпа прироста реального ВВП за период n лет (\bar{g}) может быть произведен по формуле для определения среднего арифметического:

$$\bar{g} = \frac{g_1 + g_2 + \dots + g_n}{n} \quad (7.1),$$

где g_1, g_2, \dots, g_n – темпы прироста реального ВВП в годы 1, 2... n.

В Табл. 7.1. представлены данные о темпах экономического роста в отдельных странах по временным периодам. Отметим в этой связи тенденцию замедления темпов роста в развитых странах по сравнению с развивающимися на протяжении последних 40 лет.

Таблица 7.1. Темпы экономического роста по группам стран и в отдельных странах, в среднем за период, в %.

Страна/группа стран	1980 – 1989	1990 – 1999	2000 – 2007	2008 – 2018
Мир в целом	3,2	3,1	4,5	3,4
Развитые страны	3,1	2,8	2,7	1,4
- Страны «Большой семерки»	3,0	2,5	2,3	1,2
Развивающиеся страны	3,2	3,6	6,5	5,1
- СНГ+Грузия	-	-4,2*	7,6	1,9
- Развивающиеся страны Азии	6,8	7,2	8,3	7,2
США	3,1	3,2	2,7	1,6
Китай	9,8	10,0	10,5	8,1
Россия	-	-3,8*	7,2	1,4

* за период 1993 – 1999 гг.

Расчитано по: IMF World Economic Outlook Database, April 2019. <https://www.imf.org> (Дата обращения: 30.05.2019)

Увеличение потенциального выпуска и дохода может быть достигнуто при расширении производственных возможностей экономики следующими способами: использованием дополнительного количества факторов производства, совер-

шенствованием технологии, что повышает отдачу от уже задействованных факторов производства, либо сочетанием указанных способов. Таким образом, *источниками экономического роста* являются факторы производства – труд, капитал, земля (природные ресурсы) и технология их соединения.

В зависимости от роли отдельных источников роста в процессе увеличения потенциального выпуска различают *экстенсивный и интенсивный типы экономического роста*.

Экстенсивный экономический рост – это рост потенциального выпуска на основе количественного увеличения применяемых факторов производства при неизменной их производительности.

Интенсивный экономический рост – это рост потенциального выпуска на основе увеличения производительности используемых факторов производства неизменного количественного объема.

Представленные выше два типа экономического роста являются крайними, «идеальными» типами. На практике имеет место смешанный тип экономического роста – с преобладанием экстенсивных или интенсивных источников. Пример на уровне фирмы: постройка нового завода для производства продукции определенного типа – экстенсивный рост, поскольку увеличение выпуска достигается за счет дополнительного вложения капитала и найма новых работников. Однако если на новом заводе установлено более совершенное оборудование или применяется более производительная технология соединения труда и капитала, то увеличение выпуска будет достигнуто смешанным путем – как экстенсивным, так и интенсивным.

Как определить вклад отдельных источников в экономический рост и, соответственно, степень «экстенсивности» или «интенсивности» роста?

В 1957 г. американский экономист Р. Солоу для оценки вклада источников экономического роста предложил использовать производственную функцию Кобба-Дугласа с постоянной отдачей от масштаба вида $Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$, где A – параметр, отражающий влияние НТП, K – капитал, L – труд. В этом случае темп прироста выпуска ($g = \frac{\Delta Y}{Y}$) получает следующее выражение:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = y_K \frac{\Delta K}{K} + y_L \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A} \quad (7.2),$$

Где $\left(\frac{\Delta K}{K}\right)$ – темп прироста капитала (обозначим его \hat{K}), $\left(\frac{\Delta L}{L}\right)$ – темп прироста труда (далее будем обозначать как \hat{L}), $\left(\frac{\Delta A}{A}\right)$ – темп прироста параметра A , характеризующего влияние НТП (обозначим как \hat{A}), y_K – доля капитала в национальном доходе, y_L – доля труда в национальном доходе (используется предпосылка, что труд и капитал оплачиваются в соответствии со своими предельными продуктами). Так как доли капитала и труда в национальном доходе с учетом отмеченных предпосылок в вышеприведенной функции Кобба-Дугласа характеризуются степенями при переменных K и L , то выражение (7.2) можно переписать следующим образом:

$$g = \alpha * \hat{K} + (1 - \alpha) * \hat{L} + \hat{A} \quad (7.3).$$

Поскольку первые два слагаемых в формуле (7.3) характеризуют вклад экстенсивных источников роста, то вклад интенсивных источников роста относится на последнее слагаемое (\hat{A}), которое может быть также определено как вклад *совокупной факторной производительности*, то есть эффект от совместного использования труда и капитала по определенной технологии, который не может быть разложен на эффекты каждого фактора производства в отдельности. В реальности параметр \hat{A} аккумулирует влияние всех прочих факторов роста, которые не могут быть напрямую выражены через уве-

личение капитала и труда, и называется также «остатком Солоу».

Расчеты показали, что «остаток Солоу» дает существенный вклад в прирост выпуска. Так, по оценкам американского экономиста Э. Прескотта для экономики США за период с 1948 по 1985 гг. на вклад «остатка Солоу» приходилось от трети до половины всего прироста выпуска, что свидетельствует о значимости в современных условиях интенсивного типа экономического роста. Исследования по ведущим странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подтвердили важную роль совокупной факторной производительности в экономическом росте: за период 1913 – 1984 гг. вклад «остатка Солоу» составлял в среднем 50-70%.

7.2.2. Экономический рост как повышение дохода на душу населения

Определение экономического роста со стороны динамики потенциального выпуска и его источников (макроуровень), тем не менее, является неполным. Данное выше определение экономического роста делает акцент на количественных аспектах роста в плане увеличения абсолютного экономического потенциала страны. Остаются открытыми вопросы – как рост экономического потенциала страны соотносится с изменением уровня и качества жизни ее населения, а также как меняется экономический потенциал страны по сравнению с другими странами.

Для ответа на эти вопросы рассмотрим процесс экономического роста с других ракурсов. Зададимся вопросом – а как экономический рост отражается на положении индивида? Растет ли его реальный доход, повышается ли уровень и качество его жизни в процессе расширения потенциального выпуска? Положительный ответ на эти вопросы позволяет охарактеризовать экономический рост не только с позиции эконо-

номики страны как целого, но и с позиции индивида: в этом случае под *экономическим ростом* понимается *долгосрочная тенденция увеличения реального дохода на душу населения*. Иначе говоря, происходит не только увеличение «общественного пирога» совокупного выпуска, но и повышение доли «пирога», приходящейся на каждого жителя страны в среднем.

Показателем экономического роста в этом случае является долгосрочный темп прироста реального дохода на душу населения. Он рассчитывается по формуле, аналогичной выражению 7.1, но в числителе в этом случае стоят не годовые темпы прироста реального ВВП, а годовые темпы прироста реального дохода на душу населения.

При этом возникает проблема международных сопоставлений динамики подушевых доходов, поскольку ВВП в каждой стране первоначально исчисляется в денежных единицах соответствующей страны. Для решения этой проблемы показатели ВВП отдельных стран переводятся в единую валюту (обычно в доллары) по паритету покупательной способности (ППС). *Паритет покупательной способности* определяет соотношение валют двух стран, исходя из их покупательной способности применительно к заданной корзине товаров и услуг. Так, курс рубля к доллару США по ППС в 2018 г. составил 26,1 руб./долл.¹⁶. Это означает, что заданный товарный набор в США стоимостью 10 долл. в России стоит 261 руб.

Поскольку на ППС влияют также уровни инфляции в сравниваемых странах, а экономический рост характеризует динамику *реального* душевого дохода, очищенного от инфляции, то простого пересчета значений ВВП на душу населения в сравниваемых странах в доллары по ППС недостаточно – необходимо устранить влияние ценовой компоненты,

¹⁶ Квартальный прогноз ИНП РАН. Выпуск № 44. 12.04.2019.

определив ППС в постоянных ценах. Например, в статистике МВФ используется для этой цели международные доллары 2011 г.

На рис. 7.2. показаны абсолютные величины реального душевого дохода в отдельных странах (в международных долларах 2011 г. по ППС). Рисунок позволяет наглядно представить разрыв в уровне доходов отдельных стран. Чем выше разрыв в абсолютных значениях реальных душевых доходов, тем более высокие темпы экономического роста необходимо обеспечить в стране, чтобы сократить указанный разрыв. В этом смысле Китай, хотя и демонстрирует высокие темпы роста ВВП (см. Табл. 7.1), по уровню душевых доходов все еще существенно отстает от развитых стран.

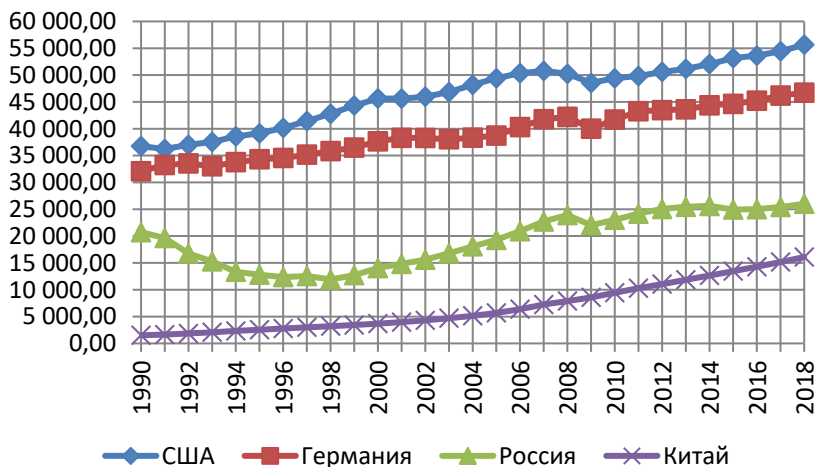


Рис. 7.2. Динамика реального ВВП на душу населения в отдельных странах (международные доллары 2011 г. по ППС)¹⁷.

¹⁷ Рассчитано по: IMF World Economic Outlook Database, April 2019. <https://www.imf.org> (Дата обращения: 30.05.2019)

Таким образом, экономический рост с позиций индивида (микроуровень) заключается в устойчивом долгосрочном повышении реального дохода индивида, а на практике характеризуется показателем динамики реального ВВП на душу населения. При этом отметим, что если население страны сокращается, то даже при неизменном уровне ВВП формально показатель ВВП на душу населения будет расти, что может ввести в заблуждение относительно характера экономического роста в стране. Также указанный показатель будет увеличиваться, если ВВП снижается медленнее, чем сокращается население. Поэтому при характеристике экономического роста необходимо учитывать оба ракурса – оценивать экономический рост, прежде всего, как увеличение потенциального выпуска, и уже, как следствие, повышение реального дохода на душу населения.

7.2.3. Экономический рост как повышение доли национальной экономики в мировой

Наконец, следует отметить и третий (мирохозяйственный) ракурс экономического роста: *экономический рост как долгосрочная тенденция повышения доли экономики страны в мировой экономике*. Указанная тенденция зависит от соотношения темпов роста в разных странах: при прочих равных условиях, страны с темпами роста выше среднемировых увеличивают свою долю в мировом ВВП. Так, по данным МВФ, доля Китая в мировом ВВП по ППС выросла с 7,2% в 1999 г. до 18,7% в 2018 г., а доля США, наоборот, сократилась с 20,6% до 15,2%. Доля России в указанный период практически не изменилась, составив 3,1%.

Агрегируя все три ракурса рассмотрения экономического роста, дадим интегральное определение: *экономический рост – это долгосрочная тенденция увеличения потенциального выпуска, сопровождающаяся ростом реального дохода*

на душу населения и (при темпах роста выпуска выше среднемировых) повышением доли ВВП страны в мировом ВВП.

7.2.4. Качественный экономический рост. Качество роста

Наряду с выделением экстенсивного и интенсивного типов экономического роста можно выделить количественный и качественный рост. *Количественный рост* – экономический рост на основе постоянной номенклатуры выпускаемой продукции. Иначе говоря, при количественном росте происходит увеличение выпуска товаров и услуг, составляющих ВВП, но не меняется структура ВВП по номенклатуре продукции. *Качественный (шумпетерианский) рост* – экономический рост на основе изменения номенклатуры выпускаемой продукции. Последняя может как расширяться количественно (к существующей линейке товаров и услуг добавляются новые виды продукции), так и меняться качественно (новые товары и услуги замещают прежнюю номенклатуру продукции – например, персональные компьютеры заменили пишущие машинки и ряд других продуктов, электрическое освещение вытеснило газовые фонари и т.п.). Качественный рост отчасти пересекается с интенсивным ростом – в той мере, в какой повышение производительности факторов производства связано с внедрением новых технологий и элементов производительного капитала, замещающих прежние. Однако полного соответствия между качественным и интенсивным ростом все же нет – интенсивный рост может обеспечивать и производство стандартной номенклатуры товаров (например, выпускаем персональные компьютеры с процессором «IBM 286» с меньшими затратами труда и капитала), в то время как критерием качественного роста является именно изменение товарной структуры экономики (вместо «IBM 286» переходим к «IMB-386», затем к «IMB-486», потом к «Pentium», да-

лее к «Pentium-II» и т.д.). Продолжив аналогию с «общественным пирогом» отметим, что при количественном росте увеличивается только объем пирога, но не его состав, а при качественном росте меняется сам тип продукта, так что вместо пирога может быть произведена пицца или запеканка или иное блюдо.

Основу качественного экономического роста составляет процесс, который известный экономист XX в. Й. Шумпетер назвал «*созидательным разрушением*». Движущей силой созидательного разрушения по Шумпетеру является предприниматель, который осуществляет «новые комбинации» и тем самым меняет сложившуюся экономическую структуру, в том числе, в сфере производства продукции. При этом отметим, что Шумпетер процесс «созидательного разрушения» относил к экономическому развитию, а экономический рост он трактовал исключительно количественным образом. Однако в настоящее время противопоставление «экономического роста» как только количественного феномена и «экономического развития» как качественного процесса теряет актуальность. Современный экономический рост (особенно в развитых странах) все больше приобретает черты качественного типа роста, для которого важны не темпы динамики ВВП, а содержательное изменение структуры ВВП и жизненных стандартов населения.

От качественного экономического роста следует отличать показатель *качества роста*, который может характеризовать экономический рост любого типа. Качество роста характеризует параметры экономического роста с точки зрения их соответствия заданным критериям: по структуре (динамическое соотношение между потреблением и накоплением, между высоко- и низкотехнологичными отраслями экономики, между экспортом и внутренним спросом), по производительности (труда, капитала, природных ресурсов), по соци-

альной результативности (изменение неравенства в распределении доходов в ходе экономического роста, показателей бедности, и др. социальных параметров), по удовлетворенности жизнью (повышение уровня «счастья»). В аспекте экономической безопасности параметры качества роста могут быть интерпретированы как показатели «безопасного роста» - экономического роста, соответствующего критериям национальной экономической безопасности.

7.3. Факторы и механизм экономического роста. Предпосылки выхода фирмы на траекторию роста

Как было отмечено выше, источниками экономического роста являются факторы производства – труд, капитал, земля (природные ресурсы), НТП. Однако наличия указанных источников недостаточно, чтобы запустить процесс экономического роста. Необходимо эффективное соединение четырех источников роста, которое зависит от множества *факторов роста - совокупности различных процессов, воздействующих на источники экономического роста, их характеристики*. В каждом конкретном случае одни факторы могут оказывать решающее влияние на запуск механизма экономического роста, а другие не оказывать практически никакого влияния. В теории экономического роста исследуется проблема взаимодействия различных факторов роста между собой, ведется поиск наиболее эффективных факторов, которые можно было бы задействовать для стимулирования экономического роста.

Многообразие факторов экономического роста и возможность выявления новых факторов не позволяет составить исчерпывающий перечень факторов экономического роста. Однако возможна классификация факторов роста по ряду критериев, позволяющая определить субординацию факторов. Далее приведена классификация факторов роста по основным критериям.

По сфере возникновения: экономические и неэкономические факторы (природно-климатические, географические, геополитические, социокультурные и др.).

По способу воздействия на экономический рост: прямые и косвенные факторы (действуют опосредованно через другие факторы).

По отношению к национальной экономике: внутренние и внешние факторы.

Рассмотрим подробнее *экономические* факторы роста. Они классифицируются следующим образом:

- *по отношению к реальному производству:* реальные и финансовые (денежные) факторы;

- *по отношению к хозяйственному механизму:* структурные (характеризуют структуру совокупного продукта и его элементов) и институциональные (определяют «правила игры» в экономической системе, в том числе права собственности и порядок распределения элементов совокупного продукта между экономическими субъектами);

- *по уровням:* факторы микроуровня и факторы макроуровня.

К указанным факторам следует добавить особый *фактор «исторической колеи»*, который характеризует инерцию всех процессов, протекающих в национальной экономике, и определяет способность экономической системы к резким изменениям и ее устойчивость при их осуществлении.

Изучение факторов экономического роста начиналось с рассмотрения структурных факторов как наиболее близких к непосредственной области экономической динамики. Если в статичном состоянии производимый продукт (ВВП) может быть подразделен на отдельные элементы, имеющие разное экономическое предназначение (например, потребление и инвестиции), то логично предположить, что и на динамику ВВП оказывает влияние соотношение между его отдельными эле-

ментами в их динамике. Так, в первых моделях экономического роста, разработанных в русле кейнсианского подхода *Р. Харродом* (1939) и *Е. Домаром* (1947), акцент делался на факторе роста инвестиций, который, трансформируясь в прирост капитала (ΔK), увеличивает совокупное предложение, а, следовательно, и выпуск. При этом использовались предпосылки об автоматической трансформации сбережений в инвестиции и об отсутствии инвестиционных лагов (задержки во времени между повышением инвестиционного спроса и реализацией инвестиционных проектов в форме увеличения производительного капитала фирм). На рост инвестиционного спроса, по мнению *Р. Харрода*, влияет *оптимизм предпринимателей*: ожидание благоприятной рыночной конъюнктуры стимулирует предпринимателей к расширению производства, для чего необходимо увеличение капитального оборудования. Спрос на труд в кейнсианской концепции носит производный характер, а предложение труда увеличивается автоматически в зависимости от темпа прироста населения (далее его будем обозначать – n). При этом если население растет быстрее, чем увеличивается спрос на труд, то рост выпуска в модели *Р. Харрода* будет сопровождаться повышением уровня безработицы. В целом же экономический рост в кейнсианских моделях рассматривался как неустойчивый процесс, поскольку считалось, что пропорции между факторами производства жестко заданы (невозможно частичное замещение капитала трудом или наоборот), а потому малейшие колебания инвестиционного спроса (например, в результате смены оптимистичных настроений предпринимателей на пессимистичные) влекут за собой замедление роста выпуска вплоть до его прекращения и даже спада. Фактически, в кейнсианской теории экономический рост еще не рассматривался как долгосрочный процесс, а модели роста скорее характеризовали экономическую динамику в целом.

Дальнейшее развитие теория экономического роста получила в русле неоклассического подхода, для которого характерно использование производственных функций с возможностью замещения факторов (как пример – функция Кобба-Дугласа, рассмотренная в разделе 7.2.) и акцент на гибкости, адаптивности рыночной экономики к различным шокам посредством гибких цен на товары и факторы производства. Соответственно, в неоклассической модели экономического роста не может возникнуть вынужденной безработицы, поскольку при избытке предложения труда на рынке труда снизится реальная заработная плата как цена труда, и предприниматели заместят относительно более дорогой капитал сравнительно дешевым трудом. В неоклассическом подходе большое внимание уделяется вопросу *устойчивости* экономического роста: так, в модели *Р. Солоу* (1956) анализируются факторы, определяющие именно долгосрочный устойчивый темп роста. При этом отмечается, что фактический темп роста может отличаться от устойчивого на некотором интервале времени, пока экономика не достигнет нового устойчивого темпа роста.

Для достижения *устойчивого темпа экономического роста* в модели Солоу необходимо равенство фактических и пороговых инвестиций. *Фактические инвестиции* в модели определяются в зависимости от нормы сбережений в экономике, поскольку предполагается, что все сбережения автоматически трансформируются в инвестиции:

$$I = S = s * F(K, L) \quad (7.4),$$

где I – объем фактических инвестиций в экономике (совпадает с величиной сбережений S), s – норма сбережений в экономике, $F(K, L)$ – производственная функция в экономике.

Пороговые инвестиции – это инвестиции, которые необходимы для обеспечения устойчивого темпа экономического роста в данных условиях.

Инвестиции по своему назначению могут быть разложены на восстановительные и чистые инвестиции (см. главу 2), или, формально:

$$I = \Delta K + \delta K \quad (7.5),$$

где δK – восстановительные инвестиции, ΔK – прирост капитала, или чистые инвестиции. Различие между фактическими и пороговыми инвестициями – в значении величины ΔK . У фактических инвестиций она может принимать разные значения, поскольку детерминантом фактических инвестиций является норма сбережений (см. 7.4). Для пороговых инвестиций значение ΔK строго определено. В простом случае, когда рассматривается только экстенсивный рост, величина пороговых инвестиций (\bar{I}) будет определяться следующим образом:

$$\bar{I} = nK + \delta K \quad (7.6).$$

В выражении (7.6) первое слагаемое показывает величину прироста капитала, необходимую для уравнивания растущего количества труда (в неоклассической модели, как в и кейнсианских моделях темп роста населения (n) задается экзогенно, и предполагается, что динамика предложения труда совпадает с динамикой населения). Другими словами, пороговые инвестиции характеризуют такой объем инвестиций, который сохраняет неизменным сложившийся уровень капиталовооруженности труда.

Капиталовооруженность труда – количество капитала, приходящегося на одного работника (или единицу труда, если труд измерять в человеко-часах).

Формально:

$$k = \frac{K}{L} \quad (7.7).$$

Если в экономике население (и предложение труда) увеличивается с темпом $n\%$, то для поддержания неизменной капиталовооруженности труда числитель в выражении (7.7) также должен расти с темпом $n\%$, а, следовательно, фирмам необходимо осуществлять совокупные инвестиции в соответствии с выражением (7.6) – часть инвестиций при этом возместит износ оборудования (амортизацию), а другая часть увеличит капитал на $n\%$.

Таким образом, условие достижения устойчивого экономического роста в модели Солоу может быть записано следующим образом:

$$s * F(K, L) = (n + \delta)K \quad (7.8).$$

Или, в расчете на единицу труда:

$$s * f(k) = (n + \delta)k \quad (7.9),$$

где k – капиталовооруженность труда, $f(k)$ – производственная функция в интенсивной форме (зависимость выпуска на единицу труда от капиталовооруженности труда). Выпуск на единицу труда также определяется как *производительность труда* в экономике.

На рис. 7.3 показан процесс установления устойчивого уровня капиталовооруженности (k^*) в экономике.

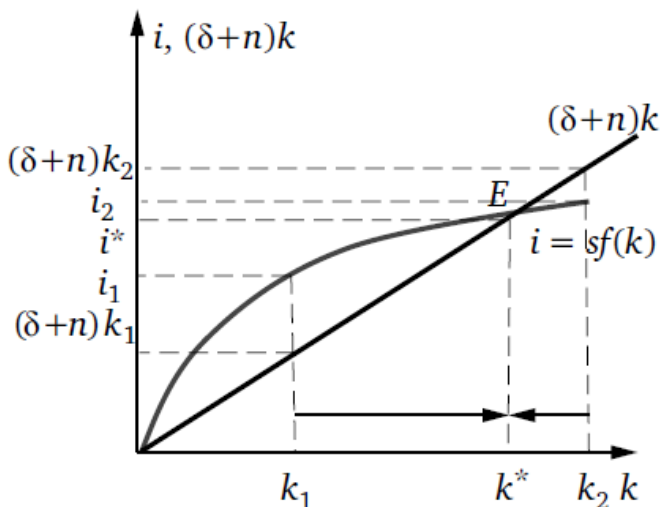


Рис. 7.3. Установление устойчивого уровня капиталовооруженности в экономике

Если при сложившемся уровне капиталовооруженности (k_1 на рис. 7.2) фактические инвестиции (i_1) превышают пороговые, то это означает, что данный уровень капиталовооруженности труда является недостаточным для обеспечения устойчивого экономического роста, а прирост капитала выше, чем величина, необходимая для обеспечения капиталом новых работников при сохранении неизменной капиталовооруженности k_1 . Поэтому в течение последующих нескольких лет капиталовооруженность труда будет расти, приближаясь к устойчивому уровню k^* , а величина фактических инвестиций будет постепенно приближаться к пороговому значению. И наоборот, превышение пороговых инвестиций над фактическими при данном уровне капиталовооруженности (k_2 на рис. 7.3) означает, что в сложившейся ситуации фактических инвестиций (i_2) недостаточно, чтобы обеспечить устойчивый уровень капиталовооруженности труда k_2 . Прирост капитала

в реальности оказывается меньше, чем требуется для поддержания уровня капиталовооруженности k_2 . Поэтому в последующие периоды произойдет постепенное снижение капиталовооруженности труда до устойчивого уровня k^* , сближение фактических и пороговых инвестиций.

Выражение (7.9) позволяет определить устойчивый уровень капиталовооруженности независимо от абсолютных значений труда и капитала, используемых в экономике.

В модели Солоу предполагается постоянная отдача факторов производства, следовательно, если труд и капитал каждый год увеличиваются на $n\%$, то совокупный выпуск также будет расти на $n\%$ - это и есть долгосрочный устойчивый темп экономического роста. При этом в устойчивом состоянии выпуск на единицу труда не меняется, поскольку в выражении $(\frac{Y}{L})$ числитель и знаменатель растут одинаковым темпом $n\%$.

Для описания интенсивного роста в модели Солоу модифицируется производственная функция: труд рассматривается как комплексный фактор, который увеличивается как в результате роста численности рабочей силы, так и под влиянием повышения эффективности труда, зависящей от НТП. Общий темп роста такой комплексной единицы труда будет определяться как $(n + g)$, где n - темп роста количества единиц труда, g - темп роста эффективности каждой единицы труда. Соответственно, устойчивость уровня капиталовооруженности достигается, если в числителе выражения (7.7) капитал растет с темпом $(n+g)$, а величина пороговых инвестиций теперь определяется следующим образом:

$$\bar{I} = (n + g)K + \delta K \quad (7.10).$$

Соответственно, модифицируется и условие достижения устойчивого экономического роста (7.8), которое принимает следующий вид:

$$s * F(K, L) = (n + g + \delta)K \quad (7.11).$$

Условие (7.9) также модифицируется в расчете на единицу эффективного труда:

$$s * f(k) = (n + g + \delta)k \quad (7.12).$$

Графическая иллюстрация установления равновесного уровня капиталовооруженности эффективной единицы труда в экономике с НТП представлена на рис. 7.4. Также на рис. 7.4 показан график выпуска в расчете на единицу эффективного труда ($y = f(k)$). При уровне капиталовооруженности k_1 объем фактических инвестиций (i_1) превышает значение пороговых инвестиций, необходимых для сохранения данного уровня капиталовооруженности как устойчивого ($(\delta+n+g)k_1$). В результате капиталовооруженность единицы эффективного труда будет расти (движение вправо к уровню k^*). И, наоборот, при уровне капиталовооруженности k_2 величина фактических инвестиций (i_2) меньше, чем значение пороговых инвестиций, необходимых для сохранения данного уровня капиталовооруженности как устойчивого ($(\delta+n+g)k_2$). Капиталовооруженность единицы эффективного труда снижается (движение влево к уровню k^*). При достижении капиталовооруженности k^* фактические и пороговые инвестиции уравниваются на уровне i^* (точка E на рис. 7.4), и дальнейших изменений в уровне капиталовооруженности не возникнет, пока не изменятся прочие условия (темп роста населения, темп роста эффективности труда, норма сбережений, норма амортизации, параметры производственной функции).

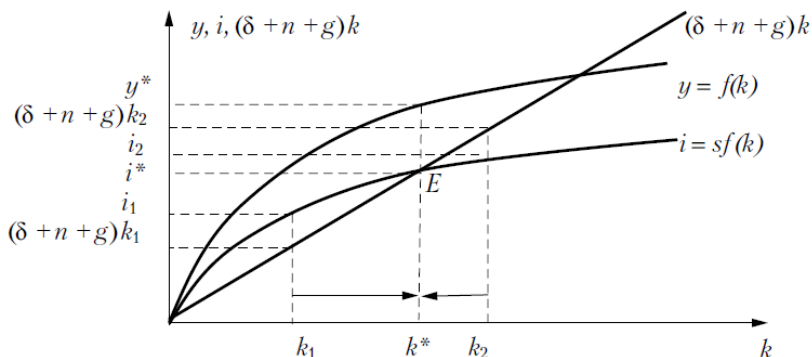


Рис. 7.4. Установление равновесного уровня капиталовооруженности в экономике с НТП.

Введение в модель фактора НТП как повышение эффективности труда позволяет объяснить рост дохода на душу населения (напомним, по условию модели население и предложение труда растут темпом n). Устойчивый темп роста совокупного выпуска, как и капитала, равен теперь $(n+g)$, а темп роста дохода на душу населения – равен g . Обратите внимание, что при этом сохраняется неизменным доход на единицу эффективного труда (на рис. 7.4 он равен y^*), просто каждый занятый теперь воплощает в себе растущее год от года количество «эффективных единиц труда», так что подушевой доход растет. Однако недостатком модели Солоу является невыводимость фактора НТП из уравнений модели – этот фактор рассматривается как внешний, НТП словно «падает с неба».

Дальнейшие исследования в русле эндогенной теории экономического роста были направлены на уточнение природы НТП и формирование моделей, позволяющих объяснить НТП эндогенным образом. В результате были получены ряд моделей (модель *П. Ромера* (1990), модели *Ф. Агийона* и *П. Хуитта* (1992)), в которых фактор НТП раскрывается на

уровне фирмы – как результат вложений в НИОКР. Выпуск в этом случае перестает рассматриваться как увеличение однородного продукта, а представляет собой либо расширяющуюся номенклатуру продуктов, либо сменяющие друг друга продукты (новые товары и услуги вытесняют старые). Другими словами, рассматривается не количественный, а качественный экономический рост. Фактор труд рассматривается двояким образом. Часть занятых относится к сектору НИОКР и производит «чертежи» новых продуктов, по которым продукты потом тиражируются в производственном секторе. Разработка нового продукта позволяет фирме получать монопольную прибыль от тиражирования этого продукта до тех пор, пока «чертеж» этого продукта не будет скопирован конкурентами, которые также запустят его в производство. В итоге в экономике произойдет расширение номенклатуры продукции, что отразится и на увеличении ВВП. Для того чтобы вернуть себе монопольную прибыль разработчику необходимо осуществить новые НИОКР, выпустить на рынок новый продукт (или модифицировать уже существующий), что приводит к возобновлению описанной выше схемы.

В реальности инновационная активность в экономике меняется циклически, что ставит вопрос о соединении теории экономического роста и теории циклов в единую теорию. Крупные, прорывные инновации возникают в экономике примерно каждые 50–60 лет, затем происходит их освоение, смена технологий в сопряженных отраслях, изменение линейки выпускаемых продуктов (так, с освоением электричества на смену производству свечей пришло производство электроламп). Мелкие инновации же зачастую сводятся лишь к ряду поверхностных изменений продукта (дизайн и т.п.). Технологии, качественно изменяющие всю экономикотехнологическую систему, называются *технологиями широкого применения (ТШП)*. Это, например, электричество, дви-

гатель внутреннего сгорания, микропроцессор. На основе ТШП возникает целая система технологий более узкого назначения, позволяющих создавать новые продукты или модифицировать прежние. Открытие новой ТШП создает широкие возможности для инноваций, но по мере распространения ТШП на все отрасли и освоения сопутствующих технологий осуществлять инновации становится все труднее, и качественный рост все больше замещается количественным – тиражированием стандартной продукции. Происходит насыщение рынков, как результат – падение нормы прибыли фирм. Снижаются и темпы экономического роста в количественном выражении. Новый стимул экономическому развитию и следующему за ним качественному росту дает лишь открытие новой ТШП.

При этом следует отметить, что инновационный процесс, внутренне присущий рыночной экономике из-за конкуренции товаропроизводителей, сопровождается углублением разделения труда. Глубина разделения труда, которую может освоить национальная экономика (или группа стран, тесно связанных технологическими цепочками), определяется емкостью рынка, на который может быть поставлена производимая продукция, и который достаточен, чтобы создавать поток доходов, обеспечивающих как минимум нормальную прибыль всем участникам технологической цепочки. Емкость рынка зависит от размера совокупного дохода всех потенциальных покупателей продукции. При ограничении емкости рынка дальнейшее углубление разделения труда и инновационный процесс замедляются, а темпы экономического роста снижаются.

Таким образом, современный экономический рост – это процесс, протекающий не только на макроуровне, но и на микроуровне, где ключевым фактором является инновационная деятельность фирм – сфера НИОКР. Открывая новую

технологии или создавая новый продукт, а не только занимаясь увеличением выпуска стандартной номенклатуры продукции отдельная фирма вносит свой вклад в экономический рост – прежде всего, в его качественном аспекте.

7.4. Циклические колебания в экономике и их показатели. Деловой цикл и его фазы

Вернемся теперь к более детальному рассмотрению экономической динамики в более коротких временных координатах.

Как уже было отмечено в начале главы, рыночная экономика подвержена *циклическим колебаниям*, т.е. регулярно, периодически повторяющимся изменениям объемов производства, занятости и безработицы, цен и других сопутствующих параметров экономической жизни. В самом общем виде *экономический цикл* представляет собой совокупность последовательно сменяющих друг друга фаз (стадий) колебаний, именуемых *фазами цикла*. Указанный цикл называют также *деловым циклом*, имея в виду, что для него характерны колебания деловой активности субъектов хозяйственной деятельности, что особенно выпукло проявляется в деятельности фирм. Данные обозначения циклов будут использоваться ниже в качестве равноправных.

В утвердившейся в макроэкономической теории трактовке выделяют следующие фазы цикла: пик (высшая точка динамики) – спад (кризис, рецессия) – дно (низшая точка динамики) – подъем (рост экономики до нового пика). Графическое выражение такой формы структуризации фаз цикла дано на рис. 7.1; там же видно, что смена фаз характерна для краткосрочного периода и привязана к колебаниям фактического выпуска, которые происходят вокруг долгосрочного восходящего тренда потенциального выпуска. Этим наглядно проявляется различие между ростом (подъемом) экономики как

циклическим ростом в рамках отдельной фазы и экономическим ростом как долгосрочной положительной динамикой экономики.

При этом промежуток между любой точкой фактического выпуска и траекторией потенциального выпуска характеризует величину *разрыва ВВП* на данный момент времени. Расстояние между пиками (или другими парными значениями цикла) определяется как *период цикла*, а между пиком и дном – как *амплитуда цикла* (см. рис. 7.1).

Используется и другая форма выражения структуры фаз цикла, в соответствии с которым выделяют следующие фазы: кризис – депрессия – оживление – подъем (рис. 7.5). Для кризиса характерен спад производства, для депрессии – консервация посткризисного состояния, для оживления – восстановительный рост, для подъема – превышение докризисного уровня экономики. С одной стороны, в такой трактовке видна большая детализация циклических изменений, с другой стороны – опускается важный аспект соотношения фактического и потенциального выпуска. Полезным было бы знание и использование обеих трактовки структуры цикла.

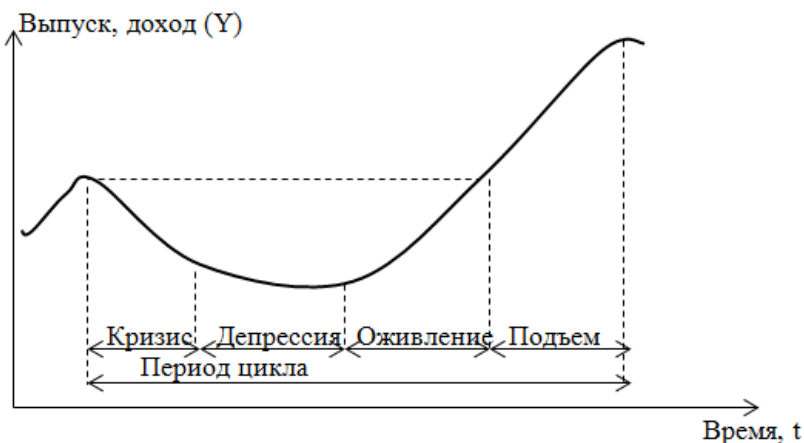


Рис. 7.5. Фазы делового цикла (политэкономический подход).

Но в любом случае, в реальной экономической жизни нет такого строгого, идеального соотношения фаз цикла: эти фазы могут «сминаться», деформироваться, причудливо переплетаться, менять свою длительность и т.п. Так, в период глобального экономического кризиса 2007-2009 гг. экономисты, размышляя над тем, какой в реальности может быть траектория колебаний мировой экономики, называли в качестве возможных следующие варианты, обозначаемые латинскими буквами: L, U, V, W. Понятно, что такую конфигурацию трудно уложить в «прокрустово ложе» идеальной структуры фаз цикла. Следует, к тому же, отметить и некоторые изменения в продолжительности и остроте различных фаз цикла, которые происходят со временем. Так, во второй половине XX века, вследствие усиления антикризисного регулирования экономики в развитых странах, длительность и устойчивость фаз подъема в целом выросла, а фаз кризиса – наоборот, снизилась и смягчилась. Современные процессы турбулентности могут сильно повлиять на представление о структуре цикла.

И, тем не менее, идеальная структура, описываемая экономической теорией, позволяет дать исходный, общий ориентир экономической динамики и ее дифференциации.

В процессе циклических колебаний наблюдаются неодинаковые изменения разных показателей экономики. *По степени соответствия фазам цикла* выделяются следующие группы показателей:

1) проциклические показатели (ВВП, зарплата, занятость, уровень цен, ставка процента, денежная масса и др.): они растут в фазе подъема и снижаются в фазе спада;

2) контрциклические показатели (безработица, товарно-материальные запасы и др.): они, наоборот, падают при подъеме экономики и растут в условиях ее спада;

3) ациклические показатели (в частности, экспорт товаров): их отличает неопределенность изменений.

По степени соответствия скорости изменений в процессе циклических колебаний можно выделить такие группы показателей:

1) совпадающие показатели (ВВП и другие формы общественного продукта): они меняются вместе со сменой фазы цикла;

2) опережающие показатели, на которые экономика выходит раньше смены фазы цикла (как, например, товарно-материальные запасы, которые обычно заканчиваются до завершения фазы подъема);

3) опаздывающие показатели, которые продолжают свое инерционное движение после завершения соответствующей фазы цикла (это может быть отнесено к процентным ставкам, продолжающим расти после завершения фазы подъема).

Исследователи давно пытались докопаться до *причин циклических колебаний* и понять, что лежит в их основе. При этом так и не была найдена какая-то одна-единственная причина: представители разных научных направлений предлагают разные трактовки. В самом общем виде все причины циклических колебаний (как, собственно, и сами теоретические концепции циклов) можно систематизировать следующим образом:

1) эндогенные (внутренние) причины: периодическое обновление основного капитала; изменения в соотношении между совокупным спросом и предложением, между сбережениями и инвестициями; изменения в товарно-материальных запасах; социальные причины, вызванные изменениями поведения субъектов экономики по поводу распределения национального дохода, и др.;

2) экзогенные (внешние) причины: природные, техногенные, военные и другие подобного рода катаклизмы, принимающие форму «внешних шоков»; политические причины, включая и геополитический аспект, и «политический цикл», сопряженный с избирательными кампаниями, и др.;

3) особые причины: монетарный фактор, связанный с изменением объема денежной массы; крупные технологические сдвиги, связанные с прорывами в науке и технике, с инновационным развитием (особенность этих причин – не только в их важности, а и в том, что одни научные направления определяют их в качестве эндогенных, а другие – экзогенных причин).

В реальности в определенных исторических условиях на первый план может выдвинуться та или иная конкретная причина или сочетание нескольких причин. Многое зависит от цели конкретного исследования: какая взаимосвязь служит объектом интереса и анализа? Разные научные направления, исходя из системы своих методологических и теоретических предпосылок, показывают свое видение причинно-следственных связей в циклическом развитии экономики. Однако комплексное представление об обусловленности циклов может быть дано всей совокупностью названных причин.

Деловые циклы могут отличаться по своей продолжительности и по своим содержательным акцентам. Принято выделять следующие *виды циклов*, именуемых по фамилиям их наиболее видных разработчиков:

1) циклы Китчина: краткосрочные циклы (2-4 года), содержательно – товарные циклы или циклы запасов (в центре - изменения товарно-материальных запасов);

2) циклы Маркса: среднесрочные циклы (около 10 лет), содержательно - производственные циклы (в центре – периодическое обновление основного капитала);

3) циклы Жюгляра (Жуглара): среднесрочные циклы (порядка 10 лет), содержательно - промышленные или инвестиционные циклы (в центре – колебания инвестиций).

Два последних вида цикла в силу близости их параметров могут быть условно объединены в одну рубрику;

4) циклы Кузнецца: на стыке среднесрочных и долгосрочных циклов (примерно 20 лет), содержательно - строительные циклы (в центре – изменение объемов строительной сферы);

5) циклы Кондратьева: долгосрочные, «большие» циклы (примерно полувековые), содержательно – технологические или инновационные циклы, циклы «длинных волн» (в центре - глубокие технологические изменения);

6) выделяют и более продолжительные, но менее строго очерченные «циклы Форрестера» (примерно 200 лет) и «циклы Тоффлера» (от 10 до 20 веков).

Российский исследователь Николай Дмитриевич Кондратьев (1892 – 1938 г.) оставил заметный след в теории циклов и получил всемирное признание в мировой экономической науке. В ходе своего исследования он выделил (начиная с 80-х годов XVIII века и до 1920 г.) три больших цикла с разбивкой каждого из них на повышательную и понижательную волны (в 3-ем цикле – только повышательную). Идеи Н.Д. Кондратьева дали импульс для последующих разработок проблемы, особенно в работах Й.Шумпетера, уже упоминавшегося в предыдущем параграфе.

7.5. Экономический кризис как фаза цикла. Виды кризисов

В сущностном понимании экономический кризис представляет собой способ разрешения накопившихся в экономике противоречий и диспропорций. Несмотря на болезненность и остроту своего проявления, он несет в себе, в конеч-

ном счете, и позитивное начало, выражаемое выходом на новое состояние экономики.

В макроэкономических координатах экономический кризис предстает как особая фаза делового цикла, которая «запускает» движение экономики по другим фазам, а, следовательно, формирует и последующие циклические колебания. В таком случае можно говорить об основаниях для вывода о циклообразующем характере кризиса. Впрочем, такой вывод характерен не для всех концепций цикла, обозначенных выше: ведь предпосылки кризиса и цикла в целом действительно могут зарождаться и в период бума (подъема), а точкой отсчета - выступать разные фазы динамики. И, тем не менее, по своей остроте, импульсам, последствиям кризису принадлежит особая роль в формировании цикла.

Экономический кризис выступает как одна из форм макроэкономической нестабильности наряду с инфляцией и безработицей (см. главу 4). Государство, проводя в этих условиях стабилизационную политику посредством кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики (см. 3.5 и 3.6), пытается обеспечить макроэкономическую стабильность путем сглаживания циклических колебаний, преодолевая спад производства и обеспечивая полную занятость ресурсов и устойчиво низкий уровень цен.

Причинами кризисов как фаз делового цикла (иначе говоря, циклических кризисов) выступают, как правило, те же причины, которые вызывают циклические колебания. Они были рассмотрены выше. Так же можно соотнести виды циклов и циклических кризисов. Однако в экономической жизни существуют и кризисы, не имеющие циклического происхождения.

В целом классификация *видов экономических кризисов* может быть представлена следующим образом:

- циклические кризисы (см. выше);

- структурные кризисы: связаны со структурными сдвигами в экономике, касающимися соотношения и динамики разных сфер, отраслей, видов экономической деятельности, технологических укладов и т.п.;

- отраслевые кризисы: охватывают отдельные сферы (отрасли) экономики и отражают накопившиеся в них проблемы. Выделяют, в частности, аграрные кризисы, угольные кризисы, финансовые кризисы, валютные кризисы, ипотечные кризисы и т.п.;

- социальные кризисы: вызваны обострением проблем, связанных с распределением доходов, с трудовыми отношениями и т.п.;

- институциональные кризисы: вызваны возникновением институционального неравновесия, когда значительные силы общества желают изменения сложившихся формальных правил (институтов);

- трансформационные кризисы: характеризуют болезненное состояние экономики в период смены экономических систем. В России такой тип кризиса нашел свое выражение в 1990-е годы, когда переход к рыночной системе сопровождался глубоким спадом производства (примерно 40% реального ВВП) – подробнее об этом см. в последнем параграфе данной главы.

Нециклические кризисы имеют самостоятельное происхождение и непосредственно не вытекают из циклических колебаний. Причем их надо отличать от соответствующих форм проявления циклических кризисов – в частности, финансовых, социальных, институциональных и иных форм как их «спутников», внешне похожих на описанные выше самостоятельные кризисы. Однако и в этом случае можно говорить о том, что указанные (нециклические) кризисы, несмотря на их автономный характер, в реальной жизни так или иначе сочетаются с циклическими кризисами, усиливая или

ослабляя как себя, так и их. В силу своей большей широты и глубины деловые циклы способны в итоге вбурить в себя в той или иной мере и другие кризисы.

Впрочем, в реальности в тот или иной период могут возникнуть разные сочетания и субординации кризисов. Так, уже упоминавшийся российский трансформационный кризис принял такой размах, что вообрал в себя и циклический, и нециклические кризисы. Да и последовавшие в 2000-е годы два российских кризиса (см. ниже) также продемонстрировали их сборный характер, что явилось отражением накопления сложных проблем в экономике страны.

Стоит отметить также классификацию экономических кризисов по степени их охвата (распространения). Выделяются глобальные (общемировые), региональные (имея в виду и континентальные регионы – например, еврозону, и регионы отдельных стран), национальные (страновые), частичные. Между ними тоже может быть разное сочетание. Так, названные кризисы могут быть отражением (проекцией) глобального кризиса, а могут быть автономными по отношению к нему. Специфика кризисных процессов в России в последние десятилетия такова, что в этих процессах переплелись и современные глобальные проблемы, и долго не решаемые проблемы национальной экономики.

7.6. Влияние фаз цикла на состояние фирмы. Особенности поведения фирмы в условиях экономического кризиса

Фазы цикла существенно влияют на состояние фирмы. Прежде всего, это происходит через изменение воздействия на фирму со стороны макроэкономической и микроэкономической среды.

В период кризиса происходит спад производства, сокращаются доходы субъектов экономики и, как следствие,

совокупный спрос и спрос на отдельных рынках, снижаются инвестиции, растет безработица, усиливается неустойчивость финансовых потоков, расширяется банкротство оказавшихся несостоятельными предприятий и т.п. Предприятия сталкиваются с трудностями реализации своей продукции в условиях низкого платежеспособного спроса населения и фирм-партнеров, вынуждены накапливать товарно-материальные запасы, испытывают финансовую неустойчивость вследствие сокращения выручки и нерегулярной выплаты платежей со стороны потребителей, вынуждены отказываться от инвестиционных проектов и части своих активов, снижают свои расходы, проводят сокращение кадров, начинают в той или иной степени погружаться в теневую экономику с целью «выживаемости» и т.п.

Напротив, в условиях подъема значительно улучшаются условия функционирования фирм, повышается их деловая активность. Растет спрос на их продукцию (несмотря на рост цен, сопутствующий подъему), увеличивается потребность в инвестициях и расширении производства, «рассасываются» накопленные в период кризиса товарно-материальные запасы, повышается финансовая устойчивость фирм и их партнеров, появляются более благоприятные условия для сохранения квалифицированных кадров и привлечения новых работников, для возникновения новых фирм на различных рынках, сокращаются теневые формы экономических отношений и т.п.

Понятно, что самым сложным периодом жизнедеятельности фирмы в условиях циклического развития становится экономический кризис, когда встает вопрос о возможности самого существования фирмы вплоть до ее банкротства или поглощения другим субъектом. Многое здесь зависит от характера и глубины кризиса, от состояния отрасли (отраслевого рынка), от масштаба фирмы, ее организационно-правой

формы. Важную роль играет способность государства осуществлять адекватное и эффективное антикризисное регулирование национальной экономики - прежде всего, посредством бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, а также путем снижения барьеров хозяйственной деятельности, «расчистки» рынков, оздоровления конкурентной среды, целевой поддержки системообразующих предприятий, благоприятствования развитию малого бизнеса и т.п.

Однако многое зависит от поведения самой фирмы в кризисных условиях существования, от ее способности адекватно определить приоритеты своей деятельности и способы их достижения. Здесь вырисовываются в самом общем виде два пути поведения фирмы. Первый направлен на ее «выживание» (это и оптимизация расходов, и избавление от низкодоходных активов, и новые маркетинговые ходы - в частности, по расширению ассортимента товаров низкого ценового сегмента и т.п.). Но при том, что данная линия поведения понятна и оправдана в экстремальных экономических условиях, более надежный путь – не довольствоваться только ориентацией на «выживание», а находить новые возможности, имеющие перспективу и способные закрепиться и проявить себя в будущем. Задача состоит в том, чтобы использовать кризис для оздоровления функционирования фирмы, накопления и наращивания ее конкурентных преимуществ. Так, перспективными могут быть такие действия, как приобретение по доступным, низким ценам профильных активов на рынке слияний и поглощений; выработка новых маркетинговых форм продвижения товаров (через электронную торговлю, точечное обслуживание и т.п.); закрепление на фирме креативных работников и менеджеров; перестройка сложившихся систем организации и управления фирмой, придание им большей гибкости; определение «узких мест» фирмы и путей (технологических, кадровых, управленческих, маркетинговых и

иных) их преодоления. Меры такого рода позволят нарастить конкурентные преимущества фирмы и будут иметь долгосрочные позитивные последствия.

7.7. Особенности макроэкономической динамики в постсоветской России

Экономическое развитие в постсоветской России характеризуется неравномерностью. По характеру динамики основных макроэкономических показателей в развитии постсоветской экономики России выделяются три этапа:

- *этап трансформационного спада (1991 – 1998 гг.);*
- *этап экономического роста (1999 – 2008 гг.);*
- *этап «новой нормальности» (с 2009 г. – по наст. время (2019 г.)).*

Трансформационный спад - это специфический кризис, возникающий в ходе трансформации социально-экономической системы. В России трансформационный спад был один из самых глубоких и продолжительных среди большинства стран, переходивших к рыночной экономике в 1990-е гг. Он был обусловлен рядом причин:

- исторические: унаследованные от плановой экономики структурные диспропорции;
- геополитические: распад СССР и разрушение единого экономического пространства стран социалистического лагеря;
- политические: ошибки и непоследовательность проводимой экономической политики.
- экономические: неопределенность переходного периода, необходимость адаптации экономических субъектов к реалиям рыночной экономики (по спросу, предложению, институциональной среде и т.д.);

Темпы роста основных макроэкономических показателей, характеризующих динамику российской экономики на трех этапах, представлены в Табл. 7.2.

Таблица 7.2. Динамика основных макроэкономических показателей России, среднегодовые темпы прироста за период, в %.

Показатель	Трансформационный спад (1991 – 1998 гг.)	Экономический рост (1999 – 2008 гг.)	«Новая нормальность» (2009 – 2019 гг.)
Валовой внутренний продукт	-6,6	6,9	0,4
ВВП на душу населения в долл. 2011 г. по ППС	-6,6	7,2	0,7
ВВП по ППС как доля мирового ВВП	-8,5	2,7	-2,4
Промышленное производство	-9,3	5,9	0,6
Инвестиции в основной капитал	-17,0	12,8	-0,1
Численность населения	-0,02	-0,3	0,07

Расчитано по: Росстат; МВФ: World Economic Outlook Database, April 2019.

В результате трансформационного спада произошло падение основных макроэкономических показателей (так, ВВП страны к 1991 г. сократился на 40%, а промышленное произ-

водство – на 50%). Произошла значительная деиндустриализация российской экономики – снижение доли машиностроения и высокотехнологичных отраслей, усиление сырьевой составляющей, что сказалось на усилении сырьевой специализации России в мировом разделении труда.

С 1999 г. в России начался период роста экономики, продолжавшийся до 2008 г. В значительной степени рост носил восстановительный характер – так, к 2006 г. ВВП страны вышел на докризисный уровень 1990 г., и к 2008 г. превысил его на 12-15%. При этом конечное потребление домашних хозяйств выросло значительно (в 2 раза к уровню 1990 г.), а инвестиционный спрос восстановился только наполовину (в 2008 г. он составлял около 50% от уровня 1990 г.). Рост российской экономики привел к смягчению ряда негативных последствий трансформационного спада, особенно в социальной сфере, однако не сопровождался всесторонней модернизацией российской экономики и во многом способствовал закреплению ее сырьевой специализации. На экономический рост в России в 2000-е гг. повлияли следующие факторы:

- эффект девальвации рубля 1998 г., стимулировавший импортозамещение и рост российской экономики в последующие три года;

- наличие незагруженных мощностей и свободной рабочей силы;

- благоприятная конъюнктура на мировом рынке углеводородов;

- институциональные факторы: укрепление экономической и политической стабильности, завершение ряда системных преобразований, упорядочение «правил игры» и т.п.;

- рост совокупного спроса, в том числе за счет увеличения бюджетных расходов в условиях профицитного бюджета, рост инвестиционного спроса;

- рост денежного предложения и повышение уровня монетизации экономики;

- доступные дешевые кредиты иностранных банков, приток прямых иностранных инвестиций.

Понятие «*новой нормальности*» характеризует специфику экономической динамики после мирового экономического кризиса 2007-2009 гг. (прежде всего в развитых странах): замедление экономического роста и его неустойчивость в сочетании с сохранением высокого уровня безработицы и вялой динамики промышленного сектора. В экономике России «*новая нормальность*» характеризовалась неустойчивостью экономической динамики, в которой можно выделить следующие периоды:

- российский этап мирового экономического кризиса (IV квартал 2008 г. – 2009 г.);

- посткризисный восстановительный рост (2010 – 2011 гг.);

- затухающий рост (2012 – 2014 гг.);

- автономная рецессия (2015 – 2016 гг.);

- пострецессионный рост (с 2017 г.).

В итоге за 10 лет реальный ВВП России почти не вырос по сравнению с 2008 г., незначительно увеличился и ВВП на душу населения (см. рис. 7.2). Российская экономика продолжала инерционное движение в рамках прежней экспортно-сырьевой модели роста, хотя эта модель исчерпала свой потенциал уже к концу 2000-х гг. Переход к новой национальной модели экономического роста в указанный период так и не произошел, и в настоящее время (2020 г.) перед российской экономикой по-прежнему стоит задача выстраивания новой, инновационной модели экономического роста. К факторам, тормозящим экономический рост в России, можно отнести следующие:

- внешние факторы: замедление темпов роста в странах еврозоны – основных торговых партнерах России, снижение цен на товары российского сырьевого экспорта, санкции в отношении России со стороны западных стран;

- внутренние факторы: со стороны совокупного предложения - исчерпание внутреннего потенциала для роста (выработка ряда месторождений сырьевых ресурсов, старение населения и низкая динамика экономически активного населения, сохранение высокого износа основных фондов), со стороны совокупного спроса и экономической политики – недостаток инвестиций, жесткая бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика.

Таким образом, перед экономикой России по-прежнему стоит актуальная задача проведения модернизации, что позволит устранить диспропорции в структуре экономики, провести ее реиндустриализацию на новой («цифровой») основе, решить ряд социальных проблем и перейти к новой, инновационной модели экономического роста.

Основные понятия

Интенсивный экономический рост. Источники экономического роста. Капиталовооруженность труда. Макроэкономическая динамика. Научно-технический прогресс. Производительность труда. Совокупная факторная производительность. Факторы экономического роста. Шумпетеровский рост. Экономический рост. Экстенсивный экономический рост. Виды экономических кризисов. Деловой (экономический) цикл. Состояние и поведение фирмы в период кризиса. Причины и показатели циклических колебаний. Трансформационный спад. Фазы цикла. Экономический кризис.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы критерии экономического роста? Можно ли считать любое увеличение реального ВВП экономическим ростом

2. В чем состоят сходства и различия интенсивного и качественного экономического роста? Всегда ли качественный рост является интенсивным, а интенсивный рост – качественным?

3. Поясните, как могут повлиять на экономический рост в России следующие события. К какой группе факторов роста их можно отнести?

а) открытие новых месторождений легко извлекаемых полезных ископаемых;

б) рост количества нетрудоспособных и инвалидов, приходящихся на одного трудоспособного;

в) строительство сети скоростных железных дорог и автомагистралей;

г) однократное повышение пенсий на 5%;

д) введение рядом стран долгосрочных ограничений на экспорт товаров из России и импорт технологий в Россию;

е) снижение темпов роста в странах – основных торговых партнерах России;

ж) увеличение государственных расходов на науку и НИОКР;

з) рост инвестиций в более производительное оборудование.

4. Определите, каково действие конкретных проциклических, контрциклических и ациклических показателей на разных фазах делового цикла.

5. Каково воздействие депрессии как фазы цикла на состояние фирмы и ее поведение?

Тесты

1. Депрессия как фаза экономического цикла характеризуется:

- а) полной загрузкой производственных мощностей;
- б) высоким уровнем процентных ставок;
- в) застойной безработицей;
- г) верно все вышеуказанное.

2. К показателям с контрциклической динамикой относится:

- а) уровень безработицы;
- б) общий уровень цен;
- в) инвестиционный спрос фирм;
- г) экспорт.

3. Какой из названных видов цикла характеризует 20-летние «строительные циклы»:

- а) циклы Жюгляра;
- б) циклы Кондратьева;
- в) циклы Китчина;
- г) верно а) и в).

Задания для самостоятельной работы

1. Выпуск в экономике описывается производственной функцией: $Y = K^{0,5}L^{0,5}$. Первоначальный запас капитала в экономике равен 1600 ед., а количество труда 100 ед. Норма амортизации равна 5%, а население увеличивает предложение труда на 3% в год. Норма сбережений в экономике равна 40%. Определите основные параметры экономики, представленные в таблице, за годы $t_0 - t_2$. К какому устойчивому уровню капиталовооруженности будет стремиться экономика? Каким при этом будет долгосрочный устойчивый темп экономического роста и выпуск на единицу труда?

При расчетах округляйте полученные значения до 1 знака после запятой.

Год	Капитал	Труд	Капиталовооруженность	Выпуск	Выпуск на единицу труда	Фактические инвестиции	Амортизация	Пороговые инвестиции	Темп прироста выпуска
t0	1600	100							-
t1									
t2									

2. Выпуск в экономике описывается производственной функцией: $Y = K^{0.5}L^{0.5}$. Норма амортизации равна 5%, темп роста предложения труда составляет 3% в год. Первоначально экономика находилась в состоянии устойчивого экономического роста, определенного по данным задачи 1. Устойчивый уровень капиталовооруженности соответствует значению, полученному при решении задачи 1.

1) Каким станет новый устойчивый уровень капиталовооруженности труда, если темп роста предложения труда увеличится с 3% до 5% в год? Каким при этом будет новый устойчивый темп экономического роста и выпуск на единицу труда?

2) Каким станет новый устойчивый уровень капиталовооруженности труда, если норма сбережений повысится с 40% до 50%? Как в этом случае изменится долгосрочный темп экономического роста и выпуск на единицу труда?

3. Выпуск в экономике описывается производственной функцией: $Y = AK^{0.3}L^{0.7}$. Капитал и труд увеличиваются каждый год на 3%, а совокупная факторная производительность растет на 2%. Каким будет в этом случае темп экономического роста? В какой степени данный рост является экстенсивным, а в какой – интенсивным?

Глава 8. Открытость экономики и международная конкуренция: вызовы для менеджеров

8.1. Международное разделение труда в мировой экономике: выгоды для бизнеса и страны

Существует немалое количество товаров и услуг, производство которых трудно либо невозможно обеспечить собственными ресурсами страны. Определенные отрасли производства могут вообще отсутствовать в национальной экономике. Из-за необходимости обмена товарами и услугами между странами возникает и развивается мировой рынок.

В основе функционирования мирового рынка лежит международное разделение труда (МРТ). Именно МРТ является той объединяющей силой, благодаря которой возникла система мирового хозяйства. Суть международного разделения труда выражается в концентрации ресурсов и усилий страны на определенных отраслях хозяйства с учётом её внешних потребностей. Основными формами МРТ являются международная специализация и кооперирование производства.

Экономика страны специализируется на производстве определенных благ, производя и поставляя на внутренний и внешний рынки такие товары и услуги, издержки производства которых у нее ниже, чем в других странах. С другой стороны, страна приобретает на мировом рынке те товары и услуги, производство которых является чересчур дорогостоящим либо невозможным для ее экономики. Продукция, произведенная в данной стране и вывозимая за границу, называется *экспортом*, а покупаемые за границей товары и услуги являются *импортом*, потребляемым или инвестируемым в стране-покупателе. Преимущество международного разделения труда в ходе внешнеторгового обмена товарами и услу-

гами состоит в том, что любая страна, как правило, получает разницу между внутринациональной и международной стоимостью экспортируемых товаров и услуг и при этом экономит на внутренних затратах, отказываясь от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта. Также благодаря международной специализации и кооперации производства уменьшаются капиталоемкость и время, необходимое для изготовления новых товаров. Таким образом, МРТ фиксирует экономически выгодную специализацию национальных экономик в мире.

Международное разделение труда можно классифицировать по трём основным видам: общему, частному и единичному. МРТ общего типа возникает вследствие естественных, природно-географических условий производства и подразумевает разделение труда между странами по самым крупным отраслям общественного производства - таким как промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт. К МРТ частного типа относят разделение труда между странами внутри одной отрасли экономики (добывающая, металлургическая, энергетическая промышленности). Здесь важное значение играют уровень технологий и квалификация рабочей силы страны. МРТ единичного типа представляет собой разделение труда между странами в рамках отдельного предприятия. Это вид МРТ предполагает специализацию на отдельных операциях (изготовление деталей, узлов, комплектующих) и технологических стадиях.

Международное разделение труда частного и единичного типа зачастую реализуется внутри транснациональных корпораций, действующих одновременно в различных странах.

В процессе становления и развития мирового хозяйства национальные экономические системы постепенно трансформировались от замкнутых хозяйств в экономики открыто-

го типа, или *открытые экономики*, ориентированные на внешние рынки. Закрытые, или замкнутые экономические системы являются в современную эпоху архаизмом. Такие экономики опираются главным образом на собственные ресурсы, функционируя в режиме автаркии - экономического самообеспечения с минимальным внешнеторговым оборотом. Экспорт рассматривается исключительно как вынужденная мера, необходимая для зарабатывания иностранной валюты, а импорт как средство получения необходимых товаров. Закрытой может быть также экономика страны, которая активно проводит политику защиты национальной экономики от иностранной конкуренции - протекционизм.

В противоположность закрытым экономикам автаркического типа открытая экономика предполагает интеграцию в мировую хозяйственную систему и активное участие в международном разделении труда. Именно национальная экономика, в полной мере реализующая преимущества МРТ, является открытой. При таком состоянии национального хозяйства существует определенная внешнеэкономическая специализация страны; внутренние и мировые цены на основные товары сопоставимы; страна участвует в международных рынках труда, капитала, финансовых рынках; внутренний рынок открыт для иностранной конкуренции, национальное законодательство в области экономики максимально приближено к международному; международные договорные обязательства имеют приоритет над отечественным правом. Нерезидентам, то есть действующим в чужой стране иностранным юридическим и физическим лицам, открыт доступ на большинство рынков, отраслей и сфер этой страны.

Таким образом, страна, признавая стандарты мирового рынка, действует в соответствии с его законами. Одним из важных критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны. Он стимулирует приток

иностранных инвестиций, технологий, информации, рабочей силы.

Открытая экономика, реализуя преимущества МРТ, способствует углублению международной специализации и кооперации, рациональному распределению ресурсов в зависимости от степени эффективности данной экономики, распространению мирового опыта посредством международных экономических отношений и росту конкуренции между национальными производителями, которая, в свою очередь, стимулируется конкуренцией на мировом рынке.

В последние десятилетия международное разделение труда претерпело качественные изменения благодаря влиянию научно-технического прогресса, информационной революции и всемерному развитию информационно-коммуникационных технологий. Появление интернета дает возможность получать необходимую информацию из любой страны в кратчайшие сроки, значительно упрощает организацию международной инвестиционной деятельности, облегчает управление подразделениями международных корпораций, кооперацию и специализацию производства. Это приводит к тому, что в перспективе международное разделение труда будет только углубляться и международные экономические отношения станут определять структуру экономик большинства стран мира.

В настоящее время все страны мира в той или иной степени включены в международное разделение труда. Однако полностью открытой экономики не имеет ни одна страна мира, за исключением нескольких государств.

Уровень открытости экономики определяет насколько вовлечена та или иная страна в мировое хозяйство. Национальная экономика, не обладающая высоким уровнем конкурентоспособности собственных отраслей и компаний, имеет мало шансов занять заметную нишу в международном разде-

лении труда. Мера открытости экономики страны зависит от совокупности факторов – состояния рыночных отношений, развития производительных сил, экономического потенциала, инвестиционного климата, стимулирующего приток технологий, инвестиций, рабочей силы, обеспеченности природными ресурсами, социально-политических и культурных особенностей и т.д. Также важное значение имеет отраслевая структура экономики. Существует определенная зависимость – экономика, в которой высокий удельный вес имеют сырьевые и базовые отрасли (энергетика, металлургия и пр.), менее открыта и вовлечена в международное разделение труда, чем экономики стран с развитой обрабатывающей промышленностью, представленные на мировом рынке разнообразным спектром новых технологий и готовой продукции. Так, основной удельный вес в мировом экспорте товаров занимают такие страны как Китай (12,8%), США (8,7%), Германия (8,2%) и Япония (3,9%). Россия с долей 2,0% занимает 16 место в мировом экспорте товаров.

Принято различать «большую открытую экономику» и «малую открытую экономику». Большая открытая экономика оказывает реальное влияние на формирование главных экономических параметров: уровень мировых цен, динамику спроса и предложения на группы важнейших товаров, состояние мировых финансовых рынков, включая движение ставки процента и т.п. Большие открытые экономики в таких государствах, как США, Германия, Япония, существенно влияют на состояние международного рынка и мировую ставку процента. «Малая открытая экономика», в свою очередь, не в состоянии сколько-нибудь значительно влиять на мировые рыночные процессы и движение международной ставки процента.

Обычно наиболее открыты малые экономики, вынужденные из-за ограниченности экономических ресурсов и небольшого масштаба внутреннего рынка более активно использовать движение продуктов и ресурсов между странами, нежели средние и большие экономики. К таким странам относятся, например, Сингапур и Люксембург, экспортирующие подавляющую часть своей продукции.

Фактическую степень открытости экономики можно оценить с помощью количественных индикаторов. К ним относятся показатели экспортной квоты, импортной квоты и внешнеторговой квоты.

Экспортная квота ($K_{Э}$) выявляет значение экспорта для национальной экономики, его удельный вес в ВВП, и высчитывается как отношение стоимости экспорта (\mathcal{E}) к стоимости ВВП за определенный период:

$$K_{Э} = \mathcal{E} / \text{ВВП} \times 100\%$$

Степень открытости экономики считается приемлемой, если $\mathcal{E} = 10\%$. Именно по критерию экспортной квоты страны Мировой банк классифицирует открытость экономики. Страны делятся на три группы:

Относительно закрытые, с квотой $< 10\%$

Страны с умеренно открытой экономикой, квота от 10 до 25%

Страны с открытой экономикой, квота $> 25\%$

Импортная квота ($K_{И}$) показывает значение импорта для экономики страны, его удельный вес в ВВП, и исчисляется как отношение импорта ($\mathcal{И}$) к стоимости ВВП:

$$K_{И} = \mathcal{И} / \text{ВВП} \times 100\%$$

Величина экспортной и импортной квоты зависит от географического положения страны, её удаленности от других стран. Так, в США и Японии доля экспорта в ВВП традиционно является наиболее низкой среди промышленно развитых стран. Она составляет 11,8 % и 16 % соответственно.

Кроме того, существенное значение на величину обеих квот оказывает размер страны.

Чем меньше страна, тем выше уровень ее специализации и выше доля экспорта и импорта. В Люксембурге, например, где практически вся производственная деятельность ориентирована на экспортно-импортные операции, объем экспорта превышает объем ВВП, и доля экспорта в ВВП составляет 230%. Рост доли экспорта и импорта в ВВП происходил на протяжении всего послевоенного периода практически во всех странах. Наиболее высокая доля экспорта характерна для малых промышленно развитых стран – Гонконга (188%), Сингапура (173,35%), Мальты (133,18%), Ирландии (120%), Нидерландов (86%), Швейцарии (65%), Швеции (45%), Финляндии (38%) и др. Данные страны наиболее активно вовлечены в международное разделение труда, поскольку их внутренний рынок слишком мал для широкого разнообразия современных производств.

Более комплексным индикатором открытости является показатель внешнеторговой квоты. Он характеризует значимость внешнеторговых связей для страны и представляет собой отношение совокупной стоимости экспорта и импорта, или внешнеторгового оборота (ВТ) к стоимости ВВП:

$$K_{ВТ} = \text{ВТ} / \text{ВВП} \times 100\%$$

Данный показатель считается одним из самых точных индикаторов уровня открытости экономики. Но переоценивать его значение тоже не стоит. Дело в том, что отраслевая структура ВВП промышленно развитых и развивающихся стран весьма различна. В развитых странах существенно выше доля услуг, многие из которых мало пригодны для экспорта, как например, услуги адвоката, продавца, врача, ремонтника, учителя и пр. Поэтому экономика промышленно развитых стран согласно внешнеторговой квоте является менее открытой и интегрированной. Помимо этого, конкурентоспо-

собные сектора экономики вытесняют иностранные товары с внутреннего рынка, противодействуя росту импорта.

В связи с этим используется более точный индикатор открытости экономики, отражающий долю обмениваемых благ (tradables) в валовом выпуске. Под обмениваемыми благами понимаются экспортируемые и импортируемые товары и услуги, конкурирующие с иностранными товарами.

Но открытость экономики не является самоцелью, её нельзя понимать в отрыве от прочих экономических реалий. Например, для российской экономики это прежде всего важное условие повышения её эффективности, благосостояния людей. Бездумное движение в сторону «открытости» может легко привести к экономической зависимости и колонизации.

8.2. Основные показатели внешнеэкономической деятельности. Платежный баланс и валютный курс

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность в области международного обмена товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. К видам ВЭД относят внешнюю торговлю, производственную кооперацию, международное инвестиционное сотрудничество, валютные и финансово-кредитные операции. Основные показатели ВЭД можно группировать по следующим признакам.

Показатели объема внешнеэкономических связей: объем экспорта (Э), объем импорта (И), внешнеторговый оборот (ВТО = Э+И), сальдо экспорта – импорта ($C = Э - И$), объем иностранных инвестиций (I).

Показатели интеграции страны (предприятия) в мировое хозяйство: экспортная квота, импортная квота и внешнеторговая квота. Сюда же можно отнести такие показатели как экспорт на душу населения, импорт на душу

населения, внешнеторговый оборот на душу населения, иностранные инвестиции на душу населения, а также удельный вес отдельных стран в мировом экспорте и импорте товаров.

Таблица 8.1. Экспорт и импорт некоторых стран и их доля мировом экспорте и импорте по текущему обменному курсу (2017 г.).

	Объем экспорта, млн долл.	Объем импорта, млн долл	Доля в мировом экспорте, %	Доля в мировом импорте, %
Россия	357767	227464	2,1	1,3
Китай	2280367	1845975	13,4	10,6
США	1546725	2409480	9,1	13,9
Япония	698169	671259	4,1	3,9
Республика Корея	574062	478491	3,4	2,8
Франция	534977	623932	3,1	3,6
Великобритания	441263	615960	2,6	3,5
Индия	298919	445688	1,8	2,6

Показатели динамики внешнеэкономических связей: темпы роста экспорта (импорта, внешнеторгового оборота) на душу населения; темпы прироста экспорта (импорта, внешнеторгового оборота) на душу населения; коэффициент опережения (отставания) темпов роста экспорта (импорта, внешнеторгового оборота) над темпами роста ВВП.

Показатели структуры внешнеэкономических связей: географическая структура - распределение внешнеэкономических операций по группам стран и регионов, товарная структура - распределение экспорта и импорта по основным товарным позициям.

Важным показателем, характеризующим состояние ВЭД, является внешний долг. У России он сравнительно небольшой – 518 млрд. долл.(2017 г.). Большой внешний долг у следующих стран: США (млрд. долл.) – 19019, Великобритании – 8620, Франции – 5794, Германии – 5497, Нидерландов – 4701, Японии – 3600.

Комплексное представление о внешнеэкономических операциях страны дает платежный баланс.

8.2.1. Платежный баланс

Платежный баланс (ПБ) - систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени (как правило, года).

Резидент - любое лицо независимо от его гражданства, проживающее в данной стране более одного года. ПБ предназначен для отражения внешнеэкономической деятельности данной страны, ее взаимоотношений с иностранными партнерами. Внешнеэкономические сделки как обмен стоимостями связаны с перемещением этих стоимостей в различной форме через границы государства. Поскольку любая сделка имеет две стороны, в ПБ используется принцип двойной записи.

К *кредиту* (со знаком «плюс») относят те сделки, результатом которых является *приток валюты* в страну и отток ценностей. Например, продажа природного газа с его перемещением из России в Европу через газопровод «Северный поток», покупка нерезидентами акций ПАО Сбербанк, предоставление различных услуг иностранным туристам во время чемпионата мира по футболу в Москве в российском ПБ будут отражены в кредите, так как все эти сделки «показывают» поступления иностранной валюты в нашу страну.

Таблица 8.2. Структура платежного баланса

Кредит (+)	Дебет (-)
<i>I. Счет текущих операций (СТО)</i>	
1. Доходы от экспорта товаров	2. Расходы на импорт товаров
Сальдо торгового баланса (ТБ) = 1 – 2.	
3. Доходы от экспорта услуг	4. Расходы на импорт услуг
5. Факторные доходы, полученные от остального мира	6. Факторные доходы, выплаченные остальному миру
7. Текущие трансферты от остального мира	8. Текущие трансферты остальному миру
Сальдо СТО = ТБ + 3 + 5 + 7 – 4 – 6 – 8	
<i>II. Счет операций с капиталом (СОК)</i>	
9. Капитальные трансферты от остального мира	10. Капитальные трансферты остальному миру
11. Продажа произведенных нефинансовых активов	12. Приобретение произведенных нефинансовых активов
Сальдо СОК = 9 + 11 – 10 – 12	
<i>III. Финансовый счет (ФС)</i>	
13. Чистое принятие обязательств (ЧПО) - увеличение международных обязательств резидентов России или сокращение международных активов резидентов России (в формах прямых, портфельных, прочих инвестиций, производных финансовых инструментов)	14. Чистое приобретение финансовых активов (ЧПФА) - увеличение международных активов резидентов России или сокращение международных обязательств резидентов России (в формах прямых, портфельных, прочих инвестиций, производных финансовых инструментов)
15. Резервные активы (РА) - изменение международных активов центрального банка («+» - рост, «-» - снижение)	
Сальдо финансового счета = ЧПФА – ЧПО + РА	
<i>Чистые ошибки и пропуски (ЧОП)</i>	

К *дебету* (со знаком «минус») относят те сделки, результатом которых является *отток валюты* и приток ценностей в страну. Например, такие сделки, как импорт немецких автомобилей BMW в Россию, выплата дивидендов американским гражданам - собственникам акций ПАО Сбербанк, предоставление долгосрочного займа российским правительством правительству Таджикистана приведут к сокращению запасов иностранной валюты в нашей стране. Поэтому они будут отражены в ПБ России в дебете.

В ПБ включены три счета: счет текущих операций, счет операций с капиталом, финансовый счет и особая статья чистых ошибок и пропусков (см. табл. 8.2).

Счет текущих операций показывает приток валюты в страну и включает в себя, во-первых, сальдо торгового баланса (экспорт товаров минус импорт товаров), во-вторых, чистый экспорт услуг (экспорт услуг минус импорт услуг); в-третьих, чистые факторные доходы из-за рубежа; в-четвертых, чистые текущие трансферты от внешнего мира.

Чистые факторные доходы из-за рубежа - это разница между совокупной суммой, которую заработали граждане и компании страны за границей (оплата труда, проценты, дивиденды) и общей суммой, которую иностранцы и зарубежные компании заработали в этой стране.

Следует отметить, что отдельные составляющие счета текущих операций, следовательно, и сам счет текущих операций могут принимать как положительные, так и отрицательные значения.

В системе макроэкономических показателей сальдо счета текущих операций, включающего в себя кроме чистого экспорта товаров и услуг также чистые факторные доходы и текущие трансферты (*NFI*), может быть записан как расширенный показатель «чистого экспорта» (*NX*).

Если это сальдо положительное, то налицо профицит счета текущих операций, т.е. страна накапливает валюту, получаемую от вывоза товаров и услуг, факторных доходов и текущих трансфертов от внешнего мира, поскольку получает ее больше, чем расходует по соответствующим статьям. Накопленный избыток валюты страна может использовать по своему усмотрению: предоставить займы другим странам, скупить активы внешнего мира (например, приобрести акции иностранных корпораций), увеличить официальные валютные резервы центрального банка.

При дефиците счета текущих операций (сальдо отрицательное) страна расходует на импортные товары и услуги, а также на текущие выплаты за рубеж больше, чем получает из-за границы. Эту разницу необходимо компенсировать. Возможны следующие способы покрытия дефицита:

- получить займы у международных организаций, иностранных правительств или банков);
- продать активы страны (например, акции предприятий) нерезидентам, что приведет к притоку инвестиций в страну;
- продать часть официальных валютных резервов центрального банка.

В счет операций с капиталом зачисляются капитальные трансферты, отличающиеся от обычных трансфертов, учитываемых в счете текущих операций тем, что представляют собой безвозмездную передачу капитала. Это может быть безвозмездная постройка одной страной в другой стране инфраструктурных объектов (дорог, плотин, аэродромов), объектов социального назначения (больниц, школ, культурных и религиозных сооружений). Либо оказание помощи в виде передачи этой стране безвозмездно средства для такого строительства, либо списание ей долгов.

Также в указанном счете учитывается купля-продажа товаров, которые не являются результатом производства (земля и ее недра), и/или нематериальных активов (например, лицензий, патентов, торговых знаков, авторских прав).

Необходимо подчеркнуть, что ограниченная передача прав (например, использование лицензии как нематериального актива в течение определенного периода времени) была бы зафиксирована в ПБ в качестве международной торговли услугами и учитывалась бы в счете текущих операций. Обычно суммарный объем сделок в счете операций с капиталом небольшой, поэтому он не играет существенной роли при сопоставлении различных счетов платежного баланса.

В *финансовом счете* фиксируются операции, которые возникают при необходимости расходовать профицит или, что особенно важно, покрыть дефицит по счету текущих операций, а также по счету операций с капиталом. В нем отражается приобретение резидентами иностранных финансовых активов (купля-продажа акций) и принятие резидентами обязательств по отношению к нерезидентам (получение и выдача кредитов). Следует обратить внимание на то, что приобретение активов и принятие обязательств (получение кредитов) резидентами страны в финансовом счете будет учитываться со знаком «плюс», а сокращение иностранных активов и международных обязательств резидентов - со знаком «минус». Сальдо финансового счета получают путем вычитания из величины чистого приобретения активов величины чистого принятия обязательств, а также учитывают изменение официальных международных резервов центрального банка.

Если сальдо финансового счета положительное (профицит), то это означает чистое кредитование внешнего мира (отток капитала), отрицательное сальдо - чистое

заимствование (приток капитала). Таким образом, положительное сальдо финансового счета является дебетовым, а отрицательное - кредитовым. В этом его отличие от сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом.

В финансовом счете содержится важная статья Прямые иностранные инвестиции (ПИИ). На практике на нее зачисляются такие вложения капитала, которые обеспечивают иностранным инвесторам владение как минимум 10% уставного капитала компании - объекта инвестирования. Кроме того, вложения инвесторов в капитал своих зарубежных филиалов, любые другие вложения прямых иностранных инвесторов какого-либо предприятия в эту компанию, приобретение за границей недвижимости тоже относятся к ПИИ.

Портфельные иностранные инвестиции – это приобретение иностранных ценных бумаг, включая долговые (облигации), но только если эти вложения не классифицируются в качестве ПИИ. Наконец, прочие иностранные инвестиции представляют собой сделки международного кредитования, которые не принимают форму долговых ценных бумаг (например, межфирменные займы, банковские кредиты, покупка наличной иностранной валюты).

Величина сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом может выражать либо чистое кредитование, либо чистое заимствование экономики страны в отношении остального мира и теоретически должна быть равна величине сальдо финансового счета. Причем сальдо финансового счета по сравнению с сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом рассчитывается как бы с обратным знаком, т.е. здесь положительное сальдо будет дебетовым, а отрицательное - кредитовым.

Если теперь из сальдо счета текущих операций и сальдо счета операций с капиталом вычесть сальдо финансового счета, то в итоге общее сальдо ПБ должно быть равно нулю. Но практика обычно это не подтверждает. Дело в том, что совершаемые сделки могут проходить в разное время, учитываться различными службами, а часть из них укрываться от таможенных служб, иных органов, учитывающих международные финансовые потоки. Поэтому в структуре ПБ содержится особая статья *Чистые ошибки и пропуски* (ЧОП), показывающая суммарный объем неучтенных сделок, и которая рассчитывается через сопоставление общих итогов по кредиту и дебету. Отсюда, взаимосвязь счетов ПБ принимает вид:

$$\text{Сальдо СТО} + \text{Сальдо СОК} + \text{ЧОП} = \text{Сальдо финансового счета.}$$

Отдельной позицией в финансовом счете является изменение международных активов центрального банка. Если центральный банк стремится сохранять неизменным значение валютного курса, то он может покрыть дефицит счета текущих операций и операций с капиталом путем изменения своих резервных активов. То же относится и к необходимости абсорбировать возникший профицит. Официальные резервные активы состоят из иностранной валюты в виде депозитов в зарубежных банках, ценных бумаг иностранных правительств и межнациональных корпораций либо наличности; специальных прав заимствования (СДР), эмитируемых МВФ; резервной позиции в МВФ; монетарного золота (в слитках и золотых монетах). Увеличение резервных активов центрального банка в структуре платежного баланса сходно с операциями, вызывающими отток капитала, валюта в этом случае изымается с валютного рынка, ее предложение уменьшается. Такие дебетоподобные операции учитываются в финансовом счете со знаком «плюс». Если же резервные

активы сокращаются, то в этом случае эти операции приводят к притоку капитала - центральный банк продает иностранную валюту, тем самым увеличивает ее предложение на валютном рынке. Это кредитоподобные операции, которые отражаются в финансовом счете со знаком «минус».

При отсутствии необходимости поддержания определенного значения валютного курса и выхода центрального банка на валютный рынок балансировка счетов платежного баланса будет достигаться автоматически. А именно путем колебаний валютного курса в результате изменений соотношения спроса и предложения. Макроэкономическая запись сальдо финансового счета (KA) выглядит как разница между национальными сбережениями (Sn) и внутренними инвестициями (I):

$$KA = Sn - I.$$

Превышение национальных сбережений над внутренними инвестициями означает в такой записи чистое кредитование остального мира. Если же KA отрицательно, то это свидетельствует о чистом заимствовании у остального мира для финансирования внутренних инвестиций. Представить сальдо платежного баланса, равное нулю, в макроэкономической записи можно следующим образом:

$$\text{Сальдо ПБ} = NX - KA = 0$$

$$NX = Sn - I.$$

8.2.2. Валютный курс

Для открытой экономики характерно функционирование *валютного рынка*, на котором происходит обмен валюты разных стран. К *валюте* относятся национальные денежные единицы любого государства, которая участвует в международных экономических отношениях (российский рубль, доллар США, китайский юань и т.д.), а также единая денежная

единица еврозоны Европейского союза - евро, международные расчетные единицы – СДР и др. На валютном рынке могут проводить обменные операции в соответствии с национальным законодательством о валютном регулировании и международными правилами центральные банки государств, а также финансовые организации (коммерческие банки, финансовые корпорации и т.д.) и предприятия, работающие на внешнем рынке (при имеющихся разрешениях на проведение валютных операций). Существуют и специализированные организации, действующие в данной сфере деятельности, от обменных пунктов и брокерских компаний до валютных бирж.

Обмениваются валюты по *номинальному обменному (валютному) курсу*. Это цена одной валюты, выраженная в единицах другой валюты. Котировка валюты есть определение конкретного значения данной цены. При *прямой котировке* цена единицы национальной валюты выражается в единицах иностранной валюты (например, 1 руб. = 0,015 долл.). При *обратной котировке* цена единицы иностранной валюты рассчитывается в единицах национальной валюты (1 долл. = 64 руб.). В большинстве стран мира для выражения обменного курса используют обратную котировку.

При увеличении импорта товаров и услуг в страну возрастает спрос на иностранную валюту, формируется предложение национальной валюты для нерезидентов. Этот рост спроса внутри страны на иностранную валюту приводит к снижению ее запасов в центральном банке. И, наоборот, при увеличении экспорта товаров и услуг из страны растет спрос на национальную валюту за границей и создается предложение иностранной валюты в этой стране. В результате увеличения экспорта страна может «зарабатывать» иностранную валюту, которую использует для оплаты импорта. На спрос и предложение иностранной валюты в стране оказывают влия-

ние также конъюнктурные изменения на мировых рынках, спрос на зарубежные ценные бумаги, привлечение иностранных инвестиций, шоки различного рода, масштабы турпотоков за рубеж и из-за рубежа и т.д. Соответственно, меняется и номинальный обменный курс. Существуют и факторы более общего плана, влияющие на валютный курс и его динамику. Это устойчивость бюджетной и денежной систем, финансового положения в целом, состояние платежного баланса, объем золотовалютных резервов, динамика макроэкономических агрегатов, развитие социальной и политической обстановки в стране. Немаловажное значение в этом плане имеет проводимая государственная политика, направленная либо на макроэкономическую стабилизацию, либо на стимулирование экономического роста, либо на развитие внутреннего рынка, либо на форсирование экспорта. Имеют значение и способы регулирования внешней торговли, методы валютного регулирования и др.

Реальный валютный курс - относительная цена товаров, произведенных в двух сравниваемых странах. Иначе говоря, реальный валютный курс характеризует соотношение, в котором товары и услуги одной страны могут быть проданы в обмен на товары и услуги другой страны.

Между номинальным и реальным обменным курсом существует следующая зависимость:

$$EA = E_n * P_B / P_A,$$

где EA - реальный валютный курс (валюта страны A), E_n — номинальный обратный валютный курс (валюта страны A), P_B - уровень цен (индекс цен) за границей (в стране B), выраженный в иностранной валюте, P_A - уровень цен (индекс цен) в стране A , выраженный в национальной валюте. Можно сказать, что реальный валютный курс есть функция от номинального курса и от пропорции обмена товаров и услуг одной страны на товары и услуги другой страны.

Если вместо страны А взять Россию, то при снижении показателя реального курса российской валюты (что означает укрепление рубля) отечественные товары станут для иностранцев относительно дороже. Это приведет к сокращению российского экспорта и, соответственно, росту импорта. В результате снизится чистый экспорт (NX). И, наоборот, увеличение реального курса рубля (т.е. его ослабление) вызвало бы рост экспорта, поскольку российские товары стали бы относительно дешевле, чем зарубежные. Это привело бы к снижению импорта и росту чистого экспорта.

Важный экономический термин, связанный с реальным валютным курсом, - *паритет покупательной способности* (ППС). Он рассчитывается как соотношение двух валют, исходя из цен на одинаковые (аналогичные) товары в двух странах. В его основе заложен *принцип единой цены*. Если выразить цену конкретного товара в одной валюте, то он должен продаваться по одной цене в разных странах. При установлении в этих странах разных цен на данные товары они начнут перетекать из одной страны в другую до установления одного уровня цены. Для этого необходимо выполнение ряда условий, связанных с нормальным функционированием открытых экономик, включая минимальные затраты на такое перемещение товаров (транспортировка, таможенные пошлины и т.д.), абстрагирование от степени идентичности и взаимозаменяемости производимых в разных странах товаров и влияния национальных особенностей.

При соблюдении таких условий реальный валютный курс в долгосрочной перспективе будет стремиться к постоянной величине, его колебания будут происходить в довольно узком диапазоне и носить временный характер. Отсюда следует, что тогда номинальный курс будет зависеть только от соотношения цен и его изменения в разных странах.

Хотя на практике указанные условия не всегда реализуются, тем не менее, расчеты ППС принято использовать по различным направлениям. Принцип ППС применяют при анализе ценовых и валютных проблем. Показатели основных макроэкономических агрегатов по ППС (в первую очередь, ВВП как по объему, так и на душу населения) позволяют сравнивать состояние и динамику экономик разных стран. Международные экономические организации (Всемирный банк, МВФ, ВТО и др.) на постоянной основе рассчитывают указанные показатели и проводят такие сравнения.

Самый простой способ расчета курсов валют по ППС предложен журналом *The Economist*. Он получил название «Индекс Биг Мака». Известно, что «Биг Мак» как основной продукт ресторанов быстрого обслуживания, готовящийся по одному рецепту, продается в более чем в 100 стран мира. «Биг Мак» в России стоил 130 руб., в США – 5,74 долл. (июль 2019 г.). Отсюда, справедливый курс должен быть 22,65 руб. за 1 долл. Официальный курс американской валюты был 63,84 руб. Следовательно, российская валюта недооценена на 64,5%.

Существуют две основные системы (режима) государственного регулирования номинального обменного курса: режим *фиксированных валютных курсов* и режим *плавающих (гибких) валютных курсов*. Функции регулирования валютной сферы в национальной экономике возложены на центральный банк страны.

При системе фиксированного валютного курса центральный банк устанавливает неизменный валютный курс по отношению к какой-либо валюте или корзине валют и обязуется его поддерживать. Центральный банк проводит *валютные интервенции* на рынке, скупая «лишнюю» иностранную валюту по фиксированному курсу при ее чрезмерном предложении, что может привести к укреплению национальной

валюты. Либо продавая «недостающую» валюту из золотовалютных резервов (ЗВР) при ее недостаточном объеме на рынке и, соответственно, происходит обесценение национальной валюты.

Рассмотрим на конкретном примере действия центрального банка и их последствия для экономики. Допустим, ЦБ России установил курс на уровне 60 руб./долл. При росте импорта и туристических поездок россиян за границу спрос на доллары возрастет. Но поскольку на официальном рынке их количество ограничено, стихийно сложится завышенный курс на рынке теневого, причем этот неформально сложившийся курс начнет «давить» и на официальный курс в сторону повышения. Чтобы этого не произошло, ЦБР из своих золотовалютных резервов продаст на рынке необходимое количество долларов (проведет валютную интервенцию), тем самым и увеличив их предложение до установления нового равновесия на уровне прежнего курса 60 руб./долл.

Система свободно плавающих, или гибких валютных курсов основана на взаимодействии спроса и предложения на валюту, которые определяют равновесный обменный курс. При этой системе центральный банк не вмешивается в функционирование валютного рынка. Если, например, возрастет спрос на импортные товары из США, то в России вырастет спрос на доллары. На валютном рынке увеличится предложение рублей, т.к. чтобы купить американскую валюту для оплаты растущих импортных поставок из США, российским компаниям нужно будет вбрасывать на этот рынок повышенные объемы национальной валюты России. Равновесное значение обменного курса рубля к доллару (обратного) в этом случае повысится, соответственно, рубль обесценится. Если исходить из того, что функция предложения долларов имеет стандартный вид, то равновесное количество долларов тоже должно увеличиться.

Выбор того или иного режима валютного курса зависит от многих факторов: размеров и степени открытости экономики страны, уровня ее развития, степени ее открытости, устойчивости денежной системы, финансовых рынков, платежного баланса, объема ЗВР и т.д.

Фиксированный валютный курс больше подходит для сравнительно небольших открытых экономик, сильно зависящих от внешней торговли, ориентированной на ограниченное число иностранных государств, а также развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, сталкивающихся с проблемой повышенной инфляции, поскольку этот режим может использоваться в качестве номинального якоря в борьбе с ней. Фиксированный курс способствует предсказуемости, снижению рисков для бизнеса и стабилизации экономики. Вместе с тем валютная политика должна быть увязана с другими направлениями макроэкономического регулирования. В противном случае не избежать негативных последствий для экономики. Например, если режим фиксированного валютного курса будет сочетаться со значительным бюджетным дефицитом, который питает рост цен, то это приведет к быстрому сокращению ЗВР, и, следовательно, усилению внешнеэкономических рисков. Изменение предложения денег при этом режиме сразу сказывается на валютном курсе, отсюда значительно уменьшаются возможности стимулирования экономики с помощью кредитно-денежной политики.

Плавающий валютный курс более предпочтителен для больших развитых экономик с диверсифицированными внешнеэкономическими связями, в которых источником нестабильности могут выступать шоки, связанные с изменениями в структуре спроса на отечественные товары или повышением цен на импорт. Основным достоинством этого режима является соответствие принципам рыночного саморегулирования экономики, позволяющее автоматически стабилизиро-

вать валютный рынок и платежный баланс без сокращения ЗВР. Однако при этом могут усиливаться колебания валютных курсов, что порождает неопределенность и риски в международных торговых и финансовых отношениях. Также в условиях гибкого обменного курса существует опасность роста инфляции.

Эти два режима отличаются и по степени эффективности проводимой государством макроэкономической политики государства: для режима фиксированного курса более эффективна бюджетно-налоговая политика, для режима плавающего курса - кредитно-денежная политика.

Кроме этих основных режимов существуют промежуточные (гибридные) системы регулирования валютных курсов. Одни из них больше тяготеют к фиксированным, другие к плавающим курсам. К их числу относятся: системы управляемо-плавающих курсов, привязка экономики страны к определенной валюте, «валютные коридоры» (т.е. установления верхней и нижней границы колебания обменного курса). В России в середине 1990-х гг. действовала система «валютных коридоров», в 2000-е гг. рубль был привязан к бивалютной корзине (доллар – евро), а в конце 2014 г. этот режим управляемого плавления был заменен на систему плавающего курса.

Девальвацией называют снижение курса национальной валюты по отношению к другим валютам. Строго говоря, девальвация относится к системе фиксированного курса валюты. А повышение курса национальной валюты в этой системе определяется как ревальвация. Эти же экономические процессы - снижение и повышение курса - при режиме гибкого курса получили название обесценение и удорожание национальной валюты соответственно. Последствия девальвации (обесценения) национальной валюты для экономики противоречивы. С одной стороны, снижается доверие к ней, ко всей

кредитно-денежной системе, страна опускается в международных рейтингах, сокращаются реальные доходы и сбережения населения, а с другой стороны, растет экспорт вследствие относительного удорожания импортных товаров и, соответственно, удешевления экспортных товаров. Поэтому в зависимости от конкретных задач, стоящих перед страной на определенном этапе развития, правительство может сознательно изменить валютный курс. Так, например, для повышения конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынке можно девальвировать национальную валюту. Что собственно и было сделано с российским рублем в 1998 и 2014 гг. При всей непохожести экономической ситуации в эти годы определенное оживление в экономике России эти меры вызвали.

8.3. Роль международной конкуренции в повышении конкурентоспособности человека, бизнеса, страны

С развитием мирового хозяйства, формированием международного разделения труда и ростом уровня открытости национальных экономик возникает и набирает обороты международная конкуренция.

Конкурентная борьба существует в виде борьбы производителей за потребителей, а также борьбы между государствами за увеличение выгод от внешней торговли.

Конкуренцию можно определить как экономическое взаимодействие и соперничество между участниками рынка за лучшие возможности сбыта собственной продукции и привлечение максимальной прибыли. Обостряя рыночные отношения, конкуренция способствует росту эффективности экономической деятельности, ускоряет научно-технический прогресс.

В рамках национальной экономики конкуренция проявляется в борьбе между национальными предприятиями за по-

требителей своей продукции, в результате чего с рынка вытесняются неэффективно работающие фирмы. В масштабах мирового рынка говорят о *международной конкуренции*, выражающейся в борьбе национальных и транснациональных компаний за завоевание определенной части совокупного спроса мирового рынка, за самые выгодные условия производства и сбыта экономических благ.

Международная конкуренция благоприятствует движению капиталов и товаров между странами, способствует развитию мирового хозяйства и глобального рынка.

В результате конкуренции на мировом рынке, как правило, господствуют национальные и транснациональные компании промышленно развитых стран мира. Нередко зарубежные компании вытесняют национальные фирмы с внутреннего рынка. Это определяется их высокой *конкурентоспособностью*, неразрывно связанной с благоприятным положением национальной экономики в сфере международных отношений и внешней торговли. В свою очередь, конкурентоспособность страны на макроуровне складывается из конкурентоспособности ее регионов, отраслей, отдельных предприятий. Национальную конкурентоспособность принято рассматривать как возможность страны наращивать свою долю на мировых рынках; обеспечивать прибыльность экспорта страны, складывающуюся из разницы между рыночной ценой продукции и затратами на ее производство и реализацию на мировых рынках. При этом чем выше прибыльность экспорта, тем выше конкурентоспособность национальной экономики. Важны также продуктивность использования ресурсов, то есть стоимость отдачи от единицы труда и капитала, и способность предприятий соответствовать запросам международных потребителей, поднимая при этом национальный доход.

Помимо соответствия указанным *критериям* конкурентоспособными являются страны, которые в состоянии постоянно наращивать темпы экономического роста, занятость населения, реальные доходы граждан. Именно конкурентоспособность национальной экономики наиболее полно характеризует эффективность странового хозяйства и его субъектов. Рост национальной конкурентоспособности является движущей экономической идеей многих развитых стран.

Согласно теории международной конкуренции американского экономиста Майкла Портера на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы. Поэтому важны конкурентные преимущества фирмы в мировых масштабах.

Конкурентные преимущества бывают двух основных видов: более низкие издержки и *товарная дифференциация*. Низкие издержки показывают умение фирмы изготавливать товарный продукт с меньшими затратами, чем конкуренты. Дифференциация – это умение разработать товар с рядом существенных особенностей и новыми потребительскими свойствами, что обеспечивает его уникальную ценность для покупателя.

Добиться преимуществ на внешнем рынке невозможно без наличия преимуществ на внутреннем, которые укрепляют положение компании в международной сфере.

Умение фирмы сохранять конкурентное преимущество как на внутреннем, так и на внешних рынках основано на трёх факторах:

1) Источник преимущества низкого либо высокого ранга. К низкому рангу относят такие преимущества, которые могут быть быстро сведены на нет. Это, например, сырьё и дешёвая рабочая сила, которые всегда можно купить ещё дешевле или заменить сберегающими технологиями.

К высокому рангу относят преимущества долговременные, которые возможны при длительных интенсивных капи-

таловложениях, квалифицированном персонале, научно-исследовательских разработках и пр. К ним относят запатентованные технологии, репутацию фирмы, квалификацию персонала, долговременные связи с покупателями и пр.

2) Число источников конкурентного преимущества компании. Одного преимущества недостаточно, чтобы удержаться на плаву и обойти конкурирующие фирмы.

3) Требуется непрерывная модернизация производства. Фирма не должна самоуспокаиваться, а создавать конкурентные преимущества с такой скоростью, чтобы конкуренты не могли её нагнать.

Компании, действующие на международном рынке, должны учитывать возможность стремительной потери своих конкурентных преимуществ как в условиях значительно укорачивающихся жизненных циклов технологических процессов и выхода на рынки продуктов-заменителей, так и в результате государственной политики ограничения конкуренции. Дело в том, что усиление процессов глобальной конкуренции агентов мирового рынка обуславливает появление новых инструментов, ограничивающих международную конкуренцию, - барьеров входа в отрасли (на рынки). Всё это должно способствовать поиску новых форм и путей сохранения конкурентных преимуществ компании и преодоления входных барьеров.

Международная конкуренция значительно различается по своим формам в разных отраслях. Ряд отраслей представлен незначительными по объёму операциями на международном рынке, но компании, принадлежащие к глобальным отраслям, связанным с высокими технологиями, нуждаются в долговременной стратегии, опирающейся на два важных основания. Во-первых, компания в состоянии достигнуть глобального преимущества путем размещения разных видов деятельности в разных государствах для обслуживания мирового

рынка. Во-вторых, компании необходимо четко координировать деятельность своих филиалов, находящихся в разных уголках мира.

М. Портер выделяет четыре свойства национальной экономики, или «детерминанты конкурентного преимущества страны», составляющие её «национальный ромб». Эти детерминанты формируют среду конкуренции национальных предприятий, влияющую на мировой успех страны. К ним, во-первых, относятся наделенность страны необходимыми факторами производства – квалифицированной рабочей силой и качественной инфраструктурой. Во-вторых, это состояние спроса на продукцию отрасли на внутреннем рынке – как его объем и структура, так и разборчивость и зрелость потребителей. В-третьих, наличие в стране поддерживающих отраслей – поставщиков компонентов для производства товаров. В-четвертых, это государственная политика в области конкуренции и стратегии компаний. «Национальный ромб» является системой факторов конкурентных преимуществ, составляющие которой взаимно усиливаются. В отраслях, где присутствуют преимущества во всех четырех составляющих «национального ромба», страна имеет максимальные шансы на успех.

М. Портер отмечает четыре стадии жизненного цикла страны, которые определяют характер ее конкурентоспособности в разные периоды времени. Это стадия факторов производства, стадия инвестиций, стадия нововведений (инноваций) и стадия богатства.

Страны, которые находятся на первой стадии развития конкурентоспособности, конкурируют в первую очередь по факторам производства – дешевизне рабочей силы, богатству природных ресурсов, плодородности земли, благоприятному климату и т.д.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики состоит в готовности и возможности национальных фирм инвестировать в развитие экономики - в эффективные оборудование и технологии, приобретаемые на мировом рынке, покупку лицензий и т.п.

На третьей стадии развития конкуренции - нововведений – национальные фирмы уже в состоянии создавать новые технологии. Увеличивается разнообразие спроса потребителей благодаря росту личных доходов, уровня образования и роли внутренней конкуренции.

Стадия богатства является завершающей. Двигателем экономики является уже имеющееся изобилие, соперничество ослабляется в результате удержания достигнутых позиций, а не их усиления. Национальная экономика постепенно утрачивает конкурентные преимущества.

Таким образом, в течение первых трех стадий развития конкурентоспособности национальной экономики наблюдается усиление и усложнение конкурентных преимуществ страны. Четвертая стадия знаменует замедление роста и спад, могущий быть достаточно продолжительным, до наступления нового кризиса.

Оценка уровня международной конкурентоспособности национальных экономик имеет практическое значение для международных организаций и органов государственного управления разных стран. С 1990-х годов проводятся исследования стран по их конкурентоспособности. Самыми известными из них являются ежегодные доклады по мировой конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) и Международного института развития менеджмента в Лозанне (Швейцария).

В рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума ранжируются 140 стран по 98 показателям, от которых зависит конкурентоспособность

национальной экономики. Данные показатели распределены по 12 группам-слагаемым:

1. *Институты*. Экспертные оценки стабильности государственных и политических институтов. Уровень общественной безопасности, преступности, коррупции, бюрократии, свободы прессы, защиты прав собственности и пр.

2. *Инфраструктура*. Дороги, железные дороги, воздушное и морское сообщение, доступ к электричеству и его качество, доступ к безопасной питьевой воде и т.п.

3. *Внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)*. Степень использования мобильной связи и доступ к интернету.

4. *Макроэкономическая стабильность*. Оценивается уровень инфляции и динамика госдолга.

5. *Здоровье*. Сведения о продолжительности жизни в стране.

6. *Образование и обучение*. Оценивается качество нынешней и будущей рабочей силы, уровень ее образованности и навыков.

7. *Рынок товаров*. Оценивается уровень конкуренции на внутреннем рынке и уровень открытости торговли: распространенность нетарифных барьеров и торговые тарифы.

8. *Рынок труда*. Оценивается внутренняя мобильность трудовых ресурсов, права работников, гибкость в определении зарплаты, легкость найма работников-иностранцев, доля женщин в рабочей силе и т.п.

9. *Финансовая система*. Включает уровень развития и стабильность финансовых рынков, степень финансирования малого и среднего бизнеса, развития венчурного капитала, страховые премии, доступность кредитов для частного сектора, надежность банков, ставку рефинансирования.

10. *Размер рынка*. Включает сведения о ВВП и импорте товаров и услуг.

11. Зрелость бизнеса. Учитываются затраты и время, необходимые для начала нового бизнеса, регулирование неплатежеспособности компаний, общая культура предпринимательства.

12. Инновационный потенциал экономики. Характеризуется разнообразием рабочей силы, уровнем кластерного развития, участием в международных изобретениях, научными публикациями, патентными заявками, затратами на НИОКР, покупательской требовательностью, заявками на товарные знаки.

Все указанные группы факторов связаны между собой, но некоторые из них по-разному влияют на конкурентоспособность страны в зависимости от стадии её экономического развития.

Таким образом, рейтинг глобальной конкурентоспособности оценивает микроэкономические и макроэкономические основы национальной конкурентоспособности, которые определяются как совокупность институтов, политики и факторов, обуславливающих уровень производительности в стране.

8.4. Национальные интересы и экономическая безопасность

В условиях открытости и международной конкуренции продолжает действовать объективный закон неравномерности экономического развития: одни страны развиваются быстрее, другие медленнее. Усилению неравномерности экономического развития способствует то, что облегчение хозяйственного взаимодействия государств и компаний дает возможность развитым странам навязывать менее развитым странам неравноправные условия сотрудничества.

В этом случае принято говорить о конфликте интересов различных государств, и даже о подчинении (ущемлении)

национальных интересов одних стран национальным интересам других стран. Под *национальными интересами* понимают объективно значимые потребности в обеспечении прогрессивного и устойчивого развития той или иной страны. Это комплексное понятие, которое включает в себя интересы в международной, военной, экономической, общественной, внутривластной, информационной, экологической и других сферах. Национальные интересы, во-первых, высшие жизненно важные интересы (а не маловажные или просто важные), во-вторых, постоянные или как минимум долговременные интересы (в отличие от текущих, преходящих), в-третьих, имеют интегральный характер и собственное содержание. Наконец, они должны иметь властный субъект для их реализации. Таким субъектом являются соответствующие институты государства.

Национальные интересы *в экономике* – это объективно значимые *экономические* потребности стран, удовлетворение которых обеспечивает достижение стратегических целей их развития. Интересы различных экономических агентов как внутри страны, так и между разными странами могут быть *совпадающими* в отношении прогрессивного развития, социальной стабильности, роста благосостояния и т.д. В тоже время по определенным направлениям взаимодействия этих агентов часто возникают противоречия, например, внутривластная и международная конкуренция всегда связана с *противостоящими* экономическими интересами в борьбе за прибыль, долю рынка и т.д.

Национальные интересы в экономике могут реализовываться в разной степени. Если же они ограничиваются и даже ущемляются, то в этом случае принято говорить о подрыве экономической безопасности отдельных государств. *Экономическая безопасность* означает состояние защищенности национальных интересов в хозяйственной сфере от внешних

и внутренних угроз. Имеется в виду *национальная* экономическая безопасность, термин «национальная» относится к уровню страны в целом, т.е. макроэкономики, так как существуют уровни экономической безопасности более низкого порядка: отраслевая, региональная, организации (предприятия) и даже экономическая безопасность личности (семьи).

В свою очередь под *угрозами* понимают условия и факторы, оказывающие негативное воздействие на экономику, ограничивающие реализацию национальных экономических интересов. Важным элементом безопасности стран является *экономический суверенитет* - независимость в проведении внутренней и внешней экономической политики. Значение национальной экономической безопасности трудно переоценить, поскольку от нее, в первую очередь зависит жизнеспособность государства, общества и формирование условий для добросовестной конкуренции, поступательного развития бизнеса, роста благосостояния.

К основным видам национальной экономической безопасности относят: 1) внутриэкономическую безопасность - энергетическую, научно-технологическую, продовольственную, финансовую, экологическую, социальную, демографическую и др. Для механизма обеспечения внутриэкономической безопасности принципиальное значение имеет согласование интересов разных граждан, групп населения, хозяйствующих субъектов, отраслей и регионов и формирование динамического баланса этих интересов на не конфронтационной основе.

2) Внешнеэкономическая безопасность - такое состояние экономики разных стран, при котором обеспечивается защищенность национальных экономических интересов от воздействия *внешних* угроз.

Можно выделить следующие основные причины возникновения современных внешних угроз, связанных с глоба-

лизацией и транснационализацией экономических связей: постоянное увеличение огромной массы спекулятивных капиталов и его крайняя подвижность, которая создает напряженную обстановку в конкретной стране, возрастающая автономизация (независимость) транснациональных корпораций и банков, оказывающих значительное влияние на отдельные государства, усиление глобальной конкуренции, ослабление регулирующей роли национальных государств и международных экономических организаций.

В последнее время стала усиливаться тенденция доминирующих экономик к проведению политики протекционизма, что приводит к торговым войнам, дискриминации товаропроизводителей некоторых стран, а также введению финансово-экономических санкций против государств, проводящих суверенную политику.

Для *развивающихся стран* внешние угрозы можно разделить на две группы. К первой группе относятся угрозы, вызванные низкой конкурентоспособностью своей продукции обрабатывающей промышленности на мировом рынке, обусловленной слабостью и технологической отсталостью экономики. Это вызвано низким уровнем экономического развития страны, нерациональной отраслевой и региональной структурой экономики, высокой энергоемкостью и материалоемкостью отечественного производства, неэффективной внешнеэкономической политикой государства. Кроме того, необходимо учитывать сопротивление развитых государств и ТНК с помощью антидемпинговых процедур и жесткого протекционизма поставкам некоторых товаров высоких переделов из развивающихся стран на мировой рынок, что может потеснить на нем продукцию западных монополий.

Вторая группа внешних угроз связана со стремлением доминирующих экономик обосноваться на внутренних рынках развивающихся стран, вытесняя с него национальных

производителей. Данные угрозы проявляются в виде установлении глобальными компаниями в той или иной степени контроля за стратегически важными ресурсами развивающихся государств, экономической экспансии, избирательного инвестирования, импортной интервенции на эти рынки, неэквивалентного обмена. В результате такого хозяйничанья ТНК происходит разорение национальных предприятий, особенно малого бизнеса, рост безработицы, снижение жизненного уровня определенных слоев населения, утрата части национальных факторов производства.

Говоря о *конкретных* внешних угрозах, характерных для многих развивающихся стран, необходимо выделить следующие угрозы.

Сырьевая ориентация экспорта. Если это минеральные ресурсы (горючие, рудные, нерудные), то поддержание больших объемов их добычи и вывоза за рубеж рано или поздно приведет к их исчерпанию, затормозит в перспективе экономическое развитие и снизит уровень жизни будущих поколений. Если это сельскохозяйственное сырье и продукция из него, то, как и с минеральным сырьем, страна попадает в зависимость от неуправляемых внешнеэкономических факторов конъюнктуры, в том числе обусловленной экономической мощью развитых стран – покупателей. Установление низких мировых цен на сырье и продукцию первых переделов вызывает рост внутриэкономических угроз, например, снижение эффективности предприятий сырьевого и низкотехнологичного сектора, сокращение доходной части бюджета, что создает сложности с финансовым обеспечением, скажем, обороноспособности страны или социальных программ.

Зависимость от импорта важнейших видов продукции, включая продовольствие. Имеется в виду, прежде всего, современное оборудование, новейшие технологии и наукоемкая продукция. Закупая такого рода товары у ведущих ТНК,

страна попадает в зависимость от них в сфере наладки, обслуживания, ремонтов и т.д. этого оборудования и технологий. Экспортируя продовольственное сырье ограниченного числа видов (например, бананы), страна может нуждаться в импорте пищевых продуктах других видов (например, пшеницы или мяса), которых нужно много, чтобы накормить всех граждан страны. В этом смысле импорт продовольствия становится критически важным для выживания населения. И тем сильнее зависимость от внешних факторов жизнеобеспечения.

Эти два вида угроз связаны со стремлением развитых государств и глобальных корпораций закрепить за развивающимися странами *статус сырьевого придатка* в международном разделении труда, отодвинуть их на периферию мирового развития.

Большой внешний долг. Внешний долг состоит из двух частей: государственного долга, который включает внешнюю задолженность органов государственного управления и центрального банка, а также контролируемых ими тем или иным способом банков и небанковских корпораций, а также корпоративного долга, т.е. долгов предпринимательского сектора - частных предприятий, коммерческих банков и т.д.

Поскольку по государственному внешнему долгу государство несет прямую ответственность и выполняет обязательства по его обслуживанию, то именно он имеет наибольшее значение. Превышение объема внешних заимствований по отношению к определенным количественным параметрам означает, что обслуживание государственного внешнего долга из бюджетных средств страны затруднено, а иногда в условиях кризисного состояния экономики становится невозможным в полном объеме принятых обязательств.

Нужно иметь в виду, что значительная часть корпоративного внешнего долга лежит на системообразующих и

имеющих стратегический характер крупнейших компаний и банков. Поэтому, хотя формально большой частный долг государства не касается, на практике оно вынуждено либо выступать в качестве гаранта перед внешними кредиторами, либо принимать на себя часть обязательств по обслуживанию корпоративного долга. В противном случае может сложиться неблагоприятная ситуация в экономике и социальной сфере. В связи с тем, что опасность для страны представляют большие объемы обеих частей внешнего долга, превышающие допустимые значения, то и анализ этой угрозы следует проводить исходя из общей величины внешнего долга.

Вывоз капитала за границу. Как правило, вывоз капитала свидетельствует о депрессивном или кризисном состоянии экономики, проблемах с инвестиционной привлекательностью и деловой средой, отсутствии надежных гарантий для ведения бизнеса в стране. Поскольку из национальной экономики изымаются значительные средства, тем самым отток капитала подрывает экономический рост и еще более усугубляет неблагоприятную ситуацию в экономике.

Эмиграция специалистов. Высокий уровень безработицы, низкая оплата труда для работающих и отсутствие перспектив продвижения по карьерной лестнице, препоны и ограничения для предпринимательства, недоразвитость социальной инфраструктуры (жилье, школы, больницы и т.д.), коррупция и высокий уровень преступности заставляют наиболее активную часть населения искать приложения своих способностей за рубежом, в основном в развитых странах. Причем уезжает в первую очередь наиболее образованная и квалифицированная рабочая сила. Как и в предыдущем случае, речь идет об утрате экономики страны важнейших ресурсов для ее развития.

Дискриминационные меры зарубежных стран. Подобные меры во внешнеэкономической сфере со стороны ино-

странных государств могут вводиться по экономическим причинам, например, с целью защиты своих товаропроизводителей от импортной продукции путем установления более высоких таможенных тарифов. В отдельных случаях, как правило, западные страны и их союзники подвергают дискриминации государства, проводящие самостоятельную политику. При этом под экономическими и финансовыми санкциями оказываются определенные компании и банки, целые сектора экономики и даже конкретные граждане. Те фирмы и граждане, скажем стран Европейского Союза, которые нарушат режим санкций по отношению к дискриминируемым странам, сами попадут под санкции.

В той или иной степени указанные виды угроз характерны и для России. В Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года¹⁸ отмечается, что процесс перехода к многополярности сопровождается нарастанием геополитической нестабильности и неустойчивости развития мировой экономики. На российскую экономику воздействуют и другие внешние угрозы, отмеченные в Стратегии. Среди них стремление развитых государств использовать свои экономические и технологические преимущества в качестве инструмента международной конкуренции, увеличение структурных дисбалансов в глобальной экономике и финансовой системе, усиление колебаний конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков, структурные изменения мирового спроса на энергоресурсы, ограниченность объемов российского несырьевого экспорта, уязвимость финансовой системы страны глобальным рискам. К внутренним угрозам отнесены: истощение ресурсной базы топливно-сырьевых отраслей,

¹⁸ Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года // Утверждена Указом Президента Российской Федерации №208 от 13.05.2017 // <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (Дата обращения: 30.08.2019)

низкая инновационная активность предприятий, дефицит инвестиций в реальный сектор, несбалансированность бюджетной системы, недостаточно высокие темпы экономического роста, нехватка трудовых ресурсов, снижение качества человеческого потенциала, усиление социальной дифференциации, наличие высокого уровня коррупции и значительной доли теневой экономики и т.п. Все это свидетельствует об исчерпании сложившейся в России экспортно-сырьевой модели экономического развития. В Стратегии приведены показатели состояния экономической безопасности, например, доля российского ВВП в мировом ВВП, отношение золотовалютных резервов к объему импорта товаров и услуг, доли машин, оборудования и транспортных средств в объеме несырьевого экспорта, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг промышленных предприятий и т.д. Всего 40 показателей.

Оценку экономической безопасности по конкретному показателю можно производить следующим образом. Берется фактическое значение показателя и сравнивается с его пороговым значением, т.е. с таким, выход за границы которого может привести к неблагоприятным последствиям для экономики. Например, в 2018 г. фактическое значение доли импорта в объеме товарных ресурсов продовольственных товаров (25%) и сравнивается с пороговым значением этого показателя (не более 20%). В данном случае фактическое значение показателя продовольственной независимости находится еще в опасной зоне. А уровень инфляции был уже в безопасной зоне, т.к. фактическое значение этого показателя 4,3%, а его пороговое значение 6%. Можно сказать, что эта система показателей экономической безопасности измеряет «здоровье» экономики и сигнализирует, где у нее все нормально, а в каких ее сегментах («органах») произошли сбои, начали развиваться «болезни». Эта система мониторинга позволяет не

только контролировать ситуацию в экономике, но целенаправленно проводить «лечение» и профилактику ее «болезней» с помощью совместных усилий государства и бизнеса.

Основными направлениями обеспечения внешнеэкономической безопасности следует считать укрепление экономического суверенитета, повышение эффективности сотрудничества с другими странами и реализацию конкурентных преимуществ российской экономики, в первую очередь ее экспортно-ориентированных секторов. Необходимо расширить номенклатуру и объемы экспорта несырьевой продукции, в том числе высокотехнологичной, а также географию внешнеэкономических и инвестиционных связей, развивать рыночную инфраструктуру, позволяющую продвигать российскую продукцию на мировой рынок, активизировать участие отечественных компаний в международной экономической кооперации. Этому должно способствовать и усиление интеграционных связей России в рамках ЕврАзЕС, СНГ, ШОС, БРИКС, других межгосударственных организациях. С другой стороны, немало предстоит сделать для улучшения инвестиционного климата, деофшоризации национальной экономики, содействия в трансфере передовых технологий и их внедрении в производство. В то же время необходимо поддерживать достаточный уровень технологической независимости, повышать устойчивость национальной денежно-кредитной системы, да и всей экономики к колебаниям конъюнктуры на международных финансовых и товарных рынках.

Что касается угроз для *развитых государств*. Даже для некоторых крупных из них характерен высокий внешний долг. Значительной проблемой для них является миграционный кризис – т.е. неуправляемый приток мигрантов из Азии и Африки для европейских стран, из Латинской Америки для США. До недавнего времени перенесение производств в страны с низкой оплатой труда (вывоз капитала) сверх необ-

ходимого уровня приводила к закрытию предприятий в метрополии, росту там безработицы и другим негативным последствиям. Сейчас наметилась обратная тенденция – возвращение производств домой. Усиливается конкуренция на глобальном рынке со стороны развивающихся стран, в первую очередь Китая и Индии Страны ЕС утратили часть суверенитета и подвергаются бюрократическому давлению со стороны общеевропейских исполнительных органов управления, которых никто не выбирал. Бизнес западных стран во имя «атлантической» и/или «европейской» солидарности вынужден присоединиться к санкциям, замораживать внешнеэкономические связи с суверенными государствами, что противоречит как их собственным интересам, так и национальным интересам этих стран.

Возвращаясь к развивающимся странам, следует отметить, что стратегическое направление повышения уровня внешнеэкономической безопасности (и национальной экономической безопасности в целом) является формирование модели экономики, адекватно отражающей как национальную специфику страны, так и отвечающей глобальным трендам развития. В качестве примеров можно привести: послевоенное восстановление и быстрое развитие на рыночных принципах экономики Западной Германии и Японии, позднее ускоренный экономический рост «восточноазиатских тигров» - Южной Кореи, Сингапура, Гонконга и Тайваня, а затем и КНР, повышение уровня экономического развития некоторых постсоциалистических стран - Польши, Венгрии, Чехии и т.д. И во всех случаях решающую роль сыграл бизнес, опирающийся на соответствующую экономическую политику государства.

Основные понятия

Валютный рынок. Внешнеэкономическая деятельность. Вывоз капитала. Девальвация. Дискриминация. Золотовалютные резервы. Международная конкуренция. Международное разделение труда. Миграция. Национальная конкурентоспособность. Национальная экономическая безопасность. «Национальный ромб». Обменный курс. Открытая экономика. Паритет покупательной способности. Платежный баланс. Ревальвация. Суверенитет. Сырьевая ориентация. Угрозы. Фиксированные и плавающие валютные курсы. Экономические интересы. Экономические показатели.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы содержание и формы международного разделения труда?
2. В чем отличие закрытой экономики от открытой?
3. Дайте характеристику кредиту и дебету платежного баланса.
4. Назовите факторы, влияющие на валютный курс и его динамику.
5. Как связаны между собой реальный и номинальный валютный курс?
6. Каковы критерии конкурентоспособности национальной экономики?
7. Какими факторами определяется способность компаний сохранять конкурентные преимущества?
8. Дайте определение национальной экономической безопасности.
9. Почему, на ваш взгляд, в современных условиях возрастает значение внешнеэкономической безопасности?
10. Перечислите наиболее значимые внешние угрозы для развивающихся и развитых стран.

11. Приведите примеры повышения уровня национальной и внешнеэкономической безопасности различных государств.

Тесты

1. К преимуществам МРТ нельзя отнести:

- а) снижение капиталоемкости;
- б) экономию на издержках производства импортируемых товаров
- в) прибыль от экспорта;
- г) утечку высококвалифицированных кадров за границу;
- д) рациональное распределение ресурсов.

2. Какая из двух экономик является более открытой:

- а) экономика с высоким уровнем безработицы;
- б) экономика, в которой значительный удельный вес имеют сырьевые отрасли;
- в) экономика со значительным уровнем коррупции и бюрократических тенденций в органах госуправления;
- г) экономика с более высоким уровнем обмениваемых благ в ВВП;
- д) экономика более крупной страны.

3. Приток валюты в страну непосредственно связан с:

- а) импортом сырья,
- б) импортом товаров,
- в) только с экспортом,
- г) импортом капитала,
- д) импортом услуг.

4. Для того чтобы снизить дефицит платежного баланса страна принимает решение установить контроль над внешней

торговлей. В краткосрочном периоде одним из результатов реализации такого решения будет:

- а) снижение сальдо торгового баланса,
- б) снижение уровня инфляции в стране,
- в) снижение экспорта,
- г) снижение темпов экономического роста,
- д) снижение импорта товаров и услуг.

5. Если уровень цен в стране вырос на 5%, а за рубежом на 3%, то при условии неизменности номинального валютного курса реальный валютный курс национальной денежной единицы:

- а) вырастет на 2%;
- б) вырастет на 8%;
- в) упадет на 2%;
- г) упадет на 8%.
- д) нет верного ответа.

6. Международная конкуренция способствует:

- а) росту благосостояния населения во всём мире;
- б) сокращению движению капиталов между странами;
- в) развитию мирового хозяйства и глобального рынка;
- г) сокращению экспортных и импортных операций;
- д) росту и укреплению национальной самобытности стран.

7. К детерминантам конкурентного преимущества страны не относятся:

- а) качественная инфраструктура;
- б) квалифицированность потребителей;
- в) богатые месторождения нефти;
- г) антимонопольная политика государства;
- д) наличие в стране поддерживающих отраслей.

8. Национальные экономические интересы:

а) складываются из частных интересов отдельных людей;

б) объективно значимые экономические потребности всего общества;

в) текущие интересы экономической элиты;

г) обеспечивают достижение стратегических целей развития страны.

д) верны ответы б) и г).

9. К видам национальной экономической безопасности относится:

а) финансовая безопасность;

б) пограничная безопасность;

в) продовольственная безопасность;

г) духовная безопасность;

д) безопасность бизнеса.

10. Следствием доминирования ТНК на внутреннем рынке развивающихся стран не является:

а) рост безработицы вследствие разорения национальных предприятий;

б) создание высокотехнологичных производств;

в) снижение жизненного уровня большинства населения;

г) повышение конкурентоспособности национальной экономики;

д) установление контроля ТНК над стратегически важными ресурсами.

Задания для самостоятельной работы

1. Рассчитайте показатели открытости экономики России, используя статистические данные за несколько лет. Сделайте выводы о степени открытости страны.

Показатели, млрд. долл.	2010	2015	2016	2017
ВВП	1487	1326	1267	1306
Экспорт	397,1	343,5	285,7	357,8
Импорт	228,9	182,9	182,4	227,5

2. Найдите необходимую статистику и рассчитайте уровень открытости экономики Китая за 1997, 2007 и 2017 годы. Проанализируйте и сформулируйте факторы, оказавшие влияние на изменение показателей открытости.

3. Платежный баланс страны имеет следующие данные некоторых статей:

- 1) Экспорт товаров составил 20700 евро.
- 2) Импорт товаров составил 22808 евро.
- 3) Граждане страны получили оплату труда за границей в размере 4671 евро.
- 4) Страна выплатила иностранным рабочим зарплату в размере 2344 евро.
- 5) Расходы граждан данной страны на зарубежный туризм составили 2969 евро.
- 6) Доходы страны от иностранного туризма достигли величины в 2800 евро.
- 7) Отток капитала из страны равен 4124 евро.
- 8) Односторонние трансферты страны составил 2488 евро.
- 9) Приток капитала в страну равен 6562 евро.

А) Рассчитайте сальдо текущего счета, финансового счета и платежного баланса страны, используя приведенные данные.

Б) Как изменилась величина золотовалютных резервов страны?

4. В 2000 году была учреждена российская компания «Яндекс», занимающаяся интернет-бизнесом. Уже через год поисковая машина «Яндекс» сумела обогнать крупнейшую поисковую систему «Рамблер», став лидером в Рунете. В 2013 году «Яндекс» занял четвертое место среди поисковиков планеты. Благодаря каким конкурентным преимуществам компании «Яндекс» удалось добиться столь впечатляющего международного успеха и обойти конкурентов?

5. Во втором столбце нижеприведенной таблицы перечислите 10 наиболее значимых, на ваш взгляд, угроз национальной экономической безопасности России. Затем в первом столбце проставьте ранги этих угроз: 1 – самая значимая (острая) угроза, 2 – менее значимая, 3 – еще менее значимая и т.д. Наконец, в третьем столбце напротив каждой угрозы кратко изложите меры по ее нейтрализации. Заполните таблицу, используя Стратегию экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года и собственные представления об угрозах национальным экономическим интересам России и обеспечении их защиты.

Угрозы российской экономике и их нейтрализация.

Ранг	Угроза	Нейтрализация угрозы	(минимизация)

РАЗДЕЛ II. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Глава 9. Финансовые рынки и рыночная цена компаний. Интересы менеджеров и акционеров (собственников).

9.1. Понятие финансового рынка и его функции

Словосочетание «финансовый рынок» обычно вызывает в воображении образ шумного, усыпанного бумагой пола фондовой биржи и трейдеров, отчаянно пытающихся докричаться друг до друга и стремящихся заключить побольше сделок. Сами эти изображения уже давно устарели, так как почти все торговые заявки теперь обрабатываются с помощью компьютеров с минимальным вмешательством человека. Причем проведение подобных транзакций является лишь одним из аспектов финансовых рынков и далеко не самым важным.

Финансовые рынки существовали задолго до того, как были созданы первые биржи, и даже задолго до того, как началась широкомасштабная международная торговля товарами.

Финансовые рынки существуют с тех пор, как человечество приняло решение о выращивании сельскохозяйственных культур и торговле ими. После плохого урожая первым фермерам нужно было бы получить откуда-то семена для посева в следующем году и дополнительный запас еды, чтобы обеспечить выживание своим семьям. Обе данные сделки требовали бы, чтобы они получили кредит от других с запасом семян и продуктов питания. После хорошего урожая фермерам пришлось бы решать, обменивать ли свои излишки немедленно или хранить их - выбор, перед которым стоит лю-

бой трейдер сырьевых товаров в 21-ом веке. Количество рыбы, которую эти фермеры могли получить за корзину пшеницы или ржи, варьировалось бы день ото дня в зависимости от улова, урожая и погоды; таким образом их обменные курсы были бы изменчивыми или волатильными. Таким образом, действия фермеров в совокупности представляли собой зарождающийся финансовый рынок и этот рынок выполнял многие из тех же функций, что и высокоразвитые финансовые рынки в современной экономике.

Итак, финансовый рынок или рынок капитала – это рынок, на котором происходит распределение накопленных сбережений между финансовыми активами и реальными инвестициями и целью которого является преобразование сбережений в инвестиции.

Каковы же в настоящее время основные функции финансовых рынков?

■ *Ценообразование.* Стоимость унции золота или акции не больше и не меньше, чем та цена, за которую ее готовы купить. Финансовые рынки обеспечивают формирование цен и определяют стоимость различных финансовых и сырьевых активов относительно друг друга.

■ *Оценка стоимости активов.* Рыночные цены представляют собой лучший способ определить текущую стоимость фирмы, ее активов или имущества. Это важно не только для тех, кто покупает и продает бизнес, но и для государственных регулирующих органов. Например, банк может показаться устойчивым, если он оценивает принадлежащие ему ценные бумаги по той стоимости, которую он заплатил за них много лет назад. Однако, при оценке его платежеспособности и ликвидности уместным является вопрос о том, по каким ценам данные ценные бумаги могут быть проданы в настоящее время, особенно если ему необходимы денежные средства для выдачи вкладов и депозитов клиентов сегодня.

■ *Арбитраж.* В странах со слабо развитыми финансовыми рынками товары и валюты могут торговаться по разным ценам в разных местах. Поскольку трейдеры на финансовых рынках пытаются извлечь выгоду из этих расхождений, цены движутся к единому уровню, делая экономику в целом более эффективной.

■ *Привлечение капитала.* Фирмы часто нуждаются в дополнительных инвестициях для строительства новых зданий, обновления изношенного оборудования или для расширения своего производства. Акции, облигации и другие виды финансовых инструментов делают это возможным. Финансовые рынки также являются важным источником капитала для частных лиц, которые хотят купить дом, автомобиль или даже совершать покупки по кредитным картам.

■ *Торговые сделки.* Помимо долгосрочного капитала, финансовые рынки предоставляют капитал для осуществления многих коммерческих сделок. Это включает в себя организацию оплаты за продажу продукта за рубежом и предоставление оборотного капитала, чтобы фирма могла платить заработную плату сотрудникам, если платежи от клиентов запаздывают.

■ *Инвестиции.* Фондовый и облигационный рынки дают возможность получать доход от капиталов, которые не нужны немедленно, вкладываясь в различные виды финансовых активов.

■ *Управление рисками.* Фьючерсы, опционы и другие производные финансовые инструменты могут обеспечить защиту от многих видов риска, например, от падения курса иностранной валюты по отношению к национальной до получения экспортного платежа. Они также позволяют компаниям и частным лицам торговать рисками, тем самым перераспределяя их и уменьшая свою подверженность одним, сохраняя при этом воздействие других.

Оценить общий размер финансовых рынков довольно сложно. Затруднительно точно определить, какие транзакции следует включить в понятие «финансовые рынки», и нет никакого способа собрать полные данные о каждом из миллионов актов купли-продажи, происходящем каждый год. Одним из основных используемых подходов к оценке размера финансовых рынков это суммирование стоимости всех финансовых инструментов, которые торгуются в данный момент. Если измерять таким образом, на финансовые рынки в 2017 году приходилось 180 триллионов долларов США.

За последние 30 лет глубина (соотношение финансовых активов к мировому ВВП) международных финансовых рынках постоянно росла, что можно объяснить несколькими причинами:

■ *Снижение инфляции.* Уровень инфляции в большинстве развитых стран значительно снизился с 1980-х годов. Инфляция разрушает стоимость финансовых активов и увеличивает стоимость физических активов, таких как здания, дома и машины. Когда инфляция высока, как это имело место в Соединенных Штатах, Канаде и большей части Европы в 1970-х годах и во всей Латинской Америке в 1980-х годах, фирмы избегают привлекать долгосрочный капитал, потому что инвесторам требуется высокая доходность инвестиций, зная, что рост цен сделает большую часть этого возвращения иллюзорным. Однако в условиях низкой инфляции инвесторам финансового рынка требуется намного меньшая номинальная доходность, поскольку они не ожидают, что общий рост цен обесценит их активы.

■ *Развитие системы пенсионного обеспечения.* Значительные изменения в пенсионной политике произошли во многих странах, начиная с 1990-х годов. С 1930-х годов, а в некоторых странах и раньше, правительства использовали распределительную схему пенсионного обеспечения, чтобы

обеспечить доход пожилым людям. Эта схема, такие как пенсия по старости в Великобритании и программа социального обеспечения в Соединенных Штатах, облагают налогом нынешних работников, чтобы платить нынешним пенсионерам, и, следовательно, не предусматривают никаких сбережений или инвестиций. Изменения в демографии и структуре занятости привели к тому, что распределительная схема пенсионного обеспечения стала чрезвычайно дорогостоящей, поскольку количество молодых работников по сравнению с числом пенсионеров значительно сократилось в развитых странах. Это стимулировало интерес к предварительно финансируемым индивидуальным пенсиям, благодаря чему у каждого работника есть счет, на котором деньги должны быть сохранены и, следовательно, инвестированы до выхода на пенсию. Хотя эти личные инвестиционные счета в некоторой степени вытеснили частные пенсионные планы фирм, они также привели к значительному увеличению финансовых активов в странах, где ранее частные пенсионные схемы были редкостью.

■ *Значительная доходность рынка акций и облигаций.* Рынки акций и облигаций многих стран показали хорошие результаты в течение большей части 1990-х годов и в период до 2008 года, а глобальный бум на рынке облигаций продолжался до тех пор, пока процентные ставки не начали расти в 2013 году. Быстрое увеличение финансового благосостояния само по себе благоприятно сказывается на глубине финансовых рынков: инвесторы, чьи портфели выросли в цене, готовы реинвестировать часть своей прибыли на финансовых рынках, а повышение стоимости их финансовых активов дает инвесторам залог для заимствования дополнительных денег, которые затем также можно вложить в ценные бумаги.

■ *Управление рисками.* Инновации породили много новых финансовых инструментов, таких как производные и

обеспеченные активами ценные бумаги, основной целью которых является перераспределение риска. Это привело к огромному росту использования финансовых рынков в целях управления рисками. В той степени, которая раньше была немыслима, фирмы и инвесторы могли выбирать, какие риски они хотели бы нести, и использовать финансовые инструменты, чтобы избавиться от рисков, которых они не хотели, или, наоборот, взять на себя дополнительные риски в ожидании получения более высокой прибыли. Таким образом, революция в управлении рисками привела к огромному расширению деятельности финансового рынка.

9.2. Основные типы инвесторов на финансовых рынках

Движущей силой финансовых рынков является желание инвесторов получать прибыль от своих активов. Эта доходность состоит из двух отдельных компонентов:

- *Доходность ценной бумаги* - это доход, который инвестор получает, владея инвестицией. Примерами данному виду дохода могут служить дивиденды, уплачиваемые по акциям или купонный доход облигаций.

- *Прирост капитала* - это увеличение стоимости самой инвестиции, и зачастую он недоступен владельцу, пока инвестиция не продана.

Инвесторы различаются в зависимости от того, какой тип дохода они предпочитают, и эти предпочтения, в свою очередь, будут влиять на их инвестиционные решения. Некоторые продукты финансового рынка специально предназначены для того, чтобы предлагать только прирост капитала и никакой доходности, или наоборот.

Инвесторов можно разделить в целом на *две категории*:

- *Физические лица*. В совокупности физические лица владеют небольшой долей финансовых активов. Большинство

домохозяйств в развитых странах владеют некоторыми финансовыми активами, однако большинство таких инвестиционных портфелей довольно малы, и их структура сильно варьируется от страны к стране. В 2017 году на долю акций приходилось 9% финансовых активов домохозяйств в Германии и 34% в Финляндии. Подавляющее большинство индивидуальных инвестиций контролируется сравнительно небольшим числом богатых домохозяйств. Тем не менее, индивидуальные инвестиции становятся все более популярными. В Соединенных Штатах банковские депозитные сертификаты составляли более 10% финансовых активов домохозяйств в 1989 году, но только 3,9% в 2017 году, поскольку семьи инвестировали свои деньги в ценные бумаги.

■ *Институциональные инвесторы.* Страховым компаниям и другим институциональным инвесторам принадлежит большинство активов на финансовых рынках. *Активы институциональных инвесторов, базирующихся в 34 странах-членах ОЭСР, составили в 3 квартале 2018 года более 178 триллионов долларов США.*¹⁹ Размер и инвестиционные практики институциональных инвесторов сильно варьируются по странам. Например, в конце 2011 года после значительного снижения цен на акции институциональные инвесторы США сохранили примерно одинаковые пропорции своих активов в форме акций и облигаций. До недавнего времени британские институциональные инвесторы имели тенденцию держать большую долю активов в акциях, в то время как институциональные инвесторы в Японии предпочитали облигации и кредиты по сравнению с акциями.

Выделяют следующие типы институциональных инвесторов.

¹⁹ https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA_7II (Дата обращения: 11.11.2019)

1) *Взаимные фонды (паевые инвестиционные фонды).*

Самыми быстрорастущими институциональными инвесторами являются инвестиционные компании, которые объединяют инвестиции ряда компаний и физических лиц с целью достижения конкретных финансовых целей наиболее эффективным способом. Паевые инвестиционные фонды и взаимные фонды - это инвестиционные компании, которые обычно принимают неограниченное количество индивидуальных инвестиций. Фонд объявляет стратегию, которой он будет следовать, и, по мере того как инвестируются дополнительные деньги, управляющие фондами приобретают финансовые инструменты, соответствующие этой стратегии. В некоторых случаях фонд приобретает ценные бумаги с самого начала и никогда не продает их; в других случаях он время от времени меняет свой портфель. Инвесторы, желающие войти или выйти из паевого фонда, должны покупать или продавать его акции (или паи) у биржевых брокеров. Во всем мире паевые инвестиционные фонды имели чистые активы в размере 50 триллионов долларов на конец 2018 года.²⁰

2) *Хедж-фонды* - это финансовые учреждения, которые управляют активами ограниченного числа (например, менее 100) состоятельных (например, годовой доход более 200 000 долл. США или чистой стоимостью активов более 1 млн. долл. США) физических лиц и других инвесторов (например, коммерческих банков) и инвестируют эти средства от их имени, обычно сохраняя большую часть (20 %) от любого дохода и взимая комиссию (2%) с инвестированной суммы. Взамен они освобождаются от большинства видов регулирования, предназначенных для защиты потребителей. Хедж-фонды могут использовать агрессивные инвестиционные стратегии, такие как использование заемных средств для уве-

²⁰ <https://www.iciglobal.org/iciglobal/research/stats/ww/ci.ww.q4.18.global>
(Дата обращения: 11.11.2019)

личения инвестированной суммы и сосредоточение инвестиций на том или ином типе активов, а не на диверсификации. В случае успеха такие стратегии могут привести к очень большой доходности; в случае неудачи они могут привести к значительным убыткам и закрытию фонда. В последние несколько десятилетий хедж-фонды подверглись особой критике, потому что их структура вознаграждения может дать управляющим партнерам нежелательный стимул идти на большие риски с деньгами инвесторов, поскольку менеджеры участвуют только в доходах своего фонда, но не в его потерях. Объем средств, находящийся под управление хедж-фондов не такой значительный по сравнению с другими институциональными инвесторами и в 2018 году составил порядка 2,9 триллионов долларов.²¹

3) *Страховые компании.* Страховые компании обеспечивают защиту в случае преждевременной смерти, болезни и выхода на пенсию. Страхование имущества от несчастных случаев защищает от травм и ответственности в связи с несчастными случаями, кражами, пожарами и так далее. Они являются чрезвычайно важным типом институциональных инвесторов так как владеют более чем одной третью от всех финансовых активов. В прошлом большинство этих активов было необходимо для обеспечения полисов страхования жизни. В последние годы растущая доля бизнеса страховщиков состоит из аннуитетов, которые гарантируют страхователям денежную сумму каждый год в течение всего срока их жизни, а не просто платят своим наследникам в случае смерти. Рост предварительно финансируемых индивидуальных пенсий выгоден страховым компаниям, потому что при выходе на пенсию многие работники используют деньги на своих счетах для покупки аннуитетов.

²¹ <https://www.statista.com/statistics/271771/assets-of-the-hedge-funds-worldwide/> (Дата обращения: 11.11.2019)

4) *Пенсионные фонды.* Пенсионные фонды объединяют пенсионные сбережения большого числа работников. Как правило, пенсионные фонды финансируются работодателем, группой работодателей или профсоюзом. В отличие от индивидуальных пенсионных счетов, пенсионные фонды не дают людям контроля над тем, как вкладываются их сбережения, но они обычно выплачивают гарантированный доход, как только человек достигает пенсионного возраста. Активы пенсионных фондов в первом квартале 2018 года составили около 28 триллионов долларов США в странах ОЭСР.²² Подавляющее большинство этой суммы составляют три страны: США, Великобритания и Япония. Пенсионные фонды, хотя и огромные, постепенно утрачивают свое значение по мере того, как индивидуальные пенсионные счета набирают популярность.

5) *Алгоритмические трейдеры.* Алгоритмическая торговля, также известная как высокочастотная торговля, в последние годы значительно расширилась в результате увеличения вычислительной мощности и доступности высокоскоростной связи. Инвесторы, специализирующиеся на этом типе торговли с помощью программ для автоматического ввода ордеров на покупку и продажу, пытаются использовать небольшие ценовые различия на рынках ценных бумаг и валют. Как правило, они не заинтересованы в фундаментальных факторах, таких как будущая прибыль компании или перспективы экономического роста той или иной страны, а также владеют активом только очень короткий период, прежде чем его перепродать. Алгоритмические торговые фирмы контролируют лишь небольшую долю мировых финансовых активов, но на них приходится значительная доля оборота на многих финансовых рынках.

²² <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Funds-in-Figures-2018.pdf> (Дата обращения: 11.11.2019)

9.3. Финансовые посредники и их функции

На финансовом рынке функционируют следующие финансовые посредники.

Коммерческие банки и их роль в финансовой системе подробно разбирались в предыдущих главах учебника.

Инвестиционные банки - финансовые учреждения, которые помогают компаниям выпускать ценные бумаги и участвовать в связанных с ними видах деятельности, таких как брокерские операции с ценными бумагами и торговля ценными бумагами.

Финансовые компании - финансовые посредники, которые кредитуют как физических лиц, так и бизнес. Основное отличие их от банков, стоит в том, что их основным источником привлечения средств является не прием вкладов у населения, а выпуск облигаций.

Биржа – финансовый посредник, главными функциями которого является осуществление, организация взаиморасчетов и учет регулярных торгов с различными классами финансовых активов. На биржах торгуются все виды активов стандартными партиями (лотами): акции, облигации, производные финансовые инструменты, сырьевые активы (нефть, драгоценные и промышленные металлы, пшеница и многое другое).

Депозитарий – профессиональный участник финансового рынка, который ведет реестр по учету прав на ценные бумаги. Так как в настоящее время, подавляющее большинство ценных бумаг не имеют бумажных носителей и представляют собой лишь электронные записи, то функция депозитария приобретает чрезвычайную важность. Депозитарная деятельность, как в РФ, так и за рубежом лицензируется государственными органами.

Выделяют следующие функции финансовых посредников.

Функции, приносящие пользу инвесторам:

1. *Снижение издержек на анализ и обработку информации* — аккумулярование средств в финансовых посредниках (ФП) обеспечивает большой стимул для сбора информации по компаниям-заемщикам и отслеживанию их действий. Относительно большой размер ФП позволяет осуществлять данный сбор информации при более низких средних затратах (эффект масштаба).

2. *Снижение транзакционных издержек.* Подобно экономии за счет масштабирования затрат на анализ информации, размер ФП может привести к экономии за счет масштабов проводимых ими трансакций.

3. *Трансформация сроков погашения* - финансовые посредники благодаря общему размеру своих активов могут лучше нести риск несоответствия сроков погашения своих активов и пассивов. Данный риск заключается в том, что обычно все пассивы финансовых организаций краткосрочные, а активы – долгосрочные, т.е. деньги вкладчики из банка имеют права забрать почти мгновенно, а банку очень тяжело вернуть кредит раньше оговоренного в кредитном контракте срока.

4. *Доступ к большему количеству инструментов для рядовых инвесторов* - финансовые организации, такие как паевые инвестиционные фонды, позволяют мелким инвесторам преодолевать ограничения на покупку активов, обусловленные большим минимальным размером вложения. Допустим, минимальный объем инвестиций в один выпуск еврооблигаций напрямую составляет порядка 200 000 долларов США.

Функции, приносящие пользу экономике в целом:

1. *Передаточный механизм ДКП* - депозитарные учреждения являются каналом, через который действия денежно-кредитной политики влияют на остальную часть финансовой системы и экономику в целом.

2. *Выдача кредитов*. Финансовые организации часто рассматриваются как основной, а иногда и единственный источник финансирования для определенного сектора экономики, такого как сельское хозяйство и жилая недвижимость.

3. *Сохранение богатства для последующих поколений* - финансовые организации, особенно компании по страхованию жизни и пенсионные фонды, предоставляют вкладчикам возможность передавать богатство от одного поколения к другому.

4. *Осуществление платежей* - эффективность, с которой депозитарные учреждения предоставляют платежные услуги, непосредственно приносит пользу экономике в целом.

9.4. Виды ценных бумаг на финансовых рынках

9.4.1. Облигации

На рынке долговых обязательств основным видом ценных бумаг являются облигации. Характерная особенность облигации состоит в том, что инвестор выдает в долг свои средства компании, а не как в случае инвестирования в акции становится собственником производства. Таким образом, он более защищен в случае банкротства эмитента, так как облигационные обязательства должны быть удовлетворены ранее чем обязательства перед акционерами.

Облигации (bonds)- ценные бумаги со сроком погашения от нескольких месяцев до 30 лет, выпускаемые:

➤ государствами для финансирования дефицита государственного бюджета (государственные облигации);

➤ компаниями для финансирования инвестиций (корпоративные облигации).

Номинал облигации (Face value - F) – номинальная денежная стоимость, напечатанная на лицевой стороне облигации, которую эмитент обязуется вернуть в конце срока обращения облигации.

Облигации могут быть:

➤ *дисконтные (discount bond)* - предполагающие выплату в конце срока, равную номиналу (продаются первоначально по цене ниже номинала);

➤ *купонные (coupon bond)* – предполагающие несколько фиксированных выплат – c - (раз в год, раз в квартал) + финальную выплату на момент истечения срока жизни облигации.

Купонная ставка (i_c)- отношение купонной выплаты (c) к номиналу облигации (F). Купонная выплаты определяется при первичном размещении облигации в зависимости от спроса инвесторов на данный выпуск и впоследствии не меняется на протяжении всего времени обращения облигации:

$$i_c = \frac{c}{F}$$

Текущая доходность облигации (i_t) – отношение купонной выплаты к ее текущей цене (P_t). Текущая доходность облигации постоянно меняется вследствие изменения текущей цены облигации, которая в свою очередь зависит от финансового состояния заемщика:

$$i_t = \frac{c}{P_t}$$

Срок обращения (maturity)– период времени со дня выпуска до официального срока погашения (90 дней, 1 год, 10 лет, 30 лет). По срочности облигации делятся на:

- Краткосрочные - от 90 дней до 1 года
- Среднесрочные - от 1 года до 10 лет
- Долгосрочные – от 10 лет до 30 лет.

Основная мера доходности облигации – *доходность к погашению* (yield till maturity – YTM=i) – такая ставка процента, при которой текущая цена облигации равна дисконтированной сумме всех будущих доходов на нее:

$$P_t = \frac{c + F}{1 + i}$$

Приведенная формула предполагает, что выплата по облигации произойдет через год, то есть период времени t в данном случае будет равен единице.

Более общая формула расчета текущей цены облигации при условии погашения через t периодов времени выглядит следующим образом:

$$P_t = \frac{c}{1 + i} + \frac{c}{(1 + i)^2} + \dots + \frac{c}{(1 + i)^t} + \frac{F}{(1 + i)^t}$$

9.4.2. Акции

Акции принципиально отличаются от рассмотренных ранее облигаций тем, что их владелец обладает правом собственности на долю капитала компании. Акции делятся на обыкновенные и привилегированные:

Обыкновенная акция — ценная бумага, эмитируемая акционерным обществом, дающая право на получение нефиксированных дивидендов в случае соответствующих решений собрания акционеров или совета директоров компании. Дивиденды выплачиваются из части прибыли, оставшейся после уплаты дохода обладателям привилегированных акций. Владельцы обыкновенных акций, как правило, обладают правом голоса на общем собрании акционеров.

Привилегированная акция - акция, обладающая специальными правами и ограничениями. Привилегированная акция обычно не имеет права голоса на собраниях акционеров, однако предусматривается, что по данному виду акций уплачивается твёрдый фиксированный дивидендный доход, раз-

мер которого обычно указан в уставе компании или определен иными внутренними документами. При этом права на участие в управлении компанией могут быть существенно ограничены. Акционеры имеют лишь право на участие в управлении компании, когда решаются вопросы о ее ликвидации, при размещении новых выпусков акций компании на бирже или при изъятии существующих из обращения. В случае банкротства компании владельцы привилегированных акций имеют приоритетное право на долю в имуществе по сравнению с владельцами обыкновенных акций.

Основным способом определения текущей стоимости акций является дивидендный способ, то есть стоимость акции рассчитывается как приведенная к настоящему времени сумма всех ее будущих дивидендов:

$$P_t = \frac{D_1}{1+i} + \frac{D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{D_t}{(1+i)^t}$$

Основной недостаток данного способа заключается в том, что будущие дивиденды неизвестны, их фактические значения будут зависеть от множества факторов, поэтому каждый инвестор строит собственные прогнозы, чем и объясняется высокая волатильность текущих цен акций по сравнению с ценами облигаций.

9.4.3. Деривативы (производные финансовые инструменты)

Дериватив - это ценная бумага, выплата по которой связана с другим, уже существующим на рынке активом. Производные ценные бумаги обычно включают в себя соглашение между двумя сторонами об обмене стандартным количеством актива или денежного потока по заранее определенной цене и в определенную дату в будущем. По мере изменения стоимости базисной ценной бумаги, стоимость производной ценной бумаги также изменяется. Производные ценные бумаги

включают покупку и продажу или передачу риска. При нормальных обстоятельствах торговля производными инструментами не должна отрицательно влиять на экономику в целом, поскольку она позволяет лицам, которые хотят нести риск, брать на себя больший риск, в то же время позволяя лицам, которые хотят избежать риска, передавать этот риск другим участникам рынка.

Однако торговцы производными ценными бумагами могут понести большие убытки, если цена базисного актив существенно изменяется. Действительно, в основе глобального финансового кризиса 2008-2009 гг. лежат убытки именно по производным ценным бумагам, базисным активом для которых послужил рынок недвижимости в США.

Первая современная стадия развития деривативов связана с торговлей иностранными валютами. Их создание было связано с отменой Бреттон-Вудских соглашений и введением плавающих обменных курсов в ведущих странах мира в 1971-1973 годах.

Вторая стадия развития была связана с созданием производных инструментов ценными, базисным активом для которых послужила процентная ставка. Это было вызвано увеличением волатильности процентных ставок в конце 1970-х годов. Финансовые учреждения, такие как банки и сберегательные учреждения, имели много чувствительных к ставке активов и обязательств на своих балансах. По мере увеличения волатильности процентных ставок чувствительность чистых активов (капитала) этих учреждений к шокам процентных ставок также увеличилась. В ответ Чикагская торговая палата представила в 1970-х годах многочисленные краткосрочные и долгосрочные фьючерсные контракты на процентные ставки.

Третья волна инноваций в сфере производных ценных бумаг произошла в 1990-х годах при создании кредитных де-

ривативов (кредитные форварды, кредитные опционы и кредитные свопы). Например, кредитный форвард - это форвардное соглашение, которое хеджирует от увеличения риска дефолта по кредиту (ухудшение кредитного качества заемщика) после выдачи кредита. Хотя покупатель кредитной защиты хеджирует подверженность риску дефолта, кредитный риск контрагента все еще существует в случае, если продавец не выполняет свои обязательства в соответствии с условиями контракта.

Основные виды производных финансовых инструментов следующие:

Форвардный контракт (Forward contract) - соглашение между покупателем и продавцом в момент времени 0 об обмене нестандартизированного актива на наличные деньги в будущем. Детали актива и цена, подлежащая уплате в дату истечения срока форвардного контракта, устанавливаются в момент времени 0.

Фьючерсный контракт (Futures contract) - соглашение между покупателем и продавцом в момент времени 0 об обмене стандартизированного актива на наличные в будущем. Каждый контракт имеет стандартизированный срок действия, и транзакции происходят на централизованном рынке. Цена фьючерсного контракта меняется ежедневно, поскольку рыночная стоимость актива, лежащего в основе фьючерса, колеблется.

Опцион (option) - контракт, который дает держателю право, но не обязательство, купить или продать базисный актив по указанной цене в течение определенного периода времени.

Колл опцион (call option) - опцион, который дает покупателю право, но не обязательство, купить основную ценную бумагу у продавца опциона по заранее установленной цене исполнения в или до заранее указанной даты.

Пут опцион (put option) - опцион, который дает покупателю право, но не обязательство, продать основную ценную бумагу продавцу опциона по заранее установленной цене в или до заранее установленной даты.

Своп (Swap) – соглашение между сторонами об обмене разнообразными финансовыми активами, которая включает в себя сделку обратного обмена того же финансового актива обратно через определенный в контракте срок.

9.5. Привлечение компанией внешнего финансирования. Процедура первичного размещения акций компании на бирже (IPO)

У любой компании фактически два источника денег на дополнительные инвестиции и развитие. Во-первых, это собственные средства акционеров компании или нераспределенная прибыль. Данный источник финансирования подразумевает под собой ограниченные средства и как следствие довольно медленное развитие, поэтому большинство компаний прибегают к заемному капиталу или внешнему финансированию.

Существует 2 основных вида внешнего финансирования:

1. Выпуск дополнительных акций или привлечение акционерного капитала
2. Привлечение долгового капитала в виде облигаций или банковских кредитов.

Выбор к какому из внешних источников прибегнуть будет зависеть от размера бизнеса. Если компания относится к малому или среднему бизнесу, то самым распространенным источником финансирования будет банковский кредит, как только фирма становится значительной в размерах, она начинает нуждаться в значительных дополнительных вложениях,

то тогда можно привлекать капитал путем выпуска акций или облигаций на первичных рынках.

Первичные рынки (primary markets) - это рынки, на которых корпорации привлекают средства посредством новых выпусков акций или облигаций. Большинство операций на первичном рынке совершаются через инвестиционные банки (например, Morgan Stanley или Bank of America Merrill Lynch), которые служат посредниками между корпорациями-эмитентами и конечными инвесторами в ценные бумаги.

Основные этапы выхода компании на IPO представлены на рис. 9.1:



Рис. 9.1. Этапы выхода компании на IPO.

Инвестиционные банки могут проводить продажу акций на первичном рынке, используя твердое обязательство (инвестиционный банк гарантирует корпорации цену для вновь выпущенных ценных бумаг, покупая весь выпуск по фиксированной цене от корпоративного эмитента) или андеррайтинг на основе максимальных усилий (когда андеррайтер не гарантирует эмитенту цену и выступает в качестве агента по размещению или распространению за плату).

Банк покупает акции у эмитента по гарантированной цене (называемой чистой выручкой) и перепродает ее инвесторам по более высокой цене (называемой валовой выручкой). Разница между валовой выручкой и чистой выручкой (называемая спредом страховщика) представляет собой компенсацию расходов и рисков, понесенных инвестиционным банком при выпуске.

Часто банк-андеррайтер привлекает ряд других инвестиционных банков, чтобы помочь продать новый выпуск, вместе они получают название синдикат (syndicate).

Преимущества для компании в проведении IPO состоят в следующем²³:

- *Привлечение дополнительного долгосрочного капитала.* Средства привлекаются для обеспечения развития компании, увеличения объема оборотных средств, осуществления инвестиций в основной капитал или НИОКР, рефинансирования или уменьшения долговой нагрузки.

- *Получение справедливой рыночной оценки стоимости компании.* Акции публичных компаний более ликвидны, их отличает большая информационная прозрачность и высокие стандарты корпоративного управления, так как в процессе подготовки к IPO они проходят жесткий due diligence со сто-

²³ PWC. Путеводитель по выходу на IPO. Руководство по размещению ценных бумаг на бирже: <https://www.pwc.ru/en/capital-markets/assets/roadmap-for-an-ipo-rus.pdf> (Дата обращения: 11.11.2019).

роны банков и контролирующих органов. Как следствие стоимость публичных компаний обычно несколько выше, чем стоимость сопоставимых частных компаний. отчасти благодаря более высокой ликвидности, наличию информации о компании в открытых источниках и возможности легко определить рыночную стоимость.

- *Повышение ликвидности акций компании.* Акционеры могут получить выгоды благодаря более высокой ликвидности акций компании и повышению ее стоимости. Со временем владельцы бизнеса могут продать часть своего портфеля акций на открытом рынке или использовать их в качестве залога для обеспечения кредитов.

- *Мотивация ключевых специалистов.* Предоставление прав на акции компании может способствовать привлечению, сохранению долгосрочной мотивации ключевых сотрудников.

- *Улучшение имиджа компании.* Размещая акции компании на правильно выбранной биржевой площадке, компания может приобрести более широкую известность на рынке, обеспечить узнаваемость бренда и получить признание на международном уровне, а также в целом повысить доверие к компании со стороны ее заинтересованных сторон

Однако, несмотря на все вышеуказанные преимущества, компании все же предпочитают привлекать долговое, а не акционерное финансирование в силу следующего ряда причин:

- Не хотят терять контроль над компанией и допускать к управлению дополнительных акционеров

- Процедура IPO стоит довольно дорого, выпуск облигации или получение кредита обходятся для компании значительно дешевле

- Долговые обязательства дают налоговую выгоду - проценты по ним вычитаются из налогооблагаемой прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод, что выход компании на первичное размещение акций оправдан при условии того, что компания уже является достаточно зрелой и устойчивой, она обладает высокими стандартами корпоративного управления и благоприятными финансовыми перспективами.

9.6. Факторы, влияющие на динамику акций компании. Классическая и поведенческая теория финансов

Краеугольной теорией, определяющей динамику акций компаний является *гипотеза эффективных рынков* - ГЭР (efficient markets hypothesis -EMH). Данная теория была разработана Нобелевским лауреатом по экономике Юджином Фамой и предполагает, что рыночные цены отражают всю имеющуюся информацию в любой момент времени. Таким образом, по мнению данной теории получение прибыли с помощью прогнозирования цен маловероятно и затруднено, так как гипотеза эффективного рынка предполагает, что главным фактором изменения цен является появление новой никому не известной информации. Было выделено три основных формы гипотезы эффективности рынка: слабая, средняя и сильная формы:

- Слабая форма гипотезы эффективного рынка: цены финансовых активов отражают всю информацию, содержащуюся в исторических данных об их динамике.

- Умеренная форма (полусильная форма) ГЭР: цены финансовых активов отражают не только историческую информацию, но и всю общедоступную информацию, имеющую отношение к данным активам.

- Сильная форма ГЭР: цены финансовых активов отражают любую информацию о компаниях, известную хотя бы одному участнику рынка (инсайдерская информация также включена в текущую цену).

Конечно же, если бы все финансовые рынки были бы полностью эффективными, то не было бы необходимости, ни в инвестиционных аналитиках, ни в трейдерах, ни в финансовых управляющих, однако, как мы видим в области финансов до сих пор работают очень много специалистов.

Сомнения относительно гипотезы эффективного рынка, особенно после краха фондового рынка в США в 1987 году, привели к появлению новой области исследований, поведенческих финансов, которая использует концепции других социальных наук, таких как антропология, социология и, в частности, психология, чтобы понять поведение инвесторов и динамику цен акций.

Психологи также обнаружили, что люди склонны быть слишком самоуверенными в своих суждениях. В результате инвесторы склонны считать, что они умнее других инвесторов. Поскольку инвесторы готовы предположить, что они понимают рынок лучше других, то, они торгуют на основе своих убеждений, а не чистых фактов. Эта теория может объяснить, почему рынки ценных бумаг имеют такой большой объем торговли, чего не может предсказать гипотеза эффективного рынка. Чрезмерная уверенность и стадное чувство инвесторов дают объяснение пузырям на фондовом рынке. Когда цены на акции растут, инвесторы связывают свою прибыль со своим интеллектом и обсуждают фондовый рынок. Этот энтузиазм из уст в уста и медиа могут создать среду, в которой еще больше инвесторов думают, что цены на акции в будущем вырастут. Результатом является петля положительной обратной связи, в которой цены продолжают расти, что приводит к спекулятивному пузырю, который в конечном итоге рушится, когда цены слишком сильно расходятся с фундаментальными показателями.

Область поведенческих финансов - молодая, но она дает надежду на то, что мы сможем объяснить некоторые особен-

ности поведения рынков ценных бумаг, которые недостаточно хорошо объясняются гипотезой эффективного рынка

Согласно теоретическим основам поведенческих финансов, инвесторы страдают от когнитивных предвзятостей и не могут рационально обрабатывать доступную информацию. Большая часть психологических / поведенческих аспектов, лежащих в основе таких теорий, были разработаны до выявления самих аномалий на финансовых рынках и теорий, основанных на иррациональности инвесторов. Согласно Канеману и Тверски (Нобелевским лауреатам по экономике за разработку поведенческих моделей), индивиды склонны рассматривать определенное событие как типичное или нетипичное и, исходя из этого, игнорируя законы вероятности, неправильно оценивают вероятность его наступления. То есть, люди совершают систематические ошибки при оценке вероятностей наступления определенных событий и также неправильно взвешивают уже определенные за них вероятности. Простым примером может служить эксперимент, проведенный авторами, в котором у участников спрашивали, вероятность наступления какого события выше: выпадение комбинации (Орел; Орел; Орел; Решка; Решка; Решка) при последовательном подбрасывании монеты или выпадение комбинации (Решка; Орел; Орел; Решка; Орел; Решка). Люди представляли первое события как более специфическое по сравнению со вторым и поэтому оценивали вероятность его наступления ниже, несмотря на то, что события являются равновероятными.

Анализ поведения и принятия решений показал, что инвесторы стремятся избежать потерь, даже тех, вероятность наступления которых предсказана с высокой точностью. Социальное взаимодействие также оказывает существенное влияние на процесс принятия решений инвестором. Большинство инвесторов внимательно следят за тем, что делают дру-

гие, а некоторые даже копируют основных участников рынка. Это явление стадного поведения тесно связано с рыночными аномалиями, такими как экономические пузыри (Shiller, 2000). Однако подобное поведение не обязательно является иррациональным, поскольку некоторые инвесторы, поведение которых копируют другие участники рынка, могут обладать лучшей информацией или лучшими навыками, и, следовательно, принимают лучшие инвестиционные решения, а инвесторы, копирующие их поведение, снижают свои издержки на получение и анализ информации. Также следование за другими участниками рынка может положительно влиять на эмоциональное состояние отдельного инвестора, так как в случае неудачи, он может утверждать, что весь рынок ошибался вместе с ним, и поэтому в принятии неверного решения нет его вины. Это еще более актуально в среде, где важна репутация, а системы бонусов обычно связаны с показателями доходности по отношению к рыночным индексам.

Таким образом, согласно теоретическим основам поведенческих финансов, процесс принятия решений обусловлен несколькими противоречивыми предубеждениями, такими как излишняя самоуверенность, отвращение к потерям, предвзятость, неправильный учет вероятностей, стадное поведение и другие. Они являются, в некотором роде, противоположными и противоречивыми силами, которые не дают инвесторам правильно интерпретировать статистические данные, что приводит к излишней волатильности и значительным кризисам, периодически наблюдаемым на финансовых рынках.

9.7. Конфликт акционеров и менеджеров – противоречия и пути решения

В предыдущих параграфах мы рассмотрели различные виды акций и облигаций, определили необходимость разли-

чать заемный и акционерный капитал. При первичном знакомстве с финансовыми рынками, создается впечатление, что акционерный капитал наиболее важен для развития фирм, однако это совершенно не так. В зависимости от страны в среднем с помощью размещения акций привлекаются от 8 до 12% дополнительного капитала, все остальное фирмы аккумулируют с помощью банковских кредитов и выпуска облигаций. Почему это происходит? Как мы помним выпуск облигаций предполагает дополнительную защиту инвесторов в случае банкротства компании в отличие от акций, тем самым решается проблема одна из ключевых проблем на финансовом рынке – *проблема асимметрии информации*.

Асимметрия информации, при которой одна сторона не обладает достаточными для принятия точных решений знаниями о другой стороне, участвующей в транзакции, является важным аспектом финансовых рынков. Например, менеджеры корпорации знают, честны ли они и имеют намного более точную информацию о том, насколько хорошо работает бизнес по сравнению с акционерами компании. Наличие асимметричной информации приводит к неблагоприятному отбору (*adverse selection*) и проблеме оппортунистического поведения (*moral hazard*).

Неблагоприятный отбор - это проблема, которая возникает до совершения транзакции: именно потенциально плохие заемщики наиболее активно ищут кредиты и финансирование. Согласитесь, что только те, кто любит сильно рисковать или откровенные мошенники согласятся на очень высокие процентные ставки по кредиту, так как они просто не надеются вернуть сам кредит. Вследствие этого некачественные заемщики будут постепенно вытеснять из рынка качественных, так как они будут согласны на более высокие ставки.

Решение проблемы неблагоприятного отбора на финансовых рынках заключается в устранении асимметрии информации путем предоставления инвесторам полной информации о лицах или фирмах, стремящихся получить финансирования для своей деятельности.

Оппортунистическое поведение возникает после совершения сделки: кредитор рискует, что заемщик будет заниматься деятельностью, которая нежелательна с точки зрения кредитора, поскольку из-за нее уменьшается вероятность возврата кредита. Например, как только заемщик получил кредит, он может взять на себя большие риски (которые могут принести ему более высокую доходность, но и увеличить риск дефолта), так как он рискует чужими деньгами. Оппортунистическое поведение имеет важные последствия для того, считает ли фирма легче привлекать средства с помощью долга, чем с помощью долевых контрактов.

Как мы уже знаем, акции являются правом на долю в прибыли и активах компании. Менеджеры управляют бизнесом и являются ответственными за принятие управленческих решений. Когда бизнес маленький, то и собственником и управляющим является одно и то же лицо и конфликт интересов отсутствует. Но как только бизнес начинает разрастаться, собственник-основатель отходит от управления предприятием и на роль управленца приходит кто-то иной, вот тогда и начинает возникать конфликт между акционерами (или принципалами в экономической теории) и менеджментом (агентами).

Для принципалов, компания рассматривается как инвестиция, они заинтересованы в получении максимальных дивидендов и росте котировок акций. Менеджеры получают заработную плату и премии за достижение целей, поставленных принципалами. Собственники рискуют всеми вложенными средствами, то есть всей стоимостью акций, но могут доволь-

но ограниченно влиять на деятельность корпорации, только участвуя и голосуя на собраниях акционеров, которые проводятся не чаще чем несколько раз в год и на которые выносятся лишь некоторые вопросы, касающиеся функционирования компании.

Для менеджмента компания представляет собой не только источник заработной платы и премий, но и способ приобретения деловых связей, некий социальный статус. Следовательно, целеполагание менеджмента и собственников компании не всегда совпадает, откуда и возникает конфликт интересов, получивший в экономической теории название проблема «принципал-агент».

Асимметрия информации позволяет управляющим принимать решения, которые собственники отследить не могут (продажа наиболее ценных активов компании, заключение невыгодных для компании контрактов с целью получения комиссии лично для себя и т.п.). Возможность подобных действий порождает специфические затраты со стороны акционеров для контроля и материального стимулирования менеджера.

Способы разрешения проблемы «принципал-агент»:

- Материальное стимулирование менеджеров с помощью пенсионного обеспечения, премий в виде пакетов акций компании, которые можно будет реализовать только через несколько лет после получения,

- Установление и контроль ключевых показателей эффективности (key performance indexes - KPI) менеджмента

- Назначение Совет директоров компании помимо членов правления независимых директоров, которые будут защищать права акционеров, осуществлять внутренний контроль и повышать эффективность внутрикорпоративного управления. При выходе на IPO наличие независимых дирек-

торов является одним из обязательных условий для успешного размещения акций на первичных рынках.

9.8. Государственное регулирование финансовых рынков

Финансовые рынки играют существенную роль в развитии современной экономики. Они способствуют переливу капитала в более эффективные отрасли, привлечению финансовых ресурсов для развития реального сектора экономики и распределению рисков. Развитый финансовый рынок является одним из факторов экономического роста и важным индикатором общего состояния экономики. В связи со всем вышесказанным государство всегда очень тщательно регулировало финансовые рынки и играло ключевую роль в обеспечении их стабильности. Можно выделить следующие основные цели государственного регулирования финансовых рынков:

■ *Легкость и быстрота осуществления финансовых трансакций.* На неликвидном рынке у инвестора могут возникнуть трудности с контрагентом, готового совершить желаемую сделку, и разница или «спред» между ценой, по которой можно купить ценную бумагу, и ценой, по которой она может быть продана, может быть довольно значительной. На более ликвидных рынках торговать проще, а спреда уже. Чем выше доверие к регулятору, тем выше доверие к самому рынку, что способствует в долгосрочной перспективе повышению его ликвидности.

■ *Прозрачность, доступность и полнота информации о сделках и ценах.* Асимметрия информации является одной из важнейших характеристик финансового рынка и именно государственное регулирование способствует ее преодолению. Как правило, чем менее прозрачен рынок, тем меньше людей хотят торговать на нем. Государство определяет стандарты

обязательного раскрытия информации перед инвесторами и назначает наказание за их невыполнение.

■ *Правовые процедуры, достаточные для урегулирования споров, обеспечения соблюдения контрактов и защиты инвесторов.* Как уже отмечалось ранее, финансовое развитие будет сдерживаться, если инвесторы не уверены в доступной информации о ценных бумагах, которыми они торгуют, в процедурах торговли, в способности контрагентов и финансовых посредников выполнять свои обязательства, а также в том, насколько будут защищены их права собственности как владельцев ценных бумаг после завершения сделки.

■ *Низкие транзакционные издержки осуществления финансовых операций.* Многие операции на финансовом рынке не привязаны к конкретному географическому местоположению, и участники будут стремиться завершать их в местах, где разумны торговые издержки, нормативные издержки и налоги. Таким образом, излишнее регулирование финансовых рынков может негативно сказываться на их развитии и являться еще одним препятствием на пути экономического роста.

■ *Обеспечение стабильности и антикризисное регулирование финансовых рынков.* Кризисные явления на финансовых рынках могут вызвать рецессию в реальном секторе экономики увеличить безработицу и уменьшить реальные располагаемые доходы населения. Для предотвращения значительных негативных последствий обычно используются инструменты монетарной политики, так как они обладают наименьшим внутренним лагом и не увеличивают размер государственного долга. Так, например, в период мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. ФРС США провела программу количественного смягчения и представила ликвидность крупнейшим финансовым институтам, а ЦБ РФ использовал беззалоговые кредиты для помощи российскому банковскому сектору.

Основные понятия

Акция. Взаимные фонды. Гипотеза эффективных рынков. Деривативы. Доходность к погашению. Институциональные инвесторы. Номинал облигации. Облигация. Обыкновенная акция. Опцион. Пенсионные фонды. Поведенческая теория финансов. Привилегированная акция. Своп. Страховые компании. Текущая доходность. Финансовый рынок. Форвардный контракт. Фьючерсный контракт. Хедж-фонды. Ценные бумаги.

Вопросы для обсуждения

1. В чем основные отличия первичных и вторичных финансовых рынков? Какие из них играют наиболее важную роль для привлечения финансирования корпораций?

2. Многие аналитики связывают замедляющиеся темпы роста ВВП в развивающихся странах с недостаточным развитием их внутренних финансовых рынков. Согласны ли Вы с данным утверждением?

3. «Страхование депозитов является хорошим делом, так как оно позволяет избежать банковской паники». Прокомментируйте это утверждение.

4. Объясните с точки зрения не склонного к риску инвестора, в какой из данных видов финансовых инструментов стоит вложить свои деньги — в обыкновенные акции, привилегированные акции или облигации?

5. Предположим, что вы работаете инвестиционным брокером и вам необходимо порекомендовать своим клиентам, которые рассказывают о себе, тот вид инвестиций (акции, облигации и банковские депозиты как в национальной, так и в иностранной валюте), который больше всего подходит к их отношению к риску. Обоснуйте ваши рекомендации.

1) «Я получаю свой доход в рублях и хочу минимизировать свой риск, в том числе и валютный, и получать стабильный доход».

2) «Я готов рисковать и хочу получить максимальный доход от своих инвестиций, при этом я не верю в стабильность рубля в ближайшем будущем».

3) «Я готов рисковать и хочу получить максимальный доход от своих инвестиций, при этом я считаю, что рубль будет укрепляться относительно других мировых валют на протяжении ближайших нескольких лет».

4) «Я не верю в стабильность рубля. Для меня самое главное — это сохранить свои накопления от инфляции, даже если не удастся приумножить их».

6. В чем проявляется противоречивость интересов менеджеров и акционеров (собственников)?

Тесты

1. Выберите правильное утверждение.

а) Заемщики покупают облигации, а кредиторы их выпускают.

б) Долгосрочные облигации приносят более низкую доходность,

чем краткосрочные облигации, так как они являются более рисковыми ценными бумагами.

в) Мусорные облигации — это облигации, которые были перепроданы большое количество раз.

г) Дисконтные облигации приносят регулярный доход своему владельцу благодаря ежеквартальным выплатам купона по облигации.

д) Нет ни одного верного ответа.

2. Какой из нижеприведенных видов облигаций будет иметь наименьшую доходность:

- а) облигация, выпущенная Федеральным казначейством США;
- б) облигация, выпущенная Министерством финансов РФ;
- в) облигация, выпущенная государством, обладающим наивысшим кредитным рейтингом;
- г) облигация, выпущенная корпорацией Apple;
- д) облигация, выпущенная довольно молодой компанией, занимающейся генетическими исследованиями.

Задания для самостоятельной работы

1. Для привлечения дополнительного финансирования компания «Магнит» выпускает акции и облигации. Выпущено 2000 акций и 400 облигаций. Купонная облигация стоимостью 10 000 руб. выпущена на 17 лет с ежегодной выплатой 7%. На следующий год после выпуска на обслуживание долга и на выплату дивидендов компанией направлено 400 000 руб. прибыли. Какова будет величина дивидендов на одну акцию?

2. Какова рыночная цена трехлетней купонной облигации номиналом 1,2 тыс. руб., до погашения которой остался 1 год. Ежегодные платежи по ней составляют 120 руб., а среднерыночная ставка процента равна 10%.

3. Какова рыночная цена 25-летней купонной облигации номиналом 1000 руб., до погашения которой осталось 2 года. Ежегодные платежи по ней составляют 126 руб., а среднерыночная ставка процента равна 8 %.

4. Рассчитайте рыночную цену трехлетней купонной облигации номиналом 1200 руб., которая выпущена 1 год назад. Ежегодные платежи по ней составляют 100 руб., а среднерыночная ставка процента равна: 1) 10%; 2) 8%; 3) 12%.

5. ПАО «Россельхозбанк» приняло решение разместить облигационный заем на финансовом рынке сроком на три года. Количество облигаций 75 000 штук, номинал 100 тыс. руб. По облигациям выплачивается купон по ставке 17% один раз в год. Среднерыночная доходность в экономике в настоящий момент равна 13%. Какова максимальная цена размещения данных облигаций?

Кейс.

Первоначальное публичное предложение (IPO) Facebook.

1 февраля 2012 года Facebook подал заявление о первоначальной регистрации в Комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC) и официально объявил о намерении провести первичное публичное размещение акций. Это было потенциально второе по величине первоначальное публичное предложение в истории рынков ценных бумаг после IPO Visa 18 марта 2008 года. Facebook был основан Марком Цукербергом в 2004 году как социальная сеть для студентов Гарвардского университета и за восемь лет расширился до более чем 900 миллионов активных пользователей в месяц по всему миру. Потенциал монетизации этой огромной пользовательской базы привлек внимание инвесторов. Многие обсуждали IPO Facebook уже много лет, но финансовый кризис 2007-2008 годов привел к спаду на рынке IPO. 20 января 2011, "Голдман Сакс" помог Facebook собрать 1,5 миллиарда долларов по закрытой подписке для оффшорных (не американских) инвесторов. Спрос на акции в 4 раза превышал предложение. После этого в 2011 году произошли IPO нескольких технологических компаний: LinkedIn, GroupOn и Zynga со смешанной реакцией рынка, а затем долговое объявление Facebook IPO в начале 2012 года.

В апреле 2012 года Facebook купил Instagram, социальную сеть для обмена фотографиями за \$ 1 млрд и заплатил 70% акций, что подразумевало, что Facebook оценил свои акции в \$30 до даты IPO. Согласно заявлению, поданному Facebook 9 мая 2012 года, компания намеревалась продать около 337 миллионов акций класса А и ожидала, что предложение принесет где-то от \$28 до \$35 за акцию. Из акций, предлагаемых, Facebook Inc. было продано 180 миллионов акций, а остальные 157 миллионов акций были предложены существующими акционерами. Акционеры класса А имеют ограниченное право голоса по сравнению с акционе-

рами класса В, которые, как ожидается, сохранят около 96 процентов права голоса после IPO.

Марк Цукерберг основал Facebook, изучая психологию в Гарвардском университете. Он был заядлым программистом и разработал сайты социальных сетей для сокурсников, включая Coursematch, который позволял пользователям просматривать других, получающих степень, и Facemash, где можно было оценить привлекательность людей. 7 февраля 2004 года г-н Цукерберг выпустил "Face Book", который позволил студентам Гарварда загружать фотографии, личную и академическую информацию. Это также позволило участникам искать людей в соответствии с их интересами и создавать онлайн-сеть друзей. В течение 24 часов 1200 студентов Гарварда зарегистрировались, и через месяц более половины студентов имели там свой профиль.

В августе 2005 года Facebook приобрел адрес Facebook.com и к концу 2000-х Facebook.com был доступен почти для всех колледжей/университетов США, средних школ и некоторых международных колледжей с 6 миллионами активных пользователей в месяц, что привело к ежегодным доходам в размере \$6 миллионов. Постепенно Facebook расширил доступ к пользователям по всему миру и развернул такие функции, как новостные ленты. Интерес инвесторов к Facebook начал расти, о чем свидетельствует интерес Yahoo к покупке Facebook за \$1 млрд, сделка, которая провалилась. В мае 2007 года Facebook представила собственную платформу, позволяющую разработчикам с приложениями интегрироваться на свой веб-сайт. К концу 2007 года Facebook имел 58 миллионов активных пользователей с годовым доходом в 153 миллиона долларов. В 2009-2012 годах наблюдался огромный рост пользователей за пределами Северной Америки и Европы, из таких стран, как Индия и Бразилия. Показатели проникновения на рынки в разных странах существенно различаются. По состоянию на 31 декабря 2011 года в таких странах, как Чили, Турция и Венесуэла, показатели проникновения превышали 85 процентов пользователей интернета, за которыми следовали Индия, Великобритания и США с почти 60 процентами проникновения. В Бразилии, Германии, Японии, России и Южной Корее показатели проникновения составляли менее 40 процентов пользователей интернета. Китай, где доступ к Facebook ограничен, практически не представлен на рынке. Facebook продолжал наращивать свою пользовательскую базу и 31 декабря 2011 года зафиксировал 845 млн пользователей и \$3. 71 млрд годовых доходов.

Facebook стал частью повседневной жизни многих людей, поскольку он помог им оставаться на связи со своими друзьями, семьей и клиен-

тами, открывать для себя мир вокруг них, делиться и выражать свои мысли и мнения. Facebook заявил, что их миссия состояла в том, чтобы сделать мир более открытым. Реклама часто была основным источником доходов для сайтов социальных сетей. Facebook предложил рекламодателям уникальное сочетание охвата и актуальности. Немногие фирмы, могли похвастаться объемом конкретных данных пользователей, которыми обладал Facebook. Однако это привело к проблемам конфиденциальности, что привело к судебным разбирательствам и расследованиям со стороны регулирующих органов. Кроме того, платформа Facebook позволил разработчикам создавать приложения и веб-сайты, которые могут быть интегрированы с Facebook. Разработчики интересовались Facebook из-за его глобального охвата и возможности доставки персонализированного и привлекательного контента. Таким образом, платформа Facebook предоставила Facebook возможность диверсифицировать свой поток доходов от чистой модели доходов, основанной на рекламе. Доля доходов, не связанных с рекламой, в общем объеме доходов на конец 2011 года составляла примерно 15%, что превышает 5,37% и 1,67%, зарегистрированных на конец 2010 и 2009 годов, соответственно.

Большинство фирм начинают внутреннюю подготовку к IPO неофициально за много месяцев до официального объявления. Существует множество причин, по которым фирма проводит IPO. На начальных этапах жизненного цикла фирмы венчурные капиталисты и частные инвесторы предоставляют значительный объем финансирования, в обмен на что они имеют значительную долю собственности в компании. Эти заинтересованные стороны, сотрудники и старшие менеджеры хотят разблокировать стоимость своих холдингов, когда они считают, что компания находится в сильной позиции для проведения успешного IPO. Еще одним важным мотивом для IPO является привлечение дополнительных средств для корпорации. Кроме того, публично торгуемой фирме легче привлечь и удержать лучшие таланты, поскольку они могут стимулировать сотрудников выпуском опционов на акции. Хотя это возможно даже для частной фирмы, часто бывает трудно торговать акциями на вторичных частных рынках. Однако превращение в публичную фирму также сопряжено с дополнительными расходами, связанными с соблюдением различных правил рынка ценных бумаг, надзором со стороны регулирующих органов и необходимостью удовлетворения ожиданий аналитиков Уолл-Стрит и инвесторов. Неспособность удовлетворить краткосрочные рыночные ожидания (ежеквартальные или ежегодные) часто серьезно влияет на цену акций после IPO.

Формальный процесс IPO начинается с найма компанией андеррайтера (ведущего менеджера). Затем руководство компании встречается с назначенным андеррайтером, юристконсультантом и бухгалтерами для рассмотрения информации о компании, необходимой для составления регистрационного заявления, которое должно быть подано в SEC. В течение ближайшего месяца SEC рассматривает заявление о регистрации и выдает письма с комментариями, в ответ на которые компания подает измененные заявления о регистрации. В ответ на письма SEC с комментариями могут быть поданы многочисленные поправки. Что касается компании, то после подачи первоначального регистрационного заявления начинается "период затишья", или "период ожидания", или "период остывания".

В течение этого периода SEC может рассматривать заявки компании и устанавливать ограничения на тип информации, которая может быть выпущена. Компания и андеррайтер могут начать продажи, распространяя предварительный проспект и оценивая потенциальный спрос на ценную бумагу, но не могут официально выпускать какие-либо акции. Предварительный проспект содержит информацию из первоначального регистрационного заявления, а также называется заявлением "отвлекающий маневр", поскольку в нем красным цветом вверху указывается, что документ может быть изменен до даты вступления в силу. Андеррайтер одновременно начинает создание синдиката инвестиционных банков, которые будут совместно работать над IPO. После этого синдикат готовится к "роуд-шоу" с аналитиками, брокерами и институциональными инвесторами для оценки спроса на акции, а также дать потенциальным покупателям возможность узнать больше о компании. После "roadshow", которое обычно длится около двух недель, андеррайтер встречается с руководителями компаний, чтобы определить окончательную цену IPO и количество акций, которые будут выпущены. Ценообразование является важным компонентом, поскольку компания стремится продать акции по справедливой цене, что также позволит потенциальным инвесторам получить хотя бы небольшую прибыль, как только акции начнут торговать публично.

Инвестиционные банки - это компании, предоставляющие финансовые услуги крупным корпорациям, включая андеррайтинг и распределение новых долговых и акционерных ценных бумаг, а также консультирование по вопросам слияний и поглощений. Отрасль была очень сконцентрирована с несколькими крупными компаниями, контролирующими большинство новых выпусков. В 2011 году было выпущено около \$ 33 млрд акций в 115 IPO, что составляет в среднем около \$ 300 млн. Десять ведущих инвестиционных банков контролировали более 90% рынка, а

пять ведущих фирм-почти 60%. Кроме того, в большинстве первоначальных публичных предложений участвовали несколько инвестиционных банкиров.

Инвестиционные банкиры играют очень сложную роль в процессе первичного публичного размещения акций, поскольку им поручено определить цену размещения. Этот процесс включает в себя балансирование желания фирмы максимизировать доходы от IPO с желанием инвестора получить высокую отдачу от инвестиций. На практике стремление обеспечить положительную отдачу и позитивный рассказ о повышении цен в день открытия привели к занижению цен на большинство IPO. В период с 2001 по 2011 год средняя доходность за первый день составила примерно 12%. Это занижение цен привело к тому, что фирмы недополучили более 30 миллиардов долларов. В то время как инвесторы испытали положительную доходность в первый день торговли, как правило, долгосрочные инвестиции в IPO показывали отрицательную доходность. Инвесторы, которые приобрели акции на IPO в конце первого дня и держали акции в течение трех лет, заработали прибыль почти на 7% ниже аналогичных фирм в своей отрасли между 2001 и 2010 годами.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ IPO И ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ

За несколько месяцев до объявления IPO Facebook ряд технологических фирм завершили первоначальные публичные предложения со смешанными результатами. Три из наиболее обсуждаемых IPO за предыдущий год были LinkedIn, GroupOn и Zynga.

LinkedIn - это сайт социальной сети, предназначенный для работающих профессионалов. Он имел более 17,5 миллионов пользователей, в основном в Соединенных Штатах и Европе. Компания стала публичной на 19 мая 2011 года по \$ 45 за акцию при оценке в \$ 4,3 млрд. Тем не менее, акции открылись в \$83, вверх 84 процентов и закончили день в \$94.25, вверх 109 процентов. С тех пор акции были довольно волатильными, однако в день IPO Facebook они все еще выросли примерно на 5 процентов от цены закрытия первого дня.

GroupOn это веб-сайт, который показывает и скидки подарочные сертификаты в различных городах по всей территории Соединенных Штатов и других стран мира. Компания испытала почти немедленный успех и быстрый рост после своего основания в конце 2008. Три года спустя компания стала публичной по цене \$ 20 за акцию при оценке в \$ 13 млрд. В первый день торгов цена акций выросла почти на 50 процентов до \$29.52. Однако после первого дня торгов курс акций быстро снизился. Через три недели после IPO цена акций была ниже цены предложения в \$

20. С тех пор акции продолжали снижаться, до примерно \$10 за акцию до IPO Facebook.

Zynga предоставляет игры и приложения для социальных сетей, таких как Facebook. К 2009 году Zynga стала крупнейшим разработчиком приложений Facebook с более чем 40 миллионами ежемесячных пользователей. Компания решила выйти на рынок в конце 2011 года и начала торговаться 16 декабря. Zynga оценивалась в \$ 10 за акцию с общей капитализацией в \$7 млрд. Однако, в отличие от первоначальной доходности LinkedIn и GroupOn, акции упали в первый день на 5 процентов до \$9.50. После торгов в течение нескольких недель, акции быстро выросли в цене до более чем \$ 14 в начале 2012 года. Это повышение цены не продлилось долго, так как цена акций снизилась до \$ 7 к середине мая, когда возникли вопросы о способности компании разрабатывать новые приложения и расти. Поскольку Facebook определял цену предложения, необходимо было учитывать недавнюю историю этих IPO. Компания хотела убедиться, что она не оставит на столе столько денег, сколько LinkedIn; однако она также не хотела испытывать негативную рекламу, связанную с быстрым снижением цен, как GroupOn и Zynga.

Индустрия социальных сетей позволяла пользователям общаться с другими людьми через интернет. За последние двадцать лет эта отрасль претерпела значительные изменения. Многие компании, как правило, добиваются успеха в течение короткого периода времени, а затем их обгоняет новейшая компания или веб-сайт. С момента основания Facebook в 2004 году компания стала доминировать в индустрии социальных сетей, обгоняя MySpace и другие небольшие компании очень быстро. Незадолго до IPO Facebook, Twitter и Pinterest вошли в отрасль в качестве конкурентов, но они все еще были относительно небольшими частными компаниями. Доминирование Facebook привело к почти полному отсутствию конкурентов, что затрудняет прямые сравнения. Тем не менее, Facebook можно было бы сравнить с другими недавними высокотехнологичными IPOs, а также с другими крупными технологическими компаниями.

Доходы Facebook сильно зависели от рекламы, даже когда она увеличивала свои доходы через Facebook Platform. В первом квартале 2012 года на рекламу приходилось 82% доходов, что является самым низким уровнем для Facebook. Это было поводом для беспокойства, поскольку рекламодатели, как правило, не имеют долгосрочных обязательств в индустрии социальных сетей. Если Facebook стал свидетелем снижения роста пользователей или времени, проведенного пользователями в интернете, его доходы от рекламы могли серьезно пострадать. Кроме того, в отличие от поисковой рекламы, где расчет чистой прибыли или убытка от

каждого клика относительно прост, демонстрация отдачи от инвестиций многих компаний в социальных сетях оказалась сложной задачей. Экономическая ценность фанатов, подписчиков и лайков еще не определена.

Всего за несколько дней до IPO roadshow, 23 апреля 2012 года Facebook публично объявил о своей квартальной прибыли за первый квартал 2012 года, и оказалось, что доходы не успевают за ростом пользователей. Финансовые показатели показали, что доходы Facebook были ниже, чем в последнем квартале 2011 года, в то время как база пользователей продолжала расти. 15 мая 2013 года, всего за два дня до IPO, General Motors (GM), как сообщается, планировала прекратить рекламу на Facebook после того, как руководители автопроизводителя определили, что их платная реклама мало влияет на покупки автомобилей потребителей. Глава отдела маркетинга GM Джоэл Эваник сказал, что детройтский автопроизводитель определенно пересматривает рекламную стратегию в Facebook, хотя контент (неоплаченные страницы Facebook) эффективен и важен. Это, конечно, не те новости, которые Facebook хотел бы близко к своему IPO. Кроме того, эта новость могла бы быть потенциально тревожной, если бы другие крупные рекламодатели чувствовали то же самое, что и GM.

Рост пользователей Facebook, казалось, замедляется, поскольку он увеличил уровень проникновения на рынок. Годовые темпы роста ежемесячных активных пользователей по итогам первого квартала 2010, 2011 и 2012 годов составили 219, 58 и 33 процента соответственно. Поскольку рост пользовательской базы замедлился, Facebook необходимо было найти способы увеличить свое взаимодействие с текущими и будущими пользователями. Кроме того, поскольку все больше пользователей начали получать доступ к Facebook через мобильные продукты, Facebook необходимо было найти способы монетизации этого потока доходов. Это беспокоило, так как Facebook еще не проявил способности сделать это. Несколько фирм, таких как Google, Twitter и Microsoft, продолжали обеспечивать жесткую конкуренцию Facebook. Google+, социальная сеть Google, была глобальным конкурентом Facebook. Было также несколько крупных региональных конкурентов, таких как Cyworld в Корее, Mixi в Японии, Orkut (принадлежит Google) в Бразилии и Индии и vKontakte в России. Даже если бы в какой-то момент в будущем Facebook решил расширяться до Китая, ему пришлось бы конкурировать с такими известными игроками, как Renren, Sina и Tencent.

Facebook подсчитал, что в 2011 и первом квартале 2012 года до 19 процентов и 15 процентов их доходов, соответственно, были получены от приложений Zynga. Zynga разрабатывала и эксплуатировала онлайн игры

на различных платформах и собственных сайтах. Финансовые результаты Facebook могут отрицательно сказаться, если Zynga снизит свою зависимость от Facebook. Кроме того, Facebook был подвержен сложным и развивающимся законам и положениям США и других стран, касающихся конфиденциальности и защиты данных. Еще одним потенциальным риском для Facebook была концентрация собственности и контроля в руках г-на Цукерберга, о чем говорится ниже.

СОБСТВЕННОСТЬ И КОРПОРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ

Facebook принял двойную структуру собственности (класс А и класс В). Несмотря на то, что оба класса акций пользовались равными правами на денежный поток, акции класса В имели десять прав голоса на акцию в отличие от только одного права голоса на акцию, предоставленного акциям класса А. IPO Facebook включало только акции класса А, и после IPO ожидалось, что акции класса А сохранят едва 4 процента прав голоса. Другими словами, акционеры, получившие акции на IPO, инвестировали в Facebook в обмен на ничтожную власть над управлением.

Поскольку г-н Цукерберг владел или имеет прокси-права на большинство акций класса В, он, вероятно, контролировал приблизительно 57 процентов голосов, даже после IPO. В то время как структура двух классов и владение классом акций с высокой голосующей властью не были редкостью для основателей и ранних инвесторов, этот вид концентрированного контроля был очень редким в больших масштабах. Например, 18 августа 2004 года Google провела IPO с двухклассовой структурой, а ее соучредители Ларри Пейдж и Сергей Брин вместе сохранили 38,2% голосов. Большинство соучредителей компаний сохранили значительную часть прав голоса после IPO, но Facebook был другим из-за уровня контроля, проведенного г-ном Цукербергом.

Поскольку г-н Цукерберг контролировал большинство голосов, Facebook был классифицирован как «контролируемая компания» в соответствии с правилами корпоративного управления для компаний, котирующихся на NASDAQ. Листинговый центр NASDAQ OMX в США заявил, что " контролируемая компания " не обязана иметь большинство независимых директоров, а также не обязана иметь независимого директора, контролирующего вознаграждение исполнительного директора и директорские должности. Будущее Facebook сильно зависело от мыслей и действий г-на Цукерберга.

ЦЕНЫ IPO

Morgan Stanley & Co. ООО было ведущим андеррайтером, а 32 других инвестиционных банка, включая Goldman Sachs, Merrill Lynch, Barclays Capital, Citigroup Global Markets, участвовали в качестве андеррайтеров в IPO Facebook. Инвестиционные банкиры были готовы заработать значительные комиссии и сборы в Facebook IPO. Ценообразование на IPO - это как искусство, так и наука. Ведущий инвестиционный банкир должен был сбалансировать интересы эмитента акций и инвесторов. В то время как компания хотела бы высокую цену предложения, чтобы привлечь больше капитала, ключевые инвесторы хотели бы цену достаточно низкой, чтобы был некоторый рост акций, когда он начал торговать на вторичных рынках (например, NYSE, NASDAQ и т. д.). В то время как ведущий инвестиционный банкир учитывал вклад остальной части инвестиционного банковского синдиката при ценообразовании IPO, он в значительной степени нес ответственность за успех IPO.

Morgan Stanley был ведущим андеррайтером для LinkedIn и Zynga IPO, которые состоялись за несколько месяцев до IPO Facebook, но получили негативную рекламу за то, что не получили правильные цены.

За день до IPO Facebook LinkedIn торговался более чем на 100 процентов выше цены IPO, а Zynga торговалась на 44 процента ниже цены предложения.

17 мая 2012 года команда менеджеров Facebook и инвестиционные банкиры пытались определить подходящую цену предложения для акции, разработав пятилетний финансовый прогноз. Все считают, что нынешние темпы роста являются неустойчивыми навсегда; однако мало кто знает, насколько быстро они снизятся. Инвестиционные банкиры считали, что рост будет быстро снижаться и выровняется на 4% через пять лет, в то время как руководство Facebook полагало, что рост будет снижаться медленнее, прежде чем выровняться. К счастью, все согласились с тем, что маржа будет относительно постоянной в течение прогнозируемого периода. В то время как Morgan Stanley хотел помочь Facebook собрать максимальную сумму капитала, он также хотел вознаградить своих клиентов/инвесторов за их покровительство. Это может быть сделано путем ценообразования IPO со скидкой (т. е. незначительно занижена его справедливая стоимость) и была распространенной практикой в процессе ценообразования IPO. Решение о цене предложения было принято быстро, так как Facebook должен был начать торги на NASDAQ утром 18 мая 2012 года.

Вопросы к кейсу:

1. Оцените плюс и минусы выхода на биржу для компании.
2. В чем конкурентные преимущества бизнес модели Facebook?
3. Каковы были тенденции рынка IPO в момент объявления Facebook? Правильный ли момент был выбран для выхода на биржу?
4. Какова была ситуация на рынке IPO технологических компаний?
5. Какие риски Вы можете выделить в случае инвестирования в акции компании Facebook?
6. В чем состоит роль компании и инвестиционных банков в процессе IPO?

Глава 10. Работа по государственному заказу

10.1. Международные практики контрактных взаимоотношений в рамках госзаказа

Выполнение государственных заказов предполагает сложную организацию процесса. Причина этого - нарастающая потребность государств в различных товарах и услугах, и возможные злоупотребления, допускаемые участниками процесса. В результате этого в различных странах мира появились государственные контрактные системы. Данные контрактные системы объединяют в единый комплекс процедуры и правила, регулирующие отношения в процессе планирования обеспечения государственных нужд, отбора поставщиков, подрядчиков, исполнителей работ до заключения с ними договоров на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг и неисполнение этих договоров для обеспечения государственных и муниципальных нужд в рамках существующих бюджетных ограничений.²⁴ Для максимально четкого функционирования контрактной системы появляется особая функциональная структура, и, кроме того, привязанная к ней информационная среда. Появление контрактной системы государственного масштаба обеспечивает открытость и прозрачность госзакупок, повышает компетентность и ответственность заказчиков, стимулирует инновационный характер деятельности, повышает качество контроля за результатами работ по удовлетворению государственных и муниципальных нужд. Эти меры должны создать максимально эффективный процесс осуществления госзакупок. В процессе своего функционирования современная контрактная система обеспечивает равные условия работы контрагентов и существенно повышает уровень конкуренции всех участников экономиче-

²⁴ Кривошапко Ю. Минэкономразвития предлагает отменить закон о госзакупках. "Известия", 10 марта 2011 г.

ской деятельности. Появление единой информационной системы как неотъемлемой части контрактной системы дает возможность контролирующим органам получать достоверную и своевременную информацию о заключенных и осуществляемых муниципальных и государственных контрактах и обеспечивает необходимый качественный контроль за расходованием бюджетных средств на всех уровнях, а также соблюдением целей и задач по результатам исполнения таких контрактов. В будущем национальная контрактная система создает возможности не только управлять ценами и другими важными экономическими параметрами, но также и своевременно и эффективно предвидеть специфические риски, в том числе коррупционного характера, имеющиеся при заключении и реализации госконтрактов любого масштаба.

Национальные контрактные системы созданы и успешно применяются, являясь локомотивом развития, в таких развитых странах, как, например, США, Великобритания. В Соединенных Штатах под управлением федеральной контрольной системы находится контракты на сумму превышающие 500 млрд долларов. По нормам этой системы работают свыше 160000 различных коммерческих организаций. В соответствии с законодательством американской федеральной контрактной системы регламентируются в соответствии с весьма тщательно разработанными Федеральными правилами планирования, распределения и выполнения государственных заказов, которые насчитывают порядка 4000 норм. Деятельность федеральной контрактной системы непосредственно координирует специальная служба государственного заказа США, являющаяся структурным подразделением административно-бюджетного управления страны. Соответствующие чиновники (контрактные офицеры) непосредственно следят за процессом.

В Великобритании государственные закупки находятся под контролем, подчиненного Казначейству управления по делам государства. В функции этого управления входит оценка и обоснование проведения тех или иных государственных закупок по всем госведомствам. Оно также осуществляет отбор проектов, сопровождает и контролирует процесс размещения госзаказа и управления заключенными контрактами²⁵.

Как уже было отмечено, в целях удовлетворения общественных интересов во многих странах широко применяются полноценные системы управления процессом планирования, размещения и исполнения контрактов, одной стороной в которых является государство (государственные контрактные системы). Важной отличительной особенностью национальной контрактной системы от работы на свободном рынке является широчайшее использование различных методик и способов планирования и обеспечения соблюдения государственных интересов, мониторинга цен закупок, баз данных стандартных контрактов, специфических способов контроля за ходом выполнения госконтрактов, эффективных процедур оценки результатов их выполнения, а также разработка и применение специализированных информационных ресурсов и программных инструментов управления и обеспечения работоспособности национальной контрактной системы.

Во многих странах мира существуют специальные уполномоченные органы, аккумулирующие и формирующие организационную и правовую базу национальных контрактных систем.

В Таблице 10.1 приведен список главнейших функций, присущих национальным контрактным системам различных государств мира и определяющих их особенности.

²⁵ Там же.

Таблица 10.1. Функции контрактных систем различных стран мира²⁶

	Планирование обеспечения государственных нужд	Библиотека типовых контрактов	Регламентация и методическое обеспечение исполнения государственных контрактов	Оценка и управление рисками	Контроль исполнения контрактов	Оценка результатов контрактов
США	+	+	+	+	+	+
Великобритания	+	+	+	+	+	+
Норвегия	-	-	-	+	-	-
Австралия	+	+	-	-	+	-
Сингапур	+	-	-	-	+	+
Новая Зеландия	+	+	-	-	+/-	-
Саудовская Аравия	-	-	-	-	+	+
Тайвань	+	-	-	-	+	+

Данные, сведенные в Таблице 10.1, показывают, что практически во всех странах, упомянутых нами, применяются различные элементы управления мерами гарантированного обеспечения государственных интересов. В ряде таких стран, например, в США и Великобритании, созданы и эффективно работают цельные национальные контрактные системы, в которых заложены механизмы контроля за полным жизненным циклом госзаказов любого масштаба, включая его планирование, размещение, а также выполнение. В Европейском Союзе, несмотря на его внутреннюю разнородность, все процедуры размещения и работы по госзаказам тщательно расписаны. Эти правила являются общеевропейскими и обязательными для исполнения во всех государствах-членах Европейского Союза.

На основе уже имеющейся мировой статистики можно количественно оценить степень вовлеченности различных организаций, получающих бюджетное финансирование, в

²⁶ http://economy.gov.ru/minec/resources/0c9e7d0043e54fbda86cffe6c2369c0f/moa_270210.doc (Дата обращения: 11.11.2019).

процессы государственных закупок в рамках работы в инновационной сфере, в некоторых представителях развитых стран и так называемых странах БРИКС - оценить долю организаций, применяющих современные технологические инновации и одновременно являющихся получателями бюджетного государственного финансирования, в общем числе функционирующих организаций на территории страны (Таблица 10.2)

Таблица 10.2. Оценка масштабов вовлечения организаций в процессы реализации государственного заказа на инновации в некоторых странах²⁷

Страна	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации и получавших бюджетное финансирование, в общем числе организаций, в %	
	2012	2013
Россия	2,1	2,0
Израиль	3,5	3,5
Япония	7,0	7,0
Великобритания	7,1	н.д.
Бразилия	8,6	12,4
Италия	11,8	9,1
Германия	13,9	13,0
Франция	15,8	18,1
Финляндия	16,3	15,6
Канада	30,9	н.д.

Рассчитано по: Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Ст. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2014. С. 446, 448; Индикаторы инновационной деятельности: 2015. Ст. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2015. С. 301– 302, 306.

²⁷ Шувалов С.С. Государственные закупки как механизм стимулирования модернизации российской экономики. Научный доклад. — М.: Институт экономики РАН, 2015.

10.2. Функционирование российской государственной контрактной системы

В последние годы в Российской Федерации предпринимается ряд шагов в направлении формирования упорядоченного рынка государственных закупок и гарантии его информационной открытости, а также направленности на оказание поддержки отечественной промышленности, в определенной степени – стимулирования инновационного процесса в экономике, особую роль при этом играет принятие трех основополагающих федеральных законов в данной области: Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г.; Федерального закона № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» от 29 декабря 2012 г.; Федерального закона № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г.²⁸

С целью информационного обеспечения государственной контрактной системы создана и работает единая информационная система в сфере закупок (далее – ЕИС), которая содержит: планы закупок, информацию о ходе выполнения планов по закупкам и планов-графиков, сведения об осуществлении закупок и исполнении контрактов, актуальный реестр контрактов, постоянно обновляющийся реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и реестр жалоб пользователей системы, а также прочую информацию и документы, предусмотренные Законом № 44-ФЗ.)

Для реализации полномочий главного центра информационного взаимодействия всех участников контрактной системы (в том числе признанных поставщиками, подрядчиками, исполнителями) Законом № 44-ФЗ на ЕИС возложены

²⁸ Шувалов С.С. Там же..

все юридически значимые действия. ЕИС во взаимодействии с другими информационными системами выполняет формирование, хранение, обработку и предоставление накопленных данных (в том числе автоматизированных) всем участникам контрактной системы.

В 2016-2018 годах в ЕИС было зарегистрировано более 550 тысяч пользователей.²⁹ По состоянию на 31.12.2018 в ЕИС зарегистрировано 289 687 заказчиков, из общего количества которых закупки осуществляло не более 53 % (149 427) заказчиков, что аналогично данным за 2017 год (по состоянию на 31.12.2017 было зарегистрировано 286 639 заказчиков, из числа которых закупки осуществляли 151 443 заказчика).

Начиная с 2010 года в Российской Федерации проводится принципиальное совершенствование системы управления общественными финансами, основными направлениями которой также являются:

- формирование государственной бюджетной политики во взаимосвязи с основными показателями действующей государственной программ Российской Федерации;
- обеспечение конкурентной и прозрачной системы закупок и заказов для удовлетворения государственных и муниципальных нужд;
- повышение прозрачности и открытости бюджетного механизма государства.

²⁹ Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2018 года. <https://www.minfin.ru/ru/performance/contracts/purchases/#> (Дата обращения: 11.11.2019).

Реализованные за последние годы меры позволили обеспечить условия для устойчивого экономического развития и сохранения макроэкономической стабильности при неукоснительном соблюдении принятых расходных обязательств всех уровней и реализации основных приоритетов социально-экономического развития страны.

В то же время создана надежная основа и условия для следующего движения проводимой работы по повышению эффективности бюджетных расходов государства.

Наряду с указанными и уже реализуемыми в Российской Федерации направлениями развития, система нуждается в дальнейшем совершенствовании с учетом характерных особенностей, присущих лучшей зарубежной практике управления общественными финансами,

в том числе, являются:

- обеспечение полноты и высокого качества финансовой отчетности компаний и организаций государственного сектора;
- максимально возможная цифровизация всей системы государственного управления и бюджетного процесса.

Одним из магистральных направлений достижения эффективности бюджетных расходов и управления общественными финансами является развитие контрактной системы в области закупок товаров, работ, услуг для удовлетворения государственных и муниципальных потребностей.

Принятие группы поправок в Федеральный закон «О контрактной системе в области закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Закон № 44-ФЗ) и соответствующих актов Правительства Российской Федерации дает все возможности для перехода с 2019 года к новому уровню развития контрактной системы, главнейшими отличиями которого являются:

– трансформация всех государственных и муниципальных закупок в электронный формат, гарантирующий их открытость для общества и прозрачность;

– появление новой более совершенной модели финансового подтверждения участия в госзакупках, предполагающей дифференцированный размер финансового обеспечения заявки, возможность предъявления банковской гарантии в электронном виде, а также размещение финансовых средств, вносимых для подтверждения заявки на участие в госзакупке, на спецсчетах участника закупки в коммерческом банке, а не внесение их на расчетный счет электронной площадки;

– функционирование отобранных электронных площадок, начиная с 2013 года в соответствии с Законом № 44-ФЗ и соответствующих определенным универсальным и дополнительным требованиям, в том числе предполагающим необходимость проведения некоторого минимального объема госзакупок на соответствующих электронных торговых площадках;

– унификация информации о закупке путем использования описания позиции каталога товаров, работ, услуг, имеющейся в единой информационной системе в области закупок;

– упрощенный доступ к закупкам субъектов малого предпринимательства.

При этом Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и в его исполнение были предложены новые механизмы и инструменты управления общественными финансами, в надлежащей настройке и реализации которых важную роль играет развитие контрактной системы.

Наряду с указанным следует отметить, что контрактная система является инструментом достижения целей, для кото-

рого, основываясь на законодательстве Российской Федерации, определены правила его использования с учетом необходимости защиты общественных и государственных интересов.

Таким образом, необходимость достижения целей приоритетов и внесенных в документы стратегического планирования, качественного рывка в социально-экономическом развитии с учетом ограниченности бюджетных и временных ресурсов увеличивает необходимость и своевременность разработки и реализации системы мер по повышению эффективности не только контрактной системы, но и деятельности органов государственной власти, осуществляющих нормативно-правовое регулирование соответствующих сфер.

Мониторинг работы государственной системы закупок товаров, работ и услуг по обеспечению государственных и муниципальных нужд проводится, безусловно, в том числе и для осуществления различных мер по совершенствованию федерального законодательства РФ и других правовых норм, регулирующих и касающихся государственной контрактной системы в области закупок, в том числе, необходимых для достижения национальных целей, предусмотренных национальными, федеральными и региональными проектами.

На рис. 10.1 представлены данные о количестве заказчиков, осуществлявших закупки, в разрезе уровней заказчиков.



Рис. 10.1. Количество заказчиков, осуществляющих закупку, по уровням.

В результате анализа данных Единой информационной системы в сфере закупок (zakupki.gov.ru) о зарегистрированных заказчиках и о заказчиках, осуществлявших закупки в 2018 году, установлено следующее:

- 71,1% от общего количества заказчиков являются заказчиками муниципального уровня;
- 19,4% - заказчиками уровня субъекта Российской Федерации;
- 9,5 % от общего количества заказчиков пришлось на федеральных заказчиков³⁰.

³⁰ По данным ЕИС, представленным Федеральным казначейством РФ.

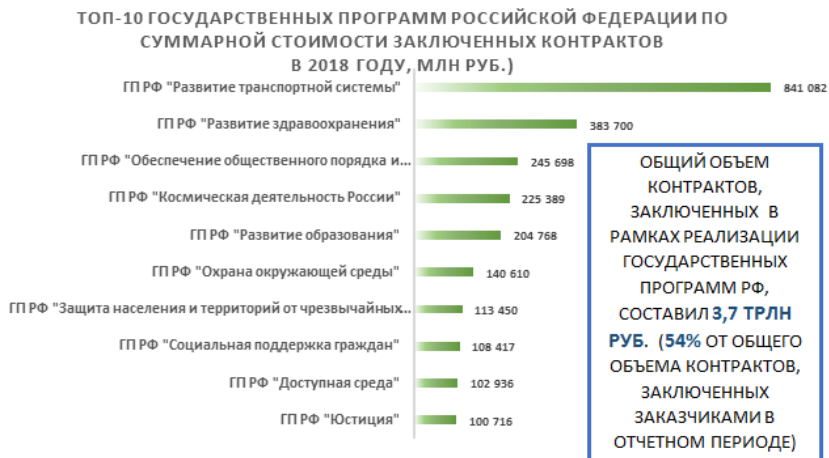


Рис. 10.2. Топ-10 государственных программ РФ по суммарной стоимости заключенных контрактов в 2018 г., млн. руб.³¹

Институт нормирования в области закупок способствует эффективному использованию бюджетного финансирования и предотвращает закупку товаров, заказ работ и услуг с избыточными потребительскими свойствами, а также или предметов роскоши.

³¹ Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2018 года. <https://www.minfin.ru/ru/performance/contracts/purchases/#> (Дата обращения: 11.11.2019).

Закон № 44-ФЗ и Бюджетный кодекс Российской Федерации препятствует осуществлению закупок, которые не предусмотрены план-графиками.

План-график является самостоятельным документом, который разрабатывается заказчиками в соответствии с планами необходимых закупок и содержит детализированную информацию относительно каждой закупки.

План-график закупок разрабатывается сроком на год и утверждается заказчиком в течение десяти рабочих дней после выделения ему определенного объема прав в денежном выражении на принятие и (или) выполнение обязательств или утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности в рамках действующего законодательства Российской Федерации.

Следовательно, заказчиками ежегодно разрабатываются, утверждаются и размещаются, по своей сути два сходных документа, которые являются основанием для принятия и (или) выполнения обязательств, один из них при этом содержит более детальную информацию.

В планах-графиках должен указываться суммарный годовой объем закупок, который в соответствии с пунктом 16 статьи 3 Закона № 44-ФЗ является утвержденным суммарным объемом финансового обеспечения на очередной финансовый год для осуществления заказчиком закупок в соответствии с Законом № 44-ФЗ, включая оплату по контрактам, заключенным до начала финансового года, но подлежащих оплате в указанном финансовом году.

Годовой суммарный объем закупок в 2018 году, указанный всеми заказчиками в планах-графиках, составил 12,64 трлн рублей, что на 22,4 % меньше, показанных в планах-графиках, размещенных в 2017 году (16, 28 трлн рублей)

Контроль в сфере госзакупок осуществляется Федеральной антимонопольной службой РФ (ФАС). В 2018 году

ФАС провела более 7000 плановых и внеплановых проверок, см. Таблицу 10.3.

*Таблица 10.3. Контроль в сфере госзакупок*³²

Плановые проверки	200
Внеплановые проверки, в том числе в отношении закупок для обеспечения:	6 890
- федеральных нужд	2 148
- нужд субъектов РФ	2 570
- муниципальных нужд	2 172

10.3. Государство как фактор экономического развития

В предшествующих главах учебника уже неоднократно рассматривалась характеристика государства. Необходимо более полно раскрыть его роль в экономическом развитии. Определение экономической природы (сущности) государства следует производить, учитывая всю совокупность существующих подходов. С позиции институционального подхода государство является организацией, имеющей контрактную (договорную) природу, но и обладающей преимуществом перед другими участниками процесса в обеспечении контроля (в основном налогового) в пределах его территории. С политэкономической точки зрения оно является выразителем интересов господствующего социального слоя (класса). В

³² Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2018 года. <https://www.minfin.ru/ru/performance/contracts/purchases/#> (Дата обращения: 11.11.2019).

макроэкономическом смысле оно является субъектом регулирования экономики в целом. В плане цивилизационного подхода государство выступает как выразитель национальных интересов и определенной системы ценностей.³³

Для России актуально комплексное применение всех указанных подходов, то есть: дополнение вертикального социального контракта горизонтальным (демократическим), обеспечивающее таким образом формирование широкой социальной опоры, повышение эффективности макроэкономической политики, максимальный учет характерных особенностей формирования российской цивилизации и национальных интересов.

Государство выполняет исключительно важную роль как в экономической, так и в общественной жизни, являясь наиболее значимым и концентрированным выразителем общенационального начала. Вместе с тем государство выступает не только как политический орган и элемент общественной «надстройки». Оно превращается в составную часть экономического базиса, в необходимый элемент национального хозяйства, формируя таким образом смешанный характер современной экономической системы. Такая роль государства является закономерным следствием определенной ступени развития экономики, существующей с начала XX века и отличающейся усложнением хозяйственных связей и экономической жизни в целом, усиление влияния кризисов, обострением и социальных противоречий, нарастанием международной конкуренции и пр.

Место государства в экономике определяется следующими факторами:

³³ Кульков В. М., Теняков И. М., Чирков М. А. Экономическая система России: учебное пособие. — Москва: Москва, 2019.

- «провалы рынка» универсального характера, подробно описанные экономической теорией;

- мировые тенденции экономического развития: XX и начало XXI века стали эпохой резкого усиления государственного влияния в экономике. Соотношение госрасходов к национальному ВВП в развитых странах кардинально возросла с примерно 10-15% в начале XX века до 40-50% в конце XX века и продолжает расти), а наступление псевдолиберализации на границе XX-XXI веков сменилось усилением вмешательства государства, обусловленным современными кризисами и геополитическим противостоянием в мире;

- уровень развития страны, исторически сложившегося состояния экономики: в случае России необходимо учитывать трансформационный характер ее экономики, сочетающий в себе необходимость разгосударствления плановой экономики при обеспечении управляемости сложных переходных процессов с их институционализацией, а в современных условиях - необходимость достижения поставленных перед Россией масштабных стратегических целей национального развития;

- фундаментальные национальные особенности страны. Значительная роль государства – это характерная черта российской экономической модели, обусловленная комплексом специфических факторов и целей национального экономического развития. Характерный для России феномен «государственности» на протяжении длительных исторических периодов предполагает наличие устойчивой сильной роли государства в национальной экономике, социальной жизни, а также в социокультурной области. Это особенно касается обеспечения экономической и военной безопасности страны. Данное явление, связанное с обширностью территории и богатством природных ресурсов, которые требуют защиты, принципиально отличает Россию от западных стран, не важ-

но, берем ли мы Российскую империю, Советский Союз или постсоветскую Российскую Федерацию.

История России свидетельствует, что значительное присутствие государства в экономике (с учетом временных особенностей) было характерным и в дореформенной феодальной России, и в пореформенной (после 1861 г.), вставшей на путь рыночно-капиталистического развития с явными элементами государственного капитализма. Советская плановая экономика по своему определению была еще более огосударствленной.

В современной экономике России наблюдается столкновение двух подходов к роли государства: либерального и дирижистского (градуалистского). Первый исходит из необходимости решительного разгосударствления экономики, повсеместной приватизации госсобственности, радикального сокращения государственных расходов на «дешевое государство» и «невидимую руку рынка». Альтернативный подход подразумевал сохранение в новых рыночных условиях направляющей роли государства, включая его обязательное участие в регулировании структуры форм собственности, в проведении структурной перестройки экономики, в организации процесса реформирования. В целом в России в 90-х гг. преобладал либеральный подход, осложненный низкой институционализацией экономики.

Предпринятые в 2000-е и 2010-е гг. попытки укрепления государства в России, резкого усиления его роли в самых разных сферах общественной жизни и определении его места в национальной экономической системе (в том числе, путем укрепления так называемой вертикали различных ветвей власти, усиления зависимости бюджетов более низких уровней от вышестоящих, расширения прогнозирования и стратегического планирования, усиления позиций государства в национальных значимых и стратегически важных отраслях,

создания во многих ключевых отраслях экономики государственных корпораций и пр.) нередко отождествляют с переходом к госкапитализму. Не следует забывать, что исторически за этим термином скрывались разные смыслы. В том числе: госкапитализм как форма капитализма ранней стадии при недостатке накопления частного капитала, как отражение «государственно-монополистического капитализма» - широко распространенного термина в экономических исследованиях XX века, как один из укладов (наряду с мелкотоварным укладом, частнохозяйственным капитализмом, социалистическим и прочими укладами) советской переходной экономики 20-х гг., как государственное предпринимательство в индустриальной рыночной экономике. При использовании этого понятия в современной ситуации необходимо учитывать современные реалии. Отмечая появившиеся опасности (деформация конкурентной среды, бюрократизация, коррупция и т.п.), следует при этом не забывать про объективные причины и позитивные последствия произошедших изменений: во многом это была реакция на чрезмерный уход государства из экономики 90-х гг., характеризовавшейся «диким рынком», повсеместным дерегулированием, избыточной ролью олигархического капитала и криминальных структур, отсутствием положительных структурных изменений, стагнацией и деградацией важнейших для России секторов экономики, включая науку и высокотехнологичные производства. При этом предпринималась попытка найти баланс соотношения между государством и рынком, нарушенный в начале реформ и сделать его более адекватным современному состоянию и специфике российской экономической модели.

Масштаб участия государства в национальной экономике в середине-конце 2010-х гг. характеризуется следующими основными показателями:

- доля государственных расходов в ВВП (в РФ – около 40% по консолидированному бюджету),
- доля госпредприятий в общей численности предприятий (в РФ – около 2,2 %),
- доля государственных инвестиций (в РФ – около 14%),
- доля занятых в госсекторе (в РФ – около 41%).³⁴

Первые два показателя находятся на общемировом уровне, два других – значительно его превышают. Однако в целом сопоставление с другими странами должно учитывать специфику национальной экономики.

Взаимоотношение государства с контрагентами в национальной и мировой экономике формирует, так называемый государственный рынок, он присутствует и играет важную роль во многих секторах российской экономики. В научной литературе часто встречаются классификации государственного рынка, которые в своей основе имеют степень участия государства в национальной экономике, способы управления и принятия решений в масштабах государства и на региональном уровне.

Современные достижения американской экономики стали возможными вследствие ее развития в особых условиях, которые активно способствовали раскрытию различных возможностей рыночного хозяйствования. В США появилась модель развития национального хозяйства на основе рынка, опирающаяся на мощные движущие силы, обеспечивающие научно-технический, технологический, а также социальный прогресс. Важным фактором данной модели стало активное, наряду со стихийными силами свободного рынка, воздей-

³⁴ Ведомости. Официальный сайт. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/11/14/741701-skolko-gosudarstva>; Росстат, официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 10.11.2019)

стве на развитие национальной экономики мощной национальной системы государственного регулирования.³⁵

Таблица 10.4. Типы государственного рынка

Критерии	Рыхлый тип	Плотный тип
Разграничение государственного и частного секторов	Переплетение собственности и интересов через широкое участие государственных органов, политиков и чиновников в предпринимательской деятельности, а предпринимателей - в управлении государственной собственностью; использование права принуждения для формирования негосударственных фондов и создания преимуществ отдельным частным предприятиям	Четкая грань между государственными и частными организациями; упорядоченность и прозрачность межсекторных финансовых потоков; эффективное устранение лиц, контролирующих государственный сектор, от предпринимательской деятельности, а действующих предпринимателей - от решающей роли в размещении ресурсов государственного сектора
Целеполагание на государственном рынке	Осуществляется в значительной мере на основе обычая и личного усмотрения; ключевую роль играют структуры исполнительной власти	Осуществляется через детальные процедуры, установленные законом; ключевую роль играют представительные органы
Деятельность государственного аппарата	Допускается ориентация в значительной мере на индивидуальные представления о благе государства, справедливости и эффективности, что в конечном счете приводит к ориентации на частные интересы	Ориентация на официально одобренные цели и в значительной мере формализованные критерии; жесткая бюрократическая дисциплина

Источник: Патрон П.А. Государственный рынок современной экономики. Автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. М.: 2008, с. 12.

В последнее десятилетие в России наблюдается сокращение совокупных бюджетных расходов — с 41% ВВП в 2009 г. до 34,5% в 2018 г. Однако данное снижение расходов может скрываться в расширяющейся системе квазигосударственных финансов, которые находятся в распоряжении разрастающегося госсектора. Вместе с общим объемом бюджет-

³⁵ Пороховский А. А., Вектор экономического развития, М., ТЕИС, 2002 г. с. 75

ных расходов на экономический рост также влияет их структура. Планомерное изменение структуры государственных расходов в рамках выполнения майского Указа Президента РФ, по многим оценкам, способно оказать небольшой положительный эффект на экономический рост в краткосрочной перспективе, при этом в долгосрочной перспективе это влияние может добавить рост ВВП в среднем до 0,4 п.п. ежегодно.³⁶

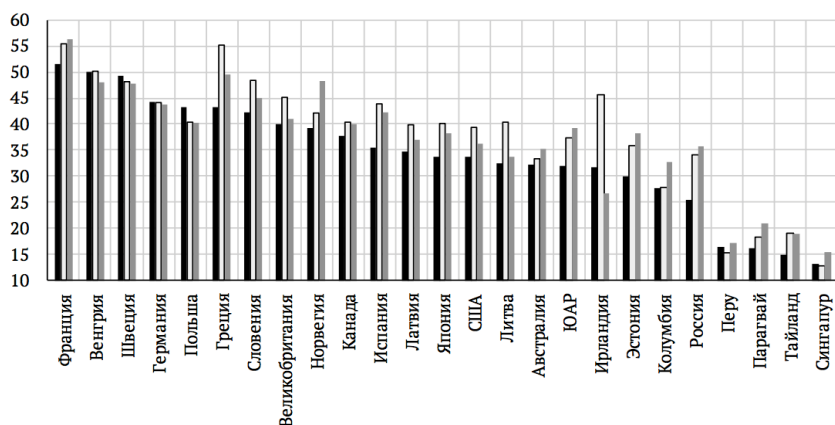


Рис. 10.3. Расходы расширенного правительства в отдельных развитых и развивающихся странах, % ВВП³⁷.

³⁶ Бюджет как инструмент экономического развития/С. Г. Белев, К. В. Векерле, Е. Т. Гурвич, А. Б. Золотарева, Н. С. Могучев, И. А. Соколов, Т. В. Тищенко, И. Н. Филиппова.—М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС

³⁷ База данных МВФ, <http://imf.org/> (Дата обращения: 9.11.2019),

Бюджет как инструмент экономического развития/С. Г. Белев, К. В. Векерле, Е. Т. Гурвич, А. Б. Золотарева, Н. С. Могучев, И. А. Соколов, Т. В. Тищенко, И. Н. Филиппова.—М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС.

Усилия стран нацелены на создание и поддержание благоприятных условий, обеспечивающих развитие инновационного потенциала. Необходимо отметить основные тенденции социально-экономического развития промышленно развитых государств.

1. Стимулирование деятельности в сфере науки и инноваций, где государство выступает как заказчиком, так и посредником между частным бизнесом и высокотехнологичной сферой экономики. Стимулирование выражается как в прямом непосредственном финансировании научных исследований и высокотехнологичных отраслей, так и в различных видах субсидий, а также налоговых и неналоговых льгот.

2. Защита интеллектуальной собственности приобретает в современных условиях все большее значение. И действительно, в некоторых странах мира она работает уже более сотни лет, однако только в конце XIX века на международном уровне были подписаны межгосударственные договоры о защите прав интеллектуальной собственности. В настоящее время совершенствование мер законодательства, теоретическая и практическая отработка процессов защиты прав интеллектуальной собственности, безусловно, являются необходимыми элементами успеха инновационной сферы любой экономики.

3. Создание и поддержка малых инновационных предприятий. Американские экономисты с середины XX века осознали важную роль компаний малого и среднего бизнеса в формировании инновационных процессов, и, начиная с 1958 г., в США постоянно разрабатываются и реализуются госпрограммы по развитию малого и среднего предпринимательства.

4. Глобализация процессов научно-технического развития. Заинтересованность все большего количества стран в инновационном развитии на современном этапе требует совер-

шенствования экономической политики, учитывающей мировые тенденции в инновационной и высокотехнологической областях. Глобальное международное сотрудничество, а также сверхоткрытость экономики многих государств мира позволяют им заимствовать и экспортировать самые последние технологии с целью использования их в национальном производстве, а также в совместном решении общих проблем мирового хозяйства. В процессах международного сотрудничества государства нередко заимствуют и внедряют в национальные экономики не только собственно технологии и идеи, а также и особенности управления инновационными процессами и развитием инновационного потенциала.

5. Государство формирует инновационную культуру общества. Большинство развитых стран помогает малому и среднему национальному бизнесу формировать у своего населения по-настоящему инновационное сознание с помощью создания специализированных консультативных служб, подготовки и переподготовки кадров, внедрения соответствующих мер в сферу образования.

6. Усиление роли государства в управлении инновационным развитием и наращиванием высокотехнологичного потенциала. Это требует нового целевого подхода к управлению сложными инновационными процессами в сочетании с долгосрочным планированием национального экономического развития и формированием благоприятной рыночной и институциональной среды.

7. Постоянный мониторинг мирового рынка инноваций и изучение процессов НИОКР. Отслеживание мировой практики и процессов национального инновационного развития на различных уровнях экономики используется во всех передовых странах для своевременного определения направлений инновационного развития, их корректировки и принятия своевременных мер.

8. Развитие частно-государственного партнерства. Современные процессы построения развитыми странами масштабных национальных и внутренних региональных экономических систем более эффективно проходит в рамках тесного сотрудничества и взаимосвязи государства, предпринимателей и общества. Однако, ведущую роль в таком сотрудничестве на нынешнем этапе развития обычно играет само государство: именно законодательство и госорганы обеспечивают благоприятный инновационный климат, государство директивно вырабатывает стратегию экономического развития в инновационном пространстве, осуществляет сложную координацию необходимых направлений деятельности согласованно с гражданским обществом в лице ученых, изобретателей, общественных организаций и бизнес-структур, генерирующих идеи и запускающих инновационный процесс на своих предприятиях.³⁸

9. Стимулирование создания венчурного капитала. В странах-лидерах программы развития и поддержки венчурного капитала возможно сгруппировать в следующие основные категории: фонды, работающие на частные средства и находящиеся под частным управлением; фонды, финансируемые и контролируемые государством; налоговые льготы или кредиты для предприятий и физических лиц, осуществляющих прямые инвестиции; венчурные ярмарки, финансируемые государством, и поддерживаемые государством бизнес-ангелы.

Основные понятия

Государственные расходы. Государственный бюджет. Государственный заказ. Государственный заказчик. Государ-

³⁸ Чирков М.А. Трансформация и оптимальное применение плановых и рыночных взаимоотношений в современной экономике - Москва: МАКС Пресс, 2016.

ственный контракт. Единая информационная система в сфере закупок. Закупка товара для обеспечения государственных или муниципальных нужд. Контрактная система в сфере закупок. Муниципальный заказчик. Оператор специализированной электронной площадки. Поставщик. Совокупный годовой объем закупок. Федеральная контрактная система. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Вопросы для обсуждения

1. Широко ли применяются ли государственные контрактные системы в мире?
2. Что представляет из себя контрактная система в России?
3. Какие функции выполняет Единая информационная система в сфере закупок (zakupki.gov.ru)?
4. Какие государственные органы осуществляют контроль в сфере госзакупок?
5. Насколько важен фактор присутствия государства в экономике для инновационного развития государства?

Тесты

1. В XX и начале XXI века соотношение госрасходов к национальному ВВП в развитых странах:
 - а) возросло;
 - б) снизилось;
 - в) оставалось примерно постоянным;
 - г) невозможно определить.
2. Место государства в экономике определяется:
 - а) «провалами рынка»;

- б) мировыми тенденциями экономического развития;
- в) фундаментальными национальными особенностями страны;
- г) все перечисленное верно.

3. Целью современной государственной контрактной системы является:

- а) учет компаний, работающих в различных отраслях национальной экономики;
- б) кардинальное сокращение государственных расходов;
- в) трансформация всех государственных и муниципальных закупок в электронный формат, гарантирующий их открытость для общества и прозрачность;
- г) создание системы поддержки госкомпаний.

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите аргументы в пользу развития государственных контрактных систем в условиях глобального международного сотрудничества, а также сверхоткрытости экономики многих государств мира.

2. Найдите в научных журналах или бизнес-изданиях примеры, когда контрактная система в российской экономике обеспечивает открытость и прозрачность госзакупок, повышает компетентность и ответственность заказчиков, стимулирует инновационный характер деятельности, повышает качество контроля за результатами работ по удовлетворению государственных и муниципальных нужд.

Глава 11. Особенности транснациональных компаний

11.1. Понятие транснациональной компании (ТНК)

Сегодня транснациональные компании³⁹ (ТНК) играют важнейшую роль как в мировой экономике, так и в национальных экономиках большинства стран. Что же это такое?

Международно-признанное определение ТНК впервые было дано в документах ООН в 1974 году. Один из его современных вариантов, данный UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) - Конференцией ООН по торговле и развитию - в 2008 году, гласит:

«*Транснациональная корпорация (ТНК)* – это корпоративное или некорпоративное предприятие, состоящее из материнской компании и ее зарубежных филиалов. Материнская компания определяется как предприятие, контролирующее активы других организаций в странах, иных, нежели страна базирования, обычно путем владения определенной долей капитала. Доля капитала в 10% или более обыкновенных акций или право голоса в корпоративном предприятии, или их эквивалент в некорпоративном предприятии обычно рассматривается как пороговое значение для контроля над активами»⁴⁰.

Таким образом, в отличие от чисто национальной компании, ТНК характеризуется наличием материнской компании в стране базирования и ее дочерних (или аффилирован-

³⁹ Нередко (например, в США) употребляется также термин многонациональная корпорация или компания - multinational corporation (or company) – MNC.

⁴⁰ World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. UNCTAD. New York – Geneva: United Nations Publication, 2008. P. 249. URL: https://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf (Дата обращения: 11.10.2019)

ных) компаний в других странах в качестве зарубежных филиалов. Но не всякая компания с наличием зарубежных филиалов признается ТНК – как видно из определения UNCTAD, материнская компания должна владеть не менее чем 10% капитала этих зарубежных филиалов. В различных странах может применяться и иной подход к определению этой пороговой величины. Так, в Великобритании она принята в 20% (там же, примечание 1), а в широко распространенном в США правовом словаре ТНК (МНК) определяется как компания, получающая не менее 25% дохода от зарубежных операций⁴¹.

Материнская компания, обычно расположенная в стране своего первоначального происхождения, играет в ТНК ключевую роль. Именно она своими капиталами, осуществляя прямые иностранные инвестиции, образует зарубежные дочерние компании, выступающие в качестве ее филиалов. Образование филиалов может происходить и при помощи портфельных инвестиций, если материнская компания поглощает уже существующую за рубежом компанию, получая над ней контроль путем приобретения крупного пакета акций, и тем самым превращая в свою дочернюю компанию.

Именно материнские компании являются центром контроля над деятельностью всей ТНК. Материнская компания не только контролирует зарубежные филиалы через участие в их капитале, но и влияет на подбор высшего менеджмента этих филиалов, используя его как еще один канал контроля. Материнская компания выступает и как технологическое ядро ТНК, обеспечивая свои филиалы результатами исследований и разработок. Технологическая монополия материнской

⁴¹ What is Multinational Corporation (MNC)? // The Law Dictionary. Featuring Black's Law Dictionary Free Online Legal Dictionary 2nd Ed. URL: <https://thelawdictionary.org/multinational-corporation-mnc/> (Дата обращения: 8.11.2019)

компания внутри ТНК также выступает и средством контроля, и средством удержания в материнской компании наиболее прибыльных сегментов цепочек создания стоимости.

В настоящее время можно нередко наблюдать ситуацию, когда штаб-квартира ТНК переносится из первоначальной страны базирования в какую-либо другую страну. Это связано обычно со стремлением сэкономить на издержках управления, путем размещения штаб-квартиры в таком месте, где уровень расходов на аренду офисов, на обеспечение телекоммуникационных услуг, на наем низшего персонала и т.д. является наиболее выгодным. Но это вовсе не означает утрату ТНК прочных связей с государством базирования материнской компании.

Первоначально ТНК развивались, прежде всего, в сфере промышленного производства. Однако со временем появились ТНК в сфере финансов, торговли (чаще всего это международные розничные сети), информационных и медийных услуг. К началу XXI века казалось, что именно банковские ТНК (Industrial & Commercial Bank of China, JP Morgan Chase) и ТНК в сфере IT-технологий (Apple, Microsoft) будут оспаривать друг у друга первенство в верхних строках рейтинга крупнейших ТНК мира. Собственно, если судить по уровню капитализации компаний, так оно и есть. На начало 2019 года самыми дорогими компаниями были торговая сеть Amazon, Microsoft, Alphabet (бывш. Google), Apple и финансовый конгломерат известного биржевика Уоррена Баффета - Berkshire Hathaway. За ними следует Facebook, два китайских конгломерата - в сфере информационной и медийной индустрии - Tencent, и в сфере электронной коммерции - Alibaba Group, фармацевтическая компания Johnson & Johnson и банк JP Morgan

Chase⁴². Однако если ранжировать ТНК по объему выручки, то последние десять лет верхние строчки в рейтингах занимают сырьевые (China Petroleum, Sinopec, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil) и промышленные (Toyota Motors, Volkswagen) гиганты. А последние десять лет список крупнейших по выручке ТНК возглавляет (в версии Fortune 500) розничная сеть Wal-Mart Stores⁴³.

11.2. История развития ТНК. Роль ТНК в процессе глобализации

Первые крупные компании с зарубежными филиалами возникли еще в XVII веке – это были компании, ориентированные на торговлю с колониями (например, английская и голландская Ост-Индские компании, английская компания Гудзонова залива). Но они еще не были в полном смысле слова ТНК – за пределами страны базирования они располагали лишь небольшими торговыми факториями. Первый шаг к образованию полноценных ТНК был сделан после промышленного переворота, и то далеко не сразу. Лишь после формирования крупных акционерных компаний, обеспечивших высокий уровень концентрации промышленного капитала, появляются корпорации, которые не только создают зарубежные филиалы, но и сосредоточивают в них заметную долю своего капитала.

Переход к расширению компаний не за счет торговой экспансии, а за счет развертывания производства в зарубежных филиалах, определялся в первую очередь возможностью обойти протекционистские таможенные барьеры. Наличие филиала позволяло, производя продукцию на месте, не платить пошлины за ввоз готовых товаров в страну (а в начале

⁴² <https://ru.fxssi.com/top-10-samyx-dorogix-kompanij-mira> (Дата обращения: 11.11.2019)

⁴³ <http://fortune.com/global500/> (Дата обращения: 11.11.2019)

XX века они достигали величин в 20-40%), а, напротив, получать определенные льготы за осуществление инвестиций в экономику данной страны. Наличие зарубежных филиалов, кроме того, позволяло выбирать для осуществления инвестиций страны с наиболее благоприятным налоговым и административно-правовым режимом. Именно эти обстоятельства были в числе факторов, обусловивших на рубеже XIX и XX веков преобладание международной торговли капиталом (в виде кредитов, прямых и портфельных инвестиций) над торговлей товарами.

Однако в конце XIX – начале XX века этот процесс находился еще на начальной стадии развертывания. Удельный вес зарубежных филиалов в общем обороте международных компаний был еще не слишком значителен, вывоз капитала протекал главным образом в форме небольших портфельных инвестиций, не дававших контроля над зарубежными компаниями. Экономика филиалов базировалась в основном на добыче природных ресурсов в колониальных и зависимых странах, а промышленная переработка этих ресурсов велась чаще всего уже материнской компанией. Образование зарубежных филиалов в развитых странах и в передовых отраслях промышленности было еще довольно редким явлением, хотя первые фирмы такого рода уже появились.

Можно привести в качестве примера компанию швейных машин Singer Manufacturing Company, основанную в США в 1851 году. Ключом к успеху компании стали множество патентов на усовершенствование швейной машины и агрессивный маркетинг, впервые с широким использованием потребительского кредита. Уже в 1867 году компания приходит в Шотландию и открывает свой первый зарубежный завод в Глазго, затем в 1873 году еще один в Бриджтоне, а в 1883 году открывается третий завод (Clydebank Factory). В 1882 году были открыты заводы в Канаде и в Австрии. В

конце XIX века регистрируется филиал компании в Российской империи, а в 1902 году начал работу знаменитый Подольский завод швейных машин. К началу Первой мировой войны компания владела сетью предприятий по производству швейных машин в США, Канаде, на территории Британской империи, в России и во многих странах Европы. В результате компания Singer захватывает 80% мирового рынка швейных машин⁴⁴.

В 30-е - 40-е годы XX века процесс образования ТНК был серьезно затруднен Великой Депрессией, резко ухудшившей условия международных экономических связей, а затем Второй мировой войной и трудностями послевоенного восстановления. ТНК современного типа начинают формироваться в 50-е – 60-е годы XX века. Этому способствует постепенное снижение трансграничных барьеров движения капиталов, а также выход на арену мирового хозяйства целого ряда новых национальных государств, образовавшихся в результате распада мировой колониальной системы. Многие из этих государств стали привлекательным полем для приложения иностранных инвестиций благодаря наличию у них разнообразных природных ресурсов и дешевой рабочей силы, и исчезновению монополии на проникновение в их экономику, ранее удерживавшейся странами-метрополиями. Именно в этот период начинается активное изучение специфики деятельности транснациональных корпораций. Одним из первых предпринял такие исследования американский экономист Раймонд Вернон.

Значительный толчок развитию современных ТНК дала также научно-техническая революция, позволившая крупнейшим компаниям за счет концентрации капитала обеспе-

⁴⁴ What is the history of the Singer Sewing Machine Company // Singer Sewing Machines. URL: <https://www.singermachines.co.uk/faq/singer-sewing-machine-company-history/> (Дата обращения: 11.11.2019)

чить себе преимущества в области разработки и применения передовых технологий, и воспользоваться этими преимуществами для экономической экспансии на территорию других национальных экономик.

Образование ТНК способствовало также углублению процесса переплетения промышленного и банковского капитала, развернувшегося еще на рубеже XIX и XX веков. Именно финансовый капитал стал играть главенствующую роль в обеспечении трансграничных потоков капитала, а давление крупных игроков на финансовый рынок ряда национальных государств выступало как средство получения ими благоприятных условий для осуществления инвестиций в экономику этих государств. Через инструменты финансового рынка обеспечивалась значительная часть контроля над финансовыми потоками зарубежных филиалов ТНК. Многие современные ТНК приобрели форму крупных финансово-промышленных групп, состоящих из промышленных, сервисных, торговых компаний, банковских, страховых и иных финансовых организаций.

Три ведущих банка Германии — «Дойче банк», «Дрезднер банк», «Коммерц-банк» - через владение акциями, доверенностями на право управления или через дочерние инвестиционные компании - контролируют крупнейшие корпорации Германии в сфере промышленности, транспорта, торговли, кредита и т.д. Например, вокруг «Дойче банк» группируются такие известные промышленные концерны, как «Сименс» и «Бош», химические концерны «Байер» и «БАСФ», а также строительные и издательские концерны. В США банк Chase Manhattan Corp. контролирует 21 нефинансовую корпорацию, каждая из которых входит в список 100 крупнейших корпораций США. Во главе такой группы может стоять и промышленная компания, но в нее обязательно входят и сильные финансовые структуры. Так, концерн IBM включает

в себя IBM Credit Corp., а General Electric - General Electric Capital Services. Для японских ТНК (Мицубиси, Мицуи, Су-митомо и др.) характерен универсальный состав, включающий банки, страховые и трастовые компании, торговые фирмы, и технологически интегрированные между собой компании различных отраслей.

Именно ТНК сыграли ведущую роль в развертывании процесса современной глобализации экономики, активно перенося свою деятельность в зарубежные филиалы по всему миру, используя возможности формирующегося единого мирового финансового рынка. Глобальная экспансия ТНК осуществляется через прямые иностранные инвестиции (FDI – Foreign direct investment). Именно они лежат в основе доминирующей роли ТНК в современной международной торговле и росте их влияния на развитие мировой экономики в целом. ТНК осуществляют более 90% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в зарубежные страны (величина накопленных ПИИ, осуществленных ТНК, достигает примерно 25,9 трлн долл.)

Деятельность ТНК как ведущей формы концентрации капитала, их конкуренция между собой и разнообразные конкурентные стратегии (такие как транснациональные слияния, поглощения и др.) являются мощным фактором изменений геоэкономической ситуации в мире: современные ТНК уже не ориентируются на интересы конкретной страны, даже если это страна их первоначального базирования. Приоритетом являются только собственные интересы транснациональной корпорации. При этом большая часть деятельности ТНК находится вне зоны контроля национальной страны и, соответственно, рычагов влияния на корпорации у правительств отдельных стран становится все меньше. Тем не менее и материнские предприятия, и филиалы ТНК вынуждены подчиняться законодательству того государства, где работает кон-

кретная ветвь корпорации. При этом ТНК могут включать не только частные, но и государственные предприятия. А соглашения, на основе которых осуществляется взаимодействие в рамках ТНК, могут быть как межгосударственными, так и частными - между инвесторами из разных стран.

В контексте географической расположенности, в 2016 г. в список крупнейших мировых ТНК входили американские транснациональные корпорации (в первой сотне они составляли одну треть), китайские, японские корпорации (причем наблюдается существенный рост их количества в последние годы), компании стран ЕЭС (ориентирующиеся, в основном, на наукоемкие сегменты - прежде всего в химической и фармацевтической отраслях).

Сегодня США являются крупнейшим экспортером прямых иностранных инвестиций. За период 2007 – 2011 гг. американские ТНК вывезли в третьи страны капитал в форме прямых иностранных инвестиций в размере 1 трлн. 670 млрд. долл. В 2011 году размеры вывоза прямых инвестиций США достигали 396,6 млрд. долл. по сравнению со среднегодовым вывозом капитала в 1986 – 1991 гг. в размере 26 млрд. долл. При этом темпы роста прямых иностранных инвестиций значительно опережали темпы роста ВВП и экспорта США⁴⁵. В 2015 году объем добавленной стоимости, произведенной американскими ТНК, иллюстрирующий их вклад в национальный ВВП и зарубежные принимающие страны, составил 5 трлн. 318,8 млрд. долл.⁴⁶

В настоящее время наблюдается постепенный перенос тяжести в производственной активности ТНК с филиалов на домашние производства. Эта тенденция коррелируется с

⁴⁵ Экономика США: эволюция модели в условиях глобализации. М.: Магистр Инфра-М. – 2014 – С.353 – 357.

⁴⁶ Activities of U.S. Affiliates of Foreign Multinational Enterprises in 2015. - Survey of Current Business –August 2017. - P.2.

общим трендом в процессах деоффшоризации, которая наблюдается в последние годы.

Со второй половины 70-х годов происходил рост объемов прямых иностранных инвестиций ЕЭС и Японии, а затем и Китая, постоянно набирающем экономическую мощь, а также ряда развивающихся экономик, в частности, Индии. Тем не менее, сегодня американские ТНК продолжают оставаться крупнейшим зарубежным инвестором в мире. По своему производственному, научно-технологическому и финансовому потенциалу сеть международного производства, созданная посредством прямых иностранных инвестиций США, существенно превосходит аналогичные сферы осуществления хозяйственной деятельности других стран.

Проникновение ТНК в экономику многих стран происходило с использованием различных методов экономического и политического давления для получения в этих странах наиболее выгодных условий приложения капитала. Экспансия ТНК, с одной стороны, способствовала развитию в этих странах ряда высокотехнологичных производств и созданию новых рабочих мест. С другой стороны, ТНК использовали те мощные позиции, которые они занимают на мировом рынке, для вытеснения конкурирующих национальных производств и для навязывания особо выгодных для себя (фактически неравноправных) условий инвестирования. Известна также жесткая антипрофсоюзная позиция многих ТНК, вызванная желанием сэкономить на найме местной рабочей силы.

11.3. Место и роль ТНК в мировой экономике. Глобальные цепочки создания стоимости

Период 1950-х – 1990-х годов характеризовался быстрым ростом ТНК и опережающим ростом числа их зарубежных филиалов. В XXI веке этот рост стал не таким бурным, но он продолжается. В начале 2000-х годов насчитывалось 65

тысяч крупнейших мировых ТНК вместе с 85000 их зарубежных филиалов. В 2016 году насчитывалось уже порядка 100 тысяч материнских ТНК с более, чем 890 тыс. филиалов и аффилированных компаний за рубежом.

ТНК занимают ведущее место в международном обороте товаров, капиталов и высоких технологий. Хотя они предоставляют всего 2% мировых рабочих мест (около 75 млн.), они производят более четверти мирового ВВП, им принадлежит примерно половина объема мирового промышленного производства, они обеспечивают от 1/3 до 2/3 (в зависимости от применяемых критериев подсчета) мировой торговли и более 80% рынка патентов, лицензий и ноу-хау. На некоторых товарных рынках, главным образом, сырьевых (пшеница, железная руда, табак, медь, кукуруза, бокситы, бананы...), ТНК занимают абсолютно доминирующие позиции – от 80 до 90%. Такие позиции делают ТНК основными игроками на мировом рынке и обеспечивают им лидирующее положение в мировой экономике в целом.

Экономика многих стран в существенной степени зависит от деятельности филиалов зарубежных ТНК, функционирующих на их территории. К примеру, к 2010 году 30% промышленного производства и 50% экспорта Китая было произведено дочерними или совместными с ТНК компаниями⁴⁷.

При этом именно научно-технологическая монополия ТНК играет в современных условиях главную роль в закреплении их преимуществ. На ТНК приходится 80% мировых расходов на НИОКР. Эти компании, выстраивая так называемые цепочки создания стоимости (value chains), контролируют ключевые фрагменты этих цепочек – научные исследования и разработки, использование интеллектуальной соб-

⁴⁷ Карсанова Э.Э. Эволюция роли ТНК в экономике развитых и развивающихся стран // *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2017, Vol. 7, Is. 4A. С. 244.

ственности (патенты, лицензии, но-хау), финансирование, маркетинговые и рекламные услуги, удерживая именно эти фрагменты за материнскими фирмами. В результате на долю производящих или сборочных филиалов приходится всего лишь несколько процентов добавленной стоимости, а основные финансовые потоки концентрируются в материнской компании.

В 2010 году специалисты Института Азиатского Банка Развития провели исследование, согласно которому Китаю достается лишь 3,6% экспортной цены айфона, производимого в Китае⁴⁸. Исследование специалистов четырех американских университетов подтвердило эти выводы: в цене айфона и айпада, производимых в Китае, от 50 до 60% составляет прибыль американских корпораций (львиная доля приходится на Apple)⁴⁹.

Совершенно аналогично выглядит распределение добавленной стоимости между материнской фирмой и ее аффилированными компаниями в развивающихся странах и в слу-

⁴⁸ Yuqing Xing, Neal Detert. How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China // ADBI Working Paper Series No. 257, December 2010 URL:

<http://web.archive.org/web/20150331124220/http://www.adbi.org/files/2010.12.14.wp257.iphone.widens.us.trade.deficit.prc.pdf> (Дата обращения: 30.10.2019)

⁴⁹ Kenneth L. Kraemer, Greg Linden, and Jason Dedrick¹ University of California, Irvine, University of California, Berkeley and Syracuse University. Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone. July 2011. URL:

<https://webzoom.freewebs.com/phsworldhistory/AP%20WH%20Unit%20V/Value iPad iPhone.pdf> (Дата обращения: 30.10.2019); Table 6-B Value chain of Apple iPad, by location and activity: 2010 // NSF/NCSES Archives Web Archive. National Center for Science and Engineering Statistics/ URL: <https://wayback.archive-it.org/5902/20150629014718/http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c6/tt06-b.htm> (Дата обращения: 30.10.2019).

чаях производства гораздо более простых, не высокотехнологичных товаров.

Стратегическое значение такого распределения цепочек стоимости состоит в том, что материнские компании ТНК блокируют перемещение исследований и разработок за пределы стран базирования и тем самым препятствуют самостоятельному научно-технологическому развитию стран, где расположены их филиалы. В случае более простых товаров ТНК получают львиную долю прибыли за счет услуг логистики, дистрибуции, маркетинга и конечных продаж.

С целью уменьшить расходы на уплату налогов ТНК имеют возможность манипулировать калькуляцией издержек, используя для обмена между своими филиалами так называемые *трансфертные цены*, отличающиеся от рыночных.

Трансфертная цена - цена, применяемая при обмене товарами в рамках транснациональных корпораций, совместных предприятий, между их подразделениями в разных странах; обычно не передается широкой огласке.

С их помощью образование более высоких прибылей демонстрируется в странах с льготными режимами налогообложения, в том числе, например, в сбытовых компаниях, зарегистрированных в оффшорных зонах. Производственные отделения поставляют туда продукцию компании по заниженным ценам, тем самым в странах с высокими налогами, где расположено производство, прибыли искусственно занижаются, а в оффшорных зонах, наоборот, раздуваются. Подобным образом действуют российские нефтяные компании, занижая цены, по которым нефть продается сбытовым филиалам, в том числе зарегистрированным за рубежом, где и оседает значительная часть выручки.

Ряд развивающихся стран, успешно реализовавших стратегию догоняющей модернизации (новые индустриальные страны – Сингапур, Южная Корея, Бразилия, Китай и др.),

также стремятся использовать преимущества ТНК для закрепления своих позиций в мировой экономике. Удельный вес ТНК, образованных в развивающихся странах, постоянно растет и некоторые из них прорываются в первые строчки рейтингов крупнейших компаний мира.

В 1975 г. в список 419 корпораций с оборотами выше 1 млрд. долл. журнала "Fortune" входило только 9 компаний из развивающихся стран (2.1% от общего числа). В 2011 г. доля компаний из развивающихся стран среди 500 глобальных компаний и банков "Fortune" составила 21.6% (109 компаний)⁵⁰. В 2015 году Industrial & Commercial Bank of China занял первое место среди ТНК по уровню чистого дохода.

Однако рано еще говорить о том, что компании из стран «периферии» или «полупериферии» сумели серьезно потеснить ТНК из стран «ядра» мировой экономики. Пользуясь своим огромным экономическим весом и приобретенным благодаря этому политическим влиянием, ТНК из стран «ядра» свободно проникают в национальные экономики развивающихся стран. А вот обратному процессу – проникновению ТНК из развивающихся стран в экономики стран «ядра» мировой экономики – успешно ставятся различные препятствия. Поэтому присутствие ТНК развивающихся стран в экономике развитых государств носит весьма ограниченный характер, хотя ряд сделок по проникновению капитала ТНК развивающихся стран в развитые все же имел место. До сих пор прямые инвестиции ТНК развивающихся стран направляются, в основном, в страны Азии, Африки и Латинской Америки⁵¹.

⁵⁰ Цветкова Н.Н. Транснациональные корпорации и транснациональные банки из стран Востока // Восток. Афро-азиатские общества: история и современность. №5, 2012. С. 88.

⁵¹ Цветкова Н.Н. Там же. С. 97.

Таблица 11.1. Сравнение валового национального дохода ряда стран и чистого дохода ТНК (млрд. долл., валовый национальный доход по паритету покупательной способности – 2017 г., чистый доход компаний – 2015 г.)

Страна	ВНД	Компания	Чистый до- ход
Сенегал	41,5	Industrial & Com- mercial Bank of China	44,4
Мали	40,0		
Ботсвана	38,9		
Мадагаскар	38,5	Apple	39,5
Мозамбик	35,7		
Албания	34,8		
Армения	29,5	Exxon Mobil	32,5
Кипр	28,8		
Чад	28,5		
Киргизская респуб- лика	22,4	Wells Fargo	23,0
Малави	21,9		
Молдова	21,5	Microsoft	22,0
Гаити	20,1		
Исландия	18,2		

Источники: Anne-Britt Dullforce. FT 500 2015 Introduction and methodology // Financial Time. June 19, 2015. URL: <http://im.ft-static.com/content/images/b38c350e-169d-11e5-b07f-00144feabdc0.xls>; World Development Indicators: Size of the economy // World Bank. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/WV.1> (Дата обращения: 30.10.2019)

Пока серьезные ТНК могут создавать лишь самые крупные из развивающихся стран. Что же касается стран со средними или небольшими масштабами экономики, то крупнейшие ТНК по своим возможностям превосходят национальные экономики целого ряда таких стран. Сразу стоит заметить, что популярное сравнение объемов продаж ТНК с национальным ВВП является грубой ошибкой, потому что ВВП по-

казывает объем добавленной стоимости, а в объем продаж включаются и издержки, что приводит к завышению оценок мощи ТНК примерно в четыре раза. Но даже если сравнивать только национальный доход и чистый доход компаний, то мы также получим весьма впечатляющие данные (см. Таблицу 11.1.)

Таблица 11.2. Финансовые возможности государства Австрия и двух крупнейших транснациональных австрийских банков (в млрд. евро, 2017)

Bank of Austria. Совокупные активы	836,790
Raiffeisen Bank International. Совокупные активы	135,146
Австрийская республика. Расходы государственного бюджета	73,8

Источники: Bank of Austria 2017 Annual report p.7 URL: https://www.bankaustria.at/files/GB2017_EN.pdf;

Raiffeisen Bank International FY 2017 Results p. 17 URL: <https://www.rbinternational.com/eBusiness/services/resources/media/829189266947841370-829189148030934104-1313004321749490937-1-2-EN.pdf>;

Budget 2018 at a glance. Federal Ministry Republic of Austria Finance. URL: https://english.bmf.gv.at/budget-economic-policy/Budget_2018_at_a_glance.pdf (Дата обращения: 29.10.2019)

Однако и для более развитых государств вопрос о том влиянии, которые могут оказать ТНК на их экономику и политику, решается по-разному. Можно, например, сопоставить финансовые возможности двух крупнейших австрийских транснациональных банков и федеральный бюджет Австрийской республики (см. Таблицу 11.2.).

Можно убедиться, что активы одного только Райффайзен банка почти вдвое превосходят расходы государственного бюджета Австрии. Разумеется, банки не могут распорядиться своими активами так, как государство распоряжается средствами государственного бюджета (то есть потратить их), но

их величина свидетельствует о той массе кредитов, которые могут вложить (или не вложить) в экономику эти банки.

Тем не менее, несмотря на такие мощные позиции, ТНК зависят от политики крупных государств с сильной экономикой (наиболее яркий пример – влияние санкций, вводимых США, на ограничение деятельности американских и европейских ТНК в России). Кроме того, после эпохи бурной экспансии, в последнее время ТНК стали терять эффективность. После небольшого периода восстановительного роста, последовавшего за кризисом 2008-2009 годов, стал снижаться объем прямых иностранных инвестиций, совершаемых ТНК, падает рентабельность капитала, сокращается объем торговых операций⁵². Вероятно, это также определяется не только экономическими, но и политическими причинами, и связано с общей тенденцией к нарастанию противоречий между различными группировками стран и вытекающей из этого сегментации мирового рынка.

11.4. ТНК в экономике России

После включения российской экономической системы в глобальную экономику ТНК достаточно быстро заняли в ней такие же серьезные позиции, как и в других странах. Крупный транснациональный капитал действовал как методом прямых иностранных инвестиций (строительство предприятий и сборочных цехов), так и путем поглощения успешных российских компаний. Значительная часть брендов, которые возникали как национальные торговые марки, теперь находится в собственности зарубежных ТНК.

Компания Unilever принадлежит бренд косметики «Чистая линия»; фирма Nestle владеет торговой маркой мороже-

⁵² The retreat of the global company // The Economist, 2017, January 28. URL: <https://www.economist.com/briefing/2017/01/28/the-retreat-of-the-global-company> (Дата обращения: 28.10.2019)

ного «48 копеек» и шоколада «Российский»; компания Carlsberg владеет марками пива «Балтика», «Невское», «Жигулевское», фирме Danone принадлежат бренды молочной продукции «Простоквашино» и «Растишка»; компания Pepsico владеет торговыми марками «Ессентуки», «Домик в деревне», «Веселый молочник», «Любимый», «Фруктовый сад», «Я»; компания Coca-Cola владеет брендом сока «Добрый»; марка шоколадных изделий «Коркунов» принадлежит компании Wrigley; торговой маркой «Лада» владеет концерн Renault-Nissan. Это лишь малая часть российских брендов, контролируемых ТНК.

В настоящее время в российской экономике присутствуют отделения, дочерние фирмы или филиалы многих десятков ТНК. Эти компании захватили доминирующие позиции в ряде отраслей российской экономики, в основном, работающих на потребительский рынок.

Список 50 крупнейших иностранных компаний, работающих в России (рейтинг Forbes 2016 года) второй раз подряд возглавила французская Groupe Auchan с годовой выручкой 414 млрд. рублей. Вместе с Groupe Auchan в первую тройку в этом году попали немецкая Metro Group с выручкой 305 млрд. рублей и швейцарская табачная компания Philip Morris International, которая с выручкой 234 млрд. рублей смогла сместить с пьедестала на четвертое место японскую Toyota Motor (годовая выручка 230 млрд. рублей). Рейтинг 2016 года покинул американский автопроизводитель General Motors, решивший уйти из России. Новичком рейтинга стала шведская Tetra Pak. По совокупной выручке в рейтинге лидерство принадлежит компаниям из Германии (1,13 трлн. рублей). За ними следуют французские (889 млрд. рублей) и американские (784 млрд. рублей)⁵³.

⁵³ <http://www.forbes.ru/news/328977-forbes-nazval-50-krupneishikh-inostrannykh-kompanii-v-rossii> (Дата обращения: 28.10.2019)

Таблица 11.3. Рейтинг 50 крупнейших зарубежных ТНК в России

МЕ СТ О	НАЗВАНИЕ	СОСТО- ЯНИЕ В 2018 ГО- ДУ	ВЫРУЧКА В 2015 ГО- ДУ, МЛРД. РУБ.	СФЕРА ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ
1	Ашан, Атак/Group Auchan	372	313	Торговля
2	Метро Кэш энд Керри/Metro Group	294	252	Торговля
3	Тойота Мо- тор/Toyota Motor	249	231	Машиностро- ение
4	Фольксваген Груп Рус/Volkswagen Group	231	241	Машиностро- ение
5	ДЖ.Т.И. Россия/Japan To- бассо International	222	196	Производство и продажа та- бачных изде- лий
6	ФМСМ/Philip Morris International	194	152	Производство и продажа та- бачных изде- лий
7	ИКЕА Дом, ИКЕА Мос, ИКЕА Торг/ИКЕА	184	157	Торговля
8	Пепсико Хол- дингс/PepsiCo	171	157	Пищевая про- мышленность
9	Ниссан Мэнүфэк- чуринг Рус/Nissan	152	125	Машиностро- ение

МЕ СТ О	НАЗВАНИЕ	СОСТО- ЯНИЕ В 2018 ГО- ДУ	ВЫРУЧКА В 2015 ГО- ДУ, МЛРД. РУБ.	СФЕРА ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ
10	Мерседес- Бенц/Daimler	148	120	Машиностро- ение
11	Проктер энд гэмбл дистрибьюторская компания/Procter & Gamble	130	111	Товары мас- сового спроса
12	Киа Моторс Рус/Kia Motors	126.36	121.75	Машиностро- ение
13	Хендэ Мотор СНГ/Hyundai Motor	125	112	Машиностро- ение
14	Леруа Мерлен Во- сток/Leroy Merlin	124	95	Торговля
15	МУМТ/British American Tobacco	121	106	Производство и продажа та- бачных изде- лий
16	Рено Рос- сия/Renault	111	106	Машиностро- ение
17	Марс, Ригли/Mars	102	72	Пищевая про- мышленность
18	ЛГ Электроникс Рус/LG Electronics	97.69	92.57	Бытовая тех- ника и элек- троника
19	Нестле Рос- сия/Nestle	97	86	Пищевая про- мышленность
20	Эппл Рус/Apple	96.06	48.52	Электроника

МЕ СТ О	НАЗВАНИЕ	СОСТО- ЯНИЕ В 2018 ГО- ДУ	ВЫРУЧКА В 2015 ГО- ДУ, МЛРД. РУБ.	СФЕРА ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ
21	Данон Рос- сия/Danone	96	99	Пищевая про- мышленность
22	БМВ Русланд Трейдинг/BMW Group	87.61	80.77	Машиностро- ение
23	Балтика/Carlsberg Group	83.24	87.65	Пищевая про- мышленность
24	ММС Рус и Ми- цубиси Мо- торс/Mitsubishi Motors	78	72	Машиностро- ение
25	ККЭБСЕ/Coca-Cola Hellenic Bottling	67.88	63.31	Пищевая про- мышленность
26	Макдоналдс и Москва- Макдо- налдс/McDonald's	65.74	63.34	Пищевая про- мышленность
27	БАСФ/BASF	65	60	Нефтехимия
28	Мон' дэлис Русь/Mondelez In- ternational	62.65	55.3	Пищевая про- мышленность
29	Ягуар Ленд Ровер/Jaguar Land Rover	62	58	Машиностро- ение
30	Гипергло- бус/Globus Group	56	42	Торговля
31	Форд Соллерс	55	84	Машиностро-

МЕ СТ О	НАЗВАНИЕ	СОСТО- ЯНИЕ В 2018 ГО- ДУ	ВЫРУЧКА В 2015 ГО- ДУ, МЛРД. РУБ.	СФЕРА ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ
	Холдинг/Ford Motor			ение
32	Самсунг Электронике Рус Калуга/Samsung Electronics	54	57	Электроника
33	Адидас/Adidas Group	52.6	45.38	Одежда
34	Юнилевер Русь/Unilever	52.6	46.29	Товары массового спроса
35	Джи Эм СНГ/General Motors	51	61	Машиностроение
36	Хенкель Рус/Henkel Group	50	46	Товары массового спроса
37	Сделай своими руками и ОБИ ФЦ/ОВИ	49	42	Торговля
38	Санофи Россия/Sanofi	46.18	37.91	Фармацевтика
39	Джонсон & Джонсон/Johnson & Johnson	43.56	42.03	Фармацевтика
40	Мазда Мотор Рус/Mazda	43.12	35.86	Машиностроение
41	Шнейдер Электрик и Электроцит-	42	21	Машиностроение

МЕСТО	НАЗВАНИЕ	СОСТОЯНИЕ В 2018 ГОДУ	ВЫРУЧКА В 2015 ГОДУ, МЛРД. РУБ.	СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
	TM/Schneider Electric			
42	Каргилл/Cargill	42.11	19.28	Торговля
43	Шелл Нефть/Royal Dutch Shell	42	35	Добыча нефти и газа
44	Сони Электроникс/Sony	40.87	31.1	Бытовая техника и электроника
45	МЗК/Glencore	38	32	Торговля
46	Нокиан Шина/Nokian Tyres	37.44	37	Нефтехимия
47	Л'Ореаль/L'Oréal	37	36	Парфюмерия
48	Сан Инбев/Anheuser-Busch InBev	36	38	Пищевая промышленность
49	Сименс/Siemens	36	34	Машиностроение
50	Билла/REWE Group	34.75	28.89	Розничная торговля

Источник: <http://www.forbes.ru/rating/50-krupneishikh-inostrannykh-kompanii-v-rossii/2015> (Дата обращения: 15.10.2019)

ТНК принадлежат ведущие места в различных секторах пищевой промышленности: в кондитерском производстве, производстве пива, табачных изделий, кондитерских изделий, в розливе соков. Они занимают также заметную долю в производстве молочной продукции.

К 2017 году пищевые корпорации контролируют в России:

SUN InBev и Efes - минимум 34% производства пива в России. Carlsberg контролирует ещё 32,2% российского рынка, а Heineken - 12% рынка;

Bunge - около 10% производства растительных масел;

Unilever - это 17% рынка чая, 17,8% рынка мороженого;

PepsiCo - свыше 34,5% рынка соков, около 20% рынка безалкогольных напитков, а также 9,9% рынка молока и молокопродуктов, 7,6% рынка детского питания;

Coca-Cola - 30% рынка соков;

Mondelez International контролирует свыше 14,4% российского рынка шоколада и 19% рынка кофе;

Nestlé - это 29% рынка кофе, 21,1% рынка шоколада и шоколадных конфет, 8,2% рынка мороженого, 8,7% рынка детского питания, 10% рынка бутилированной воды, 14% рынка кормов для животных;

Mars - 18,2% рынка шоколада и шоколадных конфет, порядка 70% рынка жевательной резинки и монопольные 60% рынка комплексных кормов для домашних животных;

Kellogg - 38% российского рынка крекеров и 7,5% печенья;

Danone - 15,5% рынка детского питания, свыше 20% рынка сметаны, 15% рынка молока;

«Hortino» и «Hortex» (Польша), «Есть идея» (Unilever) и Bonduelle контролируют порядка 60% рынка замороженных овощей⁵⁴.

Не менее сильны позиции ТНК в парфюмерно-косметической промышленности и в производстве бытовой химии (Проктер энд Гэмбл, Юнилевер, Л'Ореаль...). Заметно

⁵⁴ Иван Лизан. Пищевая капитуляция // Сонар-2050 24 апреля 2018
<https://www.sonar2050.org/publications/pishchevaya-kapitulyaciya/> (Дата обращения: 30.9.2018)

их присутствие среди розничных торговых сетей (Ашан, ИКЕА, Метро Кэш энд Кэрри, Глобус групп, Билла (REWE), ОБИ, Леруа Мерлен).

Однако ТНК не ограничиваются этими отраслями. В России создан ряд сборочных производств крупнейших автомобильных ТНК (Тойота, БМВ, Фольксваген, Рено, КИА и др.), а фирма АвтоВАЗ, как уже было сказано, перешла под контроль консорциума Рено-Ниссан. Достаточно сильны позиции ТНК в российском энергетическом и транспортном машиностроении (Сименс), хотя основное производство локомотивов и подвижного состава контролируется национальными компаниями. Практически не представлены ТНК в российском авиастроении и в оборонной промышленности.

Прямые иностранные инвестиции, осуществляемые ТНК, играют существенную роль в экономике России. Причем факторы этого влияния можно разделить на положительные и отрицательные. К положительным можно отнести следующие.

- Иностранные компании, прежде всего, в лице ТНК, в процессе прямого инвестирования создают высокопроизводительные рабочие места, стимулируют тем самым применение высококвалифицированного труда, способствуют применению инновационных продуктов, осуществляют трансфер технологий и современных знаний.

- Деятельность зарубежных ТНК через ПИИ способствует активизации борьбы за долю рынка, что, в свою очередь, стимулирует российские компании к развитию. Развитие на фоне конкуренции вынуждает их модернизировать производство, внедрять инновационные продукты и технологии, инвестировать капитал в продвижение своей продукции, заниматься активным поиском новых производственных и рыночных ниш и т.п. Причем данные эффекты, в силу тесной взаимосвязанности и взаимозависимости различных отраслей

и производств, распространяются и на отрасли-покупатели продукции конкретных компаний, и на отрасли-поставщики, с которыми они связаны в своей производственной деятельности⁵⁵. В итоге, так называемый «внешний эффект» от прямых иностранных инвестиций в результате деятельности зарубежных ТНК может выполнять роль фактора, способствующего повышению эффективности российских компаний и росту их конкурентоспособности на глобальном рынке.

С другой стороны, деятельность иностранных ТНК оказывает существенное воздействие на структуру российского рынка в направлении перераспределения долей на нем не в пользу национальных компаний. В результате сильного конкурентного воздействия зарубежные транснациональные компании через прямые иностранные инвестиции сокращают рыночную долю российских компаний. Не выдержав конкуренции с мощными высокотехнологичными зарубежными ТНК, значительное число российских компаний или совсем уходят с рынка, или вытесняются в менее технологичные рыночные сегменты, с соответственно более низкими долями добавленной стоимости и более низким платежеспособным спросом на свою продукцию, а самые эффективные становятся объектом поглощений со стороны ТНК.

В российской экономике сформировались и собственные ТНК. Их отраслевая принадлежность отражает отраслевую структуру российской экономики – это топливно-энергетические, сырьевые компании и компании банковского сектора – Лукойл, Роснефть, Евраз, Северсталь, Сбербанк, Альфа-банк. При этом далеко не все крупнейшие российские компании, ведущие активную экспортную деятельность, располагают крупными зарубежными активами, занимающими

⁵⁵ Markusen J., Venables A.. Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, Vol. 43, No. 2. – 1999. - С.98.

существенную долю в капитале компании. Это касается, например, таких компаний, как Газпром или Норникель, которые, хотя и владеют за рубежом рядом дочерних фирм, вряд ли могут быть названы ТНК в полном смысле слова.

Лидером среди российских компаний в рейтинге Forbes Global 2000 третий год подряд остался «Газпром». Его рыночная стоимость составила \$57,8 млрд., активы оцениваются в \$316,8 млрд., прибыль достигает \$12,2 млрд. В списке Forbes российский газовый монополист опустился за год с 40-го на 43-е место, оказавшись между Royal Bank of Canada (42-е место) и Pfizer (44-е место).

Второй год подряд вторым среди крупнейших российских компаний стал Сбербанк (в прошлом году он сместил со второй на третью позицию «Роснефть»). Капитализация Сбербанка достигла \$86,3 млрд., стоимость активов — 470,9 млрд., прибыль — \$13,4 млрд. В мировом рейтинге Сбербанк оказался на 47-м месте (между японской Nippon Telegraph & Tel и швейцарской Nestle).

В тройку крупнейших российских публичных компаний вошла «Роснефть». В мировом рейтинге компания заняла 73-е место (капитализация — \$69 млрд., стоимость активов — \$214,2 млрд., прибыль — \$ 3,9 млрд.).

В сотню крупнейших компаний мира попала также «Лукойл» миллиардеров Вагита Алекперова и Леонида Федина — 98-е место.

В первой десятке крупнейших российских компаний в рейтинге Global 2000 Forbes оказались также «Сургутнефтегаз» (335-е место), банк ВТБ (396), «Новатэк» (551), «Татнефть» (577), «Норникель» (660) и «Транснефть» (667).

В топ-1000 крупнейших компаний мира вошли «Россети» (739-е место), НЛМК (861-е место) и «Северсталь» (982).

В рейтинг Global 2000 включены также «Магнит» (1152-е место), «Интер РАО» (1173), Магнитогорский металлурги-

ческий комбинат (1214), «Алроса» (1366), АФК «Система» (1482), Polus Gold (1552), Московская биржа (1667), «РусГидро» (1777), Объединенная авиастроительная корпорация (1822), Московский кредитный банк (1849), «Аэрофлот» (1932) и «Уралкалий» (1993).

подавляющее большинство этих компаний уже является ТНК, или стоят на пути к этому⁵⁶.

Филиалы российских ТНК за рубежом представлены в основном в странах СНГ, в Восточной Европе и в Азии. Как уже отмечено выше, масштабы их деятельности по сравнению с масштабами материнских компаний по мировым меркам зачастую довольно невелики. Более того, в ходе кризиса 2008-2009 годов и в результате введения режима санкций против России в 2014-2015 годах активизировался процесс продажи российскими компаниями своих зарубежных активов или перевода их в российскую юрисдикцию.

11.5. Особенности внутренней и внешней среды ТНК

Структура собственности в зарубежных ТНК более прозрачная, и вообще стандарты открытости бизнеса более высокие, чем во многих российских компаниях. Но за последние годы многие российские ТНК для улучшения взаимодействия с зарубежными партнерами повысили прозрачность бизнеса и продвинулись вперед в деле совершенствования корпоративной культуры вообще. Тем не менее, для ряда российских компаний остается характерным наличие многоступенчатой системы участия с использованием подставных лиц и компаний, скрывающей конечных бенефициаров компаний (можно напомнить нашумевший случай, когда после теракта в аэро-

⁵⁶ Андрей Злобин. 25 российских компаний попали в рейтинг Forbes Global 2000// Forbes Russia 07.06.2018. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/362743-25-rossiyskih-kompaniy-popali-v-reyting-forbes-global-2000> (Дата обращения: 30.10.2019).

порту Домодедово долго не могли найти его реального собственника). Сохраняется также практика вывода финансовых потоков компаний в специальные дочерние фирмы, находящиеся под прямым контролем реальных бенефициаров.

Структуры управления в российских компаниях с формальной стороны соответствуют западным аналогам, однако для российских компаний свойственен более авторитарный стиль управления, основанный на желании собственников и директоров компаний детально контролировать работу среднего и низшего звена управления. Это вызвано, в числе прочих причин, защитой от использования управленческим персоналом инсайдерской информации в своекорыстных интересах и в ущерб фирме. Можно отметить, что риски такого рода связаны с недостаточно продуманной системой мотивации персонала, а также с не отлаженными механизмами ответственности и регулирования информационных потоков.

Что касается отношений с персоналом, то в зарубежных ТНК уровень его оплаты выше, но в то же время жестче требования к интенсивности и дисциплине труда (что относится и к управленческому персоналу); выше расходы на подготовку кадров; меньше формальных нарушений трудового законодательства, но это относится только к странам с эффективной судебной системой и сильными институтами гражданского общества. В противном случае ТНК нарушают трудовое законодательство ничуть не менее часто, чем нелегальные мелкие предприниматели. Например, Макдональдс в России регулярно нарушал права профсоюзов, санитарное законодательство и режим работы несовершеннолетних сотрудников⁵⁷.

⁵⁷ <https://www.gazeta.ru/business/2010/11/29/3449773.shtml>
обращения: 29.10.2019).

(Дата

Все западные ТНК имеют развитые IR, PR, GR и HR службы⁵⁸. Российские ТНК в настоящее время также достигли большого прогресса в использовании подобных служб (некоторое отставание, пожалуй, имеется по части HR).

В управленческой деятельности зарубежных ТНК характерен постепенный отход от ориентации на модель «экономического человека», поскольку оказывается, что на практике необходим учет многообразия факторов человеческого поведения – ведь человек в организации играет роль не только «максимизирующего полезность потребителя». Кадровая политика в отношении местного персонала может быть различна в зависимости от особенностей корпоративной культуры конкретной ТНК. Одни корпорации могут предоставлять возможность карьерного роста вплоть до постов руководителей региональных отделений или продуктовых направлений; в других же потолком карьерного роста для местного персонала является пост линейного руководителя среднего звена.

ТНК, как правило, широко используют фондовый рынок для финансирования своих операций. Для этого демонстрируются высокие стандарты прозрачности бизнеса. Российские компании, для успешного взаимодействия с ТНК, должны подтягиваться к аналогичным стандартам. ТНК обычно опираются на поддержку мощных банковских групп, что обеспечивает им благоприятные и стабильные условия доступа к банковскому кредиту. Существенную роль для ТНК имеет отслеживание изменений курса национальных валют, поскольку от этого зависят колебания размеров финансовых потоков, создаваемых ими, и финансовые результаты их деятельности. Под влиянием изменения курса рубля многие ТНК

⁵⁸ IR – investor relations, PR – public relations, GR – government relations, HR – human relations (соответственно: отношения с инвесторами, отношения с обществом, отношения с правительством, отношения с персоналом).

принимали решения о сужении или расширении масштабов своей деятельности на российском рынке.

Так, в 2015 году с российского рынка ушел один из основных брендов концерна Дженерал Моторс – Опель. Это было вызвано невыгодностью инвестиций в дальнейшее развитие локализации производства в России при изменившихся условиях валютного рынка. Но в 2017 году у бренда сменился владелец – у американцев марку Опель выкупил французский концерн PSA, имеющий хорошие производственные площадки в России, и было принято решение вернуться на российский рынок с 2019 года.

Как уже было сказано, ТНК совершают очень крупные инвестиции в НИОКР, но эти инвестиции сосредоточены в основном в материнских компаниях, а не в зарубежных филиалах. Передача новых технологий в отделения или филиалы ТНК в России возможна, но наиболее широко такие технологии передаются в виде ввоза в страну готовых высокотехнологичных изделий, хотя и здесь всегда действовали ограничения, связанные как с государственной политикой, так и с политикой самих корпораций. В меньшей степени ТНК склонны идти на передачу наиболее современных производственных технологий, хотя это возможно в случае реализации крупных проектов, открывающих для них значительные выгоды.

Примером могут служить совместные предприятия ВСМПО-Ависма с Боингом - Ural Boeing Manufacturing (UBM) и с французской Figeac Aero, которые производят титановые детали и заготовки для Boeing и Airbus Industries. Заинтересованность столь мощных партнеров в продукции из России обусловила поставку на эти предприятия самого современного оборудования и ноу-хау по обработке титановых деталей. Такое современное производство позволяет ВСМПО-Ависма выступать также поставщиком для компаний

Snecma, Rolls Royce, Pratt & Whitney, Honeywell, Embraer, Commercial Aircraft Corporation of China.

В то же время крайне маловероятно развертывание ТНК каких-либо НИОКР на территории России. Гораздо активнее зарубежные ТНК приобретают готовые результаты российских НИОКР и совершают сделки по переуступке прав на российские патенты в свою пользу.

Основные понятия

Глобализация. Иностранные инвестиции. Материнская компания. Транснациональная компания (ТНК). Трансфертная цена. Экономический потенциал ТНК.

Вопросы для обсуждения

1. Какова роль материнской компании в образовании ТНК?
2. Какие критерии отнесения компании к ТНК вы считаете наиболее подходящими? Почему?
3. Чем, по вашему мнению, определяется отраслевое распределение крупнейших ТНК?
4. Какие виды компаний входят в структуру ТНК? Почему?
5. Как меняется удельный вес ТНК из развивающихся стран? Почему?
6. Почему в списке крупнейших ТНК наибольшую долю имеют ТНК с материнскими компаниями в США?
7. Что можно сказать о соотношении экономического потенциала крупнейших ТНК и некоторых национальных экономик?
8. Какова роль научно-технологической монополии в удержании ТНК своих лидирующих позиций?
9. В чем причины использования ТНК такого инструмента, как трансфертные цены?

10. Сопоставьте позитивные и негативные аспекты влияния зарубежных ТНК на российскую экономику.

11. Почему российские ТНК имеют зарубежные активы в основном в странах СНГ и развивающихся странах?

12. Каково влияние колебаний курса валют на присутствие в России зарубежных ТНК?

13. Почему зарубежные ТНК в России ограничивают передачу технологий своим дочерним фирмам?

Задание для самостоятельной работы.

Опираясь на данные таблицы 11.4, определите, какие из крупных российских компаний в 2011 году соответствовали определению ТНК: 1) данному UNCTAD; 2) принятому в Великобритании; 3) распространенному в США?

Таблица 11.4. Ведущие российские корпорации среди крупнейших нефинансовых ТНК по размерам зарубежных активов среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой, 2011 год

	Компания	Отрасль	Активы, млрд. долл. США		Продажи, млрд. долл. США	
			Зарубежные	Общие	Зарубежные	Общие
1	«Вымпел-Ком»	Телекоммуникации	29,8	54	11,3	20,3
2	«Лукойл»	Нефть и газ	29,2	91,2	109	133,7
3	«Газпром»	Нефть и газ	15,8	394,7	91,4	161,2
4	«Евраз»	Металлургия	8,3	17	10	16,4
5	«Северсталь»	Металлургия	7,6	17,9	1,6	15,8
6	«Мечел»	Металлургия	6,4	19,3	6,8	13
7	«Система»	Телекоммуникация	5,2	43,9	2,5	33
8	«Русал»	Металлургия	4,6	25,4	9,7	12,3

Источник: Лавров С.Н., Алексанян А.А. К вопросу о транснационализации российских компаний нефтегазового сектора // Вестник меж-

дународных организаций. 2017. Т. 12. №1. С. 219; UNCTAD, World Investment Report 2013.

Кейс.

Производство смартфонов

Производство смартфонов iPhone компании Apple практически целиком сосредоточено в КНР. Однако китайские рабочие просто собирают смартфон из деталей, узлов и компонентов, полученных от зарубежных поставщиков. Поэтому им доставалось, например, лишь US\$6.5 за каждый iPhone4, что составляет лишь 3.6% от общей стоимости производства. Если разложить добавленную стоимость в соответствии с цепочками создания стоимости, то получится, что в общей стоимости экспорта iPhone из Китая (которая составила 2 млрд. долл.), 96,4% приходится на поставки компонентов и материалов из Германии (326 млн. долл.), из Японии (670 млн. долл.), из Южной Кореи (259 млн. долл.), из США (108 млн. долл.), и из других стран (542 млн. долл.).

Более детально распределение стоимости производства iPhone и iPad по цепочкам создания стоимости (по состоянию на 2010 год), приведено в Таблице.

Таблица К-1. Добавленная стоимость, распределенная по цепочкам создания стоимости iPhone и iPad (2010 год).

Расположение/компания	Сфера деятельности	iPhone 4 (2010)		16 GB Wi-Fi iPad (2010)	
		Amount/ Cost	Share of Retail	Amount /Cost	Share of Retail
	Цена для потребителя	\$199		\$499	
	Субсидия оператора	(\$350)		NA	
Worldwide	Розничная цена	\$549	100.0	\$499	100.0
Worldwide	Розничная надбавка	NA	0.0	\$75	15.0
	Отпускная оптовая цена компании Apple	\$549	100.0	\$424	85.0
Полученная стоимость	Полученная суммарная стоимость	\$401	73.0	\$238	47.7

мость					
США	Суммарная стоимость, полученная США	\$334	60.8	\$162	32.5
Apple	Дизайн/маркетинг	\$321	58.5	\$150	30.1
Поставщики из США	Производство компонентов	\$13	2.4	\$12	2.4
Япония	Производство компонентов	\$3	0.5	\$7	1.4
Южная Корея	Производство компонентов	\$26	4.7	\$34	6.8
Тайвань	Производство компонентов	\$3	0.5	\$7	1.4
ЕС	Производство компонентов	\$6	1.1	\$1	0.2
Не определено	Производство компонентов	\$29	5.3	\$27	5.4
Прямые трудозатраты	Суммарные прямые трудозатраты	\$29	5.3	\$33	6.6
Не определено	Трудозатраты на производство компонентов	\$19	3.5	\$25	5.0
China	Трудозатраты на производство компонентов и сборку	\$10	1.8	\$8	1.6
Весь мир	Не трудовые затраты на материалы	\$120	21.9	\$154	30.9

Источник: Linden G, Kraemer KL, Dedrick J. Who profits from innovation in global value chains? Estimates for the iPhone and iPad, Personal Computing Center, University of California–Irvine (2011), https://webzoom.freewebs.com/phsworldhistory/AP%20WH%20Unit%20V/Value_iPad_iPhone.pdf. (Перевод авторов).

Как iPad, так и iPhone приносят компании Apple очень большие доходы. В то время как другие компании рады включиться в цепочку поставщиков для этих крайне успешных продуктов, их доходы меркнут в сравнении с доходами фирмы Apple. Среди других стран, экономика КНР играет удивительно малую роль по сравнению с США, Южной Кореей,

Японией и Тайванем. Ведь даже сборка iPad и iPhone, осуществляемая на территории КНР, ведется компанией Foxconn, расположенной на Тайване.

После Apple, следующим крупнейшим бенефициаром в цепочке поставщиков для производства iPad и iPhone являются Южнокорейские компании, такие, как LG и Samsung, которые поставляют сенсорные экраны и чипы памяти. Их валовая прибыль составляет 5 и 7% от продажной цены iPhone и iPad соответственно. А поставщики из США, Японии и Тайваня получают примерно 1-2% каждый. В 2010 году не было известно о каких бы то ни было китайских поставщиках для iPhone.

Финансовые выгоды для КНР принимают в основном форму заработной платы за сборку изделий. Финальные стадии производства многих компонентов, таких, как аккумуляторы и сенсорные экраны, производятся в КНР на предприятиях, принадлежащих иностранным фирмам. Заработная же плата китайских рабочих оценивается величиной 10 долларов или меньше на каждый произведенный экземпляр iPhone или iPad. В то время, как каждое изделие такого рода, проданное в США, добавляет от 229 до 275 долларов к дефициту торгового баланса США в обмене с Китаем, доля, получаемая китайской экономикой, оказывается лишь ничтожной частью этой величины.

В наглядной форме распределение прибыли от производства iPhone и iPad между различными странами представлено на диаграммах (Figure 1 и Figure 2).

(Источник: Linden G, Kraemer KL, Dedrick J. Who profits from innovation in global value chains? Estimates for the iPhone and iPad, Personal Computing Center, University of California–Irvine (2011), <https://webzoom.freewebs.com/phsworldhistory/AP%20WH%20Unit%20V/Value iPad iPhone.pdf>).

Figure 1. Distribution of value for iPhone, 2010

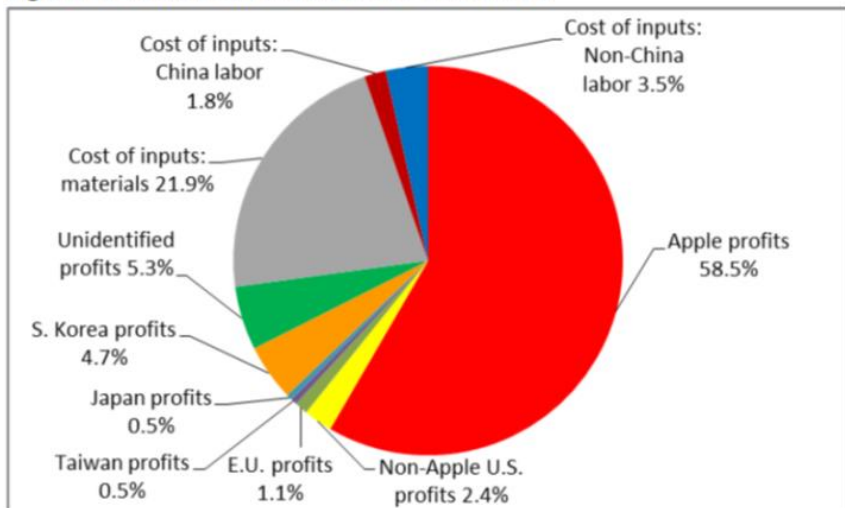
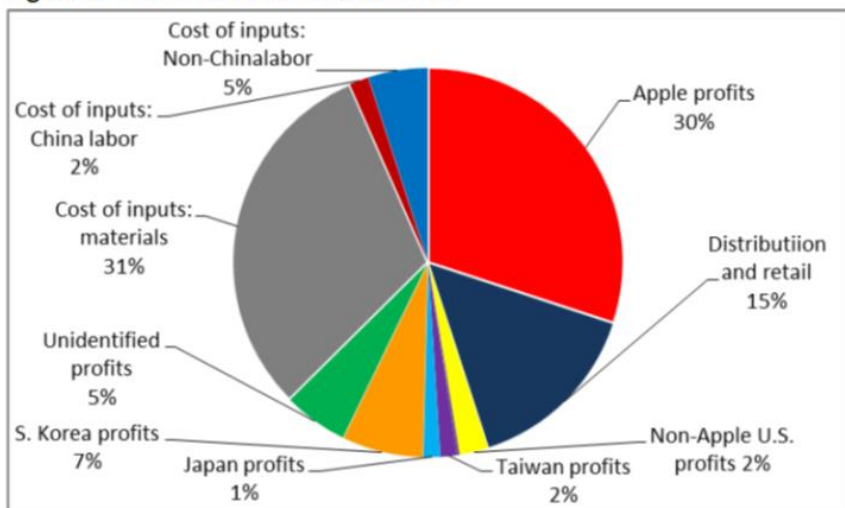


Figure 2. Distribution of value for iPad



Вопросы к кейсу:

1. Почему на территории Китая до 2010 года китайскими фирмами практически не производились компоненты и материалы для изготовления iPhone и iPad?

2. Какие именно звенья цепочки создания стоимости обеспечивают компании Apple присвоение большей части прибыли от производства iPhone и iPad?

3. Как вы объясните географическое распределение поставщиков компонентов для сборки iPhone и iPad?

4. В чем заключается значение транснационального характера компании Apple для обеспечения ей возможности присваивать большую часть прибыли от производства iPhone и iPad?

5. Как вы полагаете, при каких условиях рассмотренное здесь распределение прибыли при производстве iPhone и iPad может измениться?

6. Могут ли различные китайские или российские транснациональные компании обеспечить себе присвоение прибыли на таком же уровне, как и компания Apple? Обоснуйте ответ.

Глава 12. Экономические институты

12.1. Институциональная теория – составная часть экономической теории и науки управления

Современные экономисты и специалисты в области управления все чаще оперируют понятиями «институт», «институциональный», «институциональное устройство» общества. Общий смысл этого термина, «институт», одинаково принимаемый представителями не только экономики, но и права, социологии, политики, означает *устойчивый порядок*, истоки которого понимаются ими по-разному.

В одних случаях это принимаемая людьми сознательно *норма* или, например, конституция, представляющая некоторую систему установлений, определяющих правовой порядок в обществе. В других случаях это *устойчивый порядок*, спонтанно возникший в процессе совместной деятельности людей. Это и обычай, и традиции, которые легко заметить, сравнивая образы жизни людей разных культур, разных религий, проживающих в разных природно-географических условиях. Именно поэтому слово «институт» широко применяется также в этнографии, антропологии, сравнительной психологии и т.д. Даже такой феномен человеческого бытия как язык, являющийся одним из главных признаков, отличающих одну нацию от другой, представляет собой спонтанно возникшую систему институтов, или в целом институт человеческой коммуникации, посредством которого осуществляются взаимоотношения людей, их общение, понимание ими друг друга, развитие самой способности человеческого мышления. Таким образом, общий смысл слова «институт» заключается в указании на *определенный порядок человеческого бытия, существующий относительно длительное время и выражающийся в том, как люди себя ведут, каков образ их жизни и манера мышления.*

Институты - продукт эволюции человека и общества. При этом институты являются одновременно и фактором консервативным, поскольку являются продуктом прошлого развития и не всегда согласуются с требованиями настоящего времени. Эволюция общества - процесс адаптации, происходящий под давлением обстоятельств в умах отдельных людей.

Институты - распространенный и наиболее приспособленный образ мыслей в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью, отдельных выполняемых ими функций.

Институты - особый способ существования людей (жизненная система общества) и фактор отбора, а, следовательно, изменений. Это превалирующая духовная позиция - распространенное представление об образе жизни в обществе.

Сложность теоретического исследования институтов состоит, однако, в том, что в разных направлениях институциональной экономики само это понятие трактуется неодинаково. Во-первых, имеется собственно «институциональная экономическая теория», начало которой обычно датируют появлением статьи американского ученого *Торстейна Веблена* «Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной?» (1898), за которой последовала книга «Теория праздного класса» (1899)⁵⁹. Эта теория более известна в России как традиционный институционализм (иногда, подчеркивая происхождение основателей, данную ветвь называют «американским институционализмом»). Создается впечатление, что такой институционализм принадлежит исключительно истории экономической мысли, но это абсолютно не соот-

⁵⁹ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007; Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

ветствует действительности. В русле данного активно развивающегося научного направления в последние годы появились новые периодические издания, выпущено много литературы, созданы научные общества. До сих пор, будучи одним из наиболее плодотворных в теоретическом отношении направлений экономической теории, этот институционализм представлен небольшим числом научных работ⁶⁰.

Первыми институционалистами наряду с Т. Вебленом традиционно называют Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж. К. Гэлбрейта. Но это – современная интерпретация истории институциональной школы. Так исследователь истории институционализма на протяжении всего XX века М. Резерфорд пишет, что Дж. Коммонс долгое время был известен не как институционалист, а как специалист в области экономики труда. Только с появлением книги «Правовые основания капитализма» (1924) Коммонса стали признавать в качестве представителя институционального направления экономической мысли. С другой стороны, с самого начала века отмечено сходство взглядов Веблена с взглядами философа Джона Дьюи, в связи с чем среди первых институционалистов называется и его имя. Само же название новой школы - «институционализм» - датируется 1918 годом. Оно дано этому направлению У. Гамильтоном.

К авторитету Веблена обращаются, когда пытаются охарактеризовать современную институциональную теорию. К его суждениям, высказанным в ранних работах, обращаются и когда пытаются выделить характерные черты институционального направления, и когда критикуют теоретические слабости институционализма, хотя эти работы были скорее «пробой пера» в теоретическом оформлении институцио-

⁶⁰ Современный облик этого направления в России представлен только книгой Дж. Ходжсона «Экономическая теория и институты» (1988; рус. пер. 2003).

нальной экономической теории. Как начало, они уже содержали характерные признаки основных идей и понятий, которыми пользуются современные институционалисты, – «институт», «технология», обусловленность поведения отдельных людей обычаями, традициями общества, взаимоотношениями между людьми, акцентирование историко-культурного момента в экономической теории. Но они характеризовались и незавершенностью выражения отдельных идей и недостаточной согласованностью их между собой.

Сегодня институционализм относят к совокупности направлений, именуемых общим определением «гетеродоксальных» теорий (*heterodox economics*) по отношению к неоклассическому мейнстриму – экономикс. Среди этих направлений называют обычно не только институционализм, но и современный марксизм, кейнсианство (точнее посткейнсианство), неорикардизм, эволюционную теорию. Все эти направления, не отвергая экономикс, рассматривают экономическую реальность в существенно более широком аспекте, включая в анализ производство, технологическое развитие, накопление капитала, социальные аспекты экономики, проблемы экономической власти, взаимоотношения науки и экономики и многое другое.

Теоретические направления имеют между собой точки соприкосновения не только по причине своего противостояния экономикс. Главное в этой общности заключается в более широком понимании ими смысла реальности и в более серьезной основе анализа экономических проблем.

Особым направлением институционализма следует признать *новую институциональную теорию*. В западной литературе оно получило также определение «неоклассической институциональной теории». В одном из сообщений Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE), созданного в 1997 г. усилиями ведущих представи-

телей этого направления – Нобелевскими лауреатами Д. Нортон, Р. Коузом и О. Уильямсоном, можно прочесть и такую трактовку этой дисциплины: речь идет о междисциплинарном направлении исследований, в рамках которого объединяются экономика, право, теория организаций, социология и антропология.

Указание на междисциплинарность данного теоретического направления говорит о том, что новая институциональная экономика в строгом смысле не является экономической теорией. Кроме того, междисциплинарность здесь оказывается избирательной, поскольку объединяются, с одной стороны, право и экономика, а с другой — экономика и политика. И хотя идеи из разных общественно-научных дисциплин свободно заимствуются, базовым языком этой разновидности институционализма остается экономика. В целом речь идет об анализе проблем права и политики на основе основных предпосылок экономикс.

12.2. Институт как научная категория

Новый институционализм в качестве института принимает *норму, правило* (формальные и неформальные), а также санкции за нарушения, которые индивиды сами устанавливают в качестве правил их взаимного поведения. Сама форма такого определения имеет очень тесное сходство с областью юриспруденции. Об этом представители данного направления говорят совершенно ясно и определенно.

Недостатки определения института как правила поведения заключена в двойной неопределенности — как «правила», так и «поведения». Смысл «правила» различается не столько в системе координат «формальное/неформальное», сколько в силу обусловленности правила либо независимыми от субъекта обстоятельствами, либо субъективным решением.

В последнем случае в истолкование правила неизбежно включается волевой — юридический, политический или идеологический — момент, а это требует специального анализа того, в интересах каких конкретно агентов или структур оно вводится и действует. К тому же чаще всего аргументация в пользу установления правил или норм опирается не на конкретные обстоятельства, а на некие абстрактные идеи, пусть даже такие, как «права человека», «рынок», «гражданское общество» и др.

Возникает естественная потребность найти некое объективное единообразие в столь неоднородных по смыслу и содержанию исследованиях институтов. По собственным признаниям своих создателей новый институционализм переходит по существу из области анализа экономики в область анализа права, отдавая при этом преимущественное первенство одному способу установления нормы права — прецедентному, когда возникновение нормы права обязано случаю спора, конфликта по тому или иному вопросу имущественных или экономических отношений между индивидами, и они «договариваются» об установлении определенного правила взаимоотношений индивидов. В этом случае норма-институт является продуктом субъективных индивидуальных действий. По принципу деления экономической науки на «позитивную» и «нормативную» вполне было бы правомерным определить такое содержание институтов как «нормативное».

Современные институционалисты называют такое определение института «*отрицательным*» в том смысле, что такого рода нормы, правила, санкции ограничивают поведение человека. Такие правила стоят на страже только поведения на линии, которую переступать не разрешается. Такое определение ограничивает и рассмотрение поведения человека, индивида только той полосой, где возможен конфликт с другим индивидом или «установленными правилами».

Институционалисты подчеркивают в институте не ограничение деятельности индивидов, а высвобождение, расширение действий индивида. При этом само поведение рассматривается как непрерывное действие, а не только поведение в точках возникновения конфликтов.

Институционализм рассматривает институты в соответствии с классической традицией в связи с производством, распределением, обменом и потреблением благ. В своем понимании институтов он остается вполне определенно в сфере экономических явлений.

Существенно, что для современного институционализма внимание фокусируется на процессе, на непрерывности, а не на состоянии или статике как у первых. Институт в этом смысле связан с процессами – материальными и социальными; со структурами – прежде всего материальными, технологическими, но и социальными; с побуждениями, которые могут быть как добровольными – исходящими от самого индивида, так и движимые различными формами принуждения извне. Именно поэтому институционалисты изучают системы организации и контроля в экономике, распределение власти в обществе, интересы различных социальных групп, и на этой основе стремятся к выработке практических экономических, политических и социальных решений.

Таким образом, современный институционализм рассматривает экономику в более широком контексте. Он представляет именно экономическое теоретическое направление. Напротив, новый институционализм концентрирует свое внимание на части экономической реальности – это главным образом обмен (или трансакции, понимаемые, прежде всего, как обмен правами собственности), и тех формах, которые с определенными допущениями могут быть уподоблены обмену: переговоры, контракты, судебные споры. Но это означает выход за пределы экономической реальности, перенесение

методов анализа экономикс на другие области реальности. Такое распространение неоклассических методов анализа в неэкономические области получило название «*экономического империализма*».

Различие институционализма и нового институционализма не исчерпывается этим, оно выходит далеко за пределы просто различий в понимании институтов. Одно из важнейших различий – принципиально разное понимание природы человека и общества. Новый институционализм вслед за экономикс сводит общественное к индивидуальному. С точки зрения современного институционализма, индивид – это феномен, который не есть начало всего социального и коллективного, а сам является социально, институционально, культурно детерминированным субъектом.

12.3. Институциональная модель человека

Институционализм не ставит своей целью или предметом анализа просто изучение институтов. Предмет его анализа – общественное устройство, социально-экономический порядок, относительно стабильный, но подверженный последовательному изменению под воздействием «накопительных причин» – «cumulative reasons» (термин Веблена). Совокупность институтов данного исторически определенного общества и характеризует это относительно устойчивое состояние общества. Но центральным пунктом или «фокусом» институциональной экономической теории является не состояние, а процесс, или процесс изменения, развития общества.

Одно из важнейших понятий неоклассической теории, фокусирующих всю совокупность ее утверждений, является идея равновесия – состояния, что делает ее теорией сравнительной статики. Новый институционализм в определенной мере отходит от статики общественного устройства, но в качестве решающего фактора изменения общества рассматри-

вает индивидуальный выбор – в сфере экономики, права, политики.

Институционалисты утверждают, что желания и предпочтения индивидов представляют собой отражение культурных и социальных свойств той экономической системы, в которой индивид существует и именно эти свойства в наибольшей степени формируют желания и предпочтения индивидов. Индивид с его вкусами и предпочтениями не является независимой переменной.

Принцип понимания общества как продукта индивидуального выбора, получивший обоснование еще у основателей неоклассической экономической теории, называют «методологическим индивидуализмом». И он вполне принят институционализмом. Новый институционализм рассматривает поведение человека как индивидуальный максимизирующий (или «ограниченно максимизирующий») выбор в условиях ограниченности ресурсов, имеющих возможность различного применения, а также «правил и норм». За пределами этого человек как бы «никак не ведет себя». Все содержание поведения человека заключается только в этом выборе – исчерпывается таким выбором.

Институционализм всегда критиковал такой подход как чрезмерно односторонний и выдвигал в противовес «методологический холизм» (или «коллективизм») как решающий способ объяснения общественного устройства, не отвергая при этом, что в определенных сферах «методологический индивидуализм» – правомерный принцип, например, в области обмена. Однако сфера производства, технического прогресса, сфера распределения, вопросы экономической власти и контроля, развитие постиндустриальных тенденций, осуществление рыночных реформ в постсоциалистических странах невозможно понять, базируясь лишь на этом принципе.

Один из основоположников институционализма Дж. Дьюи, философ и педагог, подчеркивал, что поведение человека представляет непрерывную его активность. Это непрерывная линия действий человека в разных сферах его жизни, в разных видах деятельности. Какие-то точки этой деятельности представляют и максимизирующий выбор. Какие-то отрезки этой активности представляют собой формы индивидуальной деятельности. Другие же являются звеньями совместной коллективной деятельности или «коллективным действием» – институтом, который контролирует, формирует деятельность индивида.

Поскольку новый институционализм исходит из предпосылок экономикс, а единственным объектом его анализа является обмен, то в качестве экономического поведения выступает только поведение покупателя или продавца на рынке. Люди же в большей части проявляют себя как потребители, но не как создатели, производители.

Для современного институционализма характерно рассмотрение человека целостного – и как производителя и как потребителя. Институционалисты подчеркивают слова Адама Смита в «Богатстве народов», что несмотря на то, что целью экономической деятельности людей является удовлетворение их потребностей, предметом анализа экономиста должно быть производство и факторы его роста. Соответственно человеческое поведение следует рассматривать прежде всего в производстве. Поведение индивида же в производстве подчинено последовательности операций, которые необходимо осуществить для создания определенного продукта. Здесь нет места «свободному выбору» индивидов – их действия подчинены целесообразной последовательности действий.

Различия в понимании поведения человека в новом институционализме и старом институционализме обуславливают различия в понимании ими рациональности поведения.

Для новых институционализма рациональность тождественна максимизирующему (или «ограниченно максимизирующему») поведению, придавая слову «рациональный» исключительно специальный смысл. Здесь «рациональность» не имеет никакого актуального отношения к «рацио» – разуму. Современный институционализм, напротив, возвращает слову «рациональность» традиционный общенаучный смысл, развивает его применение к характеристике индивида. Для него индивид – это «институционально-рациональный индивид», «культурно-рациональный индивид» или, по словам Веблена, «биосоциальное существо». Индивид, следовательно, не рассматривается только как самостоятельная отдельность. Он есть прежде всего часть целого, культуры, общества, что очень близко к марксистскому пониманию человека как «совокупности всех общественных отношений». И «рациональность» здесь не индивидуальное, а общественно-институционально-культурное свойство человека.

12.4. Роль технологии в институциональном развитии

Для институционалистов экономика существенно шире системы обмена. Она включает не только производство с его конкретным, а не абстрактным (как «производственная функция») содержанием, не только корпоративную организацию значительной части экономики, но в определенной мере она включает и материальную природу в качестве «технологического потенциала» (К. Эйрес). Экономика институционалистов вообще включает в себя материальный элемент в виде не только собственно природы, но и «второй природы» – природы, созданной руками и умом человека в виде машин, оборудования, системы коммуникаций и технологий. Технология одно из главных понятий, которое исследует институциона-

лизм и которое будучи процессом, является глубинной основой эволюции институтов.

Технология у институционалистов не просто один из ресурсов наряду с трудом, капиталом, сырьем, топливом, энергией, зданиями. Технология оказывается особым ресурсом – «ресурсом ресурсов». Неслучайно современный исследователь Т. Де Грегори вполне в духе представлений Веблена определяет технологию как «протоинститут»⁶¹. Технологический императив институционалистов позволяет делать логически последовательные теоретические выводы и предлагать практические решения, совершенно непривычные и неудобные для неоклассического видения мира.

Во-первых, если в неоклассической теории технология представлена как один из ресурсов, наряду с трудом, капиталом, землей и т.д., то для институционалистов нет ресурса, пока не появится соответствующая технология. Иными словами, технология имеет статус своеобразного «создателя» ресурсов. На этом основана критика институционалистами неоклассической предпосылки ограниченности ресурсов и закона убывающей предельной производительности. Институционалисты вполне обоснованно говорят о потенциальной неограниченности ресурсов. По этой же причине решение многих социально-экономических проблем они связывают с созданием новых технологий.

Существует определенное сходство в понимании институционалистами роли технологии как фактора, объединяющего ресурсы в единый процесс, и представлением марксистов о роли труда как единой субстанции всех материальных средств, используемых в производстве (кроме непосредственно природного фактора), и о роли труда, объединяющего все эти факторы, включая и природу, непосредственно в

⁶¹ De Gregori T. Resources are Not; They Become: An Institutional Theory // Journal of Economic Issues. 1987. Vol. 21. No 3.

единый процесс создания благ, полезностей, товаров. И это сходство нельзя считать случайностью. Институционалист считает, что все, что делает человек, пронизано технологией. Но он обычно не замечает, что всякий труд имплицитно содержит в себе технологию, но она (технология) обнаруживает себя как «что-то отдельное» и даже «самостоятельное» лишь на стадии достаточно развитого индустриального общества, когда появляются машины и «машинная технология» – выражение, которому Веблен придавал особое значение, когда в полную силу стал действовать принцип индустриального производства: «разделять весь процесс изготовления продукта на простые элементы и решать возникающие задачи сознательным применением научных знаний». С этого момента «научные знания» и технология в известной степени заслоняют собой и труд, и человека как начала того и другого. Однако то, что сам труд является созидательной силой, постепенно уходит из рассуждений экономистов-теоретиков, скрывается за абстрактным понятием «создателя предельного продукта труда».

В определенной мере промышленная революция и череда технологических революций второй половины XIX и всего XX века находят выражение в том, что эмпирически подтверждает уменьшение массы живого труда и возрастание затрат на вещественные элементы производства: здания, сооружения, оборудование, машины, материалы. В доле затрат на производство доля затрат на оплату труда («оплату предельного продукта труда») снижается, создавая обманчивую видимость исчезновения труда из производства. С течением времени то, что скрывалось за насыщением производства все более сложной и мощной техникой, должно было обнаружиться, как необходимый и даже наиболее существенный фактор производства – человеческий фактор. Последние десятилетия разговоры о возрастании человеческого фактора в

современном обществе стали типичной темой экономистов, социологов, политиков. Но остается серьезным вопросом, что является причиной превращения человеческого фактора в решающий элемент развития общества: изменения ли в труде, возросшая ли роль знания, создателем и носителем которого является человек, изменения ли в обществе – экономические, политические, социально-культурные, технологические.

В 1950-70-х гг. Дж. К. Гэлбрейт развивает комплексную институционально-социологическую концепцию, в которой соединяются анализ функционирования современной экономической системы и предпринимательских структур, идея технологического детерминизма, программа реформ. Наиболее оригинальными элементами его взглядов являются доктрины "общества потребления", "индустриальной системы", понятие "техноструктуры". Отталкиваясь от критики традиционной теории конкурентной экономики, восходящей к А. Смиту, Гэлбрейт констатирует исчезновение свободного рынка и доминирование крупных корпораций - олигополий, которые обладают технологической и ценовой властью.

Корпорации являются активным инструментом преобразования современного общества. Корпорации основаны на двух элементах - технологиях и организации бизнеса и производства. Организация идет рука об руку с техническим прогрессом. Мало пользы можно извлечь из технологии, доступной только одному человеку. Внедрение технологий требует совместных знаний многих людей, т.е. организации. С другой стороны, чтобы сделать технологию эффективной требуется капитал - орудия труда и т.д. Для управления капиталом также требуются специалисты и дальнейшее развитие организации.

Эффективная организация требуется, если процесс производства длительный. Это значит, что организация должна осуществлять контроль над ценами и издержками, управле-

ние потребительским спросом, взаимодействие с государством - при росте корпорации, усложнении технологий и увеличении длительности производственного процесса требуется контроль над внешней общественной средой. Контроль осуществляется в форме планирования среды.

Для каждого данного уровня развития и применения технологии существует оптимальный размер фирмы. С другой стороны, чем больше размер фирмы, тем более значительное место она занимает в своей отрасли и может оказывать влияние на цены и издержки, потребителей и государство. С ростом фирмы власть переходит от собственника на капитал к самой организации - техноструктуре.

Вместе с тем, организация исключается там, где работа имеет нестандартный характер и географически разбросана; невозможно применение сложной технологии и связанного с ней капитального оборудования - нельзя заменить основной фактор, а именно - умение, изобретательность и усилия отдельного человека. Преимущества отдельной личности в таких сферах дополняются возможностями самоэксплуатации себя и семьи. Ограничения со стороны спроса на услуги, имеющие четко выраженный личный характер. Размер фирм в некоторых отраслях и сферах может ограничиваться требованиями закона (запрет на коллективную медицинскую практику частным врачам), характером профессии, требованиями профсоюзов.

Организация особенно быстро развивается там, где есть производство стандартизированных товаров или услуг и где можно осуществлять географическую концентрацию производства. Отсюда возникает дихотомия планирующей (крупные корпорации, олигополии, управляемые техноструктурой) и рыночной систем (сочетание монополии и конкуренции - монополистическая конкуренция).

Определенным развитием данных идей является так называемая «DMD вихревая модель» («DMD vortex model»), предложенная видным представителем современного институционализма Ф. Мировски. Общий смысл этой модели – методологический образец для исследования и объяснения процесса социально-экономического развития.

Аббревиатура DMD образована именами известных социологов и этнологов Э. Дюркгейма, М. Мосса и М. Дуглас. Идея Дюркгейма и Мосса заключается в том, что в социальных формах общества можно заметить отображения природных условий, в котором оно живет. Дуглас заметила обратную форму отражения социально-культурных свойств общества, которые накладываются на природные формы, окружающие людей. В общем виде это выглядит как взаимодействие «социального» и «природного»: природное дает свой «образ» социальному, социальное в свою очередь придает свой «образ» природному.

Слово «взаимодействие» здесь не вполне удачное, оно придает механистический характер отношениям социального и природного. Человеческая общественная практика рассматривает это «взаимодействие» как процесс, как процесс развития. В этом процессе человек, общество усваивает природные свойства, «действует как природа», по словам К. Маркса. В таком отражении природные свойства становятся знанием и умением человека. С другой стороны, навыки и знания человека преобразуют природу (как сырой материал, первоначальные орудия труда). Природа, как говорит Ф. Мировски, «антропоморфизмуется». Это можно изобразить в форме спирали: первая полуспираль (или полукруг) означает воздействие природы на человека в момент времени t_0 ; вторая полуспираль означает воздействия человеческого общества на природу, но не возвращает к пункту t_0 , а переводит отношения во время t_1 и так далее.

Как ни абстрактна и не схематична эта фигура развития, она дает возможность понять и рационально применить загадочную дихотомию «церемониального» (или институционального) и «технологического», подмеченную еще Вебленом, известную сегодня как «дихотомия Веблена-Эйреса».

Дихотомия «церемониального» (или институционального) и «технологического» заключается в том, что исторически определенные институты представляют собой относительно устойчивые «способы мысли и действия», «привычки и обычаи», «формы коллективного действия» (здесь применимы все формы определения институтов, отмеченные выше), которые дают возможность развиваться технологиям и самому обществу. Но «церемониально-институциональная» сторона общественного устройства в целом относительно консервативна и на определенном этапе технологического развития возникает необходимость смены или реформирования конкретных институтов. В этом смысле «DMD вихревая модель» может служить орудием анализа и понимания как «дихотомии Веблена-Эйреса», так и конкретных форм взаимоотношений «производительных сил» и «производственных отношений» в теории К. Маркса, также как разрешению дихотомических проблем «идеального и материального», «субъективного и объективного», «индивидуального и коллективного», с которыми постоянно сталкивается наука об обществе.

Основное достоинство этой модели также в том, что она подчеркивает невозможность развития социальной или институциональной стороны общества без опосредования этого развития материальными, предметными факторами. Каждый шаг в развитии в этой модели связан то с воздействием материальной стороны человеческой практики на социальную, то с обусловленностью изменения материальной стороны жизни – социальной причиной. Не существует однолинейности либо институционального, либо технологического развития обще-

ства. По существу «спиральная модель» снимает вообще проблему «однолинейности» общественного развития.

С возникновением индустриального общества главным инструментом освоения технологического потенциала природы стал *институт науки*. Резким диссонансом по отношению к обобщающим, философским исследованиям природы научного знания стала экономика науки (economics of science). Она легко перевоплотилась в «экономику знаний» как неоклассическую генерализацию некоторых особенностей современной науки, связанных исключительно с тем, что отдельные результаты научной деятельности стали приобретать свойства товара или услуги.

Определение института как «способа думать и действовать» (Т. Веблен), встроенного в «коллективное, совместное действие» (Дж. Коммонс) вполне специально создано прежде всего для анализа института науки (возможно, потому, что Веблен посвятил анализу науки и технологии специальные работы, пытался понять институциональное устройство экономики, изучая науку как особый институт, находящийся в крайне противоречивых отношениях с рыночными институтами). Определение науки как коллективного действия (современные институционалисты), дополненное ее характеристикой как всеобщего труда (К. Маркс) позволяет понимать научное знание как обоснованное, опирающееся на практический опыт, выраженное в адекватной фактам и логике форме.

Основные понятия

Институты, правила, нормы. «Институционально-технологическая дихотомия». Поведение человека в институциональной среде. Природа экономических организаций. Технология. «Техноструктура». Институты как фактор развития экономики.

Вопросы для обсуждения

1. Институты экономические и неэкономические: как они влияют на развитие экономики, деятельность человека и функционирование фирмы?

2. Достоинства и ограничения определений институтов как «способа думать и действовать» (Т. Веблен), «коллективного действия» (Дж. Коммонс), «правил поведения с механизмами внешнего принуждения» (Д. Норт).

3. Проведите сравнительную характеристику моделей человека в неоклассической теории и институционализме.

4. Роль деловых обычаев и предпринимательской этики в современной экономике.

5. В XXI веке происходит ускоренное технологическое развитие и информатизация общества. Какие факторы с точки зрения институционализма определили этот процесс?

Глава 13. Единство национального рыночного пространства – базовое условие устойчивого развития фирмы и экономики

Курс «Экономика для менеджеров» подходит к завершению. Остаётся рассмотреть и изучить последнюю программную тему – единство национального рыночного пространства. Для России по своей важности и значению этот вопрос является первоочередным. И только логика и структура учебного курса обусловили его завершающее место.

В условиях XXI века в виртуальном мире создаются и реализуются разные проекты, в том числе и *электронное государство* или *электронное правительство*, что упрощает жизнь граждан и снижает транзакционные издержки при исполнении государственных функций. Однако цифровизация не может отменить и не отменяет территории, на которых расположены страны. И хотя виртуальная глобализация «отменяет» земные границы государств, многие экономические процессы и информационные потоки проходят в режиме онлайн в общемировой сет и, всё же основополагающим признаком государства остаётся его территория, где размещаются и население, и бизнес, и государственные, общественные и другие учреждения. С экономической точки зрения очень важно, чтобы в каждой точке страны были относительно равные условия для жизни граждан и деятельности бизнеса. Чтобы раскрыть эти условия, рассмотрим следующие вопросы:

- параметры национального экономического пространства;
- инфраструктурное обеспечение всей территории страны;
- региональная структура и территориально-производственные комплексы и зоны;

- обеспечение единства в однородности экономического пространства России.

В предшествующих главах первой и второй книг данного курса уже частично анализировались отдельные аспекты, относящиеся к характеристике национального рыночного экономического пространства (экономическая система, российская экономическая модель, финансовая система, валовый внутренний продукт, внешняя среда бизнеса и другие). Это облегчает изучение и понимание рассматриваемой темы.

13.1. Параметры национального экономического пространства

Национальное экономическое пространство является фундаментом, на котором строится и развивается экономика, общество, культура, наука и образование, здравоохранение и физкультура, обеспечивается благополучие населения, совершенствуются условия для предприимчивости и предпринимательства, для рационального и эффективного использования ресурсов на всех уровнях – от отдельного человека или домохозяйства, до компании, региона и государства в целом.

Каждая страна в современном мире имеет свою территорию с фиксированными границами на суше и море. Истории человеческой цивилизации известны немало периодов, когда границы стран изменялись, да и вообще исчезали целые государства. Нынешние границы стран в Европе и Азии установились после Второй мировой войны, которая в Советском Союзе и России считается Великой отечественной войной (1941-1945 гг.). После распада СССР в 1991 г. Российская Федерация сохранила свою территорию и в 2014 г. к ней возвратился Крым. Территория России составляет 17,2 миллиона квадратных километров, или 1/9 часть всей мировой суши. Если учесть, что на земном шаре есть около 200 государств, то становится очевидным, почему масштабы России столь

велики. Она не просто евразийская страна, расположенная в Европе и Азии. По протяжённости с Севера на Юг и с Востока на Запад ей нет равных. Расстояние между крайними восточной и западной точками разделено на 11 часовых поясов. Лететь на пассажирском самолёте из Москвы до Владивостока на час больше, чем из Москвы до Нью-Йорка.

Громадные просторы России отличаются большим разнообразием, которое существенным образом влияет как на качество жизни людей, так и на условия, характер и формы бизнеса.

На рис. 13.1 представлена структура территории России, самая большая часть которой – это земли лесного фонда. На них приходится 65,8% всей территории страны. Второе место по размеру площади принадлежит землям сельскохозяйственного назначения – 22,4%. При этом только 2,2% территории занято населенными пунктами всех видов, а также промышленностью и связанной с ней деятельностью. Однако не все земли сельскохозяйственного назначения вовлечены в хозяйственный оборот, 52,2 млн. га (13,6%) до сих пор не используются.

На этом рисунке также видно, что абсолютное большинство сельскохозяйственных земель – 66,7% - находятся в государственной и муниципальной собственности, в собственности граждан – 28,6%, только 4,8 % принадлежит организациям, компаниям и другим юридическим лицам.

Россия относится к странам с высоким обеспечением водными ресурсами, в целом земли водного фонда занимают 28,1 млн. га – 1,6 % территории страны.

Одной из важных черт, характеризующих российскую территорию, является вечная или многолетняя мерзлота. Осваивать такие земли и развивать бизнес на них можно только при активной поддержке государства.

Само геополитическое расположение России на земном шаре предопределяет немало и других специфических черт, среди которых особое место занимают климатические зоны. Если двигаться с Юга на Север как на Западе, так и на Востоке страны, то последовательно сменяют друг друга такие зоны, как тропическая, субтропическая, умеренная и полярная. В полярной зоне выделяется еще особая зона, в которой размещаются территории за полярным кругом и Чукотка. Каждой зоне соответствует определённый климат. Опускаясь с высоких широт в южном направлении, страна имеет арктический и субарктический климат, умеренный климат, который в свою очередь подразделяется на умеренно-континентальный, континентальный, резко континентальный, морской и муссонный, а также субтропический климат. Для каждой климатической зоны характерен устоявшийся температурный режим, флора и фауна, природные комплексы, специфика чередования времени суток и времен года.

Климатические зоны прямо повлияли на формирование в России пяти дорожно-климатических зон, которые в свою очередь предопределяют как автомобильную, так и железнодорожную сеть в отдельных частях страны и по всей её территории. Авиационный транспорт также в определённой степени зависит от климатических зон. Тундра и вечная мерзлота, лесные массивы и тайга, лесостепь и повышенная влажность, умеренные грунты и пустыни по-разному влияют на строительство и эксплуатацию дорожной сети.

Приведённые отдельные географические параметры территории России показывают, насколько сложным является территориальный фактор экономического развития страны. Если теоретически экономические законы действуют везде одинаково, то фактически даже в пределах одной страны с самой большой в мире территорией естественные условия модифицируют реализацию таких законов. Любые обстоя-

тельства получают экономическую оценку, которая влияет на эффективность бизнеса и государства, на сохранение окружающей среды. Размер территории страны прямо пропорционален величине затрат на её обустройство и включение в единое национальное экономическое пространство.

13.2 Инфраструктурное обеспечение всей территории страны

В условиях современной экономики рыночный механизм страны эффективно работает тогда, когда на всей территории государства действуют единые «правила игры» и когда легальная предпринимательская активность не встречает никаких искусственных барьеров. Такое состояние достигается тогда, когда в стране сформировано *единое национальное рыночное экономическое пространство*. Это означает, что в стране функционирует:

- транспортная инфраструктура, обеспечивающая доступность любой точки территории для каждого человека и любого бизнеса, других институтов экономики и гражданского общества;
- мобильный рынок труда, не ограничивающий свободное перемещение рабочей силы;
- профессиональная, образовательная инфраструктура, способствующая получению достаточного образования и необходимых профессий гражданами в разные периоды развития экономики;
- энергетическая инфраструктура, оптимизирующая производство и использование различных видов энергоресурсов при достаточной защите окружающей природной среды;
- финансовая система, нацеленная на банковское и иное инвестиционное обслуживание индивида, бизнеса и других институтов в условиях цифровизации;

- информационно-коммуникационная инфраструктура, минимизирующая транзакционные издержки на получение, распространение и использование достоверной информации;

- развитое коммунальное хозяйство, обеспечивающее развитие и бесперебойное функционирование национального жилищного фонда в каждом регионе страны при широкой доступности жилья гражданам путём покупки, аренды или социального найма и индивидуального строительства;

- динамичная система здравоохранения, защищающая любого человека в течении всей его жизни.

Приведённые основные признаки единого рыночного национального экономического пространства легко обнаружить в развитых странах, которых в 2019 г. по классификации Международного валютного фонда (МВФ) в мире насчитывается 39.⁶² Опыт этих стран показывает, что наличие единого экономического пространства становится важнейшим фактором эффективности национальной экономики и её конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Хотя бизнес принимает самое непосредственное участие в формировании такого пространства, но без государства, его ресурсов и институтов тут не обойтись. Вновь становится очевидным, что роль государства в современной экономике многогранна и если ослабевает какая-либо функция государственной деятельности, то это ощущает весь народ.

В странах с большей территорией и разными климатическими и временными зонами (Россия, США, Канада, КНР, Бразилия, Индия и др.) уровень и условия жизни граждан во многом зависят от природных факторов, влияние которых можно нивелировать, если добиться включения всей территории страны в единое экономическое пространство. Такое пространство не снимает в одной и той же стране различий по

⁶² World Economic Outlook (October 2019) – Washington, IMF, 2019, p. 126.

климату и природным условиям, по удаленности от столичных и промышленных городов, культурных и научно-образовательных центров. Но оно предоставляет любому гражданину или бизнесу выбор места жительства и деятельности, а государство различным образом компенсирует для всех комфортность пребывания в конкретной местности.

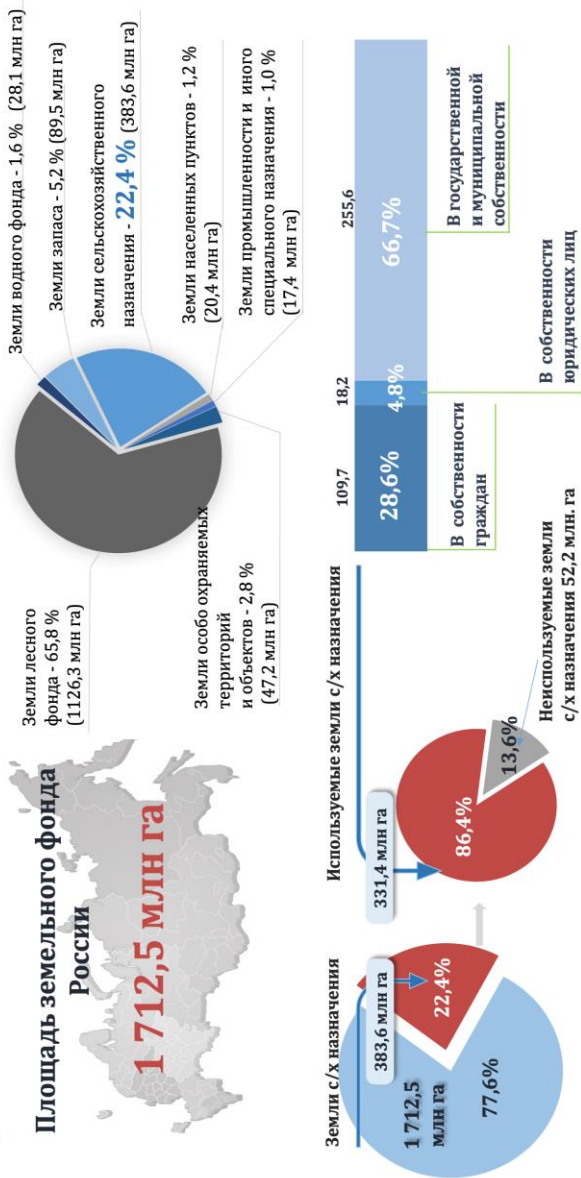
13.3. Региональная структура и территориально-производственные комплексы и зоны

Для понимания функционирования национальной экономики и экономического пространства страны имеет значение её административно-территориальное деление. В Конституции Российской Федерации зафиксировано 85 регионов, объединённых в 8 федеральных округов. История развития страны в XX и начале XXI веков отразилась на составе российских регионов, которые представлены республиками, краями, областями и автономными округами. Одним из исключительных признаков территориального деления России состоит в том, что крупнейшие национальности страны имеют свои административные территории, что способствует сохранению их историко-культурных и этнических традиций, но никак не ограничивает их права и всех граждан в рамках федерального государства. Чтобы укреплять единство национального экономического пространства, надо учитывать и многообразие интересов регионов всех форм и уровней. Взаимодействие интересов человека и бизнеса формируется в рамках взаимодействия национальных (федеральных) и региональных интересов.



Рисунок 13.1

СТРУКТУРА ЗЕМЕЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Источник: Росреестр, АЦ Минсельхоза России, 2019

Таблица 13.1. Федеральные округа Российской Федерации (на 1 января 2018).

	Площадь территории		Численность населения		Число жителей на 1 км ²
	Тыс. км ²	Доля (%)	Тыс. человек	Доля (%)	
Российская Федерация	17125,2	100	146880,4	100	8,6
Центральный	650,2	3,8	39311,4	26,7	60,5
Северо-Западный	1687,0	9,8	13952,0	9,6	8,3
Южный	447,8	2,6	16441,8	11,2	36,7
Северо-Кавказский	170,4	1,0	9823,5	6,7	57,6
Приволжский	1037,0	6,0	29542,7	20,1	28,5
Уральский	1818,5	10,6	12356,2	8,4	6,8
Сибирский	5145,0	30,0	19287,5	13,1	3,7
Дальневосточный	6169,3	36,1	6165,3	4,2	1,0

Источник. Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2018, с. 52-57.

Население распределено на территории страны неравномерно. Больше всего людей – 26,7% населения – проживают в Центральном федеральном округе, территория которого составляет 3,8% России. (табл. 13.1). Самый большой Дальневосточный округ с территорией в 36,1% имеет всего 4,2% населения. Если в среднем на 1 км² в стране приходится почти 9 человек, в Центральном округе – 61 человек, то в Дальневосточном округе – 1 человек. В основе такого неопти-

мального размещения граждан России на её территории лежат не столько природно-климатические условия, сколько уровень экономического развития регионов. Это подтверждается также тем, как распределяется большой бизнес, крупные компании страны.

В 2017 г. в России было около 5 млн. различных предприятий малого, среднего и большого бизнеса.⁶³ Журнал «Эксперт» уже много лет определяет рейтинг 400 крупнейших компаний страны. Именно эти 400 компании определяют вектор развития российской экономики, так как они производят продукции и услуги более 60% ВВП страны. Компании из списка 400 размещены в 45 из 85 регионов. Больше половины из 400 – 219 ведущих фирм зарегистрированы в Москве. На них приходится 77% оборота всех 400 компаний. В столице России сконцентрирован весь топ рейтинга. Москва стала самым крупным деловым центром страны. Другие компании из рейтинга распределились следующим образом: в Санкт-Петербурге – 33, Московской области – 19, Тюменской области – 5, Татарстане – 11.⁶⁴ Оставшиеся 113 компаний со значительно меньшими оборотами зарегистрированы в 40 регионах. Такое распределение ведущих компаний страны сохраняется уже немало лет.

Размещение компаний по стране связано также с их отраслевой ориентацией. Добывающие фирмы находятся в местах добычи и обогащения природных ископаемых – нефть, газ, уголь, железная и другие руды, полиметаллы, калийные и другие удобрения. Также происходит с компаниями, специализирующимися на сельхозпроизводстве, рыболовстве, садоводстве, животноводстве и других сферах деятельности. Во всех случаях бизнес определяет своё местоположение, оптимизируя свои затраты и максимизируя обороты и доходы.

⁶³ Российский статистический ежегодник, 2018. Росстат. М., 2018, с.312

⁶⁴ Эксперт, №43, 2019, с.80.

В 2019 г. в России функционировало 25 особых экономических зон (ОЭЗ), находящихся в разных регионах страны, в том числе в Москве и Санкт-Петербурге, Томске, Дубне. ОЭЗ разделяются на 4 типа – промышленно-производственные (9), технико-внедренческие (6), туристско-рекреационные (9), портовые (1). Льготный режим деятельности компаний в этих зонах формируется в налоговой и таможенной сферах, а также в порядке доступа к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре района деятельности. За 12 лет в ОЭЗ стало работать 650 российских компаний, из которых более 100 фирм имеют иностранные инвестиции из 35 стран мира (рис. 13.2).

В целом бизнес в ОЭЗ нацелен на прорывное инновационное развитие. Государство поддерживает ОЭЗ, развивающие для страны приоритетные виды экономической деятельности. Ассоциация кластеров и технопарков России издала бизнес-навигатор по ОЭЗ.⁶⁵

Административное деление территории России имеет консервативный характер, сохраняя свою устойчивость на длительное время. Расширение предпринимательской деятельности зависит как от инициативы и мотивации бизнеса, так и от стимулирующей политики государства, которое заинтересовано в гармоничном развитии всего национального экономического пространства.

13.4. Обеспечение единства и однородности экономического пространства

В феврале 2019 г. Правительство России утвердило «Стратегию пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года», в которой первым приоритетом такого развития указано «опережающее развитие терри-

⁶⁵ Бизнес-навигатор по особым экономическим зонам России – 2018. Ассоциация кластеров и технопарков России – М.: АКИТ РФ, 2018, 150 с.

торий с низким уровнем социально-экономического развития, обладающих собственным потенциалом экономического роста, а также территорий с низкой плотностью населения и прогнозируемым наращиванием экономического потенциала». В стратегии также подчёркивается, что «для достижения цели пространственного развития Российской Федерации необходимо решить следующие задачи: ликвидация инфраструктурных ограничений федерального значения и повышения доступности и качества магистральной, транспортной, энергетической и информационно-телекоммуникационной инфраструктур; сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов РФ, а также снижение внутрирегиональных социально-экономических различий: за счёт повышения устойчивости системы расселения путем социально-экономического развития городов и сельских территорий; за счёт повышения конкурентоспособности экономик субъектов РФ путем обеспечения условий для развития производства товаров и услуг в отраслях перспективных экономических специализаций субъектов РФ...»⁶⁶

В приведенном правительственном документе как раз обращается внимание на решение тех проблем, которые отмечались в первых трёх параграфах этой главы. Решать задачи и достигнуть цели можно бизнесу совместно с государством путём образования государственно-частного партнёрства (ГЧП), которое позволяет привлечь в экономику регионов частные инвестиции при распределении рисков между партнёрами и поддержке региональных и местных властей. Обычно ГЧП создаются под конкретные проекты, осуществляемые на объектах федеральной, региональной и муници-

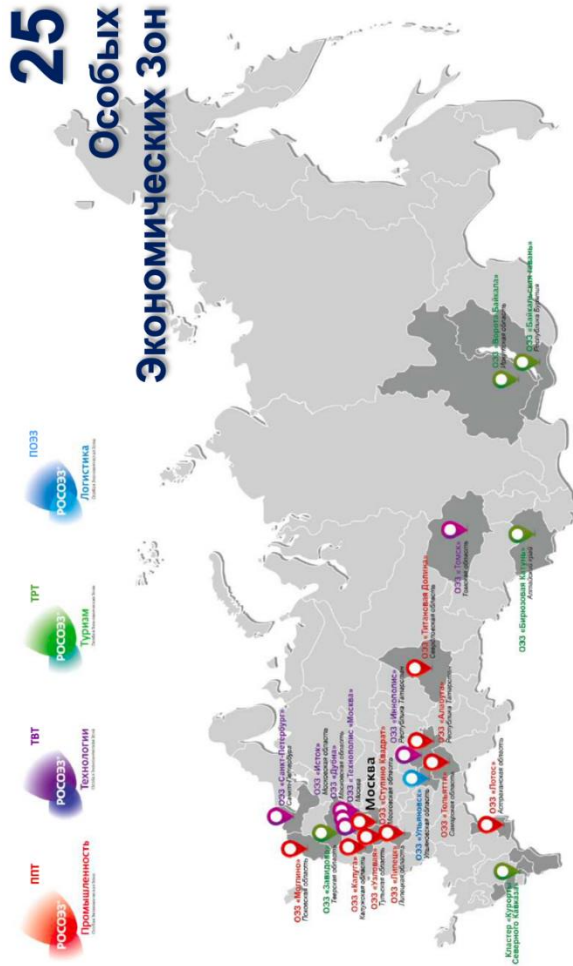
⁶⁶ Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019. №207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года».

пальной собственности. В результате выигрывают не только участники ГЧП, но и население соответствующих территорий.

На единое национальное экономическое пространство существенное влияние оказывают экономические союзы государств. Наиболее известным в мире считается Европейский союз, который в 2019 г. состоял из 28 стран. Свою историю ЕС начал в 1959 г. К настоящему времени на всей территории ЕС действуют единые «правила игры» по многим направлениям деятельности компаний. 19 государств ЕС образовали группу с единой валютой – евро. Еврозона фактически составляет ядро ЕС, а евро стало одной из резервных валют мира. До сих пор продолжает сохраняться разрыв в уровне экономического развития членов ЕС, на преодоление которого уйдут годы.

Россия вместе с Казахстаном и Белоруссией создали Евразийский экономический союз (ЕАЭС), к которому присоединились Армения и Кыргызстан. Начиная с 2010 г. постепенно формируется единое экономическое пространство (ЕЭП). Геополитическое положение ЕАЭС способствует повышению его роли в мировом хозяйстве и благоприятствует укреплению единого экономического пространства России и других стран - членов ЕАЭС. Россия, как наиболее мощный член ЕАЭС, задаёт тон в углублении интеграционного объединения. Все вопросы деятельности ЕАЭС решаются на равноправной основе и решения принимаются коллегиальным образом. Есть перспектива присоединения к ЕАЭС других стран, граничащих с ЕАЭС, а также стремящихся развивать глубокие экономические связи с объединением. Конкуренция в мировом хозяйстве заставляет страны на разных континентах группироваться, создавая интеграционные союзы, чтобы выстоять в конкурентной борьбе за рынки сбыта и ранки ресурсов.

Рисунок 13.2 География Особых экономических зон



Источник: Министерство экономического развития РФ, www.economy.gov.ru

Основные понятия

Единое экономическое пространство. Единые «правила игры». Инфраструктура. Экономическая интеграция. Экономический союз.

Вопросы для обсуждения

1. Какую роль играет территория в деятельности компании и функционирования национальной экономики?
2. На каком этапе развития национальной экономики складывается единство национального экономического пространства? Приведите примеры по отдельным странам.
3. Какая инфраструктура обеспечивает единство национального экономического пространства?
4. Почему транспортная инфраструктура даёт старт вовлечению в экономический оборот всей территории страны?
5. Могут ли быть равные условия для бизнеса в разных природно-климатических и географических зонах одной страны? Кто обеспечивает такое равенство?
6. Как влияет региональная структура страны на единство её рыночного пространства?
7. С какой целью образуются свободные и особые экономические зоны на территории страны? Какова их роль в России? Приведите пример таких зон.
8. Почему мобильность и гибкость рынка труда является обязательным условием становления и развития единого экономического пространства?
9. Что зависит от государства и бизнеса в обеспечении единых «правил игры» на всей территории страны?
10. Единое рыночное пространство как фактор конкурентоспособности национальной экономики. Раскройте эту взаимосвязь.

Тесты

1. Какой параметр в наибольшей мере характеризует единство национального экономического пространства:

- а) число жителей на 1 км² территории страны;
- б) равномерность распределения жителей по всей территории страны;
- в) число часовых поясов, в которых находится территория страны;
- г) равенство «правил игры» для бизнеса и граждан на всей территории страны.

2. Какие факторы в наибольшей мере способствуют повышению конкурентоспособности российской экономики:

- а) развитие свободных экономических зон;
- б) увеличение числа особых экономических зон;
- в) укрепление благоприятной для бизнеса внешней среды;
- г) цифровизация экономики и общества.

3. Какие мотивы или факторы определяют выбор гражданами региона или города для работы и проживания:

- а) наличие культурной среды (театры, музеи, консерватории и т.п.);
- б) наличие возможностей для получения профессионального образования и современных специальностей;
- в) работа с перспективами карьерного роста;
- г) семейные, культурные и этнические традиции.

Задания для самостоятельной работы

1. Подготовьте выступление для участия в мозговом штурме на семинаре на тему: «Роль Дальнего Востока в экономическом развитии России».

2. Приведите аргументы в обоснование важности составных частей (по выбору) инфраструктуры единого национального рыночного пространства России или других стран.

Кейс

Специфика рыночного пространства России

Рисунки 13.1 и 13.2, а также таблица 13.1 содержат информацию, характеризующую Россию и ее территорию по разным параметрам. В обоих книгах учебника также приводится немало данных о нашей стране. Очевидно, что деятельность бизнеса и жизнь людей в разных регионах отличается не только по уровню дохода. Не меньшее значение имеют и природно-климатические условия, и роль региональной и местной власти. Не везде хватает достаточной инфраструктуры. Наиболее благоприятные условия сформировались в крупных промышленных и культурных центрах страны, куда стремятся граждане в расчете на высокооплачиваемую работу и комфортную жизнь. Между тем для страны имеет большое значение любая часть ее земли, водных ресурсов, прибрежной экономической зоны. Как и прежде, но особенно в условиях повсеместной цифровизации экономики и общества решающую роль в развитии страны играют люди. Искусственный интеллект не противостоит человеческому интеллекту, а призван помочь человеку проявить с еще большей эффективностью его потенциал, построить жизненное пространство в оптимальном согласии с окружающей природной средой. Единое рыночное национальное экономическое пространство дополняется новым содержанием.

Вопросы к кейсу:

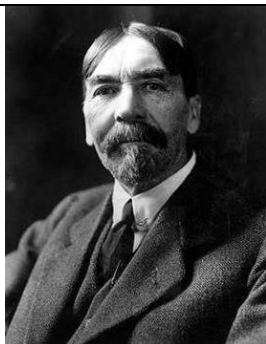
1. Какой регион России вы выбрали бы для проживания, работы или открытия собственного бизнеса? Каковы ваши аргументы?

2. Может ли цифровизация ускорить укрепление единого экономического пространства страны? В этом процессе кому она помогает больше – человеку, бизнесу, государству?

3. Известно, что становление рыночного пространства развитых стран начиналось с создания транспортной инфраструктуры. Сохраняет ли свое значение транспортная инфраструктура в цифровую эпоху.

ГАЛЕРЕЯ ЭКОНОМИСТОВ

Ниже представлены краткие биографические справки по экономистам, внесшим существенный вклад в разработку вопросов, которые раскрываются во второй книге учебника. Выделены также российские исследователи, внесшие значительный вклад в познание российской экономики как в дореволюционный, так и в советский период.



Веблен Торстейн Бунд (30.07.1857 – 3.08.1929) – американский экономист. Обучался в Университете Гопкинса и в Йельском университете, где получил докторскую степень. Работал на ферме отца, затем преподавал в различных университетах США (Корнельском, Чикагском, Стэнфордском, университете штата Миссури).

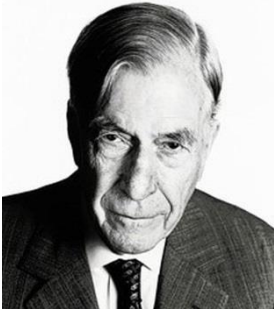
Основоположник институционального направления в экономической теории. В работе «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов» (1899) обосновывал подход к экономическому развитию как процессу естественного отбора институтов. Выявил constitutive aspect потребления («эффект Веблена»). В работе «Теория делового предприятия» (1904) развивал идею о дихотомии индустрии и бизнеса (см. главу 12).



Вернон Раймонд (1.09.1913 – 26.08.1999) – американский экономист. В 1933 году он получил степень бакалавра с отличием в Колледже города Нью-Йорк, а в 1941 году защитил диссертацию и получил степень доктора экономики (PhD).

Р. Вернон входил в группу по разработке Плана Маршалла после Второй мировой Войны, а также участвовал в работе по созданию и развитию Международного Валютного Фонда и Генерального Соглашения по тарифам и торговле. Работал в Школе бизнеса Гарвардского университета, исследовал деятельность многонациональных корпораций. Эти исследования имели своим результатом, в том числе, создание ряда теорий, в частности, теорию жизненного цикла продукта. Р. Вернон также считается одним из тех, кто впервые ввел термин «Глобализация».

Основные работы: «Анатомия метрополии» (1963); «Верховная власть в безвыходном положении» (1971); «Транснациональные корпорации попадают в шторм» (1977); «За рамками глобализма» (1989); «Железные треугольники и вращающиеся двери» (1991).



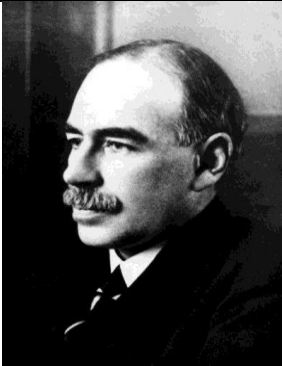
Гэлбрейт Джон Кеннет (15.10.1908 – 29.04.2006) – американский экономист канадского происхождения. Окончил университет в г. Торонто. Гражданин США с 1937 г. Преподавал в Гарвардском университете. Работал консультантом в администрациях президентов Ф. Рузвельта, Г. Трумена, Дж. Кеннеди и Л. Джонсона. Был послом США в Индии.

	<p>В работах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономические теории и цели общества» (1973) исследовал роль крупных корпораций в экономике. Показал наличие взаимодействующих подсистем в развитой индустриальной экономике – рыночной и планирующей. Ввел понятие «техноструктура», объединяющее специалистов и менеджеров, реально осуществляющих управление в корпорации в отличие от номинальных собственников (см. главу 12).</p>
	<p>Жюгляр Клеман (15.10.1819 – 28.02.1905) – французский врач и статистик. Получил медицинское образование и степень доктора медицины в 1846 г. Изучал проблемы демографии и экономики. Был профессором кафедры статистики в Свободной школе политических наук в Париже. Основал статистическое общество, был избран президентом французского Общества социальной экономии.</p> <p>В работе «О торговых кризисах и их периодическом повторении во Франции, Англии и США» (1862) выявил циклический характер рыночного развития на основе колебаний ряда показателей (цены, процентные ставки, банковские дисконты и др.) со средним интервалом 6 лет. Считал, что цикличность является эндогенным проявлением поведения экономических агентов, принципиально независимым от климатических и политических событий (см. главу 7).</p>



Канторович Леонид Витальевич (6(19).01.1912 – 7.04.1986) – советский математик и экономист. Окончил математический факультет Ленинградского университета. Профессор Ленинградского института инженеров промышленного строительства, профессор Ленинградского университета, доктор физико-математических наук (1935). Участвовал в советской ядерной программе, лауреат Сталинской премии (1949). С 1960 г. жил в Новосибирске, работал в Сибирском отделении АН СССР и Новосибирском университете. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1975 г.⁶⁷.

Один из создателей линейного программирования - математического метода решения оптимизационных задач. Применял метод линейного программирования к решению задач оптимального использования ресурсов на производстве и транспорте.



Кейнс Джон Мейнард (5.06.1883 – 21.04.1946) – английский экономист. Обучался в Итоне, в Королевском колледже в Кембридже. Работал в департаменте по делам Индии. Защитил диссертацию по проблемам вероятностей, преподавал в Королевском колледже, работал в Министерстве финансов Великобритании.

В книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) предложил новый взгляд на проблему экономического

⁶⁷ Нобелевская премия по экономике присуждается с 1969 г. при жизни ученого.

неравновесия на макроуровне, став по существу открывателем новой области экономических исследований – макроэкономики. Идеи Кейнса о ведущей роли совокупного спроса в обеспечении полной занятости, мультипликаторе инвестиций, необходимости стимулирования спроса мерами государственной экономической политики получили дальнейшее развитие и формализацию в рамках кейнсианского направления в макроэкономике.

Модель «доходы – расходы» («кейнсианский крест») – см. главу 3.



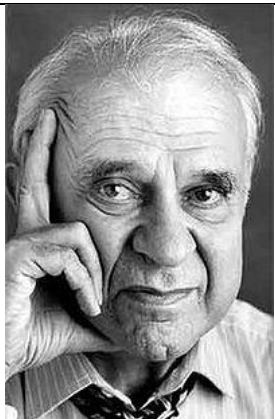
Кондратьев Николай Дмитриевич (4(16).03.1892 – 17.09.1938) – русский экономист. Учился в церковно-приходской семинарии, окончил юридический факультет Петербургского университета. Участвовал в деятельности партии эсеров. После Февральской революции занимался политической деятельностью, был товарищем (заместителем) министра продовольствия Временного правительства. После Октябрьской революции преподавал в Кооперативном институте, университете Шанявского, Петровской сельскохозяйственной академии. Возглавлял Конъюнктурный институт при Наркомате финансов СССР. Арестован в 1930 г. и расстрелян в 1938 г. Посмертно реабилитирован.

В работе «Большие циклы конъюнктуры» (1925) сформулировал теорию долгосрочных (40 – 60 лет) циклов экономической динамики, охарактеризовал осо-

	<p>бенности экономического развития на «повышательной» и «понижательной» фазе большого цикла (см. главу 7).</p>
	<p>Коуз Рональд Гарри (29.12.1910 – 2.09.2013) – английский экономист. Окончил Лондонскую школу экономики. Преподавал в Лондонской школе экономики. В 1951 г. переехал в США. С 1964 г. преподавал в Чикагском университете. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1991 г.</p> <p>В статье «Природа фирмы» (1937) предложил подход к фирме как замещающей рынок организационной структуре, для которой характерно наличие сети контрактных взаимоотношений. В статье «Проблема социальных издержек» (1960) показал, что в случае возникновения издержек по заключению сделок (транзакционные издержки), распределение прав собственности может влиять на производственные решения. Данный вывод получил название «теоремы Коуза».</p>
	<p>Кузнец Саймон Смит (30.04.1901 – 8.07.1985) – американский экономист российского происхождения. Учился в Харьковском коммерческом институте, работал в Южбюро ВЦСПС. В 1922 г. эмигрировал в США. Учился в Колумбийском университете. Преподавал в Университете Джона Хопкинса, затем в Гарвардском университете. Участвовал в работе ряда правительственных структур США. После Второй мировой войны был советником правительств Тайваня, Японии, Индии и др. Лауреат Нобелевской премии по эко-</p>

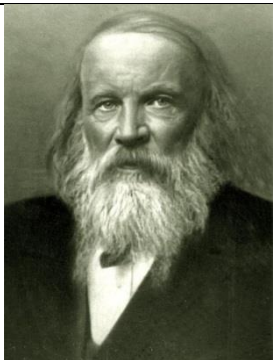
номике 1971 г.

Внес вклад в изучение экономической динамики, выявив циклы, продолжительностью 15 – 25 лет («циклы Кузнеця» - см. главу 7). В 1930-е гг., работая над проблемой оценки национального дохода США, предложил методологию, ставшую основой для последующей разработки Системы национальных счетов (см. главу 2).



Леонтьев Василий Васильевич (5.08.1905 – 5.02.1999) – американский экономист российского происхождения. Обучался на факультете общественных наук Петроградского (Ленинградского) университета, изучал экономику в Берлинском университете, получил докторскую степень. В 1931 г. эмигрировал в США. Работал в Национальном бюро экономических исследований, преподавал в Гарвардском и Нью-Йоркском университетах. Работал консультантом по экономическому планированию в государственных структурах США. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1973 г. Иностраннный член Российской академии наук (с 1988 г.).

Автор балансовой модели «затраты-выпуск», позволяющей описать отраслевую структуру экономики как взаимосвязь между выпуском продукции отрасли и затратами ресурсов всех отраслей, необходимых для обеспечения выпуска данной отрасли (см. главу 2).



Менделеев Дмитрий Иванович (27.01(8.02)1834 – 20.01 (02.02) 1907) – русский ученый-энциклопедист: химик, физик, технолог, метролог, геолог, экономист. Окончил отделение естественных наук физико-математического факультета Главного педагогического института в Санкт-Петербурге. В 1857 – 1890 гг. преподавал в Императорском Санкт-Петербургском университете и других институтах России химию, физику, физическую географию, занимался вопросами воздухоплавания, проблемами освоения Крайнего севера, совершенствованием технологии изготовления пороха и др.

Экономические изыскания Д.И. Менделеева связаны с развитием национальной экономики. Он разработал теоретические основы таможенного протекционизма и сформулировал принципы тарифной политики. Выявил причины отставания в развитии промышленности Уральского региона. Исследовал динамику населения России, предложил демографический прогноз. Развивал идею единого экономического пространства страны (см. главу 13).



Оукен Артур Мелвин (28.11.1928 – 23.03.1980) – американский экономист. Окончил Колумбийский университет. Преподавал в Йельском университете. Работал в Совете экономических консультантов при президентах Дж. Кеннеди и Л. Джонсоне.



В статье «Потенциальный ВНП: измерение и смысл» (1961) вывел эмпирическую зависимость для экономики США, согласно которой увеличение уровня безработицы на 1% приводит к отклонению фактического ВНП (в современной трактовке – ВВП) от потенциального на 3%, получившую известность как «закон Оукена» (см. главу 4).

В 1980 г. разработал «индекс дискомфорта» («индекс несчастья»), равный сумме уровней инфляции и безработицы.



Самуэльсон Пол Энтони (15.05.1915 – 13.12.2009) – американский экономист. Учился в Чикагском университете. В 1941 г. получил степень доктора (Ph.D) в Гарварде. Профессор Массачусетского технологического института. Был советником по экономике президентов Дж. Кеннеди и Л. Джонсона. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1970 г.

Автор концепции «неоклассического синтеза», объединяющей неоклассическую микроэкономику и кейнсианскую макроэкономику. Активно внедрял математические методы в экономическую теорию. Предложил (вместе с Р. Солоу) интерпретацию кривой Филлипса, ставшую общепризнанной. Автор одного из самых

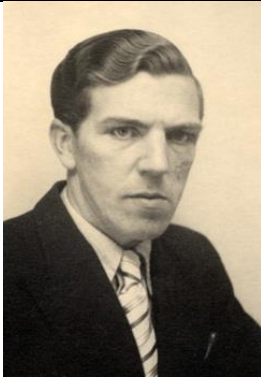
	<p>популярных учебников по экономике – «Экономика» («Economics»), впервые изданном в 1948 г.</p>
	<p>Солоу Роберт Мертон (род. 23.08.1924) – американский экономист. Окончил Гарвардский университет, получил докторскую степень в 1951 г. Преподавал в Массачусетском технологическом институте с 1949 г. Занимал ряд государственных должностей, был экономическим советником президентов Дж. Кеннеди, Л. Джонсона и Р. Никсона. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 г.</p> <p>Предложил модель экономического роста в русле неоклассического подхода (модель Солоу – см. главу 7), в которой фактор научно-технического прогресса учитывался по остаточному принципу («остаток Солоу»). В конце 1980-х гг. критически высказался о влиянии информационных технологий на производительность труда («парадокс Солоу»).</p>
	<p>Фишер Ирвинг (27.02.1867 – 29.04.1947) – американский экономист. Учился в Йельском университете, получил степень доктора в 1891 г. Преподавал в Йельском университете. Первый президент Эконометрического общества США.</p> <p>Внес вклад в теорию процента и теорию денег. Показал связь между номинальной и реальной ставкой процента. В работе «Покупательная сила денег» (1911) предложил «уравнение обмена», описывающее соотношение между денежной массой, скоростью обращения денег,</p>

уровнем цен и объемом производства продукции (см. главу 4).



Фридман Милтон (31.07.1912 – 16.11.2006) – американский экономист. Учился в Ратгерском университете, затем окончил магистратуру в Чикагском университете. Работал в органах государственного управления, в 1946 – 1977 гг. преподавал в Чикагском университете. По завершении университетской карьеры работал приглашенным исследователем федерального резервного банка г. Сан-Франциско. Был советником президента Р. Рейгана по экономической политике. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 г.

Идейный лидер монетаристского направления в экономической теории. Предложил интерпретацию функции потребления на основе гипотезы перманентного дохода. Ввел понятие «естественный уровень безработицы» и предложил объяснить stagflation с использованием инструментария долгосрочной кривой Филлипса (см. главу 4). Развивал количественную теорию денег И. Фишера, обосновал необходимость следования «монетарному правилу» при проведении денежно-кредитной политики.




Хаавельмо Трюгве Магнус (13.12.1911 – 28.07.1999) – норвежский экономист. Изучал экономику в Университете Осло, в 1939 – 1947 гг. продолжил обучение в США. Преподавал в Университете Осло. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1989 г.

Вклад Хаавельмо в экономическую науку связан, прежде всего, с разработкой общих принципов и методов эконометрического исследования. Хаавельмо внес вклад в исследование многих областей экономической теории - от анализа циклических колебаний на макроэкономическом уровне и фискальной политики до теории цен и истории экономической мысли. В частности, он показал, что мультипликатор сбалансированного бюджета, равен единице (см. главу 5).



Циголов Николай Александрович (17.07.1904 – 26.07.1985) – советский экономист. Окончил Московский институт народного хозяйства (в наст. время – РЭУ имени Г.В. Плеханова), аспирантуру Института экономики Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук. Преподавал в Воронежском государственном университете. Работал в Институте экономических исследований Госплана СССР, Институте экономики АН СССР. В 1957 – 1985 гг. возглавлял кафедру политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.

Развивал экономическую теорию социализма. Под его руководством был под-

	<p>готовлен «Курс политической экономии», трижды издававшийся в 1963 – 1974 гг. и ставший одним из наиболее распространенных учебников по политической экономии в СССР.</p>
	<p>Чупров Александр Иванович (6(18).02.1842 – 24.02(8.03).1908) – русский экономист и статистик. Окончил Калужскую духовную семинарию, юридический факультет Московского университета. Возглавлял кафедру политической экономии и статистики Московского университета в 1874 – 1899 гг. Участвовал в работе комиссии по исследованию железнодорожного дела в России, в деятельности земского движения.</p> <p>Положил начало экономике железнодорожного транспорта как самостоятельной научной дисциплине, одним из первых описал эффект масштаба на материале железнодорожных компаний.</p> <p>С 1874 г. читал курс лекций по политической экономии, включая в него круг новых проблем, посвящая значительную часть лекций экономическим законам поведения потребителя, производительности труда, полезности, кооперации и т.п. Этот курс лег в основу «Курса политической экономии» (1883), остававшегося вплоть до 1918 г. общепризнанным учебником в России.</p>



Шумпетер Йозеф Алоиз (8.02.1883 – 8.01.1950) – австрийский экономист. Окончил юридический факультет Венского университета. Продолжал обучение в Берлине и Лондоне. Преподавал в Венском, Грацском, Рейнском университетах. В 1919 г. занимал должность министра финансов Австрии. Эмигрировал в США и преподавал в Гарвардском университете с 1932 г.

В работе «Теория экономического развития» (1911) раскрыл влияние сил конкуренции («созидательного разрушения») на процесс развития, выявил роль предпринимателя-новатора и банковской системы в экономическом развитии. Предложил классификацию инноваций. Развивал теорию экономического цикла. В работе «Капитализм, социализм и демократия» (1942) дал прогноз о перспективах развития капиталистической (рыночной) экономики.

«Шумпетерианский экономический рост» - см. главу 7.

ГЛОССАРИЙ

Автоматические (встроенные) стабилизаторы – механизмы бюджетно-налоговой политики, позволяющие автоматически сглаживать циклические колебания экономической активности: прогрессивное подоходное налогообложение, система пособий по безработице и др.

Адаптивные ожидания – это ретроспективные ожидания, означающие, что хозяйствующие субъекты строят свои прогнозы, основываясь на прошлых значениях прогнозируемого показателя.

Акция – это ценная бумага, эмитируемая акционерным обществом, дающая право на получение нефиксированных дивидендов в случае соответствующих решений собрания акционеров или совета директоров компании.

Амортизация – часть стоимости основного капитала (основных фондов), соответствующая текущей величине его износа (физического и морального). Является частью добавленной стоимости продукции.

Антикризисная политика – экономическая политика, направленная на сглаживание циклических колебаний и обеспечение макроэкономического равновесия на уровне полной занятости.

Банки – это финансовые учреждения, которые аккумулируют на депозитах свободные денежные средства экономических агентов и передают их в ссуды тем, кто их вкладывает в производство товаров и услуг или использует на увеличение расходов на потребление.

Банкнота - это долговое обязательство банка, в частности, разменять банкноту на золото при ее предъявлении.

Безработица – форма проявления макроэкономической нестабильности, характеризующаяся наличием безработных в экономике.

Безработица естественная – совокупность фрикционной и структурной безработицы. Соответствует ситуации, определяемой как «полная занятость», и производству потенциального выпуска.

Безработица структурная – безработица, вызванная изменением структуры экономики, и, соответственно, структуры спроса на рабочую силу.

Безработица фрикционная – безработица, возникающая при первом поиске работы или добровольной смене одной работы на другую.

Безработица циклическая – безработица, вызванная общим сокращением совокупного спроса и количества рабочих мест в экономике.

Безработные – это лица трудоспособного возраста, 15 лет и старше, не имеющие работы, но находящиеся в поиске работы и готовые к ней приступить.

Биржа – финансовый посредник, главными функциями которого является осуществление, организация взаиморасчетов и учет регулярных торгов с различными классами финан-

совых активов и контрактов на поставку стандартизированных товаров. Выделяют биржи товарные и биржи фондовые.

Биржа товарная – финансовый посредник, организующий торговлю контрактами на поставку стандартизированных товаров (т.н. биржевые товары – нефть, драгоценные и промышленные металлы, пшеница и др.). Различаются биржи реального товара и фьючерсные. На биржах реального товара продажа контрактов обычно сопровождается последующей поставкой товаров, на фьючерсных – осуществляется продажа контрактов на реализацию товаров, которые будут произведены в будущем периоде.

Биржа фондовая – финансовый посредник, организующий торговлю финансовыми активами (акции, облигации, другие ценные бумаги, производные финансовые инструменты).

Бюджетно-налоговая политика (БНП) – это совокупность фискальных мероприятий, с помощью которых правительство воздействует на параметры макроэкономического равновесия реального сектора – объем выпуска и доходов. Инструментами БНП являются: налоги, субсидии (трансферты), государственные закупки.

Валовое накопление (инвестиционные расходы) – вложения экономических единиц-резидентов в объекты основного капитала для создания будущего дохода путем их производительного использования.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – стоимость конечной продукции за год, произведенной экономическими единицами, находящимися на территории страны.

Валовой национальный доход (ВНД) – сумма доходов, полученных резидентами страны как от участия в создании ВВП данной страны, так и от участия в создании ВВП остального мира.

Валюта - это национальная денежная единица государства, которая участвует в международных экономических отношениях.

Валютная котировка обратная – разновидность номинального курса национальной валюты, при котором цена единицы иностранной валюты выражается в единицах национальной валюты.

Валютная котировка прямая – разновидность номинального курса национальной валюты, при котором цена единицы национальной валюты выражается в единицах иностранной валюты.

Валютный курс номинальный – это относительная цена валют двух стран: цена валюты одной страны, выраженная в денежных единицах валюты другой страны.

Валютный курс реальный – это реальная покупательная способность валют двух стран; определяется с учетом относительных цен товаров, произведенных в двух сравниваемых странах.

Вексель - это долговое обязательство одного экономического агента выплатить другому агенту определенную сумму, взятую взаймы, в определенный срок с процентом.

Внешний эффект (экстерналия) – эффект, возникающий, когда в результате взаимодействия двух контрагентов, основанного на сопоставлении только их индивидуальных затрат и выгод, затрагиваются интересы третьих лиц, не имеющих отношения к данной сделке. Это воздействие может быть как отрицательным, так и положительным.

Государственный бюджет – это план доходов и расходов государства на планируемый промежуток времени (обычно, на финансовый год), принимается в виде закона.

Государственный долг – это сумма накопленных за определенный период бюджетных дефицитов, за вычетом имевшихся за это же время положительных сальдо бюджета. Государственный долг представлен в виде займа в государственных ценных бумагах.

Государственный заказ (госзаказ) – это заказ коммерческому предприятию на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, оплачиваемый за счет средств федерального бюджета, региональных, местных (муниципальных) бюджетов и внебюджетных источников финансирования. Является формой монополии (один покупатель – государство) и представляет гарантированный спрос на продукцию частных фирм на определенный период.

Государство – это совокупность органов власти, которая регулирует общественные отношения. Государство включает систему органов законодательной (парламент), исполнительной (правительство) и судебной власти, а также специализированные институты – службы и фонды (например, Федеральная таможенная служба, Федеральная антимонопольная служба, Пенсионный фонд и др.). Особую роль в функци-

онировании государства играет орган монетарной власти – Центральный банк.

Денежная база – объем денег в экономике, непосредственно определяемый центральным банком: включает наличность в обращении (С) и резервы коммерческих банков (R).

Денежная масса (предложение денег) – это денежный агрегат, наиболее полно выполняющий функции денег в экономике. Рассчитывается как сумма наличных денег в обращении (С) и депозитов в коммерческих банках (D).

Денежно-кредитная политика (ДКП) – это совокупность монетарных мероприятий, с помощью которых центральный банк воздействует на параметры равновесия денежного рынка – предложение денег и процентную ставку. Инструментами ДКП являются: норма обязательного резервирования, ставка рефинансирования, операции на открытом рынке.

Денежный мультипликатор – это коэффициент, показывающий соотношение между денежной массой и денежной базой.

Денежные агрегаты – это совокупность активов различной степени ликвидности и доходности, выполняющих в той или иной мере функции денег.

Деньги – всеобщий эквивалент, товар особого рода; все то, что все члены данного общества принимают в оплату товаров и услуг или возмещение долгов. Выполняют функции меры стоимостей (счетной единицы), средства обращения,

средства платежа, средства сохранения богатства (средства сбережения).

Деньги бумажные обеспеченные – это разновидность символических денег, которые обмениваются на определенное количество полноценных металлических денег по первому требованию их владельца.

Деньги кредитные – это долговые обязательства, которые выступают в роли денег: вексель, банкнота, чек.

Деньги наличные – это монеты и бумажные деньги (купюры), которые эмитирует, то есть выпускает в обращение, центральный банк (ЦБ) страны.

Деньги символические – деньги, имеющие бесконечно малую внутреннюю стоимость по сравнению с их номиналом. Включают обеспеченные бумажные деньги и фиатные деньги.

Деньги товарные – это деньги, имеющие внутреннюю стоимость, т.е. стоимость материала, из которого они сделаны, совпадает с их номиналом (например, золотые и серебряные монеты).

Деньги фиатные (декретные) – это разновидность символических денег, которые признаются законным платежным средством на основе указа правительства. Включают неполноценные металлические и необеспеченные бумажные деньги.

Деньги цифровые (виртуальные) - это необеспеченные активы, существующие только в электронной форме и со-

зданные с использованием специальных технических средств на базе технологии блокчейн.

Деньги электронные – это средство расчета, которое позволяет пользователям электронной сети совершать сделки без обязательного доступа к депозитным/ кредитным счетам.

Дериватив – это производная ценная бумага, выплата по которой связана с другим, уже существующим на рынке активом.

Дефицит бюджета – отрицательное сальдо государственного бюджета; может быть рассчитан также как разница между расходами и доходами государственного бюджета.

Дефицит бюджета первичный – разница между расходами и доходами государственного бюджета, без учета расходов по обслуживанию государственного долга.

Дефлятор ВВП – индекс, который характеризует изменение цен на конечные товары и услуги, производимые в стране. При его расчете в товарный набор включаются как потребительские товары и услуги, так и товары инвестиционного назначения, экспортируемые товары и не учитываются импортируемые товары. Рассчитывается по методике Пааше и используется при определении реального ВВП.

Длительный период (*long run* – *LR*) – это период времени, который наступает тогда, когда все ценовые переменные становятся гибкими и экономические субъекты при их помощи получают возможность адаптироваться к происходящим изменениям.

Добавленная стоимость – это стоимость, добавленная обработкой к промежуточной продукции на каждом этапе производства.

Единое экономическое пространство – это пространство, обеспечивающее на территории страны максимальную доступность для экономических субъектов любой локации страны, функционирование единого рынка труда, единой образовательной, энергетической, финансовой, транспортной, информационно-коммуникационной инфраструктуры, связанное единым воспроизводственным контуром.

Закон Оукена – эмпирическая взаимосвязь между безработицей и доходом (выпуском): при увеличении циклической безработицы на 1%, фактический ВВП снижается по сравнению с потенциальным уровнем на $\beta\%$.

Занятые – это лица в возрасте 15 лет и старше, которые на данный момент времени (в обследуемую неделю) выполняли любую деятельность, связанную с производством товаров и услуг за оплату или прибыль в денежной или натуральной форме.

Запас – показатель, характеризующий рассматриваемый объект на определенную дату (например, на начало или конец года, месяца, и т.п.).

Импорт – это продукция остального мира, приобретаемая рассматриваемой страной.

Инвестиционные банки – это финансовые учреждения, которые помогают компаниям выпускать ценные бумаги и участвовать в связанных с ними видах деятельности, таких

как брокерские операции с ценными бумагами и торговля ценными бумагами.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – показатель уровня цен, который характеризует изменение цен на потребительские товары и услуги. Он рассчитывается на основе набора из 300 – 400 потребительских товаров и услуг, включая отдельные потребительские товары, импортируемые в страну. При исчислении ИПЦ используется методика Ласпейерса.

Индекс цен производителей (ИЦП) – показатель уровня цен, который характеризует изменение цен на товары производственного назначения. Рассчитывается по методике Ласпейерса.

Институт (широкое определение) – это определенный порядок человеческого бытия, существующий относительно длительное время и выражающийся в том, как люди себя ведут, каков образ их жизни и манера мышления.

Интенсивный экономический рост – экономический рост на основе увеличения производительности используемых факторов производства неизменного количественного объема.

Инфляция - это процесс обесценения денег, который, как правило, выражается в росте общего (среднего) уровня цен в экономике.

Инъекции – в модели экономического кругооборота это потоки, дополнительно увеличивающие расходы экономиче-

ских субъектов рассматриваемой экономики на отечественные товары (услуги) и факторы производства.

Источники экономического роста - это факторы производства (труд, капитал, земля, НТП), обеспечивающие потенциальную возможность роста.

Капиталовооруженность труда – это количество капитала, приходящегося на одного работника (или единицу труда).

Качественный (шумпетерианский) рост – экономический рост на основе изменения номенклатуры выпускаемой продукции, сопровождающийся структурным и технологическим усложнением экономики, повышением жизненных стандартов.

Качество роста – это характеристика экономического роста по ряду параметров с точки зрения их соответствия заданным критериям: по структуре, по производительности, по социальной результативности, по удовлетворенности жизнью и т.д.

Конечная продукция – товары (услуги), предназначенные для конечного использования: потребления, накопления (инвестиций) и экспорта.

Короткий период (short run - SR) – это период, в течение которого в экономике большинство цен, а, следовательно, и уровень цен остаются неизменными, или жесткими.

Кривая Лаффера – кривая, отражающая эмпирическую зависимость получаемой государством суммы подоходного налога от налоговой ставки.

Кривая Филлипса – кривая, отражающая эмпирическую взаимосвязь между инфляцией и безработицей; уравнение кривой Филлипса в современной трактовке показывает зависимость фактической инфляции от следующих факторов: ожидаемой инфляции, циклической безработицы, экзогенных ценовых шоков.

Ликвидность – это свойство денег легко и быстро обмениваться на товары и услуги без потери стоимости.

Личный доход (ЛД) – совокупный доход всех домашних хозяйств в экономике.

Личный располагаемый доход (ЛРД) – доход, остающийся в распоряжении домашних хозяйств после уплаты персональных налогов.

Мультипликатор инвестиций – коэффициент, который показывает во сколько раз итоговый прирост совокупного выпуска (реального дохода) превышает первоначальный прирост инвестиционного спроса.

Мультипликатор налоговый – коэффициент, который показывает, во сколько раз итоговый прирост совокупного выпуска (реального дохода) превышает первоначальное снижение величины налогов.

Мультипликатор сбалансированного бюджета – коэффициент, который устанавливает, что прирост правитель-

ственных расходов, сопровождаемый равным по величине приростом налогов, имеет своим результатом увеличение объема выпуска на ту же величину.

Налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налог косвенный – это налог, которые частично или полностью переносятся на цену товара или услуги и уплачивается при покупке соответствующего товара (услуги). К косвенным налогам относится налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы.

Налог прямой – это налог, который взимается с конкретного физического или юридического лица (налог на доходы и имущество).

Национальные интересы – это объективно значимые потребности экономических субъектов в обеспечении прогрессивного и устойчивого развития страны. Они включают интересы в международной, военной, экономической, общественной, внутривластной, информационной, экологической и других сферах.

Неисключаемость – свойство общественного блага, которое состоит в невозможности исключить из потребления данного блага тех потребителей, которые не принимали участие в финансировании производства данного блага.

Неконкурентность – свойство общественного блага, которое заключается в том, что использование данного блага одним потребителем не снижает возможности его использования другими потребителями.

Не ускоряющий инфляцию уровень безработицы – NAIRU (non accelerating inflation rate of unemployment) – естественный уровень безработицы при неизменном (в частности, нулевом) уровне инфляции; определяется из кривой Филлипса.

Номинальные показатели – экономические показатели, измеренные в текущих ценах.

Облигации – это долговые ценные бумаги со сроком погашения от нескольких месяцев до 30 лет, выпускаемые государствами для финансирования дефицита государственного бюджета (государственные облигации) или компаниями для финансирования инвестиций (корпоративные облигации).

Общественные блага – блага коллективного пользования, независимо от участия в финансировании их производства. Чистые общественные блага обладают свойствами неисключаемости и неконкурентности.

Операции на открытом рынке – это купля-продажа центральным банком государственных облигаций (долговых обязательств правительства) на вторичном рынке ценных бумаг.

Открытая экономика – это экономика, которая встроена в международное разделение труда и вовлечена в мировые экономические отношения. Выделяют умеренно откры-

тые экономики (доля экспорта в ВВП от 10 до 25%) и открытые экономики (экспорт – более 25% ВВП).

Открытая экономика большая – это открытая экономика, которая оказывает реальное влияние на формирование мировых экономических параметров: уровень мировых цен, динамику спроса и предложения на группы важнейших товаров, состояние мировых финансовых рынков, включая движение ставки процента.

Открытая экономика малая – это открытая экономика, которая не оказывает какого-либо заметного влияния на параметры мирового рынка и мировой финансовой системы.

Паритет покупательной способности – это концепция, по которой относительная стоимость валют двух стран определяется, исходя из их покупательной способности применительно к заданной корзине товаров и услуг в каждой стране.

Платежный баланс (ПБ) – это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени (как правило, года).

Потенциальная рабочая сила – незанятые лица, которые хотели бы работать, но в настоящее время, на момент обследования, не заняты активным поиском работы или не готовы к ней приступить.

Потенциальный выпуск – ВВП, который может быть произведен в экономике при полном использовании всего ее экономического (производственного) потенциала. При этом

допускается существование естественной безработицы в экономике.

Поток – это показатель, характеризующий изменение рассматриваемого объекта за определенный период времени (сутки, месяц, год и т.д.).

Потребительские расходы домашних хозяйств – расходы домашних хозяйств на потребительские товары (услуги), приобретаемые на рыночной основе, а также стоимость товаров (услуг), произведенных домохозяйствами для собственного потребления (например, продукция личных подсобных хозяйств). Не включают расходы на покупку жилья, которые учитываются как инвестиционные расходы (валовое накопление).

Предельная склонность к потреблению – величина, на которую увеличивается потребление при росте дохода на одну денежную единицу.

Предельная склонность к сбережению – величина, на которую увеличивается сбережение при росте дохода на одну денежную единицу.

Промежуточная продукция – продукция, предназначенная для дальнейшего использования в процессе производства, либо для доведения до конечных потребителей в сфере обращения.

Рабочая сила (экономически активное население) – совокупность занятых и безработных.

Разрыв совокупного выпуска (разрыв ВВП) – разница между величиной потенциального ВВП и фактического ВВП.

Реальные показатели – экономические показатели, измеренные в постоянных (неизменных) ценах. Они отражают покупательную способность номинальных денежных сумм.

Резервы избыточные – это вклады коммерческих банков в центральном банке сверх величины обязательных резервов; норму избыточного резервирования (er) коммерческие банки устанавливают самостоятельно.

Резервы коммерческих банков – это вклады коммерческих банков, хранящиеся на счетах в центральном банке.

Резервы обязательные – это вклады коммерческих банков в центральном банке, размеры которых определяется в соответствии с нормой обязательного резервирования (rr), устанавливаемой центральным банком.

Резиденты – все экономические субъекты (в том числе иностранные и смешанные предприятия), имеющие центр экономических интересов в рассматриваемой стране и осуществляющие в ней экономическую деятельность не менее года.

Сбережения – часть дохода экономического субъекта, не израсходованная на потребление.

Сбережения государственные – разница между доходами и расходами государства; определяется также как сальдо государственного бюджета.

Сбережения частные – разница между доходами и потребительскими расходами частного сектора (домашних хозяйств и фирм).

Скрытое производство – разрешенная законом экономическая деятельность, скрываемая или искажаемая в целях уклонения от уплаты налогов или исполнения иных законных обязательств.

Совокупная факторная производительность («остаток Солоу») - это влияние на экономический роста эффекта совместного использования труда и капитала по определенной технологии, который не может быть разложен на эффекты каждого фактора производства в отдельности.

Совокупное предложение – это объем конечных товаров и услуг, который производители готовы предложить к реализации на рынке благ при каждом из возможных уровней цен при прочих равных условиях.

Совокупный спрос – это спрос, который предъявляют экономические субъекты на произведенный в стране реальный ВВП при каждом из возможных уровней цен при прочих равных условиях.

Ставка рефинансирования – это ставка процента, которую платят коммерческие банки по кредитам, полученным у ЦБ. В разных странах может называться по-разному (в США – учетная ставка, в Великобритании – банковская ставка, в Германии – ломбардная ставка).

Стагфляция – это ситуация, когда в экономике сочетаются два неблагоприятных явления – спад производства и высокая инфляция.

Субсидия (трансферт) – это пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое за счёт государственного или местного бюджета, а также специальных фондов юридическим и физическим лицам, местным органам власти, другим государствам.

Транснациональная корпорация (ТНК) – это корпоративное или некорпоративное предприятие, состоящее из материнской компании и ее зарубежных филиалов. Материнская компания определяется как предприятие, контролирующее активы других организаций в странах, иных, нежели страна базирования, обычно путем владения определенной долей капитала. Доля капитала в 10% или более обыкновенных акций или право голоса в корпоративном предприятии, или их эквивалент в некорпоративном предприятии обычно рассматривается как пороговое значение для контроля над активами.

Трансфертная цена – это условно-расчетная цена, применяемая при обмене товарами в рамках национальных или транснациональных корпораций, совместных предприятий, между их подразделениями в отдельных или разных странах.

Трансформационный спад (кризис) - это специфический кризис, возникающий в ходе трансформации социально-экономической системы, перехода от одной экономической системы к другой.

Уровень безработицы – относительный показатель, характеризующий долю безработных в рабочей силе.

Уровень (индекс) цен – показатель, характеризующий относительное отклонение цен в экономике, взвешенных с учетом объемов выпуска соответствующих товаров и услуг, к уровню цен базового года, который принимается за единицу. Рассчитывают индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс цен производителей (ИЦП), индекс – дефлятор ВВП.

Утечки – в модели экономического кругооборота это часть расходов домашних хозяйств и фирм, не используемые на покупку отечественных товаров (услуг) или оплату отечественных факторов производства.

Фактический выпуск – ВВП, произведенный в действительности.

Факторы экономического роста - это совокупность различных процессов, воздействующих на источники экономического роста, их характеристики, и трансформирующие потенциальные возможности для роста в реальный процесс экономического роста.

Финансовые компании – это финансовые посредники, которые кредитуют как физических лиц, так и бизнес. Основное отличие их от банков, состоит в том, что их основным источником привлечения средств является не прием вкладов у населения, а выпуск облигаций.

Финансовый рынок (рынок капитала) – это рынок, на котором происходит распределение накопленных сбережений между финансовыми активами и реальными инвестициями и

целью которого является преобразование сбережений в инвестиции.

Форвардный контракт – это соглашение между покупателем и продавцом в начальный момент времени об обмене нестандартизированного актива на наличные деньги в будущем. Детали актива и цена, подлежащая уплате в дату истечения срока форвардного контракта, устанавливаются в начальный момент времени.

Фьючерсный контракт – это соглашение между покупателем и продавцом в начальный момент времени об обмене стандартизированного актива на наличные в будущем. Каждый контракт имеет стандартизированный срок действия, и транзакции происходят на централизованном рынке. Цена фьючерсного контракта меняется ежедневно, поскольку рыночная стоимость актива, лежащего в основе фьючерса, колеблется.

Центральный банк – это главный банк страны, задачей которого является обеспечение устойчивого функционирования денежно-кредитной системы страны. Он несет ответственность за эмиссию наличных денег и поддержание устойчивости национальной валюты, выступает хранителем золотовалютных резервов (ЗВР), осуществляет контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков и других финансовых институтов, выступает банкиром правительства и банкиром банков.

Чек – это распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с этого вклада ему самому или другому лицу.

Чистые факторные доходы из-за рубежа – это разница между совокупной суммой, которую заработали граждане и компании страны за границей (оплата труда, проценты, дивиденды) и общей суммой, которую иностранцы и зарубежные компании заработали в рассматриваемой стране.

Чистый экспорт – это разница между стоимостью экспорта и импорта страны.

Экономическая безопасность – это состояние защищенности национальных интересов в хозяйственной сфере от внешних и внутренних угроз.

Экономический потенциал нации – это запасы ресурсов, уровень технологии и институциональные условия, которые обуславливают эффективность использования ресурсов и технологических достижений в стране.

Экономический рост – долгосрочная тенденция увеличения потенциального выпуска и повышения реального дохода на душу населения.

Экономический (деловой) цикл - это совокупность последовательно сменяющих друг друга фаз колебаний экономической конъюнктуры.

Экспорт – это продукция, произведенная в данной стране и продаваемая остальному миру.

Экстенсивный экономический рост – экономический рост на основе количественного увеличения применяемых факторов производства при неизменной их производительности.

Экономическое производство – в статистике определяется как деятельность предприятий, производящих продукцию (услуги) – как рыночную, так и нерыночную (реализуемую бесплатно или по символическим ценам); производственная деятельность домашних хозяйств, включающая производство продукции (как на рынок, так и для собственного потребления), строительство своими силами и оказание услуг на сторону (в том числе торговых и посреднических), но исключая услуги для собственного потребления (домашние услуги), кроме условно исчисленной стоимости услуг проживания в собственном жилище.

Эффект богатства – изменение реального богатства, происходящее при постоянном номинальном количестве денег в экономике в результате изменения их покупательной способности при изменении уровня цен.

Эффективный спрос – это величина совокупного спроса, уравновешивающая рынок благ.

Эффект импортных закупок – изменение величины совокупного спроса в результате изменения величины чистого экспорта вследствие изменения уровня цен.

Эффект процентной ставки - воздействие изменения уровня цен на величину совокупного спроса через изменение процентной ставки в экономике.

Завершение курса

Каждый, кто внимательно прочитал и освоил обе книги учебного курса «Экономика для менеджеров» обнаружил, насколько богата палитра красок той среды, в которой работает человек, функционирует компания, живет страна и всё общество. И хотя судьба любого отдельного предпринимателя или менеджера, работника или служащего, чиновника или банкира складывается сугубо по индивидуальной траектории, преодолевающей неудачи и стремящейся к успеху, но в этом многообразии и переплетении взаимосвязей всех со всеми царствует не хаос поиска выхода из лабиринта, а властвуют законы экономики и законы управления. Знание этих законов и умение их применять – залог успеха в бизнесе и жизни.

На пути к освоению профессии менеджера учебник заложил фундамент не только для расширения и углубления теоретических знаний, но и для приобретения опыта при рассмотрении различных кейсов из практики российских и зарубежных компаний. Целый набор последующих курсов – институциональная экономика, статистика, маркетинг, финансы корпораций, налогообложение, управленческий учёт и анализ, управление персоналом, этика бизнеса и другие – раскроют те общие положения и определения, которые стали известны из вводного курса. В конечном счёте, сформируются необходимые компетенции, которые не дадут растеряться никому в самых неожиданных ситуациях, зато обеспечат старт для карьерного роста или предпринимательской удачи.

Авторы учебника исходили из того, что деловая жизнь насыщена постоянными изменениями. Это требует от людей не рассчитывать на «вечную молодость и свежесть» приобретённого багажа знаний. Учебник нацеливает на обновление знаний и навыков, на системность подхода и своевременность решения возникающих проблем. Можно даже сказать, что

учебник учит учиться, чтобы идти в ногу со временем. Растущая цифровизация никому не оставляет шансов отсидеться в стороне. Почивать на лаврах может только тот, кто готов делать всё, чтобы достигнуть новые лавры.

Экономика для менеджеров

Книга II

Учебник

Под редакцией Пороховского А.А., Тенякова И.М.

Гарнитура Times New Roman
Формат 60*84/16
Кол-во усл. листов - 30,1
Бумага офсетная IQ Allround 80 г/м²
Печать электрографическая
Тираж 400 экз.

Подготовлено к печати и отпечатано
в издательстве «Книга-Мемуар»
www.kniga-memuar.ru

ISBN 978-5-6043125-9-9



9 785604 312599

