

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

А.А. Наумчик,

кандидат экономических наук, доцент, ректор Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (г. Гомель)

Исследование динамики экономических процессов доказывает, что любая экономическая система стремится к состоянию равновесия. Причем не всегда это равновесное состояние является оптимальным с точки зрения вовлечения в макроэкономический кругооборот факторов производства и обеспечения роста валового внутреннего продукта. Экономические процессы, происходящие в республике, характеризуются затяжными кризисными явлениями – падением объемов производства во многих отраслях, незначительными инвестициями в модернизацию производства, снижением инвестиционной привлекательности национальной экономики, стабильно высокими темпами инфляции, ростом безработицы. Классические подходы к обеспечению положительной экономической динамики в целом не дают эффекта в национальной экономике.

Экономическое равновесие нарушается не только под влиянием изменения цен на товары, услуги, факторы производства. Как ценовые, так и неценовые факторы приводят к дестабилизации макроэкономической системы, которая рано или поздно стремится к равновесию. Точка рыночного равновесия, обусловленная выравниванием совокупного спроса и предложения, представляет собой своеобразный идеал в экономике. Но идеал этот, скорее, абстрактно-теоретический, чем реальный.

Влияние неценовых факторов на совокупный спрос и совокупное предложение может быть как позитивным, так и негативным. На совокупный спрос существенное влияние оказывают:

- *численность потребителей.* Естественный, или механический, прирост потребителей в стране обеспечивает увеличение совокупного спроса, это же влияние оказывается и на мезоэкономическую систему (регион, мегаполис). Рост совокупного спроса вызывает, в свою очередь, при прочих неизменных ус-

ловиях рост цен в относительно кратковременном периоде и создает стимулы для производителей в увеличении объемов деятельности. Противоположные процессы – демографический спад или массовая миграция населения из региона в регион в пределах республики или за рубеж – обуславливают сокращение совокупного потребления. Неблагоприятная демографическая ситуация, характерная для многих европейских стран, в том числе и для Республики Беларусь, характеризующаяся превышением смертности над рождаемостью, приводит к сокращению числа потребителей. Многие страны решают эту проблему путем привлечения иностранной рабочей силы, которая гораздо дешевле национальной, и заработанные доходы чаще всего остаются в стране, так как вывозятся не только национальная валюта, но и товары местного производства. Денежные знаки отдельных стран (регионов) – доллары США, евро – являются специфическим товаром, очень выгодной статьёй экспорта. Привлечению в страну потребителей способствуют развитие туризма и интернационализация процесса обучения, предполагающая активную миграцию студентов. Серьезные техногенные катастрофы, создающие неблагоприятную для проживания экологическую среду, выступают важнейшим фактором миграции населения. Так, после аварии на Чернобыльской АЭС численность жителей г. Гомеля восстановилась только к концу 90-х годов;

- *вкусы и предпочтения потребителей.* Влияние этого фактора объясняется национальными особенностями и традициями, изменениями в направлениях моды, природно-климатическими условиями. Однако такое влияние оказывается в основном на ассортимент потребляемых товаров и услуг, а не на их объем. Формирование вкусов и предпочтений потребителей происходит не только под влия-

нием неуклонного роста потребностей, но и под влиянием инновационных процессов по внедрению и продвижению технических новшеств на рынок, т. е. производитель оказывает активное воздействие на формирование спроса потребителя. Причем в последнее время внедрение в производство и массовое распространение технических новинок на рынке происходит значительно быстрее, чем пятьдесят и тем более сто лет тому назад. Примерно пятьдесят лет потребовалось от изобретения радио до его широкого промышленного и бытового использования, для распространения телевидения этот период был короче – 20–30 лет, для формирования массового спроса на компьютерную технику было затрачено менее десяти лет;

• *денежные доходы потребителей.* Рост совокупных денежных доходов потребителей обеспечивает увеличение совокупного спроса. Следует, однако, заметить, что с ростом денежных доходов спрос на конкретные товары изменяется по-разному, в зависимости от его эластичности. На ряд товарных групп с ростом доходов спрос резко снижается, это касается низкосортных продуктов питания, низкокачественной одежды. Спрос на такие товары, как соль, спички, не изменяется в физическом объеме при любых колебаниях доходов. Вместе с тем рост доходов способствует увеличению удельного веса непродовольственных товаров в общем объеме продаж и спроса на высококачественные товары, предметы роскоши, товары длительного пользования. В структуре продовольственных товаров возрастает доля экологически чистых продуктов. Повышенный спрос предъявляется и на услуги, развивается туризм. С ростом доходов потребители также стремятся больше к накоплению. В устойчивой динамично развивающейся экономической системе средства, предназначенные для накопления, могут быть инвестированы в сферу бизнеса, тем самым вовлечены в макроэкономический кругооборот. Это обеспечивается путем приобретения акций, облигаций и других ценных бумаг, покупки антиквариата, шедевров искусства, недвижимости или размещения свободных денежных средств в банках. В условиях нестабильной экономической ситуации, недоверия потребителей накопления осуществляются в виде более устойчивой иностранной валюты и хранятся в укромном месте. Таким образом, эти

финансовые ресурсы на неопределенный период времени изымаются из хозяйственного оборота, усиливая тем самым кризисные синдромы. Крупные денежные суммы экспортируются в другие страны, где либо инвестируются в иностранный бизнес, либо размещаются в банках. В этом случае рост доходов потребителей не будет способствовать экономическому росту в стране. Экономический рост может быть обеспечен ростом денежных доходов потребителей только в том случае, если будет способствовать созданию нового покупательского спроса или новой покупательской силы. Причем следует согласиться с мнением многих ученых, что и прирост сбережений может стать основой роста инвестиций в инновации. Важными условиями реализации этого положения являются эффективные производственные мощности инвестиционной сферы и соответствующие трудовые ресурсы, способные реализовать проект;

• *отношение потребителей к долгосрочным инвестициям.* Этот фактор можно определить как оптимизм или пессимизм потребителей. Если национальная экономика имеет положительную устойчивую динамику, то у потребителей формируется оптимистическое отношение к перспективам своего благосостояния и в этом случае они предпочитают более дорогостоящие покупки добротных товаров или предметов длительного пользования текущему потреблению. Они готовы инвестировать часть своих доходов в надежные предприятия, предпочитая больший доход в будущем за счет экономии текущего потребления. Пессимизм будущего, вызванный высокими темпами инфляции, быстрым обесцениванием доходов, толкает потребителей к текущему потреблению. В условиях обвальной инфляции в начале 90-х годов прошлого века наблюдался ажиотажный спрос на все без исключения товары. Полки магазинов быстро пустели, товары продавались буквально «с колес», были реализованы многолетние товарные запасы. Ситуация для многих экономически развитых стран очень благоприятная с точки зрения активизации макроэкономического кругооборота. Сфера бизнеса получила уникальную возможность для последующего экономического цикла в большем масштабе, однако не реализовала ее, т. е. доходы не были направлены на модернизацию производства, на внедрение инноваций и не обеспечили толчок

для экономического роста. Многие предприятия направили эти средства на увеличение заработной платы работников. Возросшие денежные доходы были предъявлены на рынке в виде большего совокупного спроса, но он оказался не обеспеченным соответствующими объемами предложения товаров и услуг. Это нарушило макроэкономическое равновесие и вызвало новый рост цен.

К факторам, влияющим на размер совокупного предложения, следует отнести:

- *стоимость сырья и материалов.* Зависимость изменения возможностей сферы бизнеса по производству того или иного количества товаров и услуг, т. е. размера совокупного спроса, от изменения стоимости сырья и материалов прямо пропорциональна. Рост цен на импортируемые энергоносители оказался для отечественных товаропроизводителей серьезным препятствием в наращивании объемов производства. Поиск наиболее дешевых источников сырьевых ресурсов является определяющим условием укрепления конкурентоспособности любого бизнеса. На мировом рынке факторов производства всегда разворачивается ожесточенная борьба за наиболее выгодные сырьевые источники. Экономия на основной затратной статье позволяет получить дополнительную выгоду, которую можно направить на расширение и модернизацию производства и, как следствие, на увеличение совокупного предложения;

- *стоимость рабочей силы.* Являясь одним из важнейших факторов производства, человеческий капитал, равнозначный по качеству и количеству, может иметь разную стоимость в различных странах, регионах, на различных предприятиях. Причинами таких различий являются сложившийся жизненный стандарт, определенный уровнем развития экономики страны; общественная позиция и степень влияния отраслевого профсоюза на нанимателей; финансовое положение предприятия. Занимая значительную долю в структуре затрат предприятия, расходы на оплату труда оказывают такое же влияние на размер совокупного предложения, как и стоимость сырья и материалов;

- *степень внедрения достижений научно-технического прогресса в производство, существующие технологии.* В условиях ограниченности ресурсов возможности экономичес-

кого роста следует рассматривать в основном в направлении совершенствования технологии и ускорения процесса внедрения достижений научно-технического прогресса в производство. Предприниматели прекрасно понимают, что инвестиции в модернизацию важны так же, как и в проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Причем отдача от НИОКР многократно выше. Затраты на рекламу и сбыт продукции сопоставимы с затратами на осуществление инновационной деятельности. Следует иметь в виду, что эффект от внедрения инноваций многогранен – это увеличение объема выпуска, улучшение качества, снижение затрат и др.

- *уровень налогов и сборов.* Размер налогов и сборов является бременем для предпринимателей. Чем оно ощутимее, тем меньше стимулов у товаропроизводителей в расширении производства, в увеличении совокупного предложения. Проведенные исследования по итогам за 2002 г. показывают, что в торговле возрастает количество предпринимателей без образования юридического лица. Налоговое бремя на деятельность этих субъектов хозяйствования в десять раз меньше, чем на такой же вид деятельности юридических лиц. Такие неравные условия усиливаются еще и тем, что продавцы, работающие на так называемом неорганизованном рынке, не имеют капитальных сооружений, соответственно и не затрачивают средства на их содержание, т. е. издержки обращения у них многократно ниже. Обладая значительными преимуществами по размеру затрат, они могут с минимальными для себя издержками формировать более низкую цену на товар, привлекая этим покупателей.

Отклонение совокупного спроса в сторону увеличения под влиянием неценовых факторов вызывает рост цен, который, в соответствии с классическим подходом к анализу экономической динамики, обеспечивает рост доходов сферы бизнеса. Эти доходы предпринимателями вкладываются в развитие и расширение производства, что по истечении определенного периода приводит к увеличению объемов производства, а соответственно и совокупного предложения на рынке. В момент, когда под влиянием неценовых факторов возрастает совокупный спрос, рост цен уравнивает спрос и предложение и точка рыночного равновесия перемещается в сторону уве-

личившейся цены. Эта цена будет сохраняться до тех пор, пока сфера бизнеса не доставит на рынок большее количество товара, произведенного на более экономичном оборудовании, с более совершенной технологией. Это обеспечит формирование новой точки равновесия с более низкой ценой.

Последовательное повторение таких колебаний точки рыночного равновесия, обеспечивающей соотношение совокупного спроса и предложения, под влиянием неценовых факторов, согласно утверждениям неоклассиков, обеспечивает толчок к экономическому развитию, стимулирует положительную экономическую динамику. При этом макроэкономический кругооборот совершается последовательно. Такая тактика используется с приоритетом попеременно то монетарного, то фискального подхода различными политическими партиями при проведении предвыборных кампаний для обоснования своей экономической стратегии.

Исследование экономических процессов с точки зрения действия классических законов рыночной экономики позволяет предположить, что для преодоления затяжного кризиса должен быть предпринят иной подход по сравнению со всеми, существовавшими ранее.

Кейнсианский подход [1] к анализу существующей ситуации обуславливает в какой-то мере неизбежность сменяемости стадий экономического цикла и вселяет надежду на то, что за стадией кризиса наступят подъем и дальнейшее развитие. Единственная проблема – время. никоим образом не отвергая цикличность и взаимозависимость экономических процессов, все-таки следует подвергнуть сомнению утверждение о том, что сменяемость фаз цикла осуществляется пассивно. Причинно-следственные связи экономического спада и кризиса исследованы представителями классической школы, вместе с тем эти исследования не позволяют определить потенциальные источники, стимулирующие движение от стадии кризиса к стадии экономического подъема и роста. Интересное, с этой точки зрения, утверждение [2] относительно того, что феномен экономического развития кроется в основе предпринимательской функции и поведении хозяйствующих субъектов, являющихся ее носителями. Источники позитивных изменений в экономи-

ке – это технические, технологические, организационные преобразования, инициируемые новаторами. Понятия «новатор» и «собственник» различаются, не исключая совпадений в частных конкретных случаях. Психология собственника – сохранить и приумножить, новатора – рискнуть и победить.

Новаторы, во-первых, не имеют длительных (обусловленных наследуемым капиталом) связей с конкретным предприятием и используют таковые только для проведения новых комбинаций по совершенствованию технологии, организационной структуры и др. Во-вторых, новаторы являются специфическим социальным явлением для определенных исторических периодов (например, периода экономической трансформации – новаторы-предприниматели, периода нэпа – новаторы-кооператоры). Но в данном случае мы связываем это понятие с функцией и со всеми теми индивидами, которые способны осуществлять ее при любой общественной формации. Не все самостоятельные субъекты хозяйствования, действующие на свой страх и риск, могут рассматриваться как новаторы. Право собственности на капитал не является существенным признаком новатора. Важнейшие признаки новатора – это инициатива, авторитет, дар предвидения. В условиях относительно сбалансированной устойчивой экономической системы или жестко регулируемой (административно-командной) экономики таким качествам предпринимателя-новатора практически нет применения, так как сбалансированному кругообороту свойственно постепенное движение факторов производства, товаров, услуг, денежных потоков. При стабильном макроэкономическом кругообороте каждый субъект хозяйствования чувствует твердую почву под ногами и может вести себя так же, как и все другие, которые, в свою очередь, ожидают от него именно такого поведения. В этой ситуации он действует быстро и рационально. Но совсем по иному обстоит дело, когда перед ним стоит необычная задача. В экономической жизни любой отход от рутины связан с определенными трудностями. Вне привычных рамок у субъекта хозяйствования отсутствуют необходимые для принятия решений и определения правил поведения показатели, которые ему в обычных условиях, как правило, очень хорошо известны. Это, разумеется,

не означает, что он вообще оказывается вне сферы опыта или же только вне сферы социального опыта. Он должен и может еще делать прогнозы и оценки, опираясь на свой опыт, а во многих вещах даже полагаться на него. Но кое в чем он уже не может быть уверен, еще кое в чем он в состоянии определяться только в широких интервалах, а об остальном, вероятно, может только «догадываться».

Сделать что-то новое не только объективно труднее, чем привычное и испытанное. Здесь необходимо учесть то обстоятельство, что хозяйствующий субъект всячески противится этому и стал бы этому противиться, даже если бы это не вызывалось объективными трудностями. Аналогичным образом обстоит дело во всех областях человеческой деятельности. История науки убедительно подтверждает тот факт, что для нас бывает очень трудно сразу же усвоить новые научные взгляды. То и дело наша мысль сворачивает на привычный путь, хотя идти по нему уже нецелесообразно, а использование другого, да к тому же более рационального, пути не связано ни с какими особыми трудностями. Подобное происходит и в сфере экономической деятельности. Невольно в душе того, кто задумывает сделать что-то новое, против зарождающегося плана восстают элементы обычного, традиционного. Помимо уже затраченных, требуются новые усилия воли, к тому же иного характера, чтобы посреди повседневных трудов и забот выкроить место и время для концептуального обоснования и разработки новой комбинации, рассмотреть в ней реальную возможность, а не просто мечту или игру воображения.

Новаторство не является профессией, и в подобном состоянии нельзя находиться длительное время. Ряд авторов сходятся во мнении относительно того, что способность к новаторству имеет генетическую основу. Интересным в этом отношении представляется исследование теории мутагенеза. Причиной этнических «толчков», происходящих в сравнительно короткие периоды времени и приводящих к бурному развитию эволюции, является пассионарность. Л. Гумилев определил пассионарность как «признак, возникающий вследствие мутации (пассионарного толчка) и образующий внутри популяции некоторое количество людей, обладающих повышенной тягой к действию» [3. С. 13]. Он выделял несколько

уровней пассионарного напряжения от момента пассионарного толчка, происходящего в жизни тихого обывателя. Первый – это стремление к благоустройству без риска для жизни, второй – поиск удачи с риском для жизни. Далее – стремление к идеалу знания и красоты, стремление к идеалу успеха, стремление к идеалу победы и, наконец, жертвенность.

Новаторство сталкивается с противодействием, которое оказывает социальная среда попыткам каждого, кто намеревается внести новое вообще и в экономике в частности. Это сопротивление может проявляться прежде всего в форме существования различных препятствий правового или политического порядка. Но и помимо этого, общество осуждает любое отклонение в поведении одного из своих членов, правда в различной степени – в зависимости от того, насколько данное общество привыкло к подобным отклонениям.

Преодоление этого сопротивления всегда является задачей особого рода, не встречающейся в обыденной жизни, задачей, требующей особого поведения. В экономических преобразованиях противодействие оказывают в первую очередь те группы, интересам которых такое нововведение угрожает; важно переубедить их или хотя бы попытаться сделать это. Оно проявляется также в возникновении трудностей в связи с нахождением союзников, единомышленников, с формированием нового спроса потребителей. По этим причинам возникает необходимость в руководстве, в руководстве как функции особого рода.

Источниками реализации инноваций являются кредитная эмиссия и сбережения. «Важнейшая цель такой эмиссии – помочь новаторам отбирать средства производства и работников у консерваторов для создания более совершенных технологий и видов продукции» [4. С. 10]. Как известно, Правительством Республики Беларусь предпринимается ряд мер по повышению цен на энергоносители, а это неизбежно повлечет за собой увеличение затрат на создание новых технологий. Если же темпы их разработки будут отставать от темпов роста цен и тарифов, то это приведет к новому спаду производства в реальном секторе. Следует также иметь в виду, что состояние основного капитала в отраслях промышленности и особенно сельского хозяйства характеризуется высокой степенью износа и выбытие основных

фондов из-за ветхости будет усиливаться. Поэтому потребуются серьезные инвестиции в обновление основного капитала. В экономически развитых странах инвестиционные потоки на модернизацию в отраслях, определяющих технический прогресс, составляют ежегодно до 20% от стоимости основного капитала предприятия. В нашей стране размер инвестиций в модернизацию колеблется от 1,5 до 3%. В реализации этой идеи имеется ряд проблем, требующих дополнительного обоснования. Во-первых, каким должен быть оптимальный годовой размер инвестиций? Во-вторых, необходим механизм мониторинга процесса расходования кредитных средств на случай использования их заемщиками в спекулятивных целях.

Таким образом, экономическое развитие может быть реализовано под влиянием дей-

ствий пассионариев, способных на риск, на принципиально новые комбинации традиционных факторов производства, обеспечивающих «толчок» в сторону прогресса для всех остальных предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1992.
3. Гумилев Л.Н. От Руси до России: Очерки этнической истории / Послесловие С.Б. Лаврова. М.: Рольф, 2001.
4. Маевский В.И. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики. 2001. № 11.

