С.Н. ИВАШКОВСКИЙ

МАКРО-ЭКОНОМИКА

ДЕЛО

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
(УНИВЕРСИТЕТ) МИД РФ

С.Н. ИВАШКОВСКИЙ

МАКРОЭКОНОМИКА

Х2106

Академия народного хозяйства
при Правительстве Российской Федерации
Москва • Дело • 2002

УДК 330.101.541(075.8)
ББК 65.012.2я73
И24

ОБ АВТОРЕ

С.Н. Ивашковский — профессор кафедры экономической теории МГИМО МИД РФ, зав. кафедрой бизнеса и делового администрирования (IBS) АНХ при Правительстве РФ, канд. экон. наук, доктор философии в области бизнес-администрирования (Kennedy–Western University, 1997).

Имеет научные работы в области прав собственности, теории фирмы, международных экономических отношений.

Автор учебника "Микроэкономика" (Дело, 2001) и учебно-практического пособия "Экономика: микро- и макроанализ" (Дело, 2001).

Ивашковский С. Н.

И24 Макроэкономика: Учебник. — 2-е изд., испр., доп. — М.: Дело, 2002. — 472 с.

ISBN 5–7749–0178–5

В учебнике читатели найдут сведения об основных направлениях и школах макроэкономического анализа; поймут, как рассчитываются макроэкономические показатели и строятся макроэкономические модели; узнают, как взаимодействуют товарные и денежный рынки; познакомятся с проблемами открытой экономики и найдут толкование причин процветания одних стран и бедности других.

Каждая глава учебника содержит перечень ключевых терминов и понятий, основные выводы, контрольные вопросы и учебные задания, которые дают возможность осмыслить прочитанный материал и практически использовать его в реальных ситуациях. Приведены ответы к тестам и задачам, рекомендуемая литература для углубленного изучения макроэкономики.

Книга предназначена студентам и преподавателям экономических специальностей вузов, но благодаря доступности изложения может быть полезна самой широкой аудитории читателей.

УДК 330.101.541(075.8)
ББК 65.012.2я73

ISBN 5–7749–0178–5

© Издательство "Дело", 2000

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 7

РАЗДЕЛ I

ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ: ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

ГЛАВА 1. Цели и инструменты макроэкономического анализа. Модель совокупного спроса и совокупного предложения 10

1.1. Понятие макроэкономики, ее цели и инструменты анализа 11
1.2. Основные макроэкономические показатели и их содержание 18
1.3. Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы, их определяющие 24
Основные выводы 30

ГЛАВА 2. Макроэкономическое равновесие в классической и кейнсианской моделях 36

2.1. Классическая модель макроэкономического равновесия 37
2.2. Кейнсианская критика классических взглядов. Понятие эффективного спроса 46
2.3. Функции потребления и сбережения в кейнсианской модели 51
2.4. Функция инвестиций 59
2.5. Равновесный объем национального производства в кейнсианской модели 63
2.6. Условие равновесия на товарных рынках: модель *IS* 67
2.7. Инвестиции и доход: эффект мультипликатора 70
Основные выводы 77

РАЗДЕЛ II

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

ГЛАВА 3. Циклический характер развития рыночной экономики 83

3.1. Понятие экономического цикла и его фазы 84
3.2. Причины циклических колебаний в рыночной экономике 89

3.3. Особенности механизма и форм цикла в современных условиях ... 91
Основные выводы ... 96

ГЛАВА 4. Безработица как форма макроэкономической нестабильности. Государственное регулирование занятости ... 101
4.1. Понятие безработицы, ее определение и современное состояние ... 102
4.2. Причины безработицы: классическая и кейнсианская концепции ... 105
4.3. Виды безработицы и ее показатели. Издержки безработицы ... 110
4.4. Государственная политика в области занятости ... 118
Основные выводы ... 121

ГЛАВА 5. Инфляция и антиинфляционная политика ... 126
5.1. Сущность, причины и измерение инфляции ... 127
5.2. Виды инфляции и ее последствия ... 133
5.3. Социально-экономические последствия инфляции ... 142
5.4. Антиинфляционная политика ... 144
Основные выводы ... 147

РАЗДЕЛ III

ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ

ГЛАВА 6. Денежный рынок: спрос на деньги, предложение денег, равновесие на денежном рынке ... 152
6.1. Понятие и сущность денег. Денежная масса ... 153
6.2. Спрос на деньги: классическая и кейнсианская концепции ... 158
6.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор ... 164
6.4. Краткосрочное равновесие на денежном рынке. Ликвидная ловушка ... 168
6.5. Долгосрочное равновесие денежного рынка. Монетарное правило М. Фридмена ... 172
Основные выводы ... 174

ГЛАВА 7. Макроэкономическая роль государства: денежно-кредитная и фискальная политика ... 179
7.1. Банковская система, ее структура и функции ... 180
7.2. Инструменты денежно-кредитной политики государства ... 184
7.3. Фискальная (налогово-бюджетная) политика государства ... 188
Основные выводы ... 201

ГЛАВА 8. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках: модель *IS-LM* ... 206
8.1. Условие совместного равновесия товарного и денежного рынков ... 206
8.2. Взаимодействие товарного и денежного рынков при изменении денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики ... 214
Основные выводы ... 221

РАЗДЕЛ IV

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

ГЛАВА 9. Особенности мирового хозяйства как предмета экономической теории ... 226
9.1. Объективные основы формирования и развития мирового хозяйства ... 227
9.2. Современные формы мирохозяйственных связей на микроуровне в торгово-производственной сфере ... 235
9.3. Межгосударственные торговые союзы и организации ... 245
9.4. Международные валютно-кредитные отношения и формирование мирового финансового рынка ... 248
Основные выводы ... 251

ГЛАВА 10. Теории международной торговли ... 255
10.1. Характеристика международной торговли в работах меркантилистов ... 256
10.2. Теории международной торговли французских физиократов и английских классиков ... 259
10.3. Факторная теория международной торговли Хекшера—Олина. Парадокс В. Леонтьева ... 272
10.4. Теории распределения доходов от внешней торговли ... 275
Основные выводы ... 277

ГЛАВА 11. Внешнеторговая политика и методы государственного регулирования внешней торговли ... 282
11.1. Свободная торговля или протекционизм? ... 283
11.2. Тарифные методы регулирования международной торговли ... 289
11.3. Нетарифные методы регулирования международной торговли ... 297
Основные выводы ... 305

ГЛАВА 12. Платежный баланс страны и обменный курс валют ... 311
12.1. Понятие и структура платежного баланса страны ... 311
12.2. Анализ статей платежного баланса ... 314
12.3. Валютный рынок и методы котировки валют ... 317
12.4. Спрос на иностранную валюту и ее предложение ... 319
12.5. Системы обменного курса валют ... 320
Основные выводы ... 324

ГЛАВА 13. Макроэкономическое равновесие в открытой экономике 331
13.1. Равновесный объем производства в открытой экономике 331
13.2. Мультипликатор расходов в открытой экономике 337
13.3. Международные потоки капиталов и товаров 339
13.4. Модель открытой экономики Манделла—Флеминга 340
Основные выводы 342

ГЛАВА 14. Макроэкономическая политика в открытой экономике 347
14.1. Денежная и налогово-бюджетная политика при фиксированном обменном курсе 348
14.2. Результаты денежной и налогово-бюджетной политики в условиях плавающего обменного курса 354
Основные выводы 358

РАЗДЕЛ V

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

ГЛАВА 15. Общая характеристика экономического роста 363
15.1. Понятие и содержание экономического роста 364
15.2. Предпосылки экономического роста 365
15.3. Экономический рост и изменения в структуре экономики и общественных институтах 372
15.4. Факторы и типы экономического роста 374
Основные выводы 382

ГЛАВА 16. Теории экономического роста 387
16.1. Историко-социологическая концепция роста У. Ростоу 388
16.2. Неокейнсианские модели роста Е. Домара и Р. Харрода 390
16.3. Неоклассические модели роста Р. Солоу, Дж. Мида, А. Льюиса 400
Основные выводы 416

ГЛАВА 17. Социальная политика государства 422
17.1. Доходы населения, источники их формирования и способы распределения 423
17.2. Распределение доходов и производство 428
17.3. Уровень жизни и бедность 430
17.4. Государственное перераспределение доходов. Система социальной защиты 434
Основные выводы 440

Словарь макроэкономических категорий, понятий и терминов 445

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемый учебник является продолжением выпущенной автором в 1998 г. книги "Микроэкономика". И в том и в этом изданиях рассматриваются основополагающие проблемы современной экономической теории, принципы и методы экономического анализа. Однако сферы исследования и его предметы в этих книгах разные.

В **микроэкономике** в центре внимания находится поведение домашних хозяйств и фирм на товарных рынках, а также механизм принятия ими экономических решений в заданных условиях. Микроэкономика учит, что люди участвуют в хозяйственной деятельности и вступают в экономические отношения потому, что у них есть разнообразные потребности, которые требуют своего удовлетворения. В современных условиях удовлетворение большинства этих потребностей и благополучие граждан зависят от рынка. Рыночная экономика потому и называется *рыночной,* что все мы по существу живем *за счет* рынка и *посредством* рынка.

Поскольку производство экономических благ и их реализация зависят от цен, то в задачу микроэкономики входит также исследование методов рыночного ценообразования и формирования равновесных цен, а также способов эффективного использования ограниченных ресурсов. Микроэкономика анализирует, каким образом редкие ресурсы (доходы домашних хозяйств, средства фирм и правительства) распределяются между альтернативными целями, и стремится найти тот вариант, при котором достигается наиболее эффективное использование этих ресурсов.

Макроэкономика — это наука об экономике страны как едином целом. Она изучает совокупное, агрегированное поведение всех участников экономической системы. Для многих макроэкономика — увлекательный предмет, потому что дает представление о таких важных вопросах, как инфляция и безработица, налогообложение и рыночная процентная ставка, дефицит бюджета и падение курсов акций, и многих других. Вместе с тем макроэкономика не предлагает готовых рецептов и предписаний для решения конкретных проблем, с которыми приходится сталкиваться людям в их повседневной жизни. Она не учит тому, как делать деньги, преуспеть в бизнесе и стать богатым человеком. Парадокс состоит в том, что среди экономистов, даже самых великих, найдется не много очень богатых

людей. Автору, например, известны только Д. Рикардо и Дж. Кейнс, сделавшие себе состояние, впрочем, благодаря не занятиям наукой, а успешной деятельностью в сфере коммерции и финансовых спекуляций. И все же макроэкономика — жизненно важная дисциплина и имеет практическое значение для каждого из нас — студента и преподавателя, бухгалтера фирмы и министра финансов, бизнесмена и председателя Центрального банка (ЦБ).

Хотя проблемы, которые изучает макроэкономика, связаны с функционированием экономической системы в целом, тем не менее от их решения непосредственно зависят наши частные интересы и индивидуальные планы, благополучие всех и каждого. Более полувека назад Дж. Кейнс, с именем которого связано возникновение макроэкономики как науки, писал: "Идеи экономистов и политических философов — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром".

Изучение макроэкономики позволяет сформировать системное экономическое мышление, выработать аналитические способности, помогающие правильно оценивать мероприятия в области государственной экономической политики, лучше ориентироваться в бурном потоке хозяйственной жизни, вернее прогнозировать исход принимаемых сегодня собственных решений.

Данный вариант учебника предназначен для тех, кто приступает к систематическому изучению базового курса макроэкономики. В нем вы найдете сведения об основных направлениях и школах макроэкономического анализа; из него получите информацию о целях общества и способах их достижения; с его помощью поймете, как рассчитываются макроэкономические показатели и строятся макроэкономические модели; узнаете, как работают товарные рынки и почему экономическое развитие никогда не бывает плавным и бескризисным; изучите теорию денег и механизм денежно-кредитной политики; познакомитесь с проблемами открытой экономики и узнаете причины неустойчивости национальной валюты.

Во всех главах учебника используется ряд методических приемов, облегчающих процесс изучения и усвоения материала. Первый из них — это перечень ключевых терминов и понятий, находящихся в начале каждой главы. Ниже дается структура главы с разбивкой ее на параграфы, что позволяет читателю сразу представить круг рассматриваемых в главе проблем, ее цели и задачи и способствует лучшей систематизации знаний.

Обратите также внимание на то, что в тексте на всем протяжении книги выделены жирным шрифтом основные понятия и определения, а также имена тех экономистов, которые внесли наиболее заметный вклад в развитие макроэкономической науки. Менее важные, но тоже существенные детали обозначены курсивом. Цель такого приема состоит в том, чтобы усилить и акцентировать внимание читателя на ключевых моментах и важнейших научных концепциях, превратить книгу в приятное для чтения и эффективное учебное пособие. Кроме того, такая подача материала оживляет его и призвана помочь вам лучше его запомнить. Словарь важнейших макроэкономических категорий, понятий и терминов дается в конце учебника.

Как и в первой книге по микроэкономике, автор стремился к четкости и ясности изложения материала, его доступности широкой аудитории. В связи с этим он посчитал целесообразным в конце каждой главы сделать основные выводы, в которых кратко подводятся итоги изучения макроэкономических проблем и явлений.

Каждому преподавателю хорошо известно, что студентам свойственно забывать многое из прочитанного и услышанного. Вот почему каждая глава учебника завершается практикумом, который включает вопросы и учебные задания в виде тестов и упражнений по рассматриваемым макроэкономическим проблемам курса. Это еще одна возможность осмыслить прочитанный материал и применить его в реальных ситуациях. Хотелось бы надеяться, что читатели не будут игнорировать эти примеры и постараются разобраться в них самостоятельно, а еще лучше — обсудить в учебной аудитории. Они неотъемлемая часть процесса обучения, так как дают возможность глубже усвоить материал и практически использовать полученные знания. В завершение каждой главы читатель найдет ответы на вопросы тестов и задач, список рекомендуемой литературы для более широкого и обстоятельного изучения макроэкономики.

И последнее. Одним из важных ресурсов изучения макроэкономики являются публикации в научных изданиях, некоторых журналах и газетах. В них не только высказываются интересные и оригинальные мысли, но и приводится много ценного фактического и статистического материала, содержится полезная информация о функционировании финансовых рынков и деятельности банковской системы, об экономическом развитии разных стран и регионов. Среди этих изданий необходимо выделить в первую очередь журналы "Вопросы экономики", "Мировая экономика и международные отношения", "Эксперт", "Деньги", газеты "Коммерсантъ", "Финансовые известия", "Независимая газета" (приложение "Политическая экономия"). Если вы будете пользоваться всеми этими изданиями как дополнением к учебнику, вы не просто познакомитесь с макроэкономикой, но полюбите ее и будете увлечены ею независимо от ваших профессиональных занятий. Трудитесь — и успехи не заставят себя долго ждать!

РАЗДЕЛ I

ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ: ПРЕДМЕТ И ИСХОДНЫЕ ПОНЯТИЯ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

ГЛАВА 1

ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА. МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1.1. ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ, ЕЕ ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА

1.2. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ

1.3. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ФАКТОРЫ, ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Ключевые понятия

Валовой внутренний продукт (ВВП) • валовой национальный продукт (ВНП) • государственные расходы (G) • дефлятор ВВП • добавленная стоимость • инвестиции (I) • индекс потребительских цен (ИПЦ) • конечные товары и услуги • личный доход • личный располагаемый доход • макроэкономика • монетаристская контрреволюция • национальный доход (НД) • номинальный ВВП • потребление (C) • промежуточная продукция • равновесный объем выпуска • равновесный уровень цен • реальный ВВП • сбережения (S) • совокупное предложение (AS) • совокупный спрос (AD) • трансфертные платежи • уровень цен • чистый экспорт (X_n) • эффект импортных закупок • эффект процентной ставки • эффект реального богатства • эффект храповика

1.1. ПОНЯТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ, ЕЕ ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, в котором исследуются фундаментальные проблемы экономики на уровне национального хозяйства в целом. Термин "макроэкономика" введен в оборот относительно недавно, но сам макроэкономический анализ возник почти одновременно с экономической наукой. По существу уже в "Экономической таблице" **Ф. Кенэ** представлена макроэкономическая модель хозяйственной жизни. Элементы макроэкономического анализа встречаются также у представителей английской классической политической экономии. Очень широко использовал макроэкономический подход в своей теории **К. Маркс.** И только неоклассики со своим методологическим индивидуализмом сделали крен в сторону микроэкономического анализа.

В XX в. в развитии макроэкономического направления исследования выдающуюся роль сыграл **Дж. Кейнс.** Фактически макроэкономика как самостоятельная научная дисциплина сформировалась после выхода в 1936 г. книги Дж. Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег". В ней автор разработал целую систему новых для экономической науки понятий и категорий и использовал их как инструменты функционального макроэкономического анализа, которыми пользуются в настоящее время ученые всех школ и направлений экономической теории. Не случайно даже **М. Фридмен,** один из активных оппонентов кейнсианской теории, глава современного монетаризма, утверждал, что все экономисты сегодняшнего дня являются кейнсианцами. Впрочем, даже те, кто себя таковыми не считают, признают, что благодаря работам Дж. Кейнса они стали грамотными экономистами.

Между макро- и микроэкономикой нет непреодолимой пропасти. И в этом также заслуга Дж. Кейнса. Весь его макроэкономический анализ

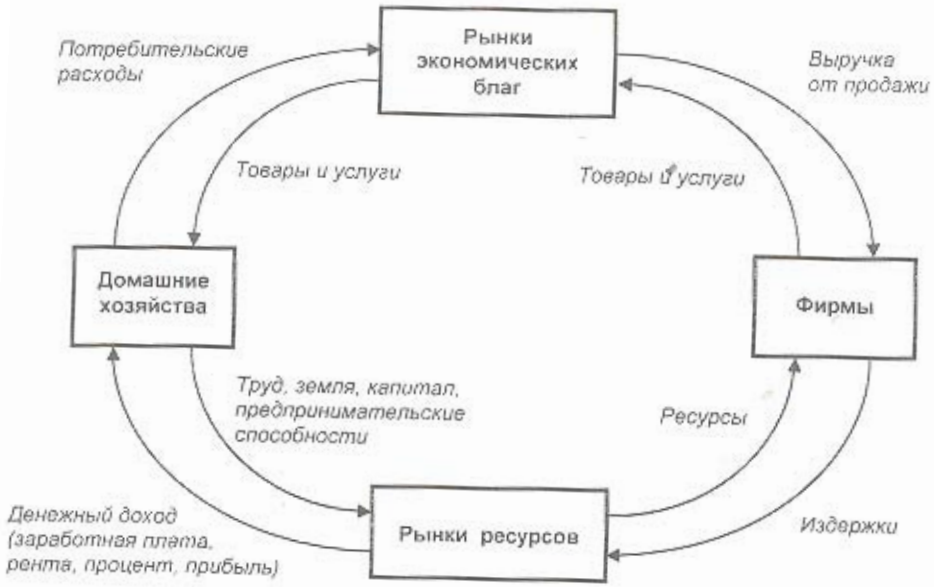


Рис. 1-1. Простейшая микроэкономическая модель кругооборота экономических благ и ресурсов

покоится на микроэкономическом основании — на *законах спроса и предложения* и на *теории экономического равновесия*. Но различия в задачах, целях и инструментах анализа существенны, и их надо видеть и понимать.

В курсе микроэкономики в центре исследования находятся простейшие реалии экономической жизни: отдельные потребители, домашние хозяйства, фирмы-производители. Объектом анализа выступают рынки определенных товаров, спрос и предложение на них, а также рынки ресурсов, взаимодействующие с рынками потребительских товаров и услуг. Упрощенную схему кругооборота товаров и ресурсов между домашними хозяйствами и фирмами можно изобразить с помощью модели (рис. 1-1).

Перед **макроэкономикой** стоят иные задачи. Она исследует *общеэкономические процессы в целом*, т. е. условия и результаты деятельности на рынке *всех субъектов* экономических отношений. Для поддержания равновесия между ними необходим особый субъект — государство. Поэтому в макроэкономике *важнейшим экономическим агентом становится государство*, наличие которого хотя и предполагает микроэкономика, но далеко не на первых ролях.

Хозяйственные явления рассматриваются макроэкономикой в их совокупности. Но в результате совместных действий участников экономических отношений появляются результаты, которые могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия для системы в целом и для ее отдельных агентов. В этом случае вмешательство государства в экономические отношения призвано определенным образом их корректировать. Действия правительства, направленные на стабилизацию и развитие хозяйственных отношений, называются *экономической политикой*.

Государство устанавливает "правила игры" на национальном рынке: определяет налоговую политику, тарифные ставки, квоты, дотации, а также законы, согласно которым действуют участники экономических отношений. Государство, в лице правительства, выступает одним из субъектов рынка, т. е. активно действующей стороной, отстаивающей национальные интересы.

Принципиальная схема взаимодействия экономических агентов в национальной экономике с участием государства представлена на рис. 1-2.

Домашние хозяйства — основной потребитель рыночных продуктов являются собственниками факторов производства — труда, капитала, земли, предпринимательских услуг. Взамен они получают соответствующие факторные доходы, часть которых потребляется, а остаток идет на сбережения.

Фирмы, в свою очередь, поставляют продукцию на рынок благ и услуг, получая взамен их денежный эквивалент. Основным покупателем на данном рынке выступают домашние хозяйства, которые потребляют значительную часть благ. Кроме того, фирмы предъявляют спрос на факторы производства и инвестируют как собственные средства, так и сбережения домашних хозяйств.

Государство в лице различных организаций взаимодействует с домашними хозяйствами через налоги, которые оно получает с индивидуальных доходов граждан, обеспечивая им со своей стороны социальную защиту в виде пенсий, пособий, стипендий, бесплатного медицинского обслуживания и образования.

Налоги, которые выплачиваются фирмами правительству, уравновешиваются дотациями со стороны государства, инвестированием различных проектов и кредитами, выделяемыми центральной финансовой системой. Сбор налогов осуществляется государством для производства общественных благ. Последние в отличие от благ, производимых в предпринимательском секторе, даются потребителям "бесплатно", т. е. без непосредственной оплаты каждой потребляемой единицы блага. Государство как производитель общественных благ способствует повышению продуктивности предпринимательского сектора и домашних хозяйств.

В макроэкономической системе государство выполняет также еще одну важную функцию — создание (предложение) денег, необходимых для удовлетворения потребностей домашних хозяйств, фирм и самого государства.

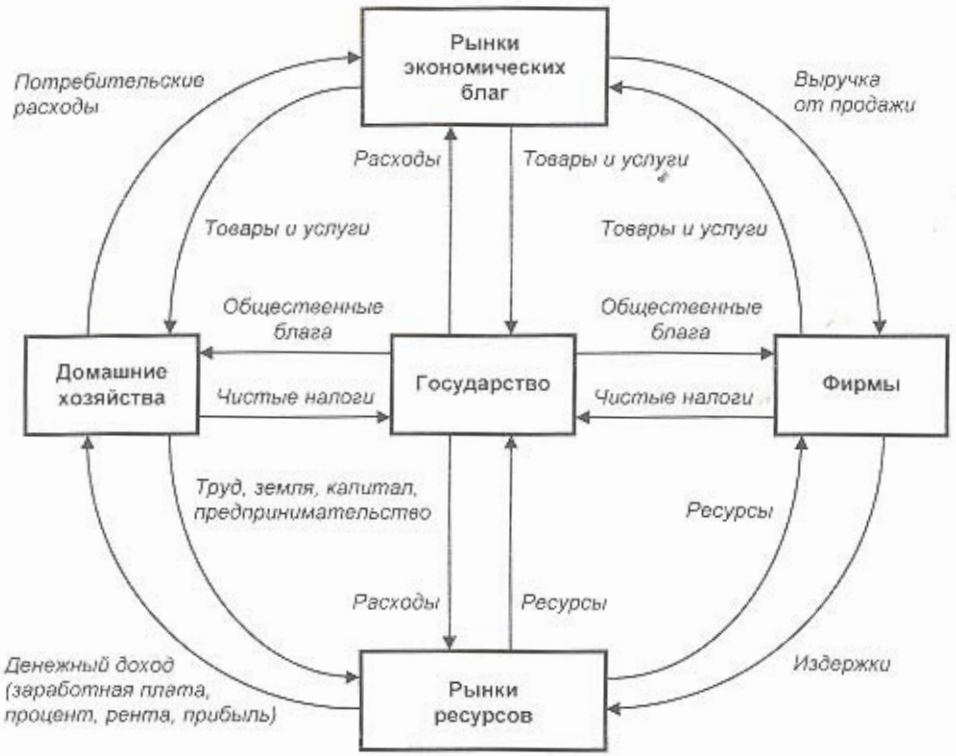


Рис. 1-2. Схема взаимодействия экономических агентов в национальной экономике с участием государства

Взаимосвязь государства с домашними хозяйствами и фирмами осуществляется через рынок благ и рынок факторов производства. На рынке благ государственные структуры приобретают в основном инвестиционные товары и вооружение, оплачивая их из бюджетных поступлений. С рынка факторов производства государство берет рабочую силу, обеспечивая обратное движение денежных средств в виде заработной платы.

На рис. 1-2 в сфере кругооборота средств в замкнутой экономической системе движение благ и ресурсов идет против часовой стрелки, а движение денежных потоков — по часовой стрелке. В силу того что многие процессы в данной схеме упрощены, некоторые денежные потоки остались как бы "за кадром". Так, например, домашние хозяйства не все свои доходы тратят на потребительские блага, а часть их откладывают в виде сбережений. Точно так же фирмы накапливают часть своей прибыли, чтобы в дальнейшем вложить ее в крупные инвестиционные проекты.

Почему появляется необходимость в специальном макроэкономическом анализе? Почему микроэкономического подхода недостаточно для исследования экономических процессов? Эти вопросы требуют специального рассмотрения.

Дело в том, что согласно микроэкономическому подходу, разработанному классиками и неоклассиками, рыночной системе присуща способность к *автоматическому саморегулированию*, в ходе которого обеспечивается *равновесие в экономической системе при полном использовании ресурсов*. Последнее означает, что в такой экономике производится максимально возможный объем товаров и услуг, идущих на удовлетворение общественных потребностей.

Идея автоматической самонастройки хозяйственной системы при полной занятости имеющихся факторов производства восходит к известному **закону рынков Ж.-Б. Сэя,** гласящему, что "предложение порождает свой собственный спрос". Смысл закона состоит в том, что производство двояко по природе: оно не только создает продукты для обмена, но и формирует доходы участников производства, в точности равные стоимости выпущенных товаров и услуг. В процессе хозяйственного кругооборота доходы обмениваются на товары, в результате чего все, что произведено, находит своего покупателя, реализуется на рынке в полном объеме.

Правда, сторонники этого закона не учитывали того обстоятельства, что если часть доходов будет *сберегаться*, то сократится спрос, образуется "утечка" в потоке "доходы—расходы", в результате чего часть произведенных товаров не будет реализована. А это, в свою очередь, приведет к сокращению производства, росту безработицы, снижению доходов. Значит, экономическая система придет в равновесное состояние при неполной занятости, а, следовательно, не сможет максимизировать общественное благосостояние.

Подобный довод был сильным аргументом в руках противников закона рынка Сэя. Однако неоклассики, разделявшие концептуальные положения классической школы о полной занятости в рыночной экономике, не видели никакой угрозы для такой занятости со стороны сбережений. По их мнению, сбережения будут использованы предпринимателями для инвестирования. Инвестиции заполнят любой "пробел" в потреблении. Следовательно, закон Сэя будет действовать и уровни производства и занятости останутся неизменными.

Графическим доказательством этих рассуждений могут служить модели взаимодействия предложения сбережений S и инвестиционного спроса I, являющиеся функцией процентной ставки i: $S = S(i)$, $I = I(i)$. На графике (рис. 1-3) кривая сбережений (предложения денег) будет восходящей — люди будут увеличивать сбережения при росте процентной ставки. Напротив, кривая инвестиционного спроса на деньги будет нисходящей, поскольку при снижении процентной ставки объем инвестиций будет возрастать. В результате на рынке "сбережения — инвестиции" установится равновесие, означающее, что при равновесной ставке i_E объем сбережений будет равен объему инвестиций Q_e (рис. 1-3,*а*).

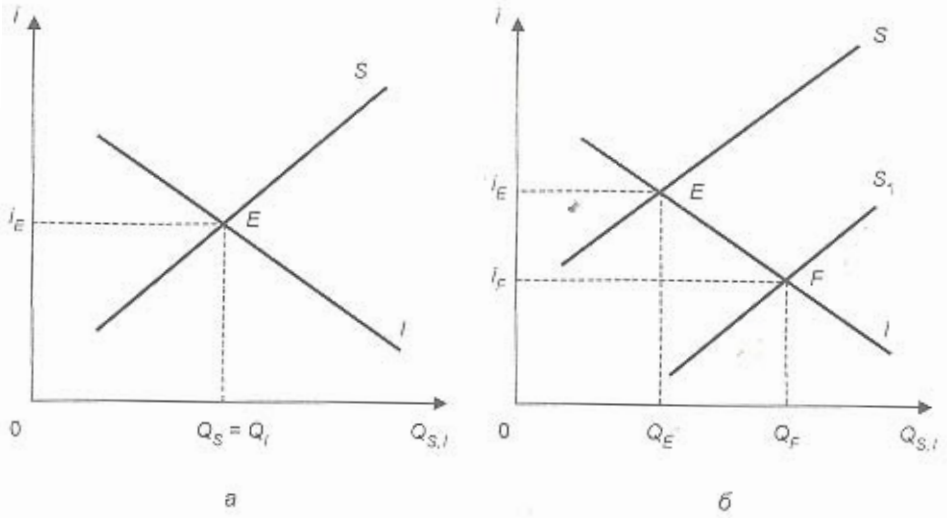


Рис. 1.3. Модель равновесия на рынке "сбережения — инвестиции"

Если бережливость в экономике возрастет (рис. 1-3,*б*), что означает сдвиг кривой S в положение S_1, процентная ставка снизится с i_E до i_F, и в новой точке равновесия F объем инвестиций вновь будет равен объему сбережений (объем Q_F).

Таким образом, даже при значительном росте сбережений закон Сэя продолжает действовать. Поэтому с точки зрения сторонников микроэкономического анализа полная занятость в рыночной экономике — неизбежный результат действия ее механизмов, нормальное экономическое явление.

Однако все было бы хорошо, если бы от "экономики классной доски", как называл микроэкономику Р. Коуз, не надо было переходить к реальной действительности. В реальной же экономике, несмотря на все старания представителей неоклассической теории доказать обратное, не было полного использования ресурсов и соответствующего ему объема производства. Именно на это впервые обратил внимание Дж. Кейнс. Он показал, что микроэкономический способ доказательства равновесия экономической системы в целом непригоден.

Ошибку неоклассиков Дж. Кейнс проиллюстрировал на примере снижения заработной платы, которое должно было способствовать вовлечению в производство свободной рабочей силы.

На уровне отдельного предприятия (микроэкономический уровень) снижение заработной платы означает:

а) снижение издержек производства;
б) улучшение конкурентоспособности предприятия;
в) *увеличение занятости и рост производства.*

С точки зрения национальной экономики в целом (макроэкономический подход) снижение заработной платы оборачивается:

а) снижением налогов;
б) падением общей покупательной способности населения и государства;
в) *снижением занятости и производства.*

Как видим, с позиций микроэкономического подхода гибкость заработной платы, ее понижение до уровня, обеспечивающего наем на работу всех желающих трудиться, ведет к полной занятости и росту производства. Напротив, на макроэкономическом уровне понижение заработной платы дает обратный результат — снижение занятости и производства.

На этом основании Дж. Кейнсом был сделан вывод, что использование лишь одного микроэкономического метода анализа, делающего упор на гибкость цен и заработной платы, может приводить к серьезным ошибкам и заблуждениям. Это заставило его сконцентрировать внимание при анализе национальной экономики как целого на **макроэкономическом подходе,** используя для этого *агрегированные показатели*: совокупный спрос и совокупное предложение, общий уровень дохода, национальные сбережения, инвестиции и потребление, общее количество денег в экономике и уровень занятости и др.

До середины 1960-х гг. практически вся макроэкономика развивалась в рамках идей, сформулированных Дж. Кейнсом и развитых его сторонниками — **Дж. Хиксом, А. Хансеном, П. Самуэльсоном** и др. Однако с начала 70-х гг. единодушие, царившее среди экономистов относительно основных постулатов кейнсианской теории, было нарушено. Наиболее значительным проявлением критики кейнсианства стала **"монетаристская контрреволюция"**, которую возглавил М. Фридмен. Вслед за ним с критической оценкой взглядов Дж. Кейнса и неокейнсианцев выступили и другие направления и школы экономической мысли. Сегодня макроэкономика продолжает оставаться наиболее дискуссионной областью экономической науки.

Вместе с тем научные дискуссии между представителями различных направлений макроэкономического анализа способствовали его активному развитию и совершенствованию. Более того, в ходе этого развития произошло сближение микро- и макроэкономического подходов к экономическому анализу, сделана попытка стереть некоторые грани между ними. Так, например, центральной проблемой кейнсианской теории является проблема занятости, решение которой достигается при помощи стимулирования эффективного спроса. Естественно, что эта проблема считалась традиционно макроэкономической, однако в последних работах западных экономистов уровень занятости определяется не только на основе совокупного спроса, но и с учетом индивидуальных решений, которые принимают отдельные работники и предприниматели. И те и другие взвешивают выгоды от работы и издержки от нее. Учитываются также состояние товарного рынка, специфика рынка труда и др.

2 Зак. 6661

В ходе развития макроэкономического анализа появились такие направления, как **новая классическая макроэкономика,** использующая понятие рациональных ожиданий и концепцию естественной нормы безработицы, **новая микроэкономика,** сторонники которой стремятся отождествить микро- и макроэкономику для микроэкономического обоснования механизма, лежащего в основе взаимосвязи между изменениями цен и безработицей, **новая-новая микроэкономика,** объясняющая договоры о заработной плате и ценах с точки зрения микроэкономического оптимизирующего поведения.

Все это говорит о том, что макроэкономика как часть общей экономической теории непрерывно развивается, охватывая и включая все новые аспекты хозяйственной деятельности.

И все же, несмотря на сближение двух подходов в экономических исследованиях, своеобразие макроэкономического анализа обусловливает использование в макроэкономике показателей, не встречавшихся в микроэкономике. Мы будем их вводить постепенно на протяжении всего курса. Начнем с исходных, основных макроэкономических категорий, образующих систему национальных счетов.

1.2. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ

В качестве обобщающих показателей результатов функционирования национальной экономики за определенный период используются такие агрегаты, как:

Валовой внутренний продукт (ВВП)
Валовой национальный продукт (ВНП)
Чистый национальный продукт (ЧНП)
Национальный доход (НД)
Личный доход граждан (ЛД).

Эти показатели формируют **систему национальных счетов (СНС),** представляющую собой систему экономической информации, используемую во всем мире для описания и анализа хозяйственной деятельности на макроуровне. Данные СНС широко применяются органами государственного управления при формировании макроэкономической политики. Ими также все активнее пользуются предприниматели и менеджеры для анализа общего макроэкономического климата и при построении макроэкономических моделей и т. д. В современном мире СНС представляет собой универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются между

собой экономисты всех школ и направлений, статистики, государственные деятели, политики, социологи, специалисты в области государственного управления, финансисты, дипломаты и др.

Экономисты считают, что всеобъемлющим индикатором экономического развития и наилучшим показателем состояния экономики являются ВВП и ВНП, составляющие основу СНС. Оба понятия представляют собой совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной страной в течение определенного периода.

В этом их сходство. Но имеется и различие.

Валовой внутренний продукт (ВВП) характеризует стоимость конечных товаров и услуг в ценах конечного покупателя, созданную *в географических пределах* данной страны *вне зависимости* от национальной принадлежности экономических ресурсов, используемых в производстве.

Валовой национальный продукт (ВНП) также характеризует стоимость конечных товаров и услуг в ценах конечного покупателя, но только созданную с помощью ресурсов, *принадлежащих* данной стране, *независимо* от их географического использования. Иными словами, в данном случае не имеет никакого значения, находятся ли национальные факторы производства в процессе их использования на территории страны, которой они принадлежат, или за ее пределами.

Приведем два примера, иллюстрирующих различия между ВВП и ВНП.

ПРИМЕР ПЕРВЫЙ. Допустим, американская консалтинговая фирма работает в России и предоставляет услуги всем заинтересованным участникам российского рынка. Посмотрим на ее деятельность сначала глазами россиянина, а затем американца.

Стоимость оказанных ею услуг, например, за один год должна учитываться как составная часть российского ВВП, но не российского ВНП. В то же время стоимость произведенных ею услуг за тот же период должна войти в состав американского ВНП, не изменяя, однако, величины американского ВВП.

ПРИМЕР ВТОРОЙ. А теперь представим себе противоположную картину. Гражданин России, временно проживающий в США, получает дивиденды по акциям российской компании "Газпром". В этом случае годовая сумма его дивидендов должна отразиться в российском ВНП и американском ВВП.

Какова разница между ВВП и ВНП? В полностью закрытой экономике ВВП будет равен ВНП. В открытой экономике основной источник расхождений между ВВП и ВНП — непосредственная деятельность иностранных фирм на национальной территории (отечественных фирм за рубежом), совместных предприятий, участие иностранных работников в производстве товаров и услуг на национальной территории (отечественных за рубежом),

внешние займы (ссуды). ВВП превышает ВНП, если доходы владельцев факторов, используемых за рубежом, меньше доходов иностранцев от использования принадлежащих им факторов в экономике данной страны. Это значит, что ВВП = ВНП – Чистый доход факторов производства (доходы жителей страны, полученные из-за рубежа, *минус* доходы иностранцев в данной стране).

Разница между ВВП и ВНП различна в разных странах. Так, в американской экономике в 1990 г. она была невелика и отрицательна: ВВП был меньше ВНП на 0,8%. В то же время в канадской экономике в том же году эта разница была значительной и положительной: ВВП был больше ВНП на 4%.

В настоящее время основным показателем национального производства в большинстве стран мира является ВВП. США начали использовать ВВП с 1991 г., а до этого пользовались ВНП. С 1993 г. на ВВП перешла и Россия.

В определении ВВП ключевое значение имеют слова *конечные товары и услуги.* Они означают, что в состав ВВП входят товары, которые использованы на конечное потребление, накопление и экспорт, а не промежуточные товары и услуги, израсходованные в процессе производства в виде сырья, материалов, топлива, энергии и т. п. Включение в ВВП промежуточных продуктов означало бы повторный счет, так как их стоимость входит в состав стоимости конечных товаров и услуг. Например, стоимость проката входит в стоимость машин и оборудования, стоимость зерна — в стоимость хлеба и т. д.

Другое важное слово в определении ВВП — *валовой.* Этот термин означает, что при исчислении ВВП из стоимости не вычитается потребление основного капитала (амортизация). Если известны данные о потреблении основного капитала, то тогда можно получить более точный показатель результатов экономической деятельности — *чистый национальный продукт.*

К подсчету ВВП можно подойти также, учитывая добавленную стоимость продукта или услуги, созданную каждой фирмой. К добавленной стоимости относится только та часть стоимости продукта или услуги, которая создана на данном предприятии. Иначе говоря, если из стоимости всего продукта вычесть стоимость материалов, сырья, топлива и использованного оборудования, то оставшаяся часть и является **добавленной стоимостью.**

Поскольку характер продуктов, произведенных в национальной экономике, чрезвычайно разнообразен, то единственный способ просуммировать величину реализованных благ — сложить их денежное выражение. Иначе просто невозможно обобщить километры проложенных железных дорог, тонны выращенного зерна, тысячи метров произведенных тканей, миллионы оказанных населению разнообразных услуг. Поэтому ВВП является *денежным показателем.*

В стоимость ВВП **не включаются:**

- *государственные трансфертные платежи*, которые состоят из выплат пенсий, пособий, стипендий, социального страхования и других подобных выплат; они не сопровождаются созданием какого-либо продукта и являются формой перераспределения имеющихся финансовых ресурсов;
- *купля-продажа ценных бумаг на фондовом рынке*;
- *перепродажа подержанных товаров*.

Эти операции, которые проводятся на национальном рынке, относятся к непроизводительным сделкам и в объем ВВП не включаются.

Исключив из структуры ВВП все показатели, которые искусственно завышали бы его значение, мы можем перейти к его подсчету.

Подсчет ВВП можно произвести двумя путями: через расходы и через доходы. Как и в бухгалтерском балансе, в СНС расходная часть должна быть равна доходной. Иначе говоря, потратить на приобретение чего-либо любой субъект рыночных отношений (домашнее хозяйство, фирма или государство) может только то, что получит в виде дохода, т. е.:

$$C + I + G \pm X_n = \text{ВВП} = C + S + P + R + i + T + A .$$

Левая часть данного тождества, **расходная,** состоит из следующих компонентов:

C *(consumption)* — потребительские расходы домашних хозяйств, которые включают расходы на продукты питания, одежду, оплату жилья, различные услуги, товары длительного пользования, на отдых и т. д., но не включают расходы на покупку и строительство жилья, так как это входит в инвестиционные расходы;

I *(investment)* — инвестиционные расходы фирм, т. е. их затраты на приобретение машин, оборудования, сырья, строительство;

G *(government)* — государственные расходы на закупки товаров, услуги и на инвестиции;

X_n *(net export)* — сальдо внешнеторгового баланса, т. е. разница между экспортом и импортом. Если экспорт больше импорта, то X_n — положительно, если наоборот — X_n отрицательно.

Различают инвестиции валовые и чистые. Валовые инвестиции состоят из чистых инвестиций и амортизационных отчислений. Если из общей суммы валовых инвестиций вычесть те, которые идут на восстановление изношенных в процессе производства машин и механизмов, т. е. собственно амортизационные отчисления, то оставшаяся часть будет составлять чистые инвестиции.

Доходная, правая часть тождества состоит из:

$C + S$ — доходы населения в виде заработной платы и от самостоятельной деятельности, которые идут на потребление (C) и сбережения (S);

P *(profit)* — прибыль корпорации;

R *(rent)* — доходы в виде ренты или арендной платы;

i *(interest rate)* — процентная ставка по сбережениям;

T *(tax)* — налоги на предпринимательскую деятельность, так как эти средства изымаются у фирм и переходят в доход государства;

A *(amortization)* — амортизационные отчисления, которые из дохода фирмы поступают обратно в процесс производства на возмещение потребленных средств производства.

На показатель ВВП значительное влияние оказывает изменение уровня цен. Различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП отражает физический объем произведенных товаров и услуг в текущих, действующих в данном году ценах.

Реальный ВВП — это номинальный ВВП, скорректированный с учетом изменения цен или выраженный в ценах базового года. За базовый принимается тот год, с которого начинается измерение или с которым сопоставляется ВВП.

Для приведения номинального ВВП к его реальному значению используются два индекса: **индекс потребительских цен (ИПЦ)** и **дефлятор ВВП,** который обычно обозначается буквой P. Если возьмем, например, уровень российского ВВП, произведенного в 1995 г., то в текущих ценах он составил 2659 трлн. руб. и превысил уровень 1994 г. на 1029 трлн. руб. Означает ли это, что объем производства в 1995 г. увеличился в 2,5 раза? Очевидно, что это произойти не могло, в действительности подобный рост объясняется ростом цен или инфляционными процессами.

Для определения ИПЦ используют понятие "потребительская корзина", в которую входит около 300 наименований наиболее широко используемых товаров:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Текущая стоимость потребительской корзины}}{\text{Стоимость этой корзины в базовом году}}.$$

Реальный ВВП в таком случае можно выразить следующим образом:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{ИПЦ}}.$$

Разница между ИПЦ и дефлятором ВВП заключается в следующем:

- дефлятор ВВП рассчитывается для *изменяющегося набора товаров* и является **индексом Пааше,** а ИПЦ рассчитывается для *неизменного набора товаров* и называется **индексом Ласпейреса;**

- дефлятор ВВП показывает изменение цен *по всему перечню наименований продуктов и услуг,* производимых в экономике, в то время как ИПЦ показывает рост цен только *на потребительские товары*;
- дефлятор ВВП учитывает изменение в структуре производимых товаров, а ИПЦ не учитывает;
- дефлятор ВВП показывает изменение цен на продукцию, произведенную национальными факторами, а ИПЦ учитывает изменение цен и на импортные товары.

На уровень номинального ВВП оказывают влияние два фактора: реальный рост объемов производства товаров и услуг и колебание цен. Дефлятор ВВП дает возможность получить значение ВВП без учета изменения цен на производимые товары и услуги:

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{ном}}}{\text{Дефлятор ВВП}}.$$

Изменение дефлятора ВВП отражает изменение общего уровня цен, т. е. процесс инфляции или дефляции.

Корректировка номинального ВВП с помощью ИПЦ или дефлятора ВВП дает возможность сделать этот важнейший показатель сопоставимым по годам.

Следующим показателем в системе национальных счетов является **чистый внутренний продукт (ЧВП).** ЧВП — это ВВП, "очищенный" от амортизационных отчислений, т. е. от стоимости инвестиционных товаров, остающихся в сфере производства. ЧВП отражает величину стоимости ВВП, идущей на потребление населения и на частные инвестиции:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A.$$

Но ЧВП содержит в себе **косвенные налоги,** в которые входят акцизы и таможенные пошлины. Если из общего объема ЧВП вычесть косвенные налоги, то полученная сумма отразит величину внутреннего дохода (ВД):

$$\text{ВД} = \text{ЧВП} - \text{Косвенные налоги}.$$

Внутренний доход (ВД) отражает часть стоимости ВВП, которую получают в виде дохода владельцы факторов производства: владельцы земли — в виде ренты, владельцы капитала — в виде прибыли фирм, владельцы рабочей силы — в виде заработной платы.

Но не все средства, которые заработаны, владельцы факторов производства могут тратить на личное потребление и сбережения. Для определения **личного дохода (ЛД)** из величины ВД необходимо *вычесть*:

- взносы на социальное страхование граждан;
- налоги на прибыль государственных предприятий и частных фирм;

- прибыль предприятий и фирм, остающуюся на их счетах (нераспределенная прибыль);

и прибавить:

- дивиденды;
- транспортные платежи;
- полученные проценты.

Если из ЛД вычтем индивидуальные налоги, уплачиваемые гражданами (например, подоходный налог), то получим **личный располагаемый доход (ЛРД),** который идет на потребление и сбережения.

В теоретических макроэкономических моделях обычно не акцентируется различие между приведенными измерителями дохода. Единственное различие, которое принимается во всех моделях, — это различие между ВВП и располагаемым доходом.

1.3. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ФАКТОРЫ, ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Национальная экономика при макроэкономическом подходе может быть представлена в виде *единого рынка*, состоящего из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, производящей единственный продукт, предназначенный для личного и производственного потребления. Этот продукт должен продаваться по единой совокупной цене.

Начнем анализ данного рынка с совокупного спроса *AD*.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС характеризует желание и возможность населения, фирм, государства и заграницы приобрести определенный объем товаров и услуг при сложившемся уровне цен (рис. 1-4).

По оси абсцисс на графике совокупного спроса берется не номинальный, т. е. выраженный в текущих ценах, а реальный продукт, предложенный покупателю на рынке в ценах базового года.

Совокупный спрос в отличие от рыночного спроса является более сложной категорией и в масштабах общества складывается из четырех основных компонентов: первый — это *потребительский спрос на товары и услуги C*; второй — это *инвестиционный спрос фирм I*; третий — *государственные закупки G*, в которые входят все федеральные и местные расходы на армию и вооружение, бесплатное медицинское обслуживание и образование, государственные инвестиционные программы, строительство жилья и дорог и т. д.; последний, четвертый, компонент — *чистый экспорт* X_n, т. е. разница между экспортом и импортом.

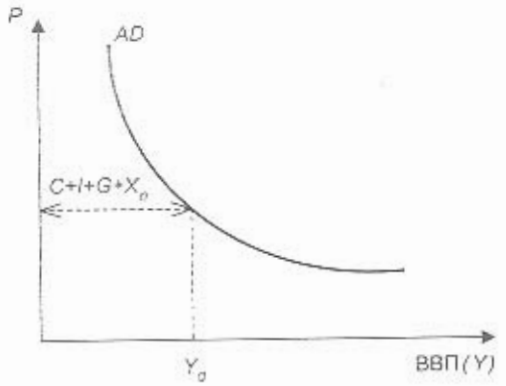


Рис. 1-4. Кривая совокупного спроса *AD*

Кривая *AD* иллюстрирует изменение совокупного уровня расходов домашних хозяйств, бизнеса, правительства и заграницы в зависимости от изменения уровня цен. При снижении уровня цен объем реального ВВП, который смогут купить потребители, будет больше (т. е. реально будет куплено больше товаров и услуг).

Отрицательный наклон кривой *AD* объясняется тремя важнейшими эффектами в рыночной экономике:

а) эффектом процентной ставки;
б) эффектом реального богатства;
в) эффектом импортных закупок.

(Напомним, что в микроэкономике отрицательный наклон кривой спроса *D* на конкретный товар объяснялся законом убывающей предельной полезности.)

Эффект процентной ставки показывает, что уровень цен влияет на объем производства через процентную ставку. Это означает, что если в стране повышается уровень цен, то при неизменной денежной массе происходит повышение процентной ставки (так как растет спрос на деньги для осуществления трансакционных операций). Но чем выше процентная ставка, тем ниже уровень инвестиций, а значит, и объем производства. Кроме того, чем выше процентная ставка, тем ниже потребительский спрос, поскольку дорогим становится потребительский кредит. Следовательно, более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объем реального ВВП, и наоборот.

Эффект реального богатства проявляется следующим образом. В рыночной экономике богатство домашних хозяйств в значительной степени представлено в виде различных финансовых активов (акций, облигаций, срочных счетов). Предположим, что какой-то индивид имеет облигацию номиналом 1000 руб. При повышении уровня цен в 2 раза реальное богатство,

представленное этой облигацией, уменьшится также в 2 раза. Снижение реального богатства приведет к уменьшению потребительского спроса, что и отражается в отрицательном наклоне кривой совокупного спроса *AD*.

Эффект импортных закупок — это влияние повышения цен на выбор покупателей между подорожавшими отечественными товарами и импортными товарами, цены на которые не изменились. В такой ситуации покупатели будут предпочитать импортные блага, в силу чего объем совокупного спроса на отечественные товары уменьшится.

Сдвиг кривой совокупного спроса AD может происходить в результате изменений макроэкономической политики (денежного обращения, государственных расходов или налогообложения) или изменения экзогенных переменных (объема производства в зарубежных странах, влияющего на объем экспорта, или уверенности бизнесменов, оказывающих непосредственное влияние на инвестиции).

Другим элементом единого рынка является совокупное предложение.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — это величина реально производимого продукта всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен.

В микроэкономике кривая предложения *S* имеет положительный наклон, свидетельствующий о том, что при повышении цен производители будут расширять производство данного товара. В *макроэкономике* кривая совокупного предложения *AS* имеет несколько иную форму (рис. 1-5).

Чем объясняется такая конфигурация кривой *AS*? Дело в том, что *в масштабе всей экономики* могут сложиться три различных состояния: *неполной занятости*; *приближающееся к полной занятости*; *полной занятости*. На кривой *AS* можно выделить три участка:

а) горизонтальный, или кейнсианский;
б) восходящий, или промежуточный;
в) вертикальный, или классический.

Горизонтальный, или кейнсианский, участок характеризуется тем, что на нем все факторы производства используются не полностью. Существуют не задействованные в процессе производства мощности, сырье, рабочая сила. По мере увеличения объемов производства свободные факторы вовлекаются в процесс производства, не оказывая существенного влияния на уровень цен, он остается стабильным. Такое состояние может сохраняться до определенного уровня ВВП (на рис. 1-5 он обозначен как Y_1). После объема производства, равного Y_1, состояние экономики начнет меняться.

Восходящий, или промежуточный, участок соответствует постепенному вовлечению в производство свободных факторов, имеющих определенные границы. Дальнейшее вовлечение их в производство дает в конеч-

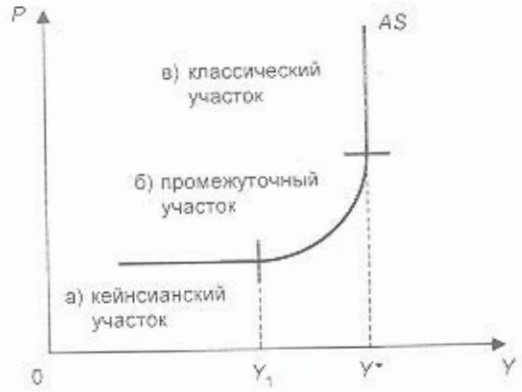


Рис. 1-5. Кривая совокупного предложения *AS*

ном счете увеличение затрат, что сказывается на стоимости продукции. Происходит общий постепенный рост цен на товары и услуги, а производство растет не так быстро, как прежде.

Вертикальный, или классический, участок трактуется исходя из основной посылки представителей классической школы: в экономике все факторы должны быть задействованы в процессе производства. Объем производства при этом достигает максимально возможного уровня Y^*, соответствующего значению ВВП, которого можно достичь в данной экономической системе *при полной занятости*.

Таким образом, кривая *AS* отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Поэтому *сдвиг* кривой *AS* вправо или влево будет происходить при изменении:

а) цен на факторы производства;
б) налогов.

Пересечение кривых *AS* и *AD* определяет **равновесный объем выпуска и уровень цен** в экономике. Учитывая сложную конфигурацию кривой совокупного предложения, можно предположить, что равновесная ситуация может возникнуть на любом из трех участков: кейнсианском, промежуточном и классическом. Наиболее динамичен совокупный спрос. Он быстрее улавливает те изменения, которые происходят в экономике.

Рост совокупного спроса, изменяя точку равновесия, отражается на объеме национального производства, следовательно, на занятости населения, а также на уровне цен (рис. 1-6).

Рассмотрим возможные варианты. Допустим, что кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на кейнсианском участке (рис. 1-6,*а*). При росте совокупного спроса от AD_0 до AD_1 равновесие перейдет из точки E_0 в точку E_1. При этом значительно увеличится объем

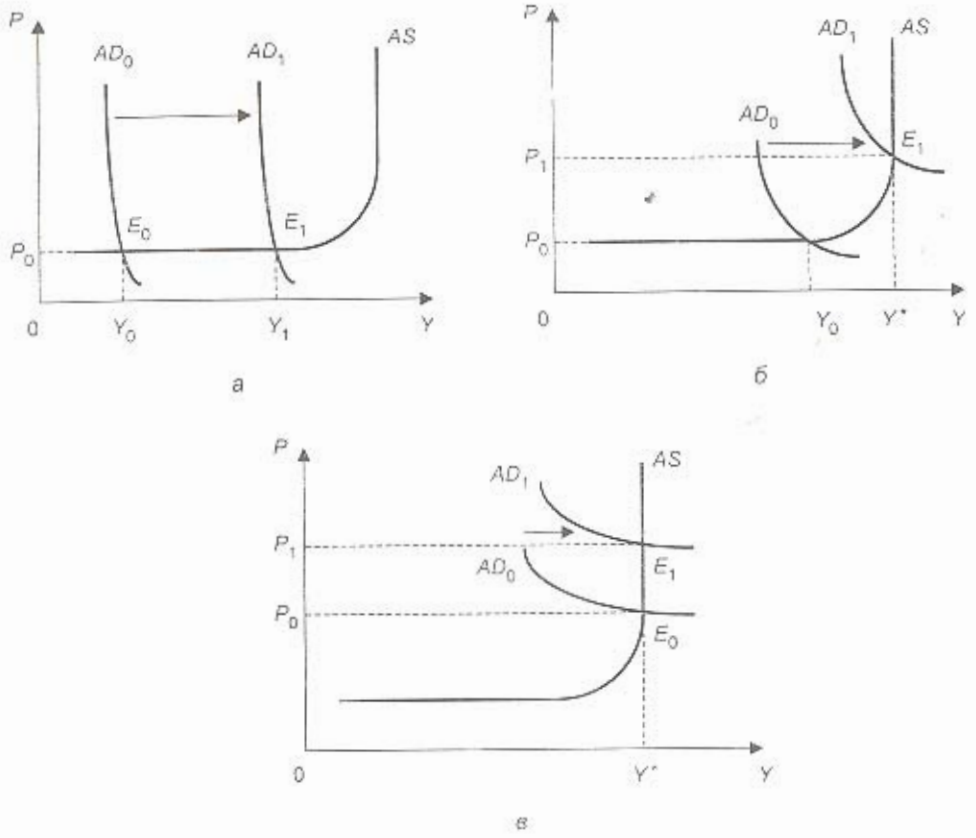


Рис. 1-6. Последствия увеличения совокупного спроса:
а — на кейнсианском участке; *б* — на восходящем участке;
в — на классическом участке

производства (с Y_0 до Y_1), а цены останутся на прежнем уровне. Возросший объем производства потребует привлечения дополнительной рабочей силы, которая имеется в экономической системе. Вовлечение дополнительных факторов производства на кейнсианском участке не вызывает какого-либо роста цен.

Возрастание совокупного спроса на восходящем участке вызывает иные последствия (рис. 1-6,*б*). Объем производства, а следовательно, и занятость населения возрастут, но в меньшей степени, чем на кейнсианском участке. Наблюдается общее повышение цен.

На классическом участке (рис. 1-6,*в*) в условиях вовлечения всех факторов производства при росте совокупного спроса не происходит увеличения объемов производства и численности занятых. Здесь производство достигает своего потенциального уровня Y^*. Зато это сопровождается резким повышением цен.

Мы рассмотрели изменения, происходящие в экономике при увеличении совокупного спроса, но совокупный спрос может не только увеличиваться, но и *уменьшаться*. В таком случае срабатывает **эффект храповика** (рис. 1-7).

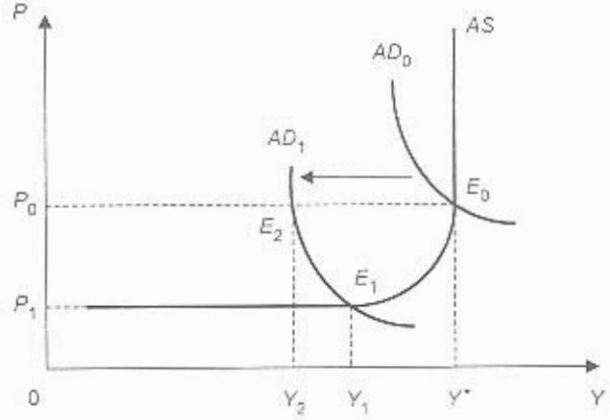


Рис. 1-7. Эффект храповика

При первоначальном совокупном спросе AD_0 точке равновесия E_0 соответствует объем производства Y^* и уровень цен P_0. При уменьшении совокупного спроса до уровня AD_1 равновесие должно было бы переместиться в точку E_1, которой соответствует объем производств Y_1 и уровень цен P_1. Но этого в реальной экономике не происходит, так как уровень цен, как правило, не снижается. Равновесная ситуация устанавливается в точке E_2. Цена остается на прежнем уровне, а объем производства падает до уровня Y_2, т. е. больше, чем если бы равновесие устанавливалось традиционным путем. Линия совокупного предложения поднимается вверх и устанавливается на уровне $P_0E_2E_0$.

Такое "поведение" цен и кривой совокупного предложения объясняется ценовой инертностью затрат на производство продукции. Предприниматель заключает договора на поставку сырья, аренду помещений и оборудования, оплату рабочей силы по определенным ценам, которые он не может изменить произвольно в сторону уменьшения. Поэтому даже при снизившемся совокупном спросе он вынужден предлагать свою продукцию по тем ценам, которые установились первоначально, и, чтобы не оказаться в убытке, резко снижает объем производства.

Таким образом, анализ простой модели совокупного спроса и совокупного предложения *AD-AS* показывает, что законы рыночного равновесия действуют и на уровне национальной экономики в целом. Вместе с тем она служит полезной схемой для объяснения основных сил, дейст-

вующих в экономике, и их последствий. Модель учит размышлять об экономике, проводя различие между двумя ее сторонами: спросом и предложением. В процессе же их взаимодействия схема *AD-AS* на первый план выдвигает две главные переменные — объем производства и уровень цен, рассмотрению которых будет уделено большое внимание и в других темах курса.

Наконец, она подводит к мысли о необходимости или нежелательности государственного вмешательства в экономику. В споры о таком вмешательстве вовлечены как те экономисты, кто доказывает, что действия правительства могут ускорить достижение полной занятости и стабильности цен, так и те, кто утверждает, что правительство может только ухудшить положение дел в экономике и сделать ее еще менее стабильной, чем она была бы в противоположном случае. Более подробно об этом речь пойдет в следующей главе.

Основные выводы

1. Макроэкономика — один из двух основных разделов общей экономической теории, в котором *изучается поведение экономики страны как единого целого* и таких ее совокупных величин, как потребление, сбережения, инвестиции, безработица, инфляция, их взаимодействие и влияние на рост национального производства.

2. Наряду с домашними хозяйствами и фирмами, поведение которых исследовалось микроэкономикой, в курсе макроэкономики рассматривается также государственный сектор и заграница, оказывающие огромное влияние на национальную экономическую систему. Действия государства по поддержанию стабильности в макроэкономической системе и обеспечению экономического роста получили название *экономической политики*, а роль заграницы в развитии национального хозяйства характеризует степень *открытости экономики*.

3. В центре внимания макроэкономического анализа находится взаимодействие товарных рынков и рынка денег, а также проблемы равновесия между *совокупными расходами и доходами*, которые совершают кругооборот в экономике.

4. В отличие от выводов микроэкономической теории, согласно которым условием равновесия экономической системы при полной занятости ресурсов является гибкость рыночных цен, макроэкономика акцентирует внимание на *особой роли совокупного спроса* в достижении полной занятости и максимизации национального объема производства.

5. Макроэкономика как наука уходит корнями в *учение Дж. Кейнса*, так как все основные категории, которые она изучает, были предложены им: объем национального производства, уровень цен и занятости, потребление, сбережения и инвестиции и т. д.

Существенный вклад в развитие макроэкономики внесли экономисты шведской школы, чикагской школы (монетаристы), представители новой классической макроэкономики, новой микроэкономики, новой-новой микроэкономики и др.

6. Экономическая информация, необходимая для описания и анализа хозяйственной деятельности на макроуровне, группируется в СНС. Основным показателем в СНС считается ВВП. Он измеряет стоимость выпуска конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны.

7. ВВП может рассматриваться с помощью трех методов:
   1) по сумме произведенной продукции;
   2) по сумме расходов;
   3) по сумме доходов.

8. При расчете *по сумме произведенной продукции* учитывается только стоимость товаров и услуг, которые используются для конечного потребления и не используются для дальнейшей переработки. Это делается для того, чтобы избежать повторного счета. Поэтому суммируются только *добавленные* каждой фирмой стоимости.

9. При подсчете ВВП *по сумме расходов* суммируются расходы всех экономических агентов, использующих ВВП. Эти расходы делятся на четыре группы:
   1) *потребление C* — совокупность товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами;
   2) *инвестиции I* — расходы фирм на производственные капиталовложения; затраты домашних хозяйств на приобретение новых жилых домов для проживания или сдачи в аренду (инвестиции в жилищное строительство); прирост стоимости товарных запасов фирм (инвестиции в запасы);
   3) *государственные закупки G* — общая стоимость товаров и услуг, приобретенных федеральными и местными органами власти. Трансфертные платежи (выплаты по линии социального страхования, субсидии, пособия и т. п.) не включаются в государственные расходы, так как они производятся безвозмездно;
   4) *чистый экспорт* X_n — разница между стоимостью экспорта и импорта.

   Обычно ВВП обозначается буквой *Y* и уравнение

$$Y = C + I + G + X_n$$

   носит название *основного тождества* национальных счетов.

10. При расчете ВВП *по сумме доходов* суммируются все виды доходов:
    - заработная плата наемного персонала и доходы самостоятельно занятых;
    - доходы в виде ренты или арендных поступлений;
    - проценты по сбережениям;
    - прибыль корпораций;
    - налоги (прямые и косвенные);
    - амортизационные отчисления.

11. Различают номинальный и реальный ВВП. *Номинальный* ВВП — это ВВП, исчисленный в текущих ценах. *Реальный* ВВП — это ВВП, измеренный в ценах базового года. На величину номинального ВВП влияет уровень цен. Реальный ВВП дает более точную информацию об уровне производства и о доходах.

12. В систему национальных счетов входят и другие показатели:

- ВНП — совокупность доходов всех граждан страны.
- ЧНП = ВНП – Амортизация.
- НД = ЧНП – Косвенные налоги.
  По экономическому содержанию НД включает оплату труда наемных работников, доходы собственников, рентные (арендные) доходы, прибыль корпораций, чистый процент.
- ЛД = НД + Дивиденды +
  + Трансфертные платежи +
  + Процентный доход –
  – Прибыль корпораций –
  – Отчисления на социальное страхование –
  – Уплаченные проценты за кредит.
- ЛРД = ЛД – Личные подоходные налоги.

13. С течением времени происходит изменение уровня цен. Показателями уровня цен являются дефлятор ВВП и ИПЦ.

Дефлятор ВВП измеряет общий уровень цен в экономике или, иначе говоря, дает представление о цене "единицы ВВП". Изменение дефлятора ВВП может показывать инфляцию (рост общего уровня цен) или дефляцию (снижение общего уровня цен).

ИПЦ характеризует изменение уровня цен для потребительской корзины.

14. Макроэкономика в модельном изображении может быть представлена в виде *единого рынка*, состоящего из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, производящей единственный продукт, продаваемый по единой совокупной цене.

Совокупный спрос AD характеризует желание и возможность населения, фирм, государства и заграницы приобрести определенный объем товаров и услуг при сложившемся уровне цен.

Совокупное предложение AS — это реальный объем выпускаемой продукции всеми производителями в экономике при определенном уровне цен.

Пересечение кривых *AD* и *AS* в макроэкономической модели определяет *равновесный объем выпуска и уровень цен*. В зависимости от величины совокупного спроса изменяется положение точки равновесия, а следовательно, объем производства и уровень цен

На горизонтальном (кейнсианском) участке (при высокой безработице) увеличение совокупного спроса приведет к росту национального объема производства, однако уровень цен в экономике останется без изменения.

На восходящем (промежуточном) участке возрастание совокупного спроса вызывает рост объема производства и занятости, но в меньшей степени, чем на горизонтальном участке, поскольку увеличение расходов натыкается на все меньшее количество свободных ресурсов, издержки использования которых возрастают, вызывая рост общего уровня цен.

На вертикальном (классическом) участке кривой *AS* рост совокупного спроса приводит только к повышению уровня цен, не изменяя общего объема производства, поскольку в экономике достигнута полная занятость ресурсов.

Вопросы и задания для повторения

1. В чем особенности предмета макроэкономики и его отличие от предмета микроэкономики?
2. Какие сектора взаимодействуют в макроэкономических связях и какую роль они выполняют?
3. В чем суть закона рынков Сэя и какой вывод из него делали классики?
4. Какие ученые и экономические школы внесли наиболее существенный вклад в развитие макроэкономики?
5. Какую роль играет СНС и какие показатели она включает?
6. Дайте определение ВВП и ВНП и покажите различия между ними.
7. Что такое конечная продукция и добавленная стоимость и почему величина ВВП, рассчитанная по конечной продукции и добавленной стоимости, одинакова? Объясните.
8. Почему государственные трансферты не увеличивают стоимость ВВП?
9. В каком случае номинальный и реальный ВВП будут совпадать?
10. Дайте определение чистого внутреннего продукта (ЧВП) и национального дохода (НД) и объясните, как они рассчитываются.

Тесты и задачи

Задание 1

1. Исследованием чего занимается макроэкономика?
   а) поведения домашних хозяйств, фирм, отдельных потребителей и производителей;
   б) причин инфляции, безработицы, системы денежного обращения и равновесия экономической системы в целом;
   в) проблем реализации продукции и повышения эффективности производства;
   г) использования факторов производства и формированием государственного бюджета.

2. Какое равновесие экономической системы называется устойчивым?
   а) когда экономика имеет устойчивые темпы роста;
   б) когда государственный бюджет на протяжении нескольких лет не имеет дефицита;
   в) если выведенная из состояния равновесия экономика сама в него возвращается;
   г) если нет инфляции и безработицы.

3. Чем ВНП отличается от ВВП?

   а) ВНП включает только конечный продукт, а ВВП — всю произведенную продукцию;
   б) ВНП учитывает продукцию внутри страны и за ее границами, а ВВП только внутри страны;
   в) ВНП измеряется в реальных ценах, а ВВП — в номинальных;
   г) ВНП — это сумма конечных продуктов, а ВВП — это сумма добавленных стоимостей.

4. Чему равен дефлятор ВВП?

   а) отношению номинального ВВП к реальному;
   б) отношению реального ВВП к номинальному;
   в) отношению стоимости потребительской корзины данного года к стоимости потребительской корзины базового года;
   г) сумме индексов цен продукции данного года.

5. Какие из перечисленных показателей включает ВВП, исчисленный по доходам?

   а) заработную плату, сбережения и инвестиции;
   б) потребительские расходы, налоги и амортизацию;
   в) сбережения, проценты по вкладам и ренту;
   г) государственные закупки, ренту или арендную плату и налоги.

6. Что необходимо сделать, чтобы получить величину НД?

   а) к ЧВП прибавить косвенные налоги;
   б) из ЧВП вычесть косвенные налоги;
   в) из ВВП вычесть амортизацию и все налоги;
   г) к личному доходу прибавить трансфертные платежи.

7. Как исчисляется личный располагаемый доход?

   а) сложением заработной платы, трансфертных платежей, доходов по ренте и вкладам;
   б) прибавлением к НД трансфертных платежей;
   в) вычитанием из суммы всех видов доходов подоходного налога;
   г) вычитанием из НД взносов на социальное страхование, остатков прибыли и налога на прибыль фирм.

Задание 2

1. Экономика страны описывается следующими данными:

   ВВП — 960; объем валовых инвестиций — 210; объем чистых инвестиций — 140; объем потребления домашних хозяйств — 590; государственные расходы — 130; избыток государственного бюджета — 10.

   Определить: ЧВП, X_n, ЛРД Y_l, объем сбережений S.

2. В прошедшем году страна имела следующие показатели:

   ВВП — 500; чистые инвестиции частного сектора — 75; государственные закупки — 80; потребление домашних хозяйств — 250; поступление в госбюджет прямых налогов — 30; косвенных налогов — 20; субсидий предпринимателей — 25; экспорт — 150; импорт — 110.

   Определить:
   а) располагаемый доход домашних хозяйств;
   б) амортизационный фонд;
   в) состояние государственного бюджета.

Ответы:

Задание 1

1. б); **2.** в); **3.** б); **4.** а); **5.** в); **6.** б); **7.** г).

Задание 2

1. ЧВП = 890; $X_n = 30$; $Y_l = 750$; $S = 160$. **2.** а) 420; б) 55; в) –30.

Рекомендуемая литература

Гальперин В. М. и др. Макроэкономика. СПб., 1997.

Курс экономической теории. 4-е изд. / Под ред. М. Чепурина, Е. Кисслевой. Гл. 16. Киров, 1999.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. Гл. 11. М., 1993.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 8. М., 1994.

Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика: Глобальный подход. М., 1996.

Овчинников Г. П. Микроэкономика и макроэкономика: В 2 т. Т. 1. СПб., 1996.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 30. М., 1995.

Хейне П. Экономический образ мышления. Гл. 16, 18. М., 1993.

* * *

Микроэкономика и макроэкономика: В 2 т. Т. 2: Задачи и упражнения. СПб., 1997.

Голиков А. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. Киров, 1997.

Морган Дж. М. Руководство по изучению учебника "Экономика" С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. М., 1997.

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Под ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 2

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В КЛАССИЧЕСКОЙ И КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛЯХ

2.1. КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

2.2. КЕЙНСИАНСКАЯ КРИТИКА КЛАССИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ. ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА

2.3. ФУНКЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

2.4. ФУНКЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

2.5. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

2.6. УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ *IS*

2.7. ИНВЕСТИЦИИ И ДОХОД: ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Ключевые понятия

Автономные инвестиции • акселератор • гипотеза рациональных ожиданий • денежный сектор • закон Вальраса • индуцированные инвестиции • кейнсианская модель общего равновесия • классическая дихотомия • классическая модель общего равновесия • лозаннская школа • модель IS • монетаризм • мультипликатор • нейтральность денег • "основной психологический закон" • "парадокс бережливости" • предельная склонность к инвестированию • предельная склонность к потреблению • предельная склонность к сбережению • предпочтение ликвидности • реальный сектор • экономика предложения • "эффект храповика" • "эффективный спрос"

2.1. КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

В современной экономической науке существует два теоретических подхода к характеристике равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Первый был изложен представителями классической политической экономии в первой половине XIX в. и развит их последователями — экономистами-неоклассиками во второй половине XIX — первых десятилетиях XX в. Второй подход был выдвинут Дж. Кейнсом и его последователями в начале 1936 г. В данной главе нам предстоит выяснить *характерные черты классической модели макроэкономического равновесия* и показать, какую ценность для оптимальной организации экономики она представляет в настоящее время.

Прежде чем приступить к рассмотрению этого вопроса, необходимо уточнить само понятие **классической школы.** Термин "экономисты-классики" ввел в научный оборот К. Маркс, имея в виду главным образом английских экономистов А. Смита и Д. Рикардо. Однако позже западные ученые стали трактовать этот термин гораздо шире, включив в состав представителей "классической школы" французского экономиста Ж.-Б. Сэя, а также английских экономистов — последователей А. Смита и Д. Рикардо: Т. Мальтуса, Н. Сениора, Дж. Ст. Милля, А. Маршалла, Ф. Эджуорта, А. Пигу.

Экономическая теория, в которой использовались подходы, методы и инструменты *маржиналистского анализа* (концепции предельной полезности и предельной производительности), в дальнейшем получила название *неоклассической.* Создателями неоклассической теории считают Дж. Кларка, А. Маршалла, Ф. Эджуорта, И. Фишера, В. Парето, Л. Вальраса, К. Викселя, А. Пигу. Многие современные авторы тем не менее для упрощения объединяют эти две школы, исходя из их идейной близости в принципиальных вопросах экономического анализа: микроэкономическом подходе к описанию экономики, а также предположении, что существуют рыночные силы, стремящиеся к поддержанию полной занятости экономических ресурсов. Мы также в ходе изложения материала, говоря о характерных чертах классического подхода к макроэкономическому равновесию, будем подразумевать под ним и взгляды экономистов-неоклассиков по этому вопросу.

Несмотря на то что основы классической и неоклассической теории сформировались и развились достаточно давно, было бы неправильно рассматривать их как просто важный этап в истории экономической мысли. Многие положения классиков приобрели особую актуальность в наши дни, особенно после кризиса экономической политики, опиравшейся на концепцию ортодоксальных кейнсианцев. В результате, как отмечалось в гл. 1,

появилась и оформилась в качестве самостоятельного научного направления *новая классическая теория*, включающая большую часть основных идей своих создателей. Корни современного *монетаризма, теории рациональных ожиданий* и других направлений современного экономического анализа также глубоко уходят в классическую теорию.

Приступая к рассмотрению макроэкономической модели классической школы, нужно иметь в виду, что *исходным ее постулатом* является положение о том, что **производство определяет расходы.** В наиболее простом виде это положение выражается в принципе, сформулированном Ж.-Б. Сэем: "Продукты обмениваются на продукты". Этот принцип явно или неявно присутствовал в теориях почти всех экономистов классического направления. В дальнейшем он с легкой руки Дж. Кейнса получил название **закона рынков Сэя.**

В своем "Трактате политической экономии" Ж.-Б. Сэй писал: "Именно производство открывает рынки сбыта для продуктов". Это значит, что предложение благ всегда создает спрос на них, поскольку каждый производитель, продав свой товар на рынке, постарается все полученные средства истратить на приобретение других товаров.

Идея закона Сэя базировалась на принципе бартерных сделок (прямого обмена одного товара на другой, осуществляемого по формуле: Т – Т). Например, портной шьет или *предлагает* костюм в качестве средства покупки, или *спроса*, на сапоги и хлеб, произведенные другими работниками. Предложение костюма со стороны портного является его спросом на другие товары и услуги. Так, по мнению классиков, обстоит дело со всеми производителями и с экономикой в целом. Спрос должен быть равен предложению. В масштабах макроэкономики происходит то же самое: доход, полученный от производства национального продукта, будет достаточным, чтобы обеспечить адекватный совокупный спрос на этот продукт. В таком случае действительно рыночный механизм обеспечивает автоматическое осуществление экономического равновесия при полном использовании ресурсов, что означает достижение хозяйственной системой **экономического оптимума.**

Классики признавали, что иногда чрезвычайные обстоятельства, такие, как войны, политические перевороты, засухи, крахи на фондовой бирже и т. д., могут сбить экономику с режима полной занятости. Однако когда это происходит, рынок автоматически корректирует экономику: резкое сокращение производства и занятости приводит к снижению цен, заработной платы и процентных ставок, которые впоследствии влекут за собой увеличение потребительских расходов, рост занятости и расширение инвестиций. Избыток на любом из рынков — товаров, рабочей силы, инвестиционных ресурсов — вскоре исчезает, и в экономике устанавливается равновесие при полной занятости.

Однако при первой же попытке более углубленного анализа макроэкономических взаимосвязей обнаруживается серьезная уязвимость закона

Сэя. В самом деле, если исходить из того, что обмен в экономике осуществляется не по формуле Т – Т, а с использованием денег: Т – Д – Т, то процесс купли-продажи распадается на два самостоятельных акта: продажу (Т – Д) и покупку (Д – Т). В этом случае никто не может гарантировать, что полученные продавцами денежные доходы будут тут же истрачены на приобретение соответствующих товаров, ожидающих реализации. Если какая-то часть денег не будет расходоваться на покупки, а станет сберегаться, то в экономике образуются товарные запасы, которые в конечном счете приведут к сокращению производства и установлению равновесия при неполной занятости.

Однако в классической модели общего экономического равновесия такой сценарий не предусматривался, поскольку ее авторы исходили из того, что деньги являются лишь *инструментом обмена* и хозяйствующие субъекты не стремятся *обладать деньгами* самими по себе. Ведь в их теории еще со времен А. Смита деньги в противоположность товарам не рассматривались в качестве *богатства*. Им отводилась лишь роль измерителя стоимости всех экономических благ и посредника при обмене одного блага на другое. Если хозяйствующие субъекты продают товары или услуги за деньги, то затем немедленно используют эти деньги для покупки других товаров и услуг. Они держат деньги только для обеспечения сделок, но не для того, чтобы использовать их как инструмент сохранения богатства. А это значит, что в классической макроэкономической модели равновесие складывается только на трех рынках: труда, капитала и благ. На этих рынках встречаются два макроэкономических субъекта: домашние хозяйства и предприниматели.

В результате такого подхода макроэкономика предстает в качестве двух независимых друг от друга секторов: реального и денежного. В этом суть **классической дихотомии** — системы функционирования двух параллельных рынков: одного — реального, второго — денежного, которые *нейтральны* по отношению друг к другу.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР — это совокупность рынков, на которых продаются и покупаются рабочая сила, инвестиционные ресурсы (машины, оборудование, сырье, материалы), а также потребительские товары и услуги. По мнению классиков, *на рынке труда* всегда достигается устойчивое равновесие за счет гибкости ставки денежной заработной платы w. Так, в случае превышения предложения труда L_s над спросом на него L_d происходит снижение ставки заработной платы до такого уровня, при котором домашние хозяйства полностью реализуют свои планы по продаже рабочей силы, а предприниматели — по ее покупке.

В отличие от Ж.-Б. Сэя, не учитывавшего возможность сбережения денег, его последователи вынуждены были признать эту функцию за деньгами. А. Маршалл, в частности, отмечал, что, "хотя люди обладают возможностью покупать, они могут и не пользоваться ею". Однако это признание

вовсе не означало отрицания закона Сэя. Напротив, экономисты-неоклассики пришли к выводу, что закон Сэя будет выполняться и в этом случае, но лишь при условии, что сбережения будут использоваться в виде инвестиций ($S = I$). Это позволило им установить, что на *рынке капитала* выравнивание спроса и предложения происходит за счет гибкости процентной ставки i. Если объем сбережений (предложения капитала) отстает от объема планируемых инвестиций (спрос на дополнительный капитал), процентная ставка повышается, вследствие чего спрос на инвестиции уменьшается, а предложение сбережений увеличивается. В результате на рынке капитала при определенной равновесной процентной ставке установится равновесие.

Далее классики полагали, что достижение равновесия на рынках труда и капитала приведет в соответствии с законом Вальраса к тому, что и на рынке благ также установится равновесие. Суть в том, что, с одной стороны, доходы, полученные домашними хозяйствами от производства, будут распределены между рынком благ, где они приобретают потребительские товары и услуги, и рынком капитала, на котором будет предложена не потребленная ими часть дохода — сбережения: $Y = C + S$. С другой стороны, произведенную продукцию, равную сумме всех факторных доходов домашних хозяйств, предприниматели продают на рынке благ домашним хозяйствам, удовлетворяя их потребительский спрос, и себе, удовлетворяя свой инвестиционный спрос: $Y = C + I$. Приравнивая доходы и расходы ($C + S = C + I$), получаем равенство $S = I$. Если объем сбережений равен объему инвестиций, то на рынке потребительских товаров и услуг будет достигнуто равновесие.

Условия общего экономического равновесия в реальном секторе представляет в классической модели система трех уравнений:

Равновесное значение занятости: $L_s(w) = L_d(w)$

Равновесный доход: $Y(L,K) = Y_d$

Равновесие на рынке капитала: $S(i) = I(i)$

Эта система позволяет определить равновесные значения занятости L^*, ставки реальной заработной платы w^*, процентной ставки i^*, национального дохода Y^*. При определении этих значений количество денег не играет никакой роли.

ДЕНЕЖНЫЙ СЕКТОР представлен рынком денег, на котором уравновешивается спрос на деньги с их предложением. Как уже отмечалось, деньги нужны хозяйствующим субъектам для осуществления рыночных сделок. Если количество денег в экономике возрастет, домашние хозяйства постараются обменять дополнительные деньги на товары и услуги и на ценные бумаги. Увеличение спроса на рынке ценных бумаг приведет к снижению процентной ставки, из-за чего уменьшится предложение труда, поскольку домашние хозяйства увеличат спрос на свободное время. В результате снизятся равновесный уровень занятости и объем выпуска, что приведет в конечном счете к росту общего уровня цен в экономике. Этот рост будет продолжаться до тех пор, пока количество денег на руках у хозяйствующих субъектов не установится на прежнем уровне. Вскоре после этого процентная ставка вернется к исходному значению, восстанавливая существовавшее ранее макроэкономическое равновесие при полной занятости.

Таким образом, в простейшей форме классическая модель подразумевает, что объем производства является функцией занятости ресурсов и технологии производства $Y = f(L,K)$. Это значит, что деньги не имеют влияния на реальное производство, обладают **свойством нейтральности** по отношению к реальному сектору экономики. Они оказывают воздействие лишь на *номинальные переменные* — цены, процентные ставки, денежную заработную плату. Взаимодействуя друг с другом, денежный и товарный рынки приходят в соответствующее равновесие, которое поддерживается через *автоматические стабилизаторы*. Это дало основание экономистам-классикам, а затем и неоклассикам сделать вывод о *нецелесообразности вмешательства государства* в работу рыночного механизма с целью воздействовать на развитие экономической конъюнктуры.

Концепция нейтральности денег была поставлена под сомнение Дж. Кейнсом и его последователями. В своих теориях они придерживаются той точки зрения, что *деньги не являются нейтральными по отношению к реальному производству*. Один из элементов кейнсианской экономической теории — **интеграция денег и реальных переменных.** Дж. Кейнс показал, что деньги можно хранить в качестве неиспользованных остатков перед лицом неопределенного будущего и это может привести к падению эффективного спроса на определенные товары и услуги и к последующей безработице. В этом случае классическая концепция нейтральности денег действительно становится несостоятельной. Однако в дальнейшем монетаристы выступили с критикой кейнсианской теории денег и показали, что классическая дихотомия остается в силе.

Важнейшей чертой взглядов Дж. Кейнса и его последователей была также уверенность в том, что современная хозяйственная система *не может обойтись без активного вмешательства государственных органов*, использующих все имеющиеся в их распоряжении орудия экономической политики, с тем чтобы способствовать достижению полной занятости, а в случае необходимости — и для других целей. Определение места и роли государства в экономической жизни в настоящее время является тем оселком, на котором проверяется принадлежность экономической теории к одному из двух основных направлений экономической мысли.

Во второй половине XIX в. классическая экономическая теория была развита и усовершенствована представителями нескольких школ **неоклассического направления.** Обычно выделяют три школы: *австрийскую* (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер), *лозаннскую* (Л. Вальрас, В. Парето), *англо-американскую* (А. Маршалл, Дж. Кларк).

Представители **австрийской школы** ввели в экономический анализ субъективно-психологический подход, сыгравший огромную роль в дальнейшем развитии экономической теории, в том числе в разработке моделей макроэкономического равновесия. Первым, кто наиболее широко использовал психологические мотивы в поведении экономических субъектов для построения макроэкономической теории, был Дж. Кейнс.

Основное направление анализа **лозаннской школы** — *исследование общего равновесия*, которое охватывает все рынки и в рамках которого определяются все цены на товары и факторы производства, все объемы производства товаров и предложение факторов производства. Наиболее видный представитель этой школы Л. Вальрас, которого Й. Шумпетер назвал "величайшим из всех экономистов", сформулировал закон, получивший его имя **(закон Вальраса),** согласно которому если при данных n рынках $n - 1$ рынков находятся в состоянии равновесия, то и последний рынок должен находиться в равновесии, поскольку не может существовать излишек спроса или предложения на товары (включая деньги).

Англо-американская школа состоит из двух самостоятельных школ. Наиболее значительной является, безусловно, **английская школа,** представленная А. Маршаллом. Фундаментальная идея работ А. Маршалла состоит в том, что спрос и предложение определяют равновесные рыночные цены. А. Маршалл дал критику и классической, и австрийской школ, утверждая, что обе они страдают односторонним взглядом на формирование цены. Он показал, что и полезность, которой первостепенное значение придавали австрийские экономисты, и издержки производства, находившиеся в центре внимания классической теории цены, играют важную роль в механизме рыночного ценообразования. В его модели цена товара определяется силами спроса и предложения, действующими как "два лезвия ножниц". За спросом стоит предельная полезность, определяющая цену спроса покупателей, а за предложением — предельные усилия и потери, определяющие цену предложения продавцов. При анализе издержек А. Маршалл разделял "денежные издержки производства" и "реальные издержки производства". Вторые он определял как антиполезность (тягость) труда и потери или ожидания, связанные с получением капитала.

А. Маршалл впервые ввел в экономическую науку понятие *эластичности спроса* для описания чувствительности спроса на товар к изменениям цены. Его заслугой было также выделение принципиально различных *периодов времени*, в течение которых действуют силы, стремящиеся установить равновесие: *а) мгновенного (рыночного), б) краткосрочного, в) долгосрочного, г) "очень длительного"*. Использование фактора времени в экономическом анализе имело и имеет принципиально важное значение для последующих поколений экономистов, исследовавших проблемы макроэкономического равновесия. Наконец, А. Маршалл четко сформулировал *неоклассический принцип организации хозяйственной жизни:* экономика должна развиваться вне политических влияний, вне государственного вмешательства. В дальнейшем его ученик Дж. Кейнс выступил с критикой этого принципа и показал его несостоятельность в новых исторических условиях.

Американская школа представлена в истории экономических учений прежде всего Дж. Кларком, которого иногда называют американским маржиналистом за самостоятельно разработанную теорию *предельной производительности факторов* и использование ее при исследовании распределения богатства в обществе. Согласно концепции Дж. Кларка, распределение общественного дохода регулируется "естественным законом", воздающим представителям каждой из социальных групп в соответствии с "принципом справедливости". Годовой доход общества разделяется на три крупные доли: общую сумму заработной платы, общую сумму процентов, совокупную прибыль. Соответственно это доходы труда, доходы капитала и доходы организатора производства (предпринимателя).

В целом неоклассическую экономическую теорию характеризует использование *предельного анализа* для изучения ценообразования на товары, услуги и факторы производства на конкурентных рынках. Она подчеркивает, что рыночные цены товаров и факторов производства связаны с их *редкостью*. В частности, неоклассики исследовали возможность существования такого набора рыночных цен, который гарантировал бы равенство спроса и предложения на всех рынках. Центральной в неоклассической теории является идея находящейся в равновесии экономики совершенной конкуренции, которая была разработана в основном Л. Вальрасом. Отличительной чертой неоклассической теории является также *микроэкономический подход* к описанию экономики.

С конца 50-х гг. XX в. неоклассическая экономическая теория начинает приобретать современные формы. Первой из них стал **монетаризм** — система взглядов группы профессоров Чикагского университета во главе с М. Фридменом, в соответствии с которой объем национального продукта и уровень цен изменяются в зависимости от изменения предложения денег. В работах наиболее ярких представителей монетаризма (А. Шварц, М. Таркин, Ф. Каган, Т. Майер, К. Брюнер и др.) *отрицалась активная роль государства* в стабилизации экономической системы. Особую популярность монетаристская теория приобрела во второй половине 70-х — начале 80-х гг., когда со всей отчетливостью обнаружилось, что кейнсианские методы макроэкономического регулирования дают сбои. Главной пробле-

мой, волновавшей экономистов и политиков в тот период, была уже не безработица и обеспечение полной занятости, а усиливающаяся инфляция. В этих условиях возникла потребность в использовании новых подходов к восстановлению экономического равновесия.

Исследования, проведенные монетаристами в области денежного обращения, привели их к выводу о том, что путем регулирования объема денежной массы можно контролировать совокупный спрос в обществе и уровень цен. Если ранние классики, как уже отмечалось, относились к деньгам, как к *счетной единице*, то монетаристы показали, что деньги являются *товаром*, который способен замещать множество других товаров и финансовых активов. В результате деньги могут выполнять особую функцию — *использоваться в качестве регулирующего, стабилизирующего инструмента*. Монетаристы установили, что между движением денег (темпами роста денежной массы) и динамикой валового национального продукта существует достаточно тесная корреляционная связь. Ускорение или замедление темпов роста денежной массы сказывается на развитии деловой активности, циклических колебаниях производства и занятости.

Еще одним важным аспектом монетаризма является его интерес к динамике и роли *ожиданий*. Хотя сегодня существует несколько разновидностей **теории рациональных ожиданий,** включая кейнсианскую, о которой речь пойдет ниже, мы ограничимся здесь указанием на монетаристский (неоклассический) ее вариант. Этот вариант предполагает, что людям свойственно рациональное поведение и что они, собирая и осмысливая информацию, формируют свои ожидания о том, что представляет для них *денежный интерес*. Если, например, владельцы ценных бумаг каких-то компаний ожидают падение курсов их акций, то в преддверии этого они постараются их продать. Рост предложения акций на фондовой бирже приведет к снижению их рыночных цен. Если потребители узнают о том, что в результате засухи ожидается рост цен на продовольствие, то еще до возможного скачка цен они запасаются продуктами питания. Таким образом, подобные ожидания вызывают рост рыночного предложения или спроса, который в свою очередь приводит к понижению или повышению цен на товары, услуги и финансовые активы еще до того, как совершится то или иное событие. Отсюда делается вывод, что *люди не делают систематических ошибок в прогнозировании, напротив, их взгляды относительно будущего развития являются в среднем правильными.*

На этом основании авторы данной теории стремятся доказать, что любые попытки государства для краткосрочной стабилизации уровня производства и занятости *заведомо неэффективны*. Так, если Центральный банк с целью увеличения реального объема производства и занятости провозгласит политику "дешевых" денег, то население, исходя из опыта прошлого и ожидая, что такая стимулирующая политика приведет к инфляции, предпримет защитные действия, в частности рабочие потребуют повышения заработной платы, фирмы повысят цены на свою продукцию, кредиторы поднимут процентные ставки и т. п. В результате таких коллективных действий, вызванных политикой "дешевых" денег, произойдет не увеличение реального объема производства и занятости, а повышение общего уровня цен в экономике.

В 1970-е гг. в США возникло новое направление классической теории — **экономика предложения.** Основными представителями данного направления являются А. Лаффер, Р. Риган и М. Фелдстайн. Их работы вписываются в рамки идейных течений либерализма, в которых в противоположность кейнсианству не только отрицается необходимость активной роли государства в стабилизации макроэкономики, но и отдается явное предпочтение *предложению как фактору экономического роста*. С этой целью их рекомендации обычно сводятся к мерам по сокращению налогов и увеличению конкуренции на товарных рынках и рынках труда.

Как видим, основные идеи классической школы не стали исторической реликвией и широко используются в современных экономических исследованиях. Вместе с тем они подвергались и подвергаются серьезной критике, поскольку основываются на гипотезах, имеющих вполне очевидные пределы.

Во-первых, как показывает реальная действительность, восстановление равновесия при полном использовании ресурсов, осуществляемое с помощью механизма цен, не является ни автоматическим, ни мгновенным. Свободная мобильность факторов производства во многом сдерживается *структурой современной экономики*, контролем над рынками благ и производственных ресурсов со стороны монопольных и олигополистических компаний. В этих условиях регулирующая функция цен и их роль как инструмента ориентирования, стимулирования и выбора ставятся под большой вопрос.

Во-вторых, эффективность и надежность регулирующей роли системы цен могут быть слишком низкими и даже приближаться к нулю из-за неверных оценок спроса фирмами, особенно в секторах, где преобладают долгосрочные инвестиции. Таким образом, рыночный механизм оказывается слишком уязвимым способом координации поведения экономических субъектов перед лицом *неопределенного будущего*.

В-третьих, адаптация совокупного предложения, совокупного спроса и полного использования ресурсов, осуществляемая посредством механизма цен, связана с существованием *совершенной конкуренции* — идеального состояния, которого в реальной жизни по существу нет.

В-четвертых, система цен представляет собой отличный двигатель *долгосрочного* экономического роста, однако на *коротких* отрезках времени заработная плата, процентные ставки и товарные цены становятся малоподвижными, а значит, *негодными* для выполнения регулирующей макроэкономической роли.

2.2. КЕЙНСИАНСКАЯ КРИТИКА КЛАССИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ. ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА

Первым и наиболее серьезным испытанием классической теории макроэкономического равновесия стал мировой экономический кризис 1929—1933 гг., называемый обычно в исторической литературе Великой депрессией. Он поразил прежде всего развитые страны, экономика которых на протяжении четырех долгих лет была охвачена катастрофической безработицей, спадом производства, сокращением деловой активности. В США, например, за этот период ВНП сократился более чем на 30%, безработица выросла с 3 до 25% и вплоть до 1940 г. держалась в среднем на уровне 19%. Чистые инвестиции с 1931 по 1935 г. были отрицательными.

Какое-то время правительства западных стран практически бездействовали, полагаясь на заверения сторонников традиционной экономической теории в том, что рыночная система выкарабкается из кризиса сама, за счет внутренних резервов устойчивости. Однако национальные экономики стран, охваченных кризисом, продолжали функционировать при низком уровне занятости, не подавая сколько-нибудь существенных признаков оживления. Длительное падение цен (индекс потребительских цен в США за период с 1929 по 1933 г. снизился на 25%) так и не привело к ликвидации избыточного предложения товаров, так как спрос падал еще быстрее. Одним словом, Великая депрессия опровергла классическое положение об определении спроса на товары их предложением и привела к появлению другого вывода — о том, что *расходы определяют производство* и что свободная рыночная экономика в силу внутренне присущих ей законов воспроизводит *нехватку совокупного спроса* по сравнению с совокупным предложением.

Первым человеком, сумевшим яснее других рассмотреть и описать новый облик экономики, выявить закономерности ее функционирования и предложить рецепты для вывода ее из кризиса, стал английский экономист Дж. Кейнс — самая яркая и значимая фигура в истории экономической мысли XX в. Его знаменитая книга "Общая теория занятости, процента и денег", вышедшая в 1936 г., произвела подлинный переворот в экономическом мышлении. После появления "этой работы гения", как отозвался о книге П. Самуэльсон, началась внезапная и удивительно быстрая трансформация всей существовавшей системы взглядов на механизм функционирования рыночной экономики, приведшая в конечном счете к формированию макроэкономики как самостоятельной дисциплины, имеющей собственный предмет исследования. Дж. Кейнс не только четко выделил круг специфических макроэкономических проблем, заложил основы методологии и методики их анализа, сформулировал принципы активной экономической политики государства, но и показал, что исследования экономического поведения могут измеряться и проверяться, а значит, носить *эконометрический* характер.

Один из признанных авторитетов в области истории экономической мысли, английский ученый М. Блауг, писал по этому поводу: «Вклад "*Общей теории*" в современную экономическую теорию состоял не просто в том, что объект анализа был перенесен с деятельности фирм и домашних хозяйств на изменение агрегатных величин, и даже не в том, что Кейнс поставил в центр макроэкономической теории доход и занятость вместо денег и цен, а в том, чтобы сформулировать теорию в форме моделей, в которых ключевые переменные и взаимосвязи были выражены таким образом, что их можно было квантифицировать и проверить»[1].

Один из фундаментальных выводов, к которым пришел Дж. Кейнс в ходе анализа, заключался в том, что рыночный механизм сам по себе не в состоянии установить равновесие на уровне полной занятости. С точки зрения Дж. Кейнса, общее равновесие не является Парето-оптимальным, так как может достигаться и в кризисном состоянии экономики, при значительной безработице. Более того, производство на уровне потенциальных возможностей для нерегулируемой рыночной экономики скорее исключение, чем правило. По этому поводу он писал: "Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю... Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы сейчас живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить эту теорию в практической жизни"[2].

Расхождения во взглядах Дж. Кейнса и его предшественников в оценке эффективности функционирования рыночного механизма — следствие использования разных методологий экономического анализа. **Методология кейнсианской теории** отличается от классической следующими особенностями:

а) *агрегатным подходом* к экономическому анализу;
б) акцентом *на несовершенствах* в действии рыночного механизма (власть монополий, административное установление цен, осуществление сделок на основе долгосрочных договоров, неопределенность будущего);
в) рассмотрением экономической конъюнктуры, создаваемой рыночным механизмом, *в коротком*, а не в длительном (как у классиков) периоде;
г) особым вниманием *к роли денег* в экономической системе.

---

1 *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 628.
2 *Кейнс Дж.* Конец laissez-faire. Истоки. Вып. 3. М., 1998. С. 260.

Результатом этих различий стали принципиально разные выводы о мотивах поведения хозяйствующих субъектов и о ключевых взаимосвязях в экономике.

Дж. Кейнс установил, что рост доходов и сбережений в рыночной экономике отнюдь не означает, что вслед за этим в той же пропорции увеличатся и инвестиции. Это объясняется тем, что решения о сбережениях и инвестициях принимаются по сути дела разными экономическими субъектами — домашними хозяйствами и фирмами и из разных побуждений. Нет никакой гарантии, что фирмы будут больше инвестировать, если население станет больше сберегать. Более того, усиление бережливости означает адекватное сокращение потребления, что отрицательно скажется на будущих инвестициях: предприниматели не смогут расширять производство в условиях роста нереализованных товарных запасов. Нет также никаких гарантий, что *все* сбереженные средства будут отнесены населением в банки. Наоборот, известно, что значительная часть сбережений оседает в кассе домашних хозяйств в наличной форме **(предпочтение ликвидности).** Наконец, независимо от уровня сбережений на уровень инвестиций могут влиять ссуды банков инвесторам. Все это свидетельствует в пользу того, что закон Сэя *не действует*.

Кейнсианцы расходятся с классиками и по вопросу интерпретации *мотивов и динамики сбережений и инвестиций*. Если классики ставят объем сбережения домашних хозяйств в зависимость от процентной ставки, то кейнсианцы связывают его с величиной и изменением дохода. Домашние хозяйства делают сбережения для покупки дорогих товаров (жилье, земля, автомобили и т. п.), для получения "второй" пенсии, на "черный день", для оплаты высшего образования детей и т. д. Объем же инвестиций зависит от целого ряда переменных: нормы ссудного процента, состояния конъюнктуры, ожидаемой нормы прибыли, размеров налогового обложения. Отсюда следует, что на графике сбережений и инвестиций, иллюстрирующем кейнсианский подход, *кривая S* будет занимать практически вертикальное положение, поскольку $S = S(Y)$ (рис. 2-1,*а*). В классической модели она имеет положительный наклон, так как размер сбережений определяется процентной ставкой: $S = S(i)$ (рис. 2-1,*б*).

В кейнсианской модели инвестиции также зависят от процентной ставки, но в значительно меньшей степени, чем это представляется экономистам-классикам. Кроме того, и это весьма важно, если у классиков процентная ставка представляет *предельную производительность капитала*, то в кейнсианской концепции она является *ценой денег*. Следует также иметь в виду и то, что более важным фактором, влияющим на размер инвестиций, чем процентная ставка, в кейнсианской модели является ожидаемая норма прибыли на вложенный капитал, а также "оптимизм" или "пессимизм" предпринимателей. Так что в конечном счете объем инвестирования в экономике будет определяться *побуждением к инвестированию*, т. е.

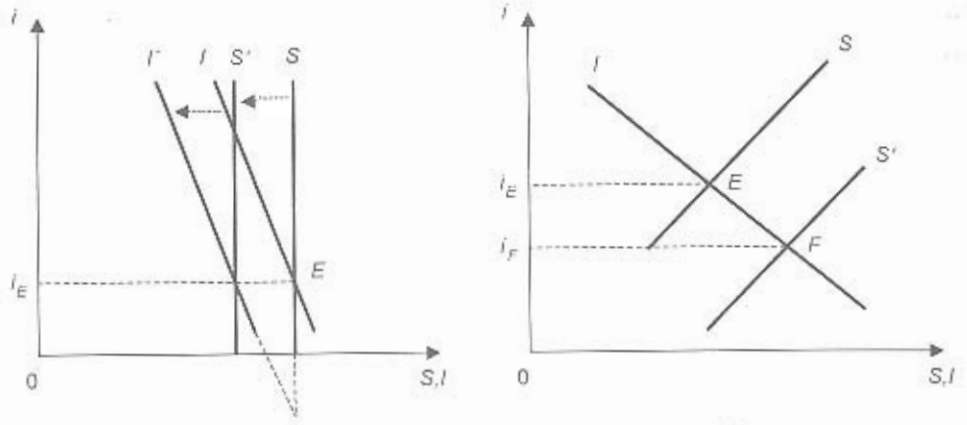


Рис. 2-1. Модель рынка заемных средств:
а — кейнсианский подход; *б* — классический подход

выравниванием процентной ставки и предполагаемой эффективности капиталовложений. Именно поэтому *кривая I* в кейнсианской модели будет более крутой, чем в классической.

При наступлении кризиса инвестиционные расходы предпринимателей могут существенно сокращаться даже при снижающейся процентной ставке. И наоборот, при экономическом подъеме рост процентной ставки не становится препятствием для наращивания капиталовложений. Указанные обстоятельства вызывают смещение *кривой I*. Например, при ее сдвиге в положение I' не будет вообще такой положительной реальной процентной ставки, которая обеспечивала бы равенство сбережений и инвестиций, пока не произойдет сдвиг *кривой S* влево, в положение S' (рис. 2-1,*а*). Последнее, однако, означало бы, что произошел спад производства и рост безработицы (т. е. выход из состояния полной занятости).

В классической модели сбережения и инвестиции являются функцией одной переменной — процентной ставки i, представляющей предельную производительность капитала и уравновешивающей объем сбережений с объемом инвестиций:

$$S(i) = I(i).$$

Поэтому в случае возрастания сбережений (сдвиг *кривой S* в положение S') произойдет снижение равновесной процентной ставки с i_E до i_F, в результате чего увеличится объем инвестиций и равновесие рынка заемных средств установится в точке F (рис. 2-1,*б*).

Еще одна причина расхождений кейнсианцев и классиков — *отношение к роли денег в экономике*. Как уже отмечалось, в классической теории деньги не рассматривались как богатство. Их полезность определяется

полезностью и "желанностью" тех благ, которые на них можно купить. Напротив, в кейнсианской теории важное место занимает концепция *предпочтения ликвидности*, которая выражает полезность денег как особого блага, которое индивид стремится держать на руках. Поэтому, разрабатывая концепцию совокупного спроса, Дж. Кейнс учитывал спрос на деньги как богатство, оказывающий существенное влияние на равновесный уровень национального дохода.

Наконец, кейнсианцы считают, что в реальной рыночной экономике уровни производства и занятости практически не зависят от уровня цен. В случае возрастания спроса цены растут, а при его сокращении остаются на прежнем уровне **(эффект храповика).** Дж. Кейнс показал, что сокращение спроса оборачивается не понижением уровня цен, а сокращением производства и занятости, поскольку рыночная экономика не является совершенно конкурентной. Жесткость цен на товарных рынках и монополизм профсоюзов на рынке труда не позволяют понижать цены и заработную плату в размерах, достаточных для восстановления равновесия на уровне полной занятости (колесо крутится в обратном направлении).

Но даже если снижение цен на товары и ресурсы и происходит, то это еще не означает, что экономика возвратится к естественному уровню производства и полной занятости, как это представлялось сторонниками микроэкономического (классического) подхода. В США, например, снижение заработной платы началось сразу же с началом Великой депрессии, но это не остановило роста безработицы и падения объема производства. Причина в том, что более низкая заработная плата означает уменьшение покупательских возможностей населения и снижение налоговых поступлений в госбюджет, а значит, уменьшение производства и занятости. И даже снижение цен на готовую продукцию не вызовет реального роста продаж, понизившихся с началом кризиса. Если же не произойдет возврата производства к потенциальному объему выпуска, то нет никаких оснований считать, что занятость достигнет потенциального уровня. Другими словами можно сказать, что совокупный спрос *AD* неэластичен от уровня цен и на графике традиционной модели *AD-AS* будет выглядеть как почти вертикальная линия (рис. 2-2).

Показав ошибочность взглядов своих предшественников, опиравшихся на закон рынков Сэя, суть которого, как мы помним, заключается в том, что производство само формирует доходы, обеспечивая соответствующий спрос на товары, Дж. Кейнс перевернул причинно-следственную связь между предложением и спросом. Он пришел к прямо противоположному выводу: размеры общественного производства и занятости определяются не факторами производства, как полагали классики, а *факторами платежеспособного спроса*. С этой целью он ввел в свою теорию ключевое понятие **эффективный спрос,** под которым имел в виду *значение спроса в точке равновесия.*

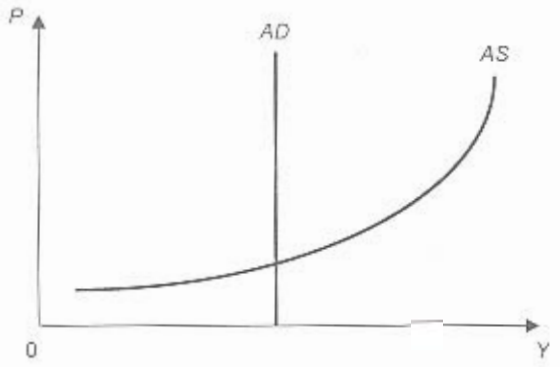


Рис. 2-2. Кривая *AD* в кейнсианской модели: падение цен не увеличивает объем совокупного спроса

В рамках традиционной модели *AD-AS* значение эффективного спроса по Дж. Кейнсу можно определить по графику на рис. 2-3. Позже, рассмотрев кейнсианскую модель макроэкономического равновесия, мы иным способом определим объем эффективного спроса.

2.3. ФУНКЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

В интерпретации классической модели периодические кризисы перепроизводства, случавшиеся в рыночном хозяйстве, были результатом *превышения совокупного предложения* над совокупным спросом при прежнем уровне цен. Для восстановления равновесия и полной занятости требовалось *снижение цен*, что и предписывалось рыночному механизму. Главным действующим лицом в этом процессе выступали те, кто стоял на стороне *предложения товаров*, т. е. предприниматели: они снижали заработную плату, вслед за чем сокращались производственные издержки и падали цены. А дальше все шло в соответствии с законом Сэя — "предложение создавало свой собственный спрос".

Однако картина меняется радикальным образом, если совокупное предложение находится в рамках *жестких* цен. В этом случае экономические кризисы являются уже не результатом *избытка предложения*, а следствием *нехватки спроса*. А это далеко не одно и то же ни с теоретической, ни с практической точек зрения. Равновесие в экономике достигается уже не снижением уровня цен, а *сокращением предложения*. В результате мы имеем равновесие при неполной занятости. Установление же равновесия

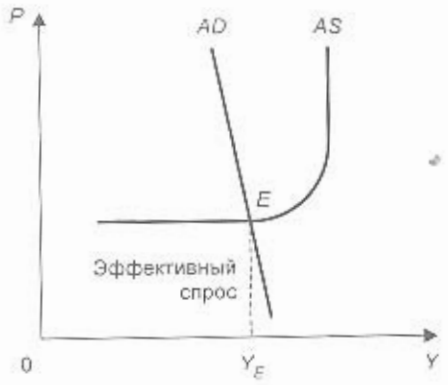


Рис. 2-3. Эффективный спрос в рамках модели *AD-AS*

при полной занятости предполагало *повышение совокупного спроса* до потенциального уровня национального выпуска. Почему в экономике образуется недостаток совокупного спроса и каким образом он может быть увеличен — одно из центральных и новаторских положений кейнсианской экономической теории.

В самом общем виде совокупный спрос в кейнсианской модели распадается на четыре компонента: **потребление *C*, частные инвестиции *I*, государственные расходы *G* и чистый экспорт X_n.** Однако главными в этом перечне являются два первых компонента. Так, в современных условиях на долю потребления приходится около $^2/_3$ всей суммы совокупных расходов. Поэтому потребительские планы домашних хозяйств — одна из важнейших детерминант поведения экономики. В условиях жесткости цен эти планы строятся, ориентируясь исключительно *на доход* как на единственный источник информации о состоянии рынка. Свой доход домашние хозяйства склонны использовать только двумя способами: *на потребление C* и *на сбережение S*. Если вспомнить, что сбережения представляют собой превышение дохода над потребительскими расходами, то станет ясно, что увеличение доли сбережений означает адекватное уменьшение доли потребления, и наоборот. Отсюда следует, что:

$$Y = C + S,$$

где Y — национальный (располагаемый) доход.

В свою очередь и потребление и сбережение зависят от размеров дохода. Отношение размеров потребления к величине дохода отражает сложившуюся на данный момент **среднюю склонность населения к потреблению *APC*** *(average propensity to consume)*:

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

Отношение суммы сделанных сбережений к величине дохода показывает **среднюю склонность к сбережениям *APS*** *(average propensity to save)*:

$$APS = \frac{S}{Y}.$$

Итак, в отличие от представителей классической школы Дж. Кейнс рассматривал сбережения как функцию не от процентной ставки i, а от размеров дохода: $S = S(Y)$.

Точно так же и потребление есть функция от дохода: $C = C(Y)$.

Характеризуя эту функцию, Дж. Кейнс приходит к следующему выводу: "Основной психологический закон, на который мы можем положиться не только *a priori*, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход"[1].

Смысл определенного таким образом **основного психологического закона** очевиден: если доход изменяется, то потребление также меняется в том же направлении, но изменение потребления меньше, чем изменение дохода. Соотношение между изменением потребления и вызвавшим его изменением дохода называется **предельной склонностью к потреблению *MPC*** *(marginal propensity to consume)*. Если обозначить ΔY прирост дохода, а ΔC прирост потребления, то получим:

$$MPC = \Delta C / \Delta Y.$$

Наряду с понятием предельной склонности к потреблению Дж. Кейнс вводит понятие склонности к сбережению. **Предельная склонность к сбережению *MPS*** *(marginal propensity to save)* определяется отношением изменения величины сбережений ΔS к вызвавшему его изменению дохода ΔY:

$$MPS = \Delta S / \Delta Y.$$

Эти показатели дают представление о том, какую часть дополнительной единицы дохода домашние хозяйства потребляют, а какую сберегают. Каково же соотношение между предельной склонностью к потреблению и предельной склонностью к сбережению? Для того чтобы ответить на этот вопрос, достаточно рассмотреть тот экономический процесс, который скрывается за понятиями предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению.

Если общий доход возрастает, то домашние хозяйства направят часть прироста дохода на потребление, а другую часть — на сбережение. По-

---

[1] *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 90.

скольку не существует третьего возможного предназначения дополнительного дохода, то сумма изменения потребления и изменения сбережения должна быть обязательно равна изменению дохода:

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

Но тогда $(\Delta C/\Delta Y) + (\Delta S/\Delta Y) = 1$, или $MPC + MPS = 1$.

В геометрической интерпретации величина MPC равна тангенсу угла наклона кривой потребления C. В свою очередь, соотношение между потреблением C и доходом Y характеризуется линейной зависимостью и может быть выражено следующим образом:

$$C = C_a + C(Y), \quad \text{или} \quad C = C_a + MPC \times Y ,$$

где C_a — уровень потребления домашних хозяйств, соответствующий ситуации, когда их текущий доход равен нулю; он называется **автономным потреблением** (именно потому, что *не зависит* от дохода).

При отсутствии текущего дохода (или даже при его наличии, но недостаточных размерах) домашние хозяйства будут жить, "залезая в долги" или распродавая ранее накопленное имущество ("отрицательное сбережение").

Таким образом, мы располагаем всеми необходимыми данными для графического изображения функции потребления и функции сбережения (рис. 2-4).

Учитывая, что величины потребления и сбережений — это две части одного и того же дохода, не кажется удивительным, что график сбережений, расположенный под графиком потребления, является по сути зеркальным отражением кривой потребления. Вспомогательная линия, проведенная под углом 45° на верхней части рисунка, отражает гипотетическую ситуацию, когда потребление точно соответствует располагаемому доходу при любой его величине (т. е. нет ни долгов, ни сбережений). Ее ввел в анализ П. Самуэльсон в процессе формализации кейнсианской модели. По его словам, «пересечение кривой функции потребления с линией, проведенной под углом 45°, дает нам простейший "кейнсианский крест", который можно сравнить с пересечением линий спроса и предложения у Маршалла». Действительно, по экономическому содержанию "кейнсианский крест" можно интерпретировать как модель совокупного спроса и совокупного предложения в масштабе национальной экономики.

При доходе меньше Y_E (слева от точки пересечения E) потребление превышает располагаемый доход. На нижнем графике это соответствует ситуации "отрицательных сбережений" (домашние хозяйства с доходом меньше Y_E живут "в долг"). Точка пересечения E определяет единственное (при прочих неизменных условиях) значение функции потребления, когда потребление равно доходу, а сбережения равны нулю.

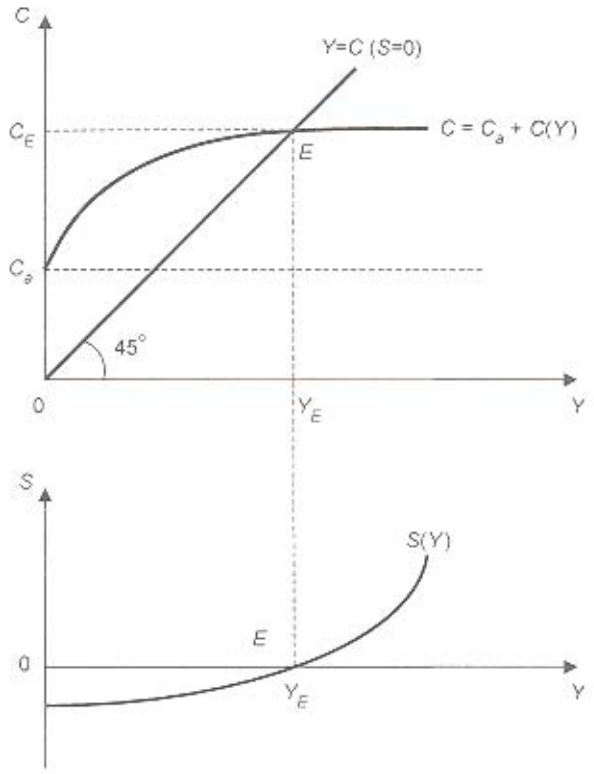


Рис. 2-4. Кейнсианские функции потребления и сбережения

При доходе, большем Y_E (справа от точки E), потребление становится меньше текущего дохода. У домашних хозяйств появляется возможность часть дохода сберегать (нижний график).

Первая эмпирическая проверка **кейнсианского анализа потребления** была проведена в США в 1942 г. На основании данных о динамике потребления и дохода американцев за период с 1929 по 1941 г. ученым удалось вывести потребительскую функцию для США начала 40-х гг. Она имела вид (в млрд. долл.):

$$C = 47{,}6 + 0{,}73Y.$$

В ходе неоднократных проверок удалось установить, что подсчеты, произведенные на основе полученной формулы, достаточно хорошо коррелируются со статистическими данными о доходах и потреблении домашних хозяйств за короткий (2–4 года) период. С тех пор потребительская функция Дж. Кейнса широко применяется для краткосрочного макроэкономического анализа во многих странах. Так, в ФРГ в середине 1970-х гг. потребительская функция имела вид (в млрд. марок):

$$C = 102{,}76 + 0{,}64Y;$$

для России в начале 1990-х гг. она выглядела следующим образом (в млрд. руб.):

$$C = 80{,}35 + 0{,}62Y.$$

Однако предпринимавшиеся попытки использовать кейнсианскую потребительскую функцию *для долгосрочных прогнозов* не увенчались успехом. Дело в том, что кейнсианский анализ с самого начала был ориентирован исключительно на *краткосрочный период* развития экономики. За более продолжительные промежутки времени потребительский спрос подчиняется несколько иным закономерностям, которые не вписываются в "основной психологический закон" Дж. Кейнса. Впервые это обнаружил известный американский экономист **С. Кузнец,** проанализировавший данные о динамике ВНП США и его составных частях с 1869 по 1938 г.

В своем исследовании С. Кузнец среди прочих рассмотрел и вопрос о соотношении потребительских расходов и уровня совокупного дохода в экономике и пришел к выводу, что средняя склонность к потреблению *APC* за этот промежуток времени оставалась практически неизменной и составляла примерно 0,86 независимо от величины дохода. В краткосрочном периоде *APC* нередко отклонялась от этого значения, но с возрастанием рассматриваемого периода неизменно приближалась к нему. Это значит, что в долгосрочном периоде потребительская функция для США имела следующий вид: $C = 0{,}86Y$. Коэффициент 0,86 получил название *долгосрочной склонности к потреблению* и при эмпирической проверке обнаружил достаточно высокую стабильность в длительном периоде — величина его практически не меняется в течение десятилетий независимо от изменения текущего дохода.

Такое поведение потребительского сектора в длительном периоде вызвало немалый интерес у ряда видных экономистов, которые на основе проведенного анализа сформулировали несколько гипотез, объясняющих, почему на длительных промежутках времени средняя склонность к потреблению изменяется пропорционально изменению дохода.

Внимание экономистов было обращено на силы, которые имели тенденцию *сокращать сбережения* в пользу долгосрочного потребления. Некоторые авторы, в частности **Ф. Модильяни,** считали, что рост потребления пропорционально доходу мог объясняться улучшением существующих товаров и постоянным появлением новых товаров, которые поглощали дополнительный доход каждой социальной группы. Но нужно особенно отметить три гипотезы, выдвинутые для обоснования пропорционального характера потребления по отношению к доходу:

а) относительного дохода;
б) перманентного дохода;
в) жизненного цикла.

Гипотеза относительного дохода, сформулированная **Дж. Дьюзенберри** с использованием психологического объяснения, говорит о том, что уровень потребления зависит одновременно от соревнования внутри социальной группы и эффекта подражания (демонстрации), который определяется соревнованием, с одной стороны, и постоянным стремлением к более высокому уровню жизни — с другой. Отсюда следует, что индивидуальное потребление (и сбережение) является функцией *не абсолютного уровня дохода* (как у Дж. Кейнса), а *относительного положения* индивида на шкале доходов. Функция сбережения в этом случае может быть записана следующим образом:

$$S/Y = a + bY/Y_m ,$$

где Y_m — средний доход;
S и Y — соответственно индивидуальное сбережение и индивидуальный доход.

Гипотеза перманентного дохода, разработанная М. Фридменом, констатирует, что во многих случаях доходы домашних хозяйств подвержены существенным изменениям от периода к периоду, тогда как потребительские расходы показывают относительно большую стабильность. При этом потребительские расходы скорее связаны не с *текущим* доходом домашних хозяйств, а с достигнутым *средним* доходом, предполагаемым для ряда периодов нормальным и постоянным *(перманентным)*.

Данная гипотеза позволяет объяснить, как домашние хозяйства изменяют свое потребление при временных изменениях в доходах. Предположим, например, что уровень доходов какой-либо семьи падает из-за решения одного из ее членов уйти на 10-месячные курсы повышения квалификации. Если бы потребление изменялось пропорционально доходу, то данная семья сократила бы свои потребительские расходы в той же мере, в какой упал уровень доходов. Однако гипотеза перманентного дохода говорит, что типичной реакцией домашнего хозяйства на временное падение доходов будет не сокращение потребления в той же пропорции, что и доход, а сокращение сбережений или решение взять в долг, чтобы поддержать сложившийся уровень жизни.

Гипотезу перманентного дохода разделяют и другие авторы. Так, Ф. Модильяни и Дж. Дьюзенберри указывают на то, что уровень потребления в течение определенного периода зависит от *самого высокого уровня доходов*, достигнутого в ходе предшествующего периода. Это значит, что домашние хозяйства имеют тенденцию увеличивать свои расходы, когда общий уровень дохода возрастает в течение длительного времени. Напротив, когда доходы падают в течение короткого периода, потребители стремятся защитить достигнутый уровень жизни таким образом, что потребление уменьшается относительно более медленно, чем доход. Этот феномен сопротивления потребительских привычек получил у них название *эффекта защелки.*

Однако гипотеза перманентного дохода М. Фридмена неоднократно оспаривалась рядом экономистов. Так, например, Р. Барр пишет, что, даже "если допустить, что в течение длительного периода потребление имеет тенденцию увеличиваться пропорционально совокупному доходу и что сбережение составляет относительно постоянный процент этого дохода, нельзя забывать, что форма и положение потребительской функции могут меняться, если произойдут важные структурные сдвиги в экономике". Среди них автор отмечает прежде всего "изменения в распределении национального дохода, в возрастной структуре населения и в национальных обычаях потребления и сбережения"[1].

Гипотеза жизненного цикла, выдвинутая Ф. Модильяни и отмеченная в 1985 г. Нобелевской премией, ставит потребление в зависимость не только от текущего располагаемого дохода, но и от величины дохода за период, равный длине жизненного цикла индивидуума или семьи. В основе гипотезы лежит широко используемая в современном экономическом анализе *концепция ожидания*, согласно которой, текущее потребление находится под влиянием *будущих доходов*. Так, домашние хозяйства, имеющие высокие доходы, но ожидающие их сокращения в будущем, будут экономить. Напротив, домашние хозяйства, ожидающие повышения доходов в будущем, берут сегодня займы и стремятся жить в долг, повышая тем самым уровень своего текущего потребления.

Таким образом, гипотеза жизненного цикла объясняет, например, почему уровень жизни молодых семей гораздо выше, чем это могли бы позволить их доходы. Как правило, такие семьи приобретают блага (скажем, дом) в кредит с большой рассрочкой, поскольку ожидают, что в будущем их доход возрастет в связи с продвижением по службе и повышением заработной платы, что позволит им вернуть в будущем долг и проценты. Напротив, пожилые работники, возраст которых приближается к пенсионному, зачастую ограничивают свое потребление из текущих доходов, ожидая уменьшения последних после ухода на пенсию.

Как видим, экономический смысл рассмотренных гипотез состоит в том, что в коротком периоде уровень потребления может быть выше или ниже текущего располагаемого дохода, поскольку на него оказывают влияние прошлые или ожидаемые доходы.

Характерно, что долгосрочные потребительские функции, выведенные М. Фридменом и Ф. Модильяни, практически совпали с формулой, полученной С. Кузнецом статистическим путем: $C = 0{,}86Y$. Это значит, что гипотеза о постоянстве долгосрочной склонности к потреблению получила и теоретическое, и эмпирическое подтверждение, что имеет весьма важное значение для долгосрочных макроэкономических оценок и прогнозов. Для краткосрочного же анализа по-прежнему используется кейнсианская модель.

[1] *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1994. С. 420.

2.4. ФУНКЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В кейнсианской модели главным фактором стимулирования совокупного спроса выступают инвестиции. **В экономическом анализе термин "инвестиции" означает использование сбережений для создания новых производственных мощностей и других физических (реальных) активов.** В состав инвестиций входят все затраты на приобретение машин и оборудования, осуществление строительно-монтажных работ, изменение запасов. Вложение средств в ценные бумаги, такие, как акции и облигации, называется *финансовыми или портфельными* инвестициями. В отличие от физических инвестиций, которые создают *новые* активы и тем самым увеличивают производственные мощности страны, финансовые инвестиции только перераспределяют права собственности на *существующие* активы от одного субъекта к другому. Именно поэтому экономисты связывают инвестиции с вложением капитала в приобретение физических активов и запасов. Важно и то, что осуществление инвестиций непосредственно связано *с товарным рынком*, тогда как купля-продажа ценных бумаг — *с фондовым рынком*.

Поскольку инвестиции — один из компонентов совокупных расходов, то по сравнению со сбережениями они влияют на объем эффективного спроса прямо противоположным образом: если сбережения сокращают спрос, то инвестиции его увеличивают. Поэтому кейнсианцы исходят из возможности *компенсирования* падающей склонности к потреблению наращиванием инвестиционных расходов.

Инвестиции и процентная ставка. Побудительным мотивом осуществления инвестиций является прибыль. Иначе говоря, решая для себя вопрос о целесообразности инвестиций, каждый предприниматель будет оценивать прежде всего возможную прибыльность приобретенных средств производства. Рассмотрим простой пример. Предположим, фирма по производству мебели, исходя из сложившейся конъюнктуры рынка, принимает решение закупить некоторое новое оборудование на общую сумму 10 000 долл. и со сроком службы один год. Имеющиеся расчеты показывают, что это позволит фирме увеличить производство продукции и получить выручку в размере 11 000 долл. Из данной суммы фирма сможет возместить понесенные затраты на приобретение оборудования стоимостью 10 000 долл. и получить прибыль 1000 долл. Сравнивая эту прибыль со стоимостью оборудования, находим, что *ожидаемая норма прибыли* от вложенного капитала равна 10% (1000 долл./10 000 долл.).

Однако полученной информации еще недостаточно для осуществления инвестиций. Ожидаемую норму прибыли фирма должна сопоставить со ставкой банковского процента. *Процентная ставка* — цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять *денежный* капитал, необходимый

для приобретения *реального* капитала (оборудования для производства мебели). Положительное решение об инвестировании будет принято в том случае, если ожидаемая норма прибыли превышает процентную ставку. В нашем примере инвестиции принесут прибыль, если, предположим, процентная ставка составит 6% годовых. В этом случае прибыльность инвестиционного проекта составит 4%. Если же процентная ставка будет превышать ожидаемую норму прибыли и составит, например, 12% годовых, то данный инвестиционный проект окажется невыгодным и осуществляться не будет.

Может возникнуть вопрос: имеет ли какой-либо смысл процентная ставка как цена инвестирования в реальный капитал в том случае, если фирма *не* использует заемных средств и весь свой бизнес финансирует за счет собственных средств, которые она сберегла из прошлых прибылей? Безусловно, поскольку, изымая средства из сбережений и вкладывая их в машины и оборудование, фирма несет альтернативные издержки — лишается процентного дохода, который могла бы получить, предоставив собственные средства в ссуду кому-нибудь еще.

Таким образом, процентная ставка оказывает существенное влияние на принятие инвестиционных решений. В любой момент у фирм имеется более или менее широкий выбор альтернативных вариантов инвестирования средств. При высокой процентной ставке будут осуществляться только те инвестиционные проекты, которые могут обеспечить наивысшую ожидаемую норму прибыли. В этом случае объем инвестиций окажется небольшим. При снижении процентной ставки ранее неприбыльные проекты (из-за низкой ожидаемой нормы прибыли) становятся выгодными, и уровень инвестиций в экономике возрастает.

Таким образом, мы видим, что инвестиции представляют собой обратную функцию от процентной ставки: $I = I(i)$. Эта убывающая функция представлена на рис. 2-5.

Внешне представленная кейнсианская функция инвестиций ничем не отличается от аналогичной функции в трактовке классической школы. Однако за этим внешним сходством скрываются существенные различия, на которые выше уже обращалось внимание. У классиков процентная ставка хотя и складывается на рынке заемных средств, но под непосредственным воздействием производства. В кейнсианской теории процентная ставка не имеет отношения к реальному производству, она определяется исключительно рынком денег. Кроме того, в классической модели процентная ставка определяется на базе существующих условий производства, тогда как в кейнсианской — на основе будущих, прогнозируемых. Именно поэтому кейнсианцы при определении инвестиций большое внимание уделяют *ожиданиям инвесторов*. Это означает, что при данной процентной ставке предприниматели могут и сокращать и увеличивать инвестиции в зависимости от того, пессимистичный или оптимистичный характер имеют их ожидания.

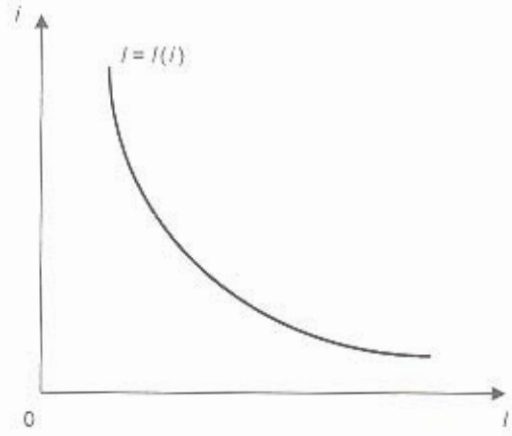


Рис. 2-5. График функции инвестиций

Инвестиции и доход. Всего вышеизложенного пока недостаточно, чтобы ввести функцию инвестиций в кейнсианский анализ. Для этого надо определить зависимость объема инвестиций от размеров совокупного (национального) дохода — основного параметра модели Дж. Кейнса. Неоднократные попытки статистическим путем найти строгую корреляционную зависимость этих показателей не увенчались успехом, хотя вполне логично предположить, что с ростом национального дохода расширяются инвестиционные возможности фирм и, наоборот, с падением предпринимательской прибыли фирм происходит и снижение их инвестиционных расходов.

Характер воздействия инвестиций на уровень занятости, объем производства и национального дохода и обратное влияние прироста национального дохода на инвестиционный процесс ставят проблему разграничения инвестиций по видам. Если исключить инвестиции, идущие на возмещение выбывающих капитальных товаров (т. е. амортизацию), то оставшиеся чистые инвестиции (накопление) могут носить либо *автономный* I^a, либо *индуцированный* I^u характер.

Под автономными инвестициями понимаются затраты на образование нового капитала, не зависящие от изменений национального дохода. Наоборот, сами эти инвестиции и их изменение оказывают влияние на рост или падение национального дохода. Причинами появления автономных инвестиций являются внешние факторы — скачкообразность технического прогресса, изменение вкусов, прирост населения, расширение внешних рынков и т. п. Поскольку анализ Дж. Кейнса носит статичный характер и ведется применительно к краткосрочному периоду, который предполагает, что перечисленные выше факторы не меняются, то практически речь идет об инвестициях, финансируемых из государственного

бюджета, и, прежде всего, за счет его дефицита. Кроме того, источником автономных инвестиций могут выступать внешние займы.

График автономных инвестиций в координатах кейнсианской модели будет выглядеть как горизонтальная линия (рис. 2-6).

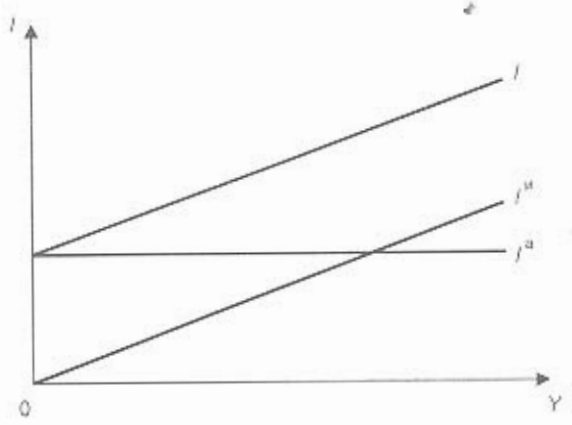


Рис. 2-6. Графики автономных, индуцированных и чистых инвестиций

Главное отличие индуцированных инвестиций от автономных состоит прежде всего в том, что они функционально зависят от величины национального дохода, а точнее — от его прироста:

$$I^и = f(\Delta Y).$$

При этом если национальный доход, а следовательно, и совокупный спрос не изменяются, то индуцированные инвестиции осуществляться не будут. При простом воспроизводстве, как известно, осуществляется только восстановление изношенного основного капитала. Индуцированные инвестиции возникают тогда, когда национальный доход изменяется.

Зависимость прироста индуцированных инвестиций от роста национального дохода отражается **предельной склонностью к инвестированию *MPI*** *(marginal propensity to investment)*:

$$MPI = \frac{\Delta I}{\Delta Y},$$

где ΔI — прирост инвестиций;
ΔY — прирост дохода.

Именно эта зависимость придает графику индуцированных чистых инвестиций положительный наклон (рис. 2-6).

2.5. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

Рассмотрев, как формируются основные компоненты совокупных расходов — потребительский спрос и инвестиционные расходы, — легко построить **кейнсианскую функцию совокупного спроса.** Она определяется как сумма планируемых домашними хозяйствами и фирмами расходов на товары, услуги и факторы производства для каждого из уровней совокупного дохода страны.

Данное определение существенно отличается от того, которое было дано при рассмотрении модели *AD-AS* во втором параграфе данной главы. Там совокупный спрос был представлен в виде кривой, показывающей, какой объем национального производства домашние хозяйства и фирмы готовы купить при различных уровнях цен. Такая трактовка базируется на классическом понимании экономики, в которой господствует *гибкое ценообразование* и уровень цен может принимать любые значения. Кейнсианская же модель описывает экономику в краткосрочном периоде, для которого характерны *жесткие цены,* и поэтому здесь совокупный спрос интерпретируется по-иному.

Из сказанного следует, что при описании механизма взаимодействия спроса и предложения в кейнсианской модели традиционный график *AD-AS* (см. рис. 2-3), в котором по вертикальной оси откладывался уровень цен, а по горизонтальной — объем национального производства, использоваться не может.

Жесткость цен в экономике означает, что уравновешивание спроса и предложения происходит не за счет изменения уровня цен, а за счет того, что объемы продаж и изменение величины запасов дают фирмам информацию о том, что и сколько хотят иметь покупатели. Модель *AD-AS*, таким образом, может только *обозначить* равновесный объем производства, но не может показать, как это равновесие *достигается*. Поэтому для описания равновесия в экономике с жесткими ценами придется построить график, отражающий зависимость величины спроса и предложения от объема национального дохода. Такой график носит название **"кейнсианский крест"** и представляет собой интерпретацию модели совокупного спроса — совокупного предложения в условиях жесткого ценообразования.

На рис. 2-7 по горизонтальной оси отражается национальный доход *Y*, совпадающий по величине с объемом национального выпуска, а по вертикальной — объем совокупного спроса.

Поскольку совокупный спрос равняется сумме спроса на потребительские и инвестиционные товары, то в графическом изображении он может

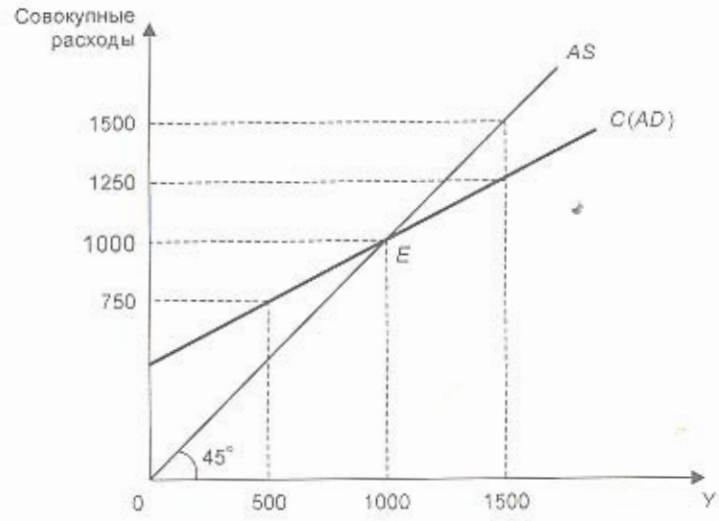


Рис. 2-7. Определение равновесного объема выпуска

быть представлен суммированием графиков потребления и инвестиций при каждом уровне дохода.

Совокупное предложение на графике отразить значительно проще: объем национального дохода равен величине национального продукта, который, в свою очередь, составляет весь объем предложения в экономике. Это значит, что кривая совокупного предложения начинается с нуля и направлена по прямой вверх под углом 45°, т. е. по биссектрисе. Следовательно, если национальный доход равен 1000 единиц, то и совокупное предложение должно быть равно 1000 единиц.

Если совместить обе кривые на одном графике, то можно найти точку, в которой объем совокупного спроса равен объему совокупного предложения. На рис. 2-7 равновесный выпуск представлен точкой E, в которой уровень доходов равен совокупным расходам. В этой точке национальный выпуск составляет 1000 единиц, что соответствует такому же уровню доходов. В свою очередь, при уровне доходов 1000 единиц спрос на товары и услуги также составляет 1000 единиц, о чем свидетельствует линия AD, представляющая на графике пока лишь потребительские расходы C.

Таким образом, в точке E количество предлагаемых товаров равно величине спроса на них при существующем уровне цен. Данная точка характеризует **равновесие в кейнсианской модели**, под которым понимается такое состояние в экономике, когда в ней отсутствуют тенденции к дальнейшим изменениям. Это значит, что национальная экономика будет находиться в равновесии только в том случае, если совокупный спрос будет равен произведенному национальному доходу (совокупному предложению).

При любом другом уровне выпуска, отличном от 1000, объем производства не совпадает с величиной совокупного спроса. Например, если объем производства составит 500 единиц, то величина совокупного спроса будет превосходить этот объем, т. е. будет наблюдаться *избыток совокупного спроса* ($AD > AS$). Подобная картина будет характерна для любого уровня выпуска ниже 1000 единиц.

В данном случае будет наблюдаться явление, которому Дж. Кейнс дал название **разрыв инфляции.** Слово "разрыв" в этом термине означает, что если фактический объем производства не совпадает с равновесным объемом, то в такой экономике образуется разрыв между спросом и предложением.

Иная картина будет наблюдаться, если фактический объем производства окажется выше равновесного. В этом случае в экономике будет иметь место *избыток предложения* товаров и услуг над совокупным спросом ($AS > AD$). В частности, при выпуске 1500 единиц совокупный спрос составит 1250 единиц. Данное явление Дж. Кейнс назвал **разрывом безработицы.**

Как экономика приходит к состоянию равновесия в случае его нарушения? В классической модели таким инструментом является механизм гибких цен. В кейнсианской модели объем производства управляется спросом. В случае превышения совокупного спроса над совокупным предложением ($AD > AS$) фирмы увеличат занятость и уровень производства до существующего уровня спроса. В обратной ситуации (когда $AS > AD$) произойдет сокращение объемов выпуска продукции до уровня имеющегося совокупного спроса.

Таким образом, анализ "кейнсианского креста" показывает, что общее равновесие в экономике, устанавливаемое описанным способом, вовсе не обязательно соответствует такому уровню национального дохода, который позволяет обеспечить полную занятость. **Равновесный объем национального дохода в кейнсианской модели определяется склонностью людей к потреблению, сбережению и инвестированию.** При низкой склонности к потреблению и инвестированию равновесный объем производства может оказаться ниже потенциального (достигаемого при полном использовании ресурсов).

Беда такого состояния в том, что у экономики нет каких-либо движущих сил, способных вывести ее на уровень полной занятости. В частности, у фирм нет никаких стимулов загружать простаивающие производственные мощности и нанимать безработных, чтобы расширить производство, поскольку они будут не в состоянии продать произведенный объем продукции. При жестком уровне цен расширение выпуска будет упираться в дефицит совокупного спроса.

Что произойдет с равновесным объемом выпуска, если величина совокупного спроса возрастет? Предположим, что предприниматели оптимистично оценивают свое будущее и решают расширить производство за счет

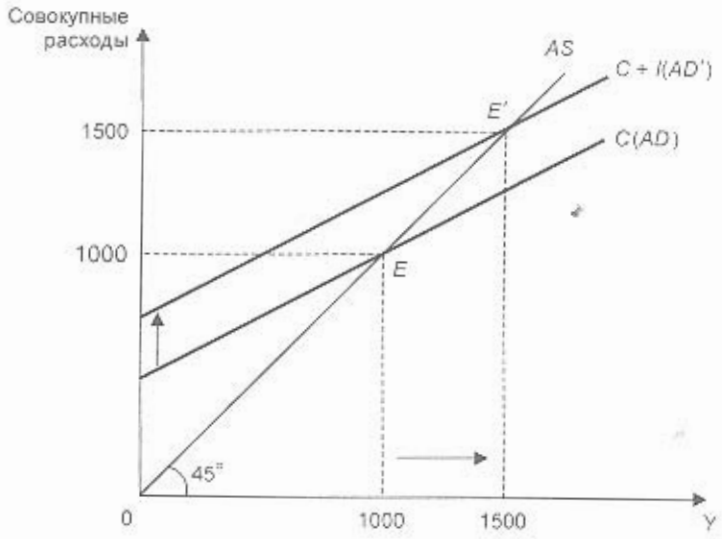


Рис. 2-8. Рост инвестиций приводит к увеличению объема выпуска

новых капиталовложений. В этом случае совокупный спрос AD' будет представлен уже не только потребительскими расходами C, но и инвестициями I, в результате чего получим модель, изображенную на рис. 2-8.

Мы видим, что увеличение инвестиций сдвигает кривую совокупного спроса вверх — с AD до AD'. Сдвиг кривой совокупного спроса приводит к увеличению объема выпуска, по мере того как экономика движется из точки E в точку E'. Это приводит, в свою очередь, к росту уровня доходов, при котором устанавливается новое равновесие.

Таким образом, суть кейнсианского анализа состоит в том, что экономика, предоставленная сама себе и функционирующая по принципу "невидимой руки", весьма вероятно, может попасть в ситуацию либо инфляции, либо безработицы. Оказавшись в таком положении, она не в состоянии своими силами выбраться из него, поскольку в хозяйственной системе с жесткими ценами отсутствует внутренний механизм, обеспечивающий автоматическое уравновешивание совокупного спроса и совокупного предложения на уровне полной занятости. Во времена классиков такой механизм существовал, это была система гибких цен, прежде всего гибкой заработной платы. Если в экономике возникала безработица, заработная плата понижалась и спрос на труд повышался до тех пор, пока все желающие работать не находили себе соответствующие рабочие места. Однако к 1930-м гг. на рынке труда существенно возросли роль и влияние профсоюзов, которые сумели значительно ограничить возможности предпринимателей в понижении цены труда. Поэтому экономика этого периода, придя в состояние равновесия при неполной занятости, может находиться в нем сколь угодно долго, не обнаруживая ни малейшей тенден-

ции вовлечь в производство неиспользованные ресурсы, в первую очередь свободную рабочую силу. Неполная занятость приобретает устойчивый характер.

Великая депрессия 1929—1933 гг. явилась убедительным свидетельством правильности теоретических выводов Дж. Кейнса. Все надежды на способность конкурентной экономической системы справиться с глобальным кризисом, поразившим все высокоразвитые страны, оказались тщетными. Экономика продолжала функционировать при низком уровне занятости, не подавая никаких признаков к оживлению. Вывести ее из затяжной стагнации могло, по мнению Дж. Кейнса, лишь государство. Только увеличение государственных расходов способно компенсировать нехватку совокупного спроса, образовавшуюся в результате низких потребительских расходов и отсутствия стимулов к инвестированию у частных фирм, и обеспечить экономическое равновесие при полной занятости ресурсов.

2.6. УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ *IS*

Рассмотренная на рис. 2-8 кривая совокупного спроса была построена без учета государственных расходов и внешних связей и поэтому представляет собой функцию от располагаемого дохода и инвестиционных расходов:

$$AD = C(Y) + I(i).$$

Что же касается совокупного предложения, то оно равно объему производства, который выпущен и предлагается к реализации по данному уровню цен. Иначе говоря, совокупное предложение в масштабе всей экономики равно валовому национальному доходу Y, который используется нацией на потребление и сбережения.

Поэтому в соответствии с кейнсианскими постулатами совокупное предложение имеет следующий вид:

$$AS = C(Y) + S(Y).$$

Таким образом, **равновесие на товарных рынках ($AD = AS$) будет иметь место только при соблюдении следующего равенства:**

$$AD = AS \Rightarrow C(Y) + I(i) = C(Y) + S(Y) \Rightarrow I(i) = S(Y).$$

Внешне оно напоминает условие равновесия на товарных рынках в модели классической школы: $I(i) = S(i)$. Разница между ними затраги-

вает только аргумент функции сбережения. Уравнение классиков означает, что равновесие между сбережениями и инвестициями возможно лишь в *одной точке* — в точке пересечения кривых I и S (рис. 2-1,*б*). Кейнсианское же условие равновесия допускает *множественность равновесных состояний* на товарных рынках. Для определения этого множества используется **модель инвестиции — сбережения (*IS*).** Эта модель позволяет найти условие, при котором инвестиции будут равны сбережениям: если $I(i) = S(Y)$, то очевидно, что существует какая-то связь между процентной ставкой i и уровнем дохода Y. Модель и устанавливает данную связь.

Для построения модели разделим плоскость на четыре квадранта, а по осям отложим значения переменных — i, I, S, Y. Во II квадранте изобразим кривую, отражающую функцию инвестиций: $I = I(i)$. В III квадранте проведем вспомогательную линию, означающую равенство инвестиций сбережениям ($I = S$). Понятно, что эта линия разделит координатный угол пополам, под углом 45°. В IV квадранте построим кривую сбережений: $S = S(Y)$. Наконец, в I квадранте мы должны найти графическим путем интересующее нас равенство: $S(Y) = I(i)$, точнее, условие этого равенства (рис. 2-9).

Допустим, что на денежном рынке установилась равновесная ставка i_0. На товарном рынке этому уровню процентной ставки будет соответствовать инвестиционный спрос в объеме I_0. При ставке i_1 инвестиционный спрос составит величину I_1 и т. д. Для обеспечения такой величины инвестиций необходимы сбережения в объеме S_0, S_1 и т. д., для чего, в свою очередь, нужно производить товаров и услуг на сумму Y_0, Y_1 и т. д. Следовательно, при процентных ставках i_0 и i_1 и уровнях доходов Y_0 и Y_1 равновесное состояние на товарных рынках будет наблюдаться в точках E_0 и E_1.

Полученная **кривая *IS*** иногда называется **кривой Хикса** — по имени известного английского экономиста Дж. Хикса, который первым ввел ее в научный анализ. Она иллюстрирует взаимосвязь между процентной ставкой i и национальным доходом Y при равновесии между сбережениями и инвестициями, в частности показывает, насколько следует изменить процентную ставку при изменении национального дохода (национального объема производства) для сохранения равновесия на товарных рынках. Например, если доход возрастет, то это приведет к росту сбережений; следовательно, должны также увеличиться и инвестиции, что возможно лишь при снижении процентной ставки. Таким образом, отрицательный наклон кривой *IS* объясняется тем, что при снижении процентной ставки возрастают инвестиции, производство, доход и сбережения. И наоборот, при росте процентной ставки эти переменные сокращаются.

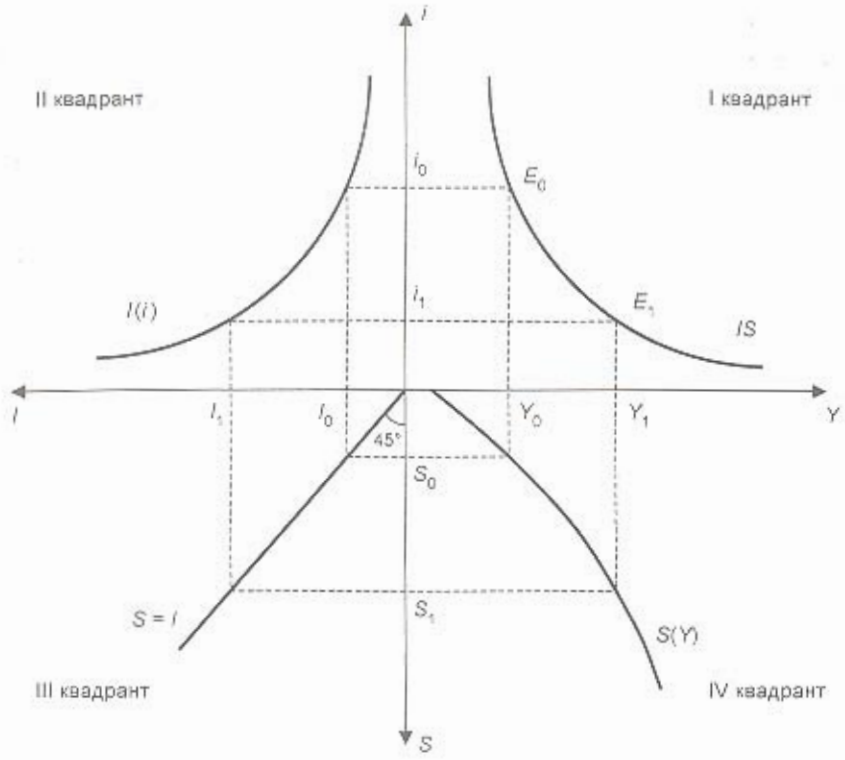


Рис. 2-9. Модель равновесия товарных рынков *IS* (модель Хикса)

Какой практический смысл имеют данные рассуждения? Прежде всего отметим, что макроэкономическое равновесие товарных рынков неустойчиво, поскольку нет никакой уверенности, что инвестиции уравняются со сбережениями, так как мотивы инвестиций и сбережений разные. Поэтому в реальной экономике, как правило, существует макроэкономическое неравновесие сбережений и инвестиций. Возможны *два типа такого неравновесия*.

При первом типе ($S < I$) возникает опасность двух нежелательных для экономики эффектов:

а) нехватка сбережений ограничивает капиталовложения, а значит, перспективы производства и предложения;
б) чем меньше сбережения в обществе, тем больше текущий рыночный спрос.

В результате совокупный спрос превышает совокупное предложение. Соединившись вместе, эти процессы давят на цены, дезорганизуют товарные рынки и в конечном счете *усиливают инфляцию*.

Описанный тип макроэкономического неравновесия проявляется в той или иной мере во всех рыночных хозяйствах: рост экономики не тот, что мог бы быть.

При втором типе ($S > I$) инвестиционный спрос удовлетворяется полностью, денег хватает с избытком. Эту ситуацию Дж. Кейнс назвал "промежутком сбережений в инвестиционном спросе". В случае превышения сбережений над инвестициями в экономике также наблюдаются два эффекта:

а) низкий текущий спрос, поскольку люди предпочитают больше сберегать, чем тратить;
б) мощный поток инвестиций, что ведет к быстрому развертыванию производства и предложения.

Следствием данных эффектов является *ситуация классического кризиса перепроизводства*, когда совокупное предложение товаров опережает совокупный спрос. Это может привести к промышленному спаду, *росту безработицы* и в конечном счете — к дефляции (снижению общего уровня цен).

Промышленно развитые страны периодически сталкиваются с такого рода явлениями, но вероятность подобного исхода в недалеком будущем весьма велика в странах, вставших на путь рыночных преобразований.

Таким образом, мы видим, что рыночный механизм не обеспечивает устойчивого равновесия между инвестиционным спросом и предложением сбережений, без чего экономика эффективно функционировать не может. А это значит, что поддержание такого равновесия является непосредственной заботой государства.

2.7. ИНВЕСТИЦИИ И ДОХОД: ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Как мы уже знаем из § 2.5, увеличение или уменьшение инвестиций ведет к росту или падению объектов производства, занятости и доходов. Эти закономерности наблюдаются не только применительно к инвестициям, но и в связи с любыми другими видами расходов, в том числе пока не рассмотренными нами государственными расходами и чистым экспортом.

В связи с тем что частные инвестиции слишком "капризный" компонент совокупных расходов, надежды на который в достижении полной занятости были бы вряд ли оправданны, Дж. Кейнс в своей теории совокупного спроса особую роль отводил **государственным расходам** G. Именно они в модели закрытой экономики в состоянии обеспечить "эффективный спрос" для достижения полной занятости. В связи с частными инвестициями и государственными расходами Дж. Кейнс рассматривает и проблему мультипликатора, которая в его теории обобщает трактовку "эффективного спроса".

В переводе на русский язык **мультипликатор** означает "множитель" (*multiplication* — умножение; *multiplier* — множитель, коэффициент). Кейнсианский мультипликатор показывает, как влияет прирост инвестиций (государственных и частных) на прирост выпуска и доходов.

На рис. 2-10 показано, как изменения в частных и государственных инвестициях влияют на величину равновесного объема выпуска и уровня дохода.

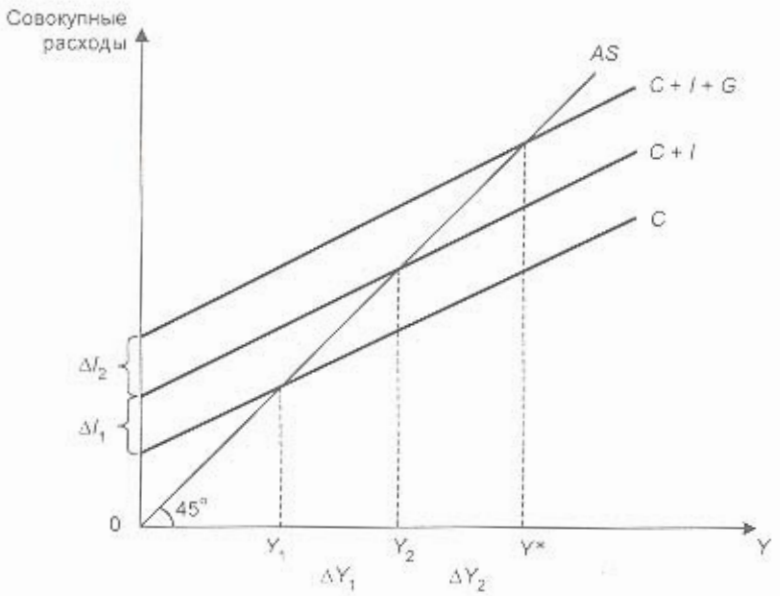


Рис. 2-10. Мультипликационный эффект в кейнсианской модели

Приросты дохода ΔY_1 и ΔY_2 оказываются более значительными, чем вызвавшие их изменения в частных инвестициях ΔI_1 и государственных расходах G, которые обозначены как ΔI_2. Это и есть графическая иллюстрация эффекта мультипликатора. В обычном виде этот эффект можно представить следующим образом:

$$\Delta Y = K \times \Delta I,$$

где ΔY — прирост дохода;
ΔI — прирост инвестиций;
K — мультипликатор.

Таким образом, **мультипликатор представляет собой число, показывающее, во сколько раз необходимо увеличить первоначальный прирост инвестиций, чтобы рассчитать вызванный этим прирост национального дохода.** Другими словами, мультипликатор — это отношение изменения равновесного уровня национального дохода к вызвавшему его исходному изменению уровня расходов.

Допустим, что в экономике инвестиции возросли на 10 млрд. руб. Если благодаря этому совокупный (национальный) доход страны увеличится на 30 млрд. руб., то в такой экономике мультипликатор равен 3. Если же вызванное дополнительными инвестициями увеличение дохода составило бы 50 млрд. руб., то мультипликатор был бы равен 5.

В чем же причина этого явления? Как его объяснить? Ведь очевидно, что прирост инвестиций в развитие производственной базы общества не может в коротком периоде обернуться быстрой отдачей в виде увеличения выпуска готовой продукции.

Дело в том, что Дж. Кейнс связывал мультипликационный эффект вовсе не с отдачей от инвестиций в виде производства дополнительной продукции или услуг. Он полагал, что увеличение покупок инвестиционных товаров означает увеличение доходов тех экономических агентов, у которых эти товары приобретены. Имеются в виду фирмы, производящие станки, машины, оборудование, компьютеры, стройматериалы и т. п. Увеличение дохода работников этих фирм в соответствии с кейнсианской функцией потребления вызывает расширение их потребления на основе собственной предельной склонности к потреблению. Рост потребления в свою очередь способствует дальнейшему возрастанию эффективного спроса и национального дохода. Это, по существу, повышает покупательную способность в экономике, а следовательно, и общий объем спроса. Возросшая покупательная способность в конечном счете приводит к тому, что фирмы могут больше продавать, для чего им требуется расширять наем рабочей силы и закупку других факторов производства, после чего покупательная способность еще больше растет. Возросшая покупательная способность является новым источником дополнительного потребления и инвестиций, которые порождают еще большую покупательную способность, и т. д.

Таким образом, цепная реакция доходообразования, увеличения расходов и расширения производства захватывает все более отдаленные друг от друга отрасли. Возникает своего рода эффект кругов по воде. Причем, чем шире становится этот процесс, тем эффект возмущения становится менее интенсивным. Затухание объясняется тем, что не весь полученный на каждом этапе доход тратится на новое потребление, т. е. становится снова чьим-то доходом. На каждом новом этапе часть полученного дохода сберегается и тем самым исключается из дальнейшего доходообразования. А это значит, что *сила эффекта мультипликатора зависит от того, сколько дохода поступит на каждую следующую стадию, т. е. от*

предельной склонности к потреблению MPC участников последовательности событий.

Насколько велик мультипликатор? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к условному примеру, который поможет понять, почему мультипликатор всегда больше единицы. Допустим, что на имеющиеся средства (100 тыс. руб.) некий предприниматель решил соорудить небольшой кирпичный завод. Благодаря осуществлению данного инвестиционного проекта участвующие в строительстве работники получат 100 тыс. руб. дополнительного дохода. Что же произойдет дальше? Если каждый человек в экономике характеризуется предельной склонностью к потреблению 0,8, то 80 тыс. руб. они потратят на покупку новых товаров и услуг. Именно на эту сумму у продавцов сократятся товарные запасы. Реакцией производителей на сокращение запасов будет увеличение объема производства на 80 тыс. руб., вслед за чем 0,8 этой суммы получившие ее другие работники потратят на свое потребление (64 тыс. руб.). Этот процесс будет непрерывно продолжаться таким образом, что на каждой следующей стадии расходы составят 80% от расходов, совершенных на предыдущей стадии.

Эта бесконечная цепь вторичных расходов вызвана лишь тем, что наш предприниматель осуществил первоначальные инвестиции в размере 100 тыс. руб. Однако, хотя теоретически эта цепь и не имеет конца, нетрудно заметить, что на практике она стремится к конечной величине, которая поддается арифметическому расчету:

100 тыс. руб. дохода	→	100 тыс. × 0,8 (потребление)
80 тыс. руб. дохода	→	80 тыс. × 0,8 (потребление)
64 тыс. руб. дохода	→	64 тыс. × 0,8 (потребление)
. . . . .		. . . . .

Сумма увеличивающего дохода составит:

$$100 \text{ тыс.} + 80 \text{ тыс.} + 64 \text{ тыс.} + \ldots = 100 \text{ тыс.} (1 + 0{,}8 + 0{,}8^2 + 0{,}8^3 + \ldots).$$

Предел суммы геометрической прогрессии будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta Y = 100 \text{ тыс. руб.} \times \frac{1}{1 - 0{,}8} = \frac{100 \text{ тыс. руб.}}{0{,}2} = 500 \text{ тыс. руб.}$$

В этом уравнении 100 тыс. руб. — прирост инвестиций ΔI, а знаменатель дроби $(1 - 0{,}8)$ — величина, равная $(1 - MPC)$.

Таким образом, расчет показывает, что если $MPC = 0{,}8$, то мультипликатор равен 5. Он включает *единицу* первоначальных инвестиций и *четыре* единицы дополнительных (вторичных) потребительских расхо-

дов. Тот же самый результат можно получить, если воспользоваться концепцией предельной склонности к сбережению *MPS*. Если $MPC = 0{,}8$, то $MPS = 0{,}2$:

$$\Delta Y = \frac{100\text{ тыс. руб.}}{MPS} = \frac{100\text{ тыс. руб.}}{0{,}2} = 500\text{ тыс. руб.}$$

Общая формула мультипликатора имеет следующий вид:

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

Из данной формулы следует, что, чем больше предельная склонность к потреблению (меньше предельная склонность к сбережению), тем больше мультипликатор. А это значит, что тем больший будет итоговый прирост национального дохода за счет прироста инвестиций.

Еще раз отметим, что мультипликационный эффект могут вызывать *любые автономные затраты*, а не только частные инвестиции. Речь идет об изменении величин автономного потребления, государственных закупок, экспорта. В таком случае говорят о **мультипликаторе затрат.** Он рассчитывается как отношение прироста национального дохода ΔY к изменениям всех автономных затрат ΔI, вызвавших прирост дохода:

$$K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}.$$

Рассматривая эффект мультипликатора, Дж. Кейнс иронически замечал, что можно было бы организовать и бессмысленные работы, чтобы только занять безработных. "Если бы казначейство наполняло старые бутылки банкнотами, закапывало их на соответствующей глубине в бездействующих угольных шахтах, заполняло эти шахты доверху городским мусором, а затем, наконец, предоставляло бы частной инициативе на основе известного принципа *laissez-faire* (невмешательства) выкапывать эти банкноты из земли, то безработица могла бы полностью исчезнуть, а косвенным образом это привело бы, вероятно, к значительному увеличению как реального дохода общества, так и его капитального богатства по сравнению с существующими размерами. Разумеется, более целесообразно было бы строить жилые дома и т. п., но если этому препятствуют политические и практические трудности, то и предлагаемый вариант окажется лучше, чем ничего"[1].

Само проявление мультипликационного эффекта предполагает наличие определенных условий. Он наблюдается прежде всего в экономике, находящейся в состоянии глубокого кризиса, с большой безработицей и недоиспользованием производственных мощностей. Увеличение расходов с помощью мультипликатора обеспечивает более полное использование уже

[1] *Кейнс Дж.* Избр. произв. М., 1993. С. 326.

имеющихся в обществе ресурсов. Сам по себе мультипликатор не обладает свойством умножения факторов производства. Если бы экономика находилась в состоянии полной занятости, то рост расходов выразился бы в повышении цен и инфляции, поскольку имело бы место превышение совокупного спроса над совокупным предложением.

Особенность эффекта мультипликатора заключается в том, что это *механизм с двумя лезвиями*: он может усиливать как рост национального дохода, так и его сокращение.

Как дестабилизирующий фактор мультипликатор тем сильнее, чем больше величина *MPS*, и наоборот. Чтобы понять эту зависимость, рассмотрим необычное явление, получившее название **парадокс бережливости.** Суть его, как показал Дж. Кейнс, заключается в том, что стремление людей сберегать будет *опережать* стремление предпринимателей инвестировать, в результате чего произойдет сокращение прироста национального дохода.

Данное явление будет наблюдаться, во-первых, вследствие того, что с ростом накопления капитала снижается предельная эффективность его функционирования, так как все больше сужается круг альтернативных возможностей высокоприбыльных капиталовложений; во-вторых, оттого, что с ростом доходов увеличивается доля сбережений, поскольку $S = f(Y)$. Исключением является ситуация инфляционного перегрева экономики на уровне потенциального выпуска Y^*. В данном случае увеличение сбережений общественно желательно, так как уменьшает совокупный спрос и способствует обузданию инфляции, а значит, росту благосостояния (рис. 2-11,*а*).

На рис. 2-11,*б* показано, как с ростом сбережений падают совокупные расходы, побуждающие предпринимателей сокращать производство и занятость. Вместе с тем очевидно, что рост сбережений происходит под влиянием экономического роста, который в свою очередь является следствием увеличения расходов в экономике с неполной занятостью.

Таким образом, цепочка связей в экономике выглядит следующим образом: автономные расходы вследствие действия мультипликатора приводят к приросту национального дохода, а значит, к увеличению сбережений. Образовавшиеся сбережения в условиях оживления деловой активности служат источником дополнительных инвестиций, которые принято называть *производными* или *индуцированными,* поскольку они зависят от возросшего дохода. Производные инвестиции, в свою очередь, вместе с первоначальными, т. е. автономными, инвестициями усиливают экономический рост, ускоряют его, что получило название **эффекта акселератора** (*accelerator* — ускоритель).

АКСЕЛЕРАТОР — это коэффициент, указывающий, во сколько раз вырастают новые инвестиции в ответ на изменение национального дохода.

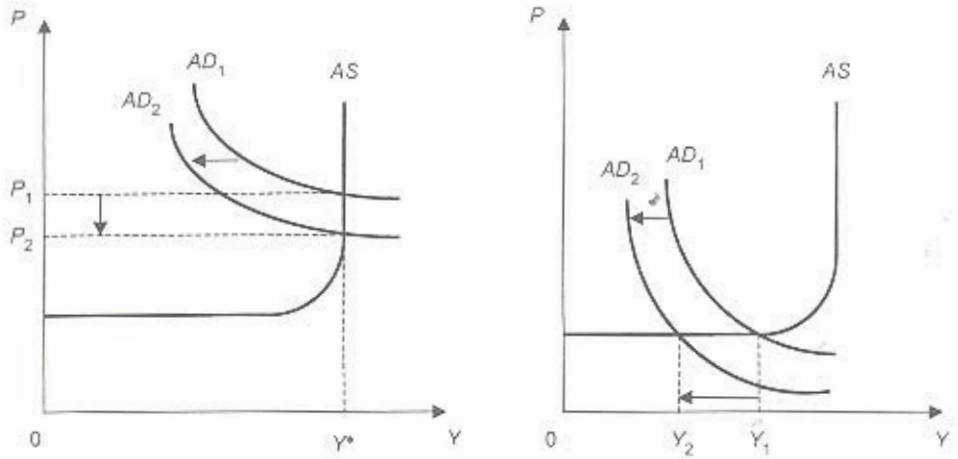


Рис. 2-11. Эффект усиления бережливости в рамках традиционной модели *AD-AS*

Однако увеличение инвестиций и дохода, а значит, и склонности к сбережению означает, что склонность к потреблению падает. Домашние хозяйства будут сокращать свой потребительский спрос, что отрицательно будет сказываться на реализации произведенных фирмами товаров. Фирмы начнут сокращать производство, увольнять рабочих, что в конечном счете обернется снижением доходов различных категорий граждан и национального дохода страны в целом.

Графически "парадокс бережливости" можно проиллюстрировать и на рис. 2-12. По оси абсцисс откладывается национальный доход, по оси ординат — сбережения и инвестиции.

На этом графике кривая инвестиций I имеет положительный наклон, поскольку индуцированные инвестиции зависят от дохода. Сдвиг вверх кривой сбережений S_1, в положение S_2, означает рост сбережений и образование нового равновесия в точке E_2 вместо прежнего в точке E_1. Вместе с этим происходит сокращение национального дохода с Y_1 до Y_2.

Таким образом, "парадокс бережливости" показывает, что все попытки увеличить сбережения ведут к снижению инвестиций и производства, сокращению доходов и, следовательно, уменьшению сбережений. Объем производства будет сокращаться до тех пор, пока доход не упадет настолько, что желаемый объем сбережений уравняется с желаемой величиной инвестиций.

Особый "вред" бережливости состоит именно в том, что наиболее серьезные мотивы сберегать появляются у людей как раз при ухудшении экономической конъюнктуры. По-человечески понятно, когда люди, опасаясь

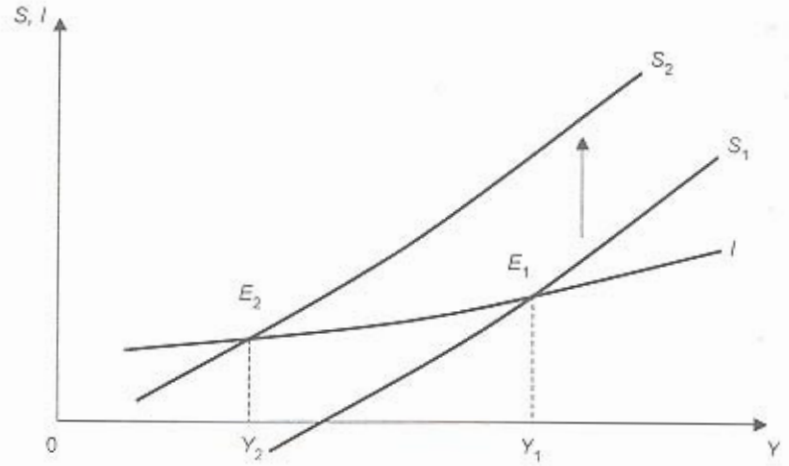


Рис. 2-12. "Парадокс бережливости": сокращение национального дохода в результате роста сбережений

наступления кризиса и потери роботы, начинают усиленно откладывать на "черный день". Однако увеличение сбережений означает сокращение потребления. Соответственно уменьшаются доходы производителей, ибо расходы одних — это доходы других. Если кому-то удалось сберечь больше, то только потому, что кто-то другой был вынужден залезть в долги или расстаться со своими сбережениями. Попытки значительной части населения сократить потребление (ради увеличения сбережений) приведут к сокращению национального дохода.

Основные выводы

1. Экономисты классической школы не только создали теорию частичного рыночного равновесия, но и сформулировали *теорию общего равновесия рынков и цен*. Согласно их концепции общего равновесия, в экономике может существовать лишь **равновесие при полной занятости.** Такой вывод опирается на закон рынков Ж.-Б. Сэя, согласно которому в экономике, основанной на разделении труда, производство каждого субъекта одновременно представляет собой спрос на результаты производства других субъектов. В конечном счете совокупный спрос будет равен совокупному предложению. Возникающие случаи неравновесия носят временный характер, и рыночные механизмы их быстро корректируют.

2. Классическая модель макроэкономического равновесия предполагает, что **объем производства является функцией занятости ресурсов и технологии производства** и поддерживается на потенциальном уровне механизмом гибких цен. Благодаря этому механизму рыночная экономика способна поддерживать полную занятость всех имеющихся ресурсов.

3. Важной особенностью классической макроэкономической модели является принцип **нейтральности денег**. Он предполагает отсутствие какого-либо воздействия денежной массы на реальное производство. Деньги в модели классиков нужны рыночным агентам лишь для обслуживания сделок, т. е. для выполнения чисто технической функции в процессе купли-продажи. На этом основании классиками была сформулирована концепция **классической дихотомии** — системы функционирования двух параллельных рынков: реального и денежного, равновесие между которыми поддерживается через автоматические стабилизаторы. Отсюда делался вывод о *нецелесообразности вмешательства государства в экономическую жизнь*.

4. В противоположность закону рынков Ж.-Б. Сэя и классическому варианту макроэкономического равновесия английским экономистом Дж. Кейнсом был выдвинут принцип **эффективного спроса**, отражающий тот факт, что уровень национального производства, занятости и доходов в данный момент зависит от уровня потребительских и инвестиционных расходов в экономике.

5. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия не признает автоматической связи между сбережениями и инвестициями, которую экономисты-классики усматривали при посредстве процентной ставки. **Сбережения** — это остаток от дохода, который не был использован на потребление. В силу основного психологического закона Дж. Кейнса сбережения растут, когда увеличивается доход. **Инвестиции** же являются функцией *побуждения к инвестированию* и определяются отношением между ожидаемой предельной эффективностью капитала и процентной ставкой.

6. В отличие от классического подхода кейнсианская модель макроэкономического равновесия предполагает, что сбережения приспосабливаются к инвестициям через *модификации национального дохода:* прирост инвестиций приводит к росту дохода, который дает импульс сбережениям в объеме, соответствующем этому росту.

7. Для графической иллюстрации равновесия на товарных рынках кейнсианцы используют **модель *IS*** (инвестиции — сбережения), известную в науке как модель Дж. Хикса. Данная модель показывает уровень дохода, для которого существует равенство между сбережениями и инвестициями при любой процентной ставке. Кривая *IS* имеет отрицательный наклон, поскольку снижение процентной ставки увеличивает объем инвестирования, а увеличение инвестиционных расходов влечет за собой рост национального дохода. Угол наклона кривой *IS* показывает соотношение предельной склонности к сбережению и изменению процентной ставки. Чем более крутой становится кривая *IS*, тем выше предельная склонность к сбережению и тем менее чувствителен объем инвестиций к изменению процентной ставки. Это значит, что даже для незначительного роста инвестиций требуется существенное снижение процентной ставки.

8. Обобщающим результатом кейнсианской теории эффективного спроса является концепция мультипликатора. **Мультипликатор** — это коэффициент, показывающий увеличение национального дохода, являющегося результатом роста автономных расходов. Величина этого коэффициента *K* зависит от предельной склонности к потреблению *MPC* и предельной склонности к сбережению *MPS*:

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

9. Мультипликационный эффект в экономике имеет некоторое количественное отражение, которое определяется конкретными условиями. Прирост объемов производства и уровня дохода будет иметь место лишь при наличии неиспользованных ресурсов и эластичном их предложении. Если же предложение факторов не обладает эластичностью или если экономика близка к полной занятости, увеличение расходов обернется лишь повышением совокупного *денежного* дохода без соответствующего увеличения производства и *реального* дохода. Мультипликатор в этом случае приведет только к росту уровня цен.

10. Экономический рост на основе принципа мультипликатора способствует росту доходов и соответственно повышению предельной склонности к сбережению. Рост сбережений в условиях высокой деловой активности служит основой новых, индуцированных инвестиций, а значит, ускорения экономического роста **(эффект акселератора).** Однако, чем выше доход и предельная склонность к сбережению, тем ниже склонность к потреблению. Падение желаний покупать товары и услуги снижает склонность к инвестированию, что ведет к сокращению производства, доходов и занятости. Этот **парадокс бережливости** говорит, таким образом, о том, что стремление домашних хозяйств все большую часть полученных доходов сберегать оборачивается в конечном счете снижением темпов экономического роста и даже спадами производства, а значит, ростом безработицы и снижением доходов.

Вопросы и задания для повторения

1. Работы каких ученых-экономистов относятся к классической школе?
2. Какое положение является исходным постулатом классической школы?
3. Сформулируйте проблему макроэкономического равновесия.
4. Назовите основные черты классической модели макроэкономического равновесия.
5. В чем различие классической и кейнсианской моделей макроэкономического равновесия?
6. Как вы понимаете принцип нейтральности денег?
7. Дайте объяснение классической дихотомии. В чем ее смысл?
8. Какую роль играют деньги в кейнсианской модели макроэкономического равновесия?
9. Дайте определение понятию мультипликатора.
10. Как эффект мультипликатора проявляется в экономике с полной занятостью?
11. Напишите уравнение равновесия на товарных рынках и объясните модель *IS*.

Тесты и задачи

1. Классическая функция сбережения характеризует зависимость между:

   а) сбережениями и потреблением;
   б) сбережениями и банковской процентной ставкой;
   в) сбережениями и доходом;
   г) сбережениями и инвестициями.

2. В кейнсианской модели макроэкономического равновесия основным фактором, определяющим динамику потребления и сбережений, является:

   а) процентная ставка;
   б) величина располагаемого дохода;
   в) равенство сбережений и инвестиций;
   г) более быстрый рост сбережений по сравнению с потреблением.

3. Какой формулой выражается предельная склонность к потреблению?

   а) $MPM = \Delta M / \Delta Y$;
   б) $MPS = \Delta S / \Delta Y$;
   в) $MPI = \Delta I / \Delta Y$;
   г) $MPC = \Delta C / \Delta Y$.

4. Если предельная склонность к потреблению снижается, то при прочих равных условиях в экономике будет иметь место:

   а) снижение предельной склонности к инвестированию;
   б) рост предельной склонности к сбережению;
   в) усиление макроэкономической нестабильности;
   г) все вышеперечисленное.

5. Какие из перечисленных факторов влияют на инвестиционный спрос?

   а) процентная ставка;
   б) ожидаемая норма чистой прибыли;
   в) оптимизм или пессимизм предпринимателей;
   г) все вышеперечисленное.

6. Чем определяется макроэкономическое равновесие в кейнсианской модели?

   а) пересечением кривых потребления и сбережений;
   б) пересечением кривых потребления и инвестиций;
   в) пересечением кривой совокупных расходов с линией "нулевого сбережения";
   г) пересечением кривой сбережений с биссектрисой.

7. Если потребители из каждой дополнительной единицы дохода сберегают 25%, то мультипликатор составляет:

   а) 4;
   б) 2,5;
   в) 10;
   г) 0,4.

8. В каком случае равновесный объем национального дохода возрастет?

   а) при увеличении импорта;
   б) при снижении экспорта;
   в) при увеличении чистого экспорта;
   г) ни в одном из вышеперечисленных случаев.

9. Экономика характеризуется следующими данными:

   равновесный доход Y ниже дохода при полной занятости Y^* на 100 ед.; $C = 0{,}8Y_d + 80$ (где Y_d — располагаемый доход);
   $I = 0{,}1Y + 40$; $G = T$; $T(Y) = 0{,}25$.

   Определить:

   а) доход Y^* при полной занятости;
   б) на сколько нужно изменить объем сбережений, чтобы при $G = T$ обеспечить $Y = Y^*$?
   в) как должны измениться инвестиции, чтобы обеспечить $Y = Y^*$?
   г) какой должна быть ставка подоходного налога $T(Y)$, чтобы обеспечить полную занятость при исходных государственных расходах?

10. Дана функция потребления: $C = 40 + 0{,}85Y$. Каков будет объем сбережений, если доход домашних хозяйств будет равен 300 ед.?

11. Предположим, что функция потребления имеет вид: $C = 50 + 0{,}8Y$.

    Допустим также, что запланированные инвестиции не зависят от дохода и равны: $I = 30$.

    Государственные расходы составляют: $G = 10$.

    Определить:

    а) уровень равновесного дохода Y для этой экономики;
    б) уровень равновесного дохода, если государственные расходы возрастут и составят: $G = 20$;
    в) какова в рассматриваемой экономике величина мультипликатора?

12. Экономика характеризуется следующими данными:

    $Y = C + I + G + X_n$; $C = 200 + 0{,}8Y_d$ (где Y_d — располагаемый доход);
    $I = 150 + 0{,}2Y$; $G = 200$; $t = 0{,}2$ (где t — ставка налога);
    $X_n = 150 - 0{,}1Y$.

    Рассчитайте:

    а) равновесный уровень дохода;
    б) величину мультипликатора автономных расходов.

Ответы:

1. б); **2.** б); **3.** г); **4.** г); **5.** г); **6.** в); **7.** а); **8.** в); **9.** а) 2500 ед.; б) –5 ед.; в) +5 ед.; г) 0,235; **10.** $S = 5$ ед.; **11.** а) 450; б) 500; в) 5; **12.** а) 1400; б) 2.

Рекомендуемая литература

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. Ч. 3. Тема II. Гл. 1. М., 1994.

Введение в макроэкономику / Под ред. Б. П. Суворова. Гл. 12. М., 1997.

Долан Э. Макроэкономика. Гл. 5, 6. М., 1993.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. Гл. 12, 13. М., 1993.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 9. М., 1994.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 25. М., 1995.

Хейне П. Экономический образ мышления. Гл. 18. М., 1993.

* * *

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Под ред. Ю. А. Огибина. Темы 18, 19. СПб., 1997.

Тесты и задачи по микроэкономике и макроэкономике / Под ред. А. В. Сидоровича и Ю. В. Таранухи. Темы 3, 4. М., 1994.

Четурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

РАЗДЕЛ II

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ, БЕЗРАБОТИЦА, ИНФЛЯЦИЯ

ГЛАВА 3

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА И ЕГО ФАЗЫ

3.2. ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.3. ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА И ФОРМ ЦИКЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые понятия

Воспроизводственная роль цикла • впадина • депрессия • период цикла • пик подъема • теории экономического цикла: "внешние", "внутренние", денежные, политические, равновесные, реального делового цикла • экономический подъем • экономический спад • экономическое оживление • фазы цикла

3.1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА И ЕГО ФАЗЫ

Изучение циклических закономерностей экономического развития — одна из составных частей макроэкономического анализа. Многие поколения исследователей пытались разгадать тайну циклических колебаний рыночной экономики. В результате на определенном этапе анализа некоторые авторы пришли к выводу, что циклы можно устранить и обеспечить плавное развитие экономики. Это дало основание некоторым политикам, в частности американскому президенту Л. Джонсону, заявить в конце 1960-х гг. следующее: "Мы избавились от циклических спадов, которые на протяжении многих десятилетий сталкивали нас с пути роста и прогресса. В 60-е гг. мы приняли новую стратегию, направленную на предотвращение циклических пожаров, еще до того, как они начнутся". Однако этой надежде не суждено было сбыться. Объективная реальность оказалась сильнее научных прогнозов. В настоящее время существование циклической динамики рыночной экономики никто из серьезных ученых-экономистов не оспаривает.

Наша отечественная наука в недавнем прошлом уделяла внимание проблеме циклов лишь в связи с изучением капитализма, поскольку цикличность развития в плановом хозяйстве заведомо исключалась. Сейчас, когда в России сформированы основы рыночных отношений и процесс воспроизводства приобретает все более циклический характер, данная проблема будет представлять интерес не только для узкого круга специалистов-теоретиков, но и для широких слоев практических работников, и в первую очередь предпринимателей, руководителей государственных предприятий, многих правительственных деятелей и целых институтов.

Цель данной главы — раскрыть объективные причины циклов, их природу, показать воздействие циклических колебаний на национальное производство и занятость.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ (ДЕЛОВОЙ) ЦИКЛ — регулярные колебания уровней производства, занятости и дохода, продолжающиеся обычно от 2 до 10 лет, относительно векового или долгосрочного тренда. Причинами являются: периодическое истощение автономных инвестиций; ослабление эффекта мультипликации; колебания объемов денежной массы; обновление основного капитала и т. д. В макроэкономике отсутствует интегральная теория экономического цикла, и экономисты различных направлений концентрируют внимание на разных причинах цикличности. Однако большинство из них вслед за Дж. Кейнсом считают, что уровень совокупных расходов непосредственно определяет уровень занятости и производства, а совокупные расходы, в свою очередь, определяются предельной склонностью к потреблению, сбережению и инвестированию. В результате эко-

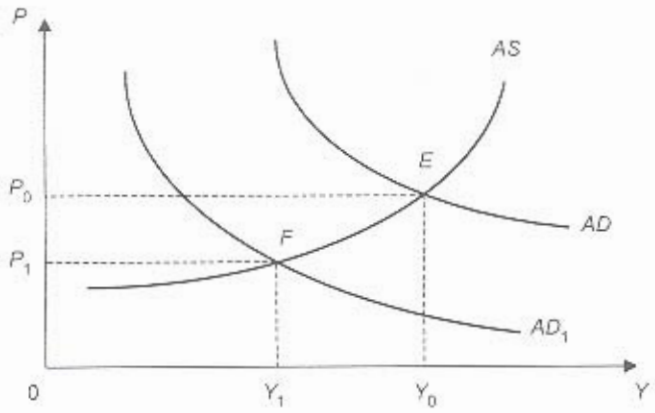


Рис. 3-1. Изменение уровня выпуска в зависимости от совокупных расходов

номическое развитие всегда связано с нарушением равновесия, с отклонением от средних показателей экономической динамики. Наиболее яркими проявлениями нестабильности выступают *инфляция* (повышение уровня цен, обесценение национальной валюты) и *безработица* (низкий уровень производства и занятости).

Эти явления можно изобразить графически. На рис. 3-1 показано, как снижение совокупного спроса приводит к уменьшению выпуска.

Предположим, что экономика первоначально находится в состоянии краткосрочного равновесия в точке E. Затем в результате сокращения совокупных расходов кривая AD сдвигается влево, в положение AD_1 и в экономике устанавливается новое краткосрочное равновесие в точке F. При этом выпуск сокращается с Y_0 до Y_1, а инфляция понижается с P_0 до P_1. Сокращение выпуска сопровождается ростом безработицы и недогрузкой производственных мощностей.

В случае роста совокупных расходов все происходит с точностью до наоборот: кривая AD смещается вправо, объем выпуска увеличивается, а цены (инфляция) повышаются.

Циклы могут вызываться сдвигом совокупного предложения. Наиболее известный случай — нефтяной шок 1970-х гг., приведший к росту мировых цен почти в 10 раз. Поскольку нефть для экономики — первичный ресурс, рост ее стоимости вызвал смещение кривой AS влево, как это показано на рис. 3-2.

Кривая AS сместилась в положение AS_1, вызвав сдвиг краткосрочного равновесия с точки E в точку F. Это привело к сокращению производства (безработица) и росту уровня цен (инфляция).

Благоприятный шок предложения имел место в США в 1992—1993 гг. в результате необычно большого прироста производительности труда, сти-

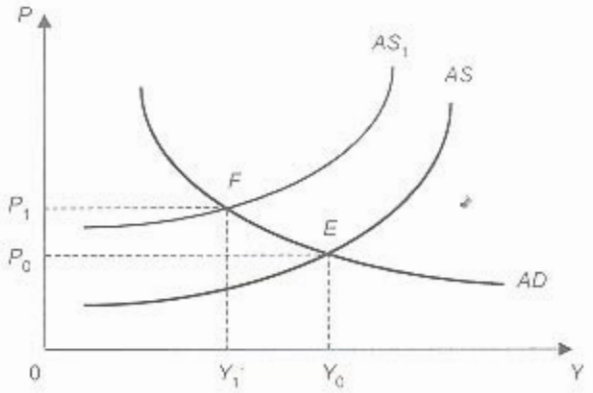


Рис. 3-2. Шок предложения, объем выпуска и уровень цен

мулированного процессом разукрупнения предприятий и широким использованием информационных технологий. Следствием этого был правосторонний сдвиг кривой *AS*, сопровождавшийся быстрым ростом производства, но лишь незначительным ростом занятости.

На рис. 3-3 показана схема экономического цикла. Волнистая кривая представляет собой динамику объема производства с пиками *A*, *E* и низшей точкой спада *C*. Промежуток времени между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях циклических колебаний, называется **периодом цикла** (от *A* до *E*, от *B* до *F*). Амплитуда циклических колебаний определяется отклонением пика от низшей точки спада линии тренда, т. е. равна расстоянию *AG*.

Цикл можно разделить на два периода: нисходящий *(падение производства)* и восходящий *(рост производства)*. *Пики* и *впадины* характеризуют поворотные точки циклов.

Поскольку экономические подъемы и спады, составляющие суть экономического цикла, играют ключевую роль в колебаниях экономической (деловой) активности, экономисты именуют такие циклы *деловыми*.

Как уже отмечалось, реальный ВВП может отклоняться от номинального, и эти колебания фиксируются дефлятором ВВП. Колебания же фактического объема выпуска вокруг потенциального ВВП характеризуются показателем, называемым разрыв ВВП (*gap GDP*):

$$gap\ GDP = \frac{Y - Y^*}{Y^*},$$

где Y — фактический объем производства;
Y^* — потенциальный объем производства.

Потенциальный ВВП — это такой объем производства, который достигается при полной занятости ресурсов.



Рис. 3-3. Циклические колебания на фоне долговременного тренда

Полная занятость ресурсов возможна при отсутствии *циклической* безработицы, т. е. предполагается **естественный уровень безработицы** в размере 5,5–6,5% от общей численности рабочей силы и незагруженность производственных мощностей на уровне 10–20%. Эти показатели могут варьировать по различным странам, но во всех случаях полная занятость ресурсов означает наличие лишь *фрикционной* и *структурной* безработицы (см. гл. 4).

При более внимательном рассмотрении экономический цикл представляет собой единый процесс, последовательно проходящий через четыре фазы, выделенные **Г. Хаберлером**[1]: *подъем* (экспансию), *спад* (кризис), *депрессию*, *оживление* (рис. 3-3).

Фаза экспансии начинается активным вводом в действие новых предприятий и модернизацией старых, ростом объемов производства, занятости, инвестиций, личных доходов, повышением спроса и цен и заканчивается бумом — периодом сверхвысокой занятости и перегрузки производственных мощностей. Во время бума уровень цен, ставка заработной платы и процентная ставка очень высоки. В высшей точке цикла, называемой *пиком*, все названные показатели достигают максимального значения.

Неизбежное следствие бума — поворот в развитии цикла, когда рост производства сменяется его **спадом.** Это свидетельствует о наступлении фазы кризиса. Возрастание нереализуемых товарных запасов приводит к снижению объемов производства. Сокращаются производственные инве-

[1] См. в его кн.: Процветание и депрессия. М., 1960.

стиции, и, следовательно, падает спрос на рабочую силу. Это означает рост безработицы, сокращение продолжительности рабочей недели. Падает спрос на сырье, а затем и предложение сырья. Наблюдается резкое уменьшение прибылей, ослабевает спрос на кредит, снижаются процентные ставки. Наконец, если спад глубокий и продолжительный, происходит снижение или замедление роста товарных цен.

В **фазе депрессии** падение ВВП и увеличение безработицы существенно замедляются, объем инвестиций близок к нулю. Поэтому в этот период экономика характеризуется застоем в производстве, вялостью торговли, наличием большой массы свободного денежного капитала. Через определенное время экономическая система преодолевает низшую точку цикла, называемую *впадиной*, и начинается **оживление.** При нем движение всех экономических показателей меняет направление, доход и занятость вновь начинают расти. Когда предприятия доводят объем производства до высшей точки, достигнутой в предыдущем цикле, то начинается **экономический подъем.**

Какие **воспроизводственные функции** выполняют указанные фазы экономического цикла?

Главной, конституирующей фазой цикла является кризис (спад производства), поскольку он представляет собой **механизм разрушения старых пропорций,** создающий условия для будущего развития производства. Свою "очистительную" функцию кризис выполняет с помощью *механизма цен*. В фазе кризиса снижаются товарные цены на устаревшую продукцию, падают процентные ставки, курсы акций, понижается прибыль компаний, а многие из них несут убытки, что вызывает волну банкротств.

Но кризисная экономика не значит *плохая* экономика. В самом кризисе заложена возможность его преодоления. Кризис прежде всего устраняет свою непосредственную причину — перенакопление капитала, так как в фазе кризиса экономика избавляется от части основного капитала путем его обесценения и даже уничтожения. Это стимулирует начало массового обновления производственного капитала на новой технической основе. (В условиях кризиса ни один предприниматель не может дожидаться полного физического износа машин и оборудования — кризис вынуждает всех осуществлять повсеместную замену многих элементов основного капитала.) В результате автоматически рождается новый спрос.

За кризисом, как уже отмечалось, следует *депрессия*. Внешне она проявляется в замедлении темпов спада, застое в банкротствах, уменьшении товарных запасов и т. п. **Ее воспроизводственная функция — приспособление к новым выстроенным пропорциям.** На фазе депрессии цель, стоящая перед фирмами (максимизация прибыли), снова становится заманчивой, так как в производстве произошло снижение издержек.

При оживлении, когда постепенно растут цены, заработная плата, занятость, процентные ставки и пр., осуществляются массовые инвестиции,

обеспечивающие расширенное воспроизводство. Таким образом, **функция оживления заключается в осуществлении расширенного воспроизводства и достижении за счет этого докризисного уровня производства.**

При подъеме, когда динамика производства всецело подчинена стремлению к прибыли (в то время как динамика спроса задается главным образом динамикой заработной платы), предложение все больше опережает спрос, создавая предпосылки для будущего спада. Это значит, что **и подъем выполняет соответствующую воспроизводственную функцию: производство напрягает силы, выходя за пределы платежеспособного спроса, что усиливает противоречия в механизме воспроизводства.**

3.2. ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопрос о **причинах экономического цикла,** как уже отмечалось, всегда вызывал большой интерес у экономистов. Многочисленные теории, объясняющие цикличность, обычно классифицируют по двум группам: "внешние" и "внутренние".

Сторонники "внешних" теорий видят причину экономических колебаний в действии внешних по отношению к хозяйственной системе факторов — научных и технических открытий, политических событий (революции, выборы), изменений цен на нефть, природных катаклизмов, даже пятен на Солнце. Например, английские экономисты **С. Джевонс** и его сын **Э. Джевонс** утверждали, что периодическое появление пятен на Солнце приводит к снижению урожайности и это вызывает общий экономический кризис. Некоторые авторы объясняли экономические циклы периодическими войнами, поскольку неуемный спрос на военную продукцию во время военных действий может привести к сверхзанятости и острой инфляции, за которыми после наступления мира и сокращения военных расходов обычно следует экономический спад. **П. Самуэльсон** и **У. Нордхаус** считают, что спад в западных странах в 1973—1975 гг. хорошо вписывается в рамки "внешней" теории. Внешними причинами они объясняют и рецессию американской экономики 1990—1991 гг., разразившуюся в результате беспокойства потребителей, связанного с иракским вторжением в Кувейт[1].

[1] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Экономика. 15-е изд. М., 1997. С. 595.

Представители "внутренних" теорий видят причину цикла в действии присущих самой экономической системе факторов. Например, **Р. Мальтус** и **С. Сисмонди** объясняли кризис недостаточностью потребляемого дохода по сравнению с произведенным. Выход из этой ситуации Р. Мальтус видел в увеличении непроизводительных расходов земельных собственников и капиталистов для сокращения накопления, а С. Сисмонди — в защите мелкого производства и развитии внешнего рынка. К. Маркс считал цикличность пороком капиталистической системы, свидетельствующим о ее обреченности, а глубинную причину кризисов видел в основном противоречии капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Только ликвидировав частную и установив общественную собственность на средства производства, по его мнению, можно перейти к качественно новой экономической системе, свободной от кризисных явлений.

Синтез "внешних" и "внутренних" теорий осуществил П. Самуэльсон. Суть этого синтеза заключается в том, что внешние по отношению к экономической системе факторы производят первоначальные импульсы, необходимые для начала движения, а внутренние (экономические) факторы преобразуют эти импульсы в циклические колебания. Его теория опирается на кейнсианскую концепцию. Дж. Кейнс, как уже отмечалось, выдвинул в качестве важнейшей причины циклического развития *инвестиционный импульс*. Первоначальные изменения автономных инвестиций ΔI_a преобразуются с помощью механизма мультипликатора в цепочку последующих изменений спроса и НД. Вместе с тем мультипликатор, вызывающий изменения потребительского спроса и НД, порождает изменения индуцированных инвестиций и вызывает *эффект акселератора*. Производные инвестиции, в свою очередь, тоже приводят в действие мультипликационный механизм и т. д. Таким образом, основной двигатель цикла — изменения инвестиций, а мощный фактор нестабильности уровня инвестиций и спроса и главный "виновник" экономических колебаний — *мультипликаторно-акселераторный эффект*.

К числу других теорий, делающих акцент на внешних либо на внутренних факторах экономического цикла, можно отнести следующие.

Денежные теории, основоположником которых является **Р. Хаутри**, а одним из сторонников — М. Фридмен, объясняют деловой цикл расширениями и сжатиями денежного обращения и кредита. Так, спад в США в 1981—1982 гг. произошел, когда Федеральная резервная система, чтобы не допустить роста инфляции, подняла номинальные ставки до 18%.

Авторы **политических теорий цикла (М. Калецкий, У. Нордхаус, Э. Туфте)** видят причину колебаний экономической активности в действиях государственных чиновников, манипулирующих денежно-кредитными и налогово-бюджетными инструментами, чтобы добиться своего повторного избрания. В качестве примера они приводят, в частности, историю президентства Р. Рейгана. В начале его первого срока пребывания на посту президента США вошли в глубокий спад, но к тому времени, когда в 1984 г. он вступил в борьбу за свое повторное избрание, экономика находилась в самом разгаре продолжительного бума, что положительно повлияло на переизбрание Р. Рейгана.

Теории равновесного экономического цикла строятся на неадекватном восприятии людьми изменений цен и заработной платы, из-за чего на рынке труда предлагается слишком много или слишком мало труда, что приводит к циклическим изменениям выпуска и занятости. В соответствии с одной из этих теорий безработица увеличивается в периоды спадов, поскольку рабочие удерживают заработную плату на слишком высоком уровне. Авторами этих теорий являются **Р. Лукас, Р. Барро, Т. Сарджент.**

В теориях реального делового цикла утверждается, что отрицательные или положительные шоки производительности в одном секторе хозяйства могут распространиться на всю остальную экономическую систему и вызывать колебания деловой активности **(Э. Прескотт, П. Лонг, Ч. Плоссер).**

Какая из этих теорий лучше всего объясняет характер и причины экономического цикла? Видимо, следует согласиться с П. Самуэльсоном и У. Нордхаусом, подчеркивающими, что "каждая из конкурирующих теорий содержит в себе некоторые элементы истины, но ни одна из них не является универсальной, справедливой для всех времен и стран"[1].

3.3. ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА И ФОРМ ЦИКЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Цикличность в развитии рыночной экономики наблюдается уже без малого 200 лет. Первый промышленный кризис разразился в Англии в 1825 г., затем в 1836 г. там же, но наблюдался и в США. В 1841 г. США опять пережили кризис. В 1847 г. кризис снова охватывает США, а также Англию, Францию и Германию. Кризис 1857 г. явился первым мировым циклическим кризисом. Затем последовали кризисы 1873, 1882, 1890 гг. Наиболее сокрушительным был кризис 1900—1901 гг. Он начался почти одновременно в России и США и прежде всего обрушился на металлургическую промышленность. Поразив американский рынок металла, кризис переки-

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 595.

нулся в Англию, затем в Европу, вызвав существенное падение производства в текстильной, строительной, химической промышленности, в машиностроении. За спадом последовало значительное снижение цен на продукцию этих отраслей.

В 1929—1933 гг. экономика западных стран пережила самый тяжелый кризис за всю свою историю — **Великую депрессию,** приведшую к падению производства на 40—50% и росту уровня безработицы до 25%. В последующий период рыночные хозяйства многократно сталкивались как с кризисами, так и с подъемами экономики, однако характер циклических колебаний, их продолжительность существенно изменились. Так, анализ 35 циклов, наблюдавшихся в США с 1834 по 1982 г., показывает, что, во-первых, длительность и структура циклов подвергаются постоянным изменениям. Поэтому, хотя экономические циклы — постоянно повторяющееся явление, их все же нельзя представить в виде волн деловой активности определенной продолжительности, таких же регулярных, как океанские приливы или восход и заход солнца. Как отмечается в литературе, по своей нерегулярности деловые циклы, скорее, напоминают изменения погоды, нежели циклы вращения планет или педалей велосипеда[1]. Во-вторых, после второй мировой войны уменьшилась амплитуда колебаний экономической активности: фазы экономического спада стали короче, в то время как фазы подъема производства — продолжительнее. Если в 1854—1938 гг. экономика США находилась в фазе спада производства 45% всего календарного времени, то в 1945—1989 гг. фазы спада заняли лишь 26% календарного времени. В то же время уменьшилась и амплитуда колебаний объемов производства. Рост ВВП в фазе подъема снизился с 30,1% в 1919—1938 гг. до 20,9% в 1948—1982 гг., а его сокращение в фазе спада снизилось с 14,1 до 2,5%[2]. Спад 1990—1991 гг., продолжавшийся почти 9 месяцев, привел к сокращению реального ВВП всего на 1,4%. Этот спад был более короткий и более умеренный, чем два предшествующих ему спада 1973—1975 гг. и 1981—1982 гг.[3]

Цикличность развития экономики по-разному сказывается на состоянии различных отраслей. От спада больше всего страдают отрасли, выпускающие средства производства и потребительские товары длительного пользования (автомобили, мебель, бытовая техника). Это объясняется тем, что в периоды экономических трудностей люди склонны откладывать на будущее покупку таких товаров, отдавая предпочтение сбережению денег и их использованию для удовлетворения более насущных потребностей. В этом случае падение спроса на дорогостоящую продукцию приводит к сокращению производства и занятости в соответствующих отраслях.

[1] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 591.
[2] См.: *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Макроэкономика: глобальный подход. М., 1996. С. 566.
[3] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 593.

Таким образом, наблюдения за ходом циклов показывают, что *в современных условиях картина цикла существенно модифицируется*. Однако характер модификации не ограничивается лишь изменением продолжительности спадов (рецессии) и подъемов (бума). Меняются сама *конфигурация цикла*, его воспроизводственные функции, что существенно отличает нынешний цикл от классического цикла, т. е. от цикла свободной конкуренции. У классического цикла, как уже отмечалось, исходной и ключевой фазой выступает кризис. Он является не только формой временного разрешения назревших проблем и противоречий в рыночной экономике, но и условием прогрессивного обновления основного капитала, снижения издержек производства, обновления и улучшения качества, а также конкурентоспособности продукции. Свою "очистительную" функцию классический кризис выполнял главным образом через механизм цен (в XIX в. во время кризиса цены падали значительно больше, чем объем производства). Снижение цен на товары и факторы производства служило основой установления новых ценовых пропорций. Приспособление к ним осуществлялось в первую очередь в ходе обесценения основного капитала. Когда же шел процесс массового обновления капитала, цены снова поднимались.

Какие же *качественные изменения* претерпел современный цикл, особенно фаза кризиса? При ответе на этот вопрос надо иметь в виду, что на современный цикл существенное влияние оказывает ряд факторов, среди которых особую роль играют:

а) монополистическая структура рынков;
б) государственное регулирование экономики;
в) научно-технический прогресс;
г) процесс глобализации (интернационализации) производства.

а) **Влияние монополии** сказывается в том, что падение производства, его остановка происходят *при сохранении монопольно высоких цен*. Наблюдения показывают, что ни один послевоенный цикл (кроме цикла 1948 — 1949 гг.) не связан с падением цен. Масштабы удорожания растут от кризиса к кризису (т. е. от цикла к циклу).

Поскольку цены не падают, фирмам удается получать прибыль даже при сокращении производства. В то же время сохранение высокого уровня цен затрудняет процесс единовременного массового обновления капитала. Поэтому **в современных условиях кризис не может до конца выполнить свою "очистительную" функцию, не становится исходным пунктом массового обновления техники и технологии, а стало быть, не способствует избавлению экономики от старого производственного аппарата.**

Впервые заметное влияние монополистической структуры рынков на цикл проявилось в годы кризиса 1929 — 1933 гг. Он был, как уже отмеча-

лось, самым глубоким и продолжительным за всю историю рыночной экономики. Последовавшая за ним депрессия не сменилась оживлением и подъемом, и в 1938 г. США скатились в очередной кризис.

Опыт Великой депрессии и последующие послевоенные кризисы показали, что **монополия, подорвав старую, рыночную форму цикла, особенно механизм выхода из кризиса, не смогла самостоятельно справиться с порожденными ею же проблемами.** Это потребовало вмешательства государства, которое впервые стало использовать антициклическое регулирование именно в 30-е гг. Правда, как и предвидел Дж. Кейнс, это вмешательство было запоздалым и неадекватным, в силу чего цикл оказался прерван новым спадом.

б) **Регулирующая роль государства** проявляется в том, что в антициклических целях оно использует прежде всего *бюджетную политику.* Во время кризиса для стимулирования роста производства резко расширяются правительственные заказы частным предприятиям, а также государственное строительство.

Государство активизирует также *налоговые инструменты* бюджетной политики для регулирования капиталовложений и потребительского спроса. В порядке антициклического налогового регулирования проводится законодательное сокращение налогов в периоды кризисов и их увеличение в периоды подъемов. Эти методы получили название *встроенных стабилизаторов,* потому что в рамках экономической системы их действие осуществляется *автоматически.* Во время спадов налоговые поступления сокращаются, а расходы государства растут. Налоги сокращаются потому, что уменьшаются размеры продаж, а расходы увеличиваются в результате возрастания выплат по безработице, страхованию от банкротств и т. д. В периоды подъема встроенные стабилизаторы действуют в обратном направлении (налоги растут, трансферты сокращаются).

Одним из важных рычагов налоговой политики является *ускоренная амортизация основного капитала,* которая означает включение в амортизационный фонд не только перенесенной стоимости элементов основного капитала, но и части прибыли. Такое завышение амортизационного фонда приводит к увеличению внутренних источников финансирования и способствует росту капиталовложений. В то же время ускоренная амортизация содержит и противоположную тенденцию: способствует перенакоплению основного капитала, следовательно, создает предпосылки для возобновления кризисов.

Важный инструмент антициклического регулирования государства — применение *кредитной политики* через понижение учетной, т. е. процентной, ставки, которую взимает Центральный банк при предоставлении ссуд коммерческим банкам. Снижение учетной ставки ведет к понижению процентных ставок по всем видам кредитов, в том числе по потребительскому,

и таким образом способствует увеличению инвестиций и расширению продаж в кредит, что стимулирует рост производства.

в) На характер экономических циклов существенное влияние оказывает **научно-технический прогресс (НТП).** Все более ускоряющиеся темпы НТП обусловливают ускорение обновления основного капитала, которое наблюдается на всех фазах цикла, включая фазу кризиса. В результате перепроизводство товаров, как характерная черта кризиса, сменяется перепроизводством капитала и хронической недогрузкой производства. Это приводит к размыванию классической, пофазной динамики цикла и циклического характера воспроизводства в целом.

г) В условиях глобализации производства под влиянием международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей **цикл стал носить мировой характер.** Кризис в одной стране влечет за собой кризисные явления в других странах, в результате чего все мировое хозяйство втягивается в циклические колебания. Так, в 1974—1975 гг. ведущие западные страны одновременно вступили в мировой экономический кризис перепроизводства. В 1987—1989 гг. во всех главных странах также синхронно начался циклический бум. После небольшого спада, длившегося меньше года в 1990—1991 гг., США и страны Западной Европы снова синхронно перешли к экономическому подъему. Это объясняется интернационализацией производства и переходом стран на новый технологический базис производства, который еще больше усиливает международный характер рынков факторов производства (сырье, материалы, оборудование, рабочая сила) и обусловливает мировые структурные кризисы.

Так, мировой экономический кризис 1957—1958 гг. положил начало мировому структурному кризису перепроизводства сырьевых товаров на мировом рынке в 1958—1963 гг. Этому способствовали технологические сдвиги в производстве, снижение материалоемкости, замена натурального сырья синтетическим. Цены на сырьевые товары упали в 2 раза. Монопольно низкие цены на сырую нефть, поставляемую из колониальных и зависимых стран, привели к кризису угольной промышленности.

С изменением соотношения сил на сырьевых рынках в пользу стран — производителей сырья экономика промышленно развитых стран стала испытывать влияние ценового фактора на сырье. Так, многократное повышение цен на нефть странами ОПЕК в 1972—1974 гг. усугубило начавшийся на Западе в 1974 г. экономический кризис структурным, энергетическим и сырьевым кризисами. Это повышение цен стимулировало добычу нефти, газа, использование энергосберегающих технологий, что привело к кризису перепроизводства в конце 80-х гг. В то же время для экономических циклов характерна и асинхронность, которая связана с возрастающей ролью государств в антициклическом регулировании, их способностью защитить в определенной мере национальную экономику от внешних влияний.

Таким образом, рыночная экономика, несмотря на изменения, по-прежнему подвержена циклическим колебаниям. В то же время, как показывают наблюдения, развитым странам удалось избежать *депрессий*, которые имели место в прошлом, особенно в 1870-е, 1890-е, 1930-е гг. Это говорит о том, что рыночная система стала внутренне более надежной и стабильной. Произошло это, однако, не само по себе, а благодаря более глубокому пониманию механизмов макроэкономики, что позволяет правительствам принимать такие меры в области денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, которые не дают спадам вылиться в длительный, кумулятивный процесс. "На дикий экономический цикл, потрясавший основы капитализма в прежние годы, надета узда"[1].

Основные выводы

1. **Экономический цикл** — одно из ключевых понятий макроэкономики. Он присущ всем странам с рыночной экономикой и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит значительное расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики.

2. Колебание экономической динамики, ее отклонения от равновесной линии развития (долгосрочного тренда) осуществляются в силу **разных причин:**

   а) экономическая активность неравномерна из-за *сезонных колебаний* (летом она угасает в ряде секторов экономики в связи с отпусками, в то время как в сельском хозяйстве усиливается);

   б) существенное влияние на активность могут оказывать *демографические колебания*, вызванные, например, заметным падением рождаемости или ростом смертности, в результате чего образуются "демографические ямы", влекущие за собой колебания в динамике численности населения, а следовательно, в уровне занятости с периодом 20–25 лет;

   в) источником колебаний могут быть *сроки службы в период обновления разных элементов основного капитала*: производственных запасов (3–4 года); машин и оборудования (8–10 лет); зданий и сооружений (20–25 лет). Кроме того, есть колебания, которые не носят узкоотраслевого характера, а проявляются во всех сферах хозяйственной деятельности через длительные периоды (около 50 лет). Такие колебания известны в экономической науке как *циклы Кондратьева* (названы по имени русского экономиста Н. Кондратьева). Длительные волны могут быть связаны и с *неравномерностью научно-технической революции*. Так, Й. Шумпетер выделял следующие волны: 1787—1842 гг. (эпоха первой промышленной революции); 1842—1897 гг. — ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство); 1897—1939 гг. (развитие автомобилестроения, химической промышленности, внедрение электричества). Длинные волны оказывают существенное влияние на традиционные промышленные циклы. Если кризис разрастется в период положительной волны большого цикла, то это предопределит его более глубокий и затяжной характер, так же как и повышающаяся волна большого цикла уменьшит издержки традиционного цикла. Некоторые исследователи основу длинноволновых колебаний видели в *географических открытиях, войнах, революциях, освоении золотых месторождений и т. п.*

3. Несмотря на различия в продолжительности и интенсивности экономических циклов, все они имеют одни и те же фазы. Экономисты выделяют, как правило, **четыре фазы цикла:** *подъем* (бум); *кризис* (спад); *депрессию* (дно); *оживление* (расширение). Фазу кризиса, продолжающуюся более полугода, принято называть *экономическим спадом*. Глубокие и длительные спады, сопровождающиеся разрушительными последствиями для экономики, часто называют *депрессиями* (Великая депрессия 30-х гг.). В настоящее время понятие депрессии вышло из употребления в развитых странах и используется только в историческом контексте. Однако для некоторых развивающихся рынков (например, России и стран СНГ) оно вполне адекватно отражает ситуацию последних лет.

4. Каждая фаза экономического цикла выполняет важную **воспроизводственную функцию**. *Кризис*, сопровождающийся падением производства, занятости, снижением доходов и издержками, ведет в конечном счете к удешевлению средств производства и последующему стимулированию инвестиций в новые предприятия, технологии и оборудование. *В фазе депрессии* производство и занятость, достигнув минимальных значений, начинают постепенно оживать на основе новых пропорций и инноваций. *Фаза оживления* характеризуется началом расширенного воспроизводства и ростом выпуска до уровня докризисного периода. *В фазе подъема* вступают в строй новые предприятия, сокращается безработица, растут заработная плата, инвестиции и объем реального капитала. Из-за быстрого расширения производства, спроса на кредит повышаются ставки ссудного процента до уровня средней нормы прибыли. Фаза подъема заканчивается бумом (высшей точкой подъема), за которым в результате возникших диспропорций начинается очередной спад.

   Таким образом, несмотря на то что кризисы (спады) приносят немалые экономические и человеческие издержки, рыночная экономика от цикла к циклу выходит на все более высокие уровни развития, совершенствуя не только материальный базис, но и организационные формы производства, распределение, обмен и потребление.

5. В современных условиях **содержание и общая картина экономического цикла существенно модифицируются.** Это проявляется, *во-первых*, в уменьшении амплитуды колебаний экономической активности (фазы спада стали короче, фазы подъема — продолжительнее; кроме того, удалось избежать депрессии, в результате чего за спадом идет оживление и подъем); *во-вторых*, в уменьшении диапазона колебаний объемов производства и уровней занятости; *в-третьих*, в усилении воздействия на экономический цикл монополистической структуры рынков, НТП, глобализации производства, государственного регулирования экономики.

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 597.

Вопросы и задания для повторения

1. Что такое экономический цикл и какие фазы он проходит?
2. Почему экономические циклы еще называют деловыми циклами?
3. В чем причина циклических колебаний экономики? Можно ли добиться плавного, нециклического характера экономического развития?
4. Почему в плановой экономике бывшего Советского Союза отсутствовали экономические циклы?
5. Циклы могут вызываться существенными изменениями как в совокупном спросе, так и в совокупном предложении.
   а) Дайте графическую иллюстрацию и приведите примеры циклов обоих типов. Покажите, как эти виды циклов воздействуют на объем выпуска, инвестиции, цены и занятость.
   б) Определите, какие из нижеследующих явлений вызовут цикл со стороны спроса, а какие — со стороны предложения, и изобразите их действия с помощью модели *AD-AS*: резкое увеличение производительности труда в результате технологических достижений; использование новых предметов труда, позволяющих значительно сократить потребление металла в производстве товаров массового спроса; значительное сокращение государственных расходов на оборону в результате окончания "холодной войны"; рост цен на нефть в результате скоординированных действий арабских стран, противодействующих давлению США на Ирак; разрыв хозяйственных связей между странами, входящими в интеграционную группировку, в результате резкой смены внешнеэкономической политики и стратегии.
6. Как вы думаете, почему существует так много теорий, объясняющих причины циклической динамики рыночной экономики? Существует ли среди этих теорий такая, которая лучше всего объясняет причины и характер экономического цикла?
7. Объясните, как каждая из фаз делового цикла воздействует на экономику. Почему экономисты так уверены в том, что экономические циклы — это механизм развития рыночной экономики?
8. Чем современные циклы отличаются от промышленных циклов классического типа? Какие факторы, проявившиеся особенно заметно после второй мировой войны, и каким образом модифицируют современный цикл?
9. Можно ли происходящие в 90-е гг. в экономике России явления охарактеризовать с точки зрения существующих теорий экономического цикла?

Тесты и задачи

1. Денежная масса в экономике M в начале года составляла 172 млрд. руб., скорость обращения денег за период не менялась и была равна 0,8. Уровень цен также не изменялся. В конце года количество денег увеличилось в 1,5 раза. Определите величину роста (спада) экономики в процентах.

2. В начале периода экономика характеризовалась следующими показателями: денежная масса в обращении — 100 млрд. руб.; уровень цен — 10 руб. за единицу продукта; скорость обращения денег — 0,6. К концу года аналогичные показатели изменились соответственно: 120 млрд. руб.; 15 руб.; 0,8. Определите изменение экономической динамики (спада или роста) в процентах.

3. Какой из перечисленных ниже процессов не относится к фазе подъема?
   а) повышение уровня цен;
   б) рост выплат из различных социальных фондов;
   в) рост инвестиций в частном секторе;
   г) рост налоговых поступлений.

4. Предположим, что экономика находится в состоянии депрессии. В этом случае, используя модель *AD-AS*, можно утверждать, что:
   а) кривая *AS* вертикальна;
   б) кривая *AD* горизонтальна;
   в) кривая *AS* сдвигается вниз;
   г) кривая *AD* сдвигается вправо;
   д) ничего из указанного не происходит.

5. Согласно кейнсианской теории, в условиях экономического спада (если использовать модель *AD-AS*):
   а) сокращается производство и кривая *AS* смещается влево;
   б) падает совокупный спрос и кривая *AD* смещается влево;
   в) растет безработица и повышается общий уровень цен;
   г) увеличиваются социальные выплаты и кривая *AD* смещается вправо, что повышает уровень цен;
   д) ничего из указанного не происходит.

6. Какой из перечисленных ниже процессов не относится к фазе спада?
   а) сокращение прибыли;
   б) падение курса акций;
   в) уменьшение выплат по безработице;
   г) снижение уровня процентных ставок.

7. Какое из перечисленных ниже мероприятий государство осуществляет в фазе подъема экономики?
   а) увеличивает государственные расходы;
   б) снижает налоговые ставки;
   в) осуществляет политику ускоренной амортизации;
   г) проводит политику ограничения совокупного спроса.

8. Найдите две игральные кости и попробуйте с помощью следующего метода сымитировать механизм экономического цикла. Подбросьте кости раз 20 и запишите выпавшие при этом цифры. Вычислите скользящие средние (с периодом 5) цифр, следовавших друг за другом. Затем изобразите все это на графике. Итоговая картина будет напоминать колебания ВВП, безработицы или инфляции.

Одна из последовательностей, полученных таким образом, выглядела так: 7, 4, 10, 3, 7, 11, 7, 2, 9, 10... Средние были равны: (7 + 4 + 10 + 3 + 7) / 5 = = 6,2; (4 + 10 + 3 + 7 + 11) / 5 = 7 и т. д.

Почему это так похоже на деловой цикл? *Подсказка.* Случайные числа, полученные подбрасыванием костей, напоминают экзогенные шоки инвестиций или войн. Скользящая средняя похожа на внутренний мультипликатор или сглаживающий механизм экономической системы (или кресла-качалки). Взятые вместе, они порождают квазициклические колебания[1].

Ответы:

1. + 150%; **2.** + 106.6%; **3.** б); **4.** д); **5.** б); **6.** в); **7.** г).

Рекомендуемая литература

Макроэкономика. 2-е изд. Гл. 9. СПб., 1997.

Макроэкономика: Учеб. / Под ред. Е. Б. Яковлевой. Гл. 10. СПб., 1997.

Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. Гл. 31. СПб., 1999.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 17. М., 1996.

Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. Гл. 29. М., 1997.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 31. М., 1995.

Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия) / Под ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. Гл. 10. М., 1997.

* * *

Гребенников П. И. Макроэкономика: Сборник задач и тестов. Тема 8. СПб., 1995.

Казаков А. П., Минаева Н. В. Экономика. Тема II – 3. М., 1996.

Морган Дж. Руководство по изучению учебника "Экономика" С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи. Гл. 31. М., 1997.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

[1] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 611.

ГЛАВА 4

БЕЗРАБОТИЦА КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ

4.1. ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

4.2. ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ: КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИИ

4.3. ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ

4.4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

Ключевые понятия

Безработица • вынужденная безработица • добровольная безработица • естественная безработица • закон Оукена • издержки безработицы • кейнсианская концепция безработицы • кривая стагфляции • неоклассическая концепция безработицы • полная занятость • структурная безработица • фрикционная безработица • циклическая безработица • эффект гистерезиса

4.1. ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Безработица — неотъемлемое свойство рыночной системы хозяйствования. Об этом свидетельствует история развития рыночной экономики. Уже во второй половине XVIII в. в Великобритании были массовые выступления рабочих (движение луддитов) против применения машин, использование которых в производстве сопровождалось формированием армии "лишних" людей. В последующие два века — XIX и XX — число безработных непрерывно возрастало, и в 1995 г. только в промышленно развитых странах число незанятых рабочих достигло рекордного уровня — 635 млн. человек.

Как показывает статистика, число безработных значительно возрастает в периоды кризисов и уменьшается в периоды подъемов. Так, во время мирового экономического кризиса 1857 г. в английской металлообрабатывающей промышленности безработица превышала 12%, тогда как в бескризисном 1853 г. составляла лишь 2%. Резкое увеличение числа безработных наблюдалось в 1857 г. и в США: в Нью-Йорке, например, число безработных превысило 150 тыс. человек[1].

Наибольших размеров безработица достигла в 30-е гг. XX в., особенно в период Великой депрессии 1929—1933 гг., когда ею было охвачено 15–25% трудоспособного населения развитых стран. В США в эти годы работы были лишены свыше 10 млн. человек, в то время как в относительно благополучные 1920—1929 гг. средняя численность безработных составляла 2,2 млн. человек. Хотя в послевоенные годы занятость населения никогда не опускалась до такого низкого уровня, тем не менее и в настоящее время во многих странах безработица достаточно высока и представляет серьезную проблему для современного общества. Значительный рост безработицы в промышленно развитых странах наблюдался во время первого и второго нефтяных кризисов (1973—1975 гг. и 1979—1980 гг.), а в США к тому же и в период проведения антиинфляционной политики Р. Рейгана (1982—1983 гг.).

Средний уровень безработицы существенно различается между странами. Например, в 1985 г. он колебался от 20% в Испании до 2,6% в Японии. В 90-е гг. в некоторых европейских странах (Великобритания, Германия, Франция, Италия) безработица достигала 12%, в США — 6, в Канаде — 8,3, в Японии — 2,3, в Швейцарии — менее 1%. Отчасти такие различия объясняются разными подходами правительств тех или иных стран к макроэкономическому регулированию, отчасти они связаны с расхождениями

[1] Экономическая энциклопедия. М., 1972. С. 142.

в определениях безработицы в разных странах. Поэтому перейдем к более подробному анализу определения безработицы и ее измерения.

Население любой страны подразделяется на тех людей, которые входят в *состав рабочей силы* (L), и тех, которые *не входят* (N). В свою очередь, рабочая сила состоит из тех людей, которые *заняты* (E), и тех, кто не имеет работы, но хотел бы трудиться. Именно последние входят в *число безработных (unemployment — U)*. Понятие безработицы в некотором роде двусмысленно, поскольку теоретически каждый хотел бы работать за приемлемую плату. Экономисты стремятся решить эту дилемму, определяя безработицу с точки зрения желания личности получить работу за некую преобладающую на рынке труда заработную плату. Официальная статистика основана на более прагматичном подходе, определяющем безработных как людей, находящихся во временном увольнении и ожидающих быть востребованными своими предыдущими нанимателями, или как людей без работы, которые активно занимались поисками работы в течение определенного времени.

Международной организацией труда (МОТ) **безработица определяется как контингент лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих ее в рассматриваемый период.** Человека можно считать безработным только при соблюдении *всех трех* условий. Искать работу — значит предпринимать действия в этом направлении. Такие действия включают регистрацию на бирже труда, обращение к работодателям, постоянные появления в местах, где можно получить работу (фермы, заводы, рынки труда), помещение объявлений в газетах или отклики на соответствующие объявления в прессе и т. п.

Исходя из этих подходов, **уровень безработицы** u представляет собой процентное отношение численности безработных U к численности рабочей силы L:

$$u = \frac{U}{L} 100\% .$$

Однако наличие общего подхода к определению безработицы не гарантирует одинаковых методов измерения безработицы в разных странах.

Так, в США безработным считается тот, кто не имеет оплачиваемой работы и ищет ее в течение последних *четырех* недель, или ожидает возможности приступить к работе последние *четыре* недели, или уволен с работы, но надеется вернуться на прежнее рабочее место.

В Японии критерии попадания в категорию "ищущих работу" отличаются от американских большей жесткостью, поэтому многие граждане, которые считались бы безработными в США, в японской статистике просто не учитываются в составе рабочей силы. Низкий уровень безработицы в Швеции во многом объясняется тем, что государство традиционно осуществляет масштабные программы переподготовки тех, кто потерял

работу, и они не входят в число безработных. Швейцария, где уже длительное время сохраняется один из наивысших в Европе уровней занятости, борется с безработицей в периоды спадов отчасти тем, что вынуждает иностранных рабочих покинуть страну, не выдает новых разрешений и не продлевает старых на работу в стране. Поэтому хотя в периоды застоя занятость и уменьшается, но одновременно сокращается и рабочая сила, в результате чего уровень безработицы остается достаточно низким.

В целом международные различия в уровне безработицы в разные периоды представлены в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Уровни безработицы в разных странах, %

Страна	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.
Швеция	1,6	2,0	2,8	1,5
Япония	1,9	2,0	2,6	2,1
Германия	3,4	2,8	7,2	5,0
Италия	3,4	4,4	6,0	7,0
Франция	4,1	6,4	10,6	9,1
Великобритания	4,6	7,0	11,2	6,9
Австралия	4,9	6,1	8,3	6,9
Нидерланды	5,1	6,0	9,6	7,5
Канада	6,9	7,5	10,5	8,1
США	8,5	7,1	7,2	5,5

Источник. *Эренберг Р. Дж., Смит Р. С.* Современная экономика труда: Теория и государственная политика / Под ред. Р. П. Колосовой и др. М., 1996. С. 634.

При анализе безработицы экономисты не ограничиваются только показателями номинального уровня безработицы. *Безработица никогда не бывает равномерно распределенной среди населения страны.* Одни группы населения страдают от безработицы больше, чем другие, а безработица во всех без исключения группах объясняется широким спектром причин.

Как показывает статистика, в развитых странах безработица в среднем немного выше среди женщин, чем среди мужчин. Значительно бóльшие различия наблюдаются по отдельным возрастным группам. Так, безработица среди тинэйджеров (подростки в возрасте от 13 до 19 лет) почти в 3 раза выше, чем среди взрослых. Это относится, правда, не ко всем странам. В Германии, например, уровень безработицы среди тинэйджеров намного ниже, чем в США или Великобритании, что объясняется высоко-

развитой системой профессионального обучения и профессиональной ориентации школ, а также подготовкой кадров непосредственно на рабочих местах, которые сокращают до минимума период безработицы в начале трудовой жизни человека.

В России за годы реформ безработица значительно выросла, о чем свидетельствуют следующие данные по годам (в тыс. человек):

1992 — 3590	1996 — 6470
1993 — 3950	1997 — 8100
1994 — 5430	1998 — 8600
1995 — 6410	1999 — свыше 10 000

Среди безработных в среднем до 70% составляют женщины и до 37% — молодежь. Особенно большая безработица в Северо-Кавказском регионе Российской Федерации (Ингушетия, Дагестан), в Ивановской, Владимирской, Псковской, Кировской областях, республиках Марий-Эл, Чувашия, Калмыкия, Удмуртия.

Одна из особенностей российской безработицы состоит в том, что на нее практически не оказывает какого-либо влияния национально-этнический фактор, несмотря на то что Россия неоднородна по национальному составу населения. Этого нельзя сказать о многих других развитых странах, в частности США, где уровень безработицы среди цветного населения в несколько раз выше, чем среди белых. При этом наивысший уровень безработицы в этой категории американского населения приходится на подростков — в последние годы он достигал 30–50%[1].

4.2. ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ: КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИИ

Экономисты по-разному объясняют причины безработицы в рыночной экономике. В целом можно было бы выделить следующие подходы к объяснению этого явления: а) избыток народонаселения *(мальтузианство)*, б) рост органического строения капитала *(марксизм)*, в) высокий уровень заработной платы *(неоклассики)*, г) недостаточность совокупного спроса *(кейнсианцы)*.

Наибольшее распространение в западной экономической науке получили неоклассическая и кейнсианская концепции безработицы.

[1] См.: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 606.

Неоклассическая концепция безработицы в наиболее последовательном виде была представлена известным английским экономистом **А. Пигу** в его книге "Теория безработицы", вышедшей в 1933 г.

Основные положения А. Пигу сводятся к следующему:

а) число рабочих, занятых в производстве, находится в обратной зависимости к уровню заработной платы, т. е. занятость тем ниже, чем выше заработная плата;

б) существовавшее до первой мировой войны 1914—1918 гг. равновесие между уровнем заработной платы и уровнем занятости объясняется тем, что заработная плата устанавливалась в результате свободной конкуренции между рабочими на таком уровне, который обеспечивал почти полную занятость;

в) усиление после первой мировой войны роли профсоюзов и введение системы государственного страхования от безработицы сделали заработную плату негибкой, позволяя удерживать ее на слишком высоком уровне, что и является причиной массовой безработицы;

г) для достижения полной занятости необходимо снижение заработной платы.

Рассмотрим более подробно данную концепцию, используя для ясности графическую иллюстрацию (рис. 4-1). Равновесие на рынке труда в неоклассической модели определяется через функцию спроса на рабочую силу и функцию ее предложения, где в качестве цены труда выступает *реальная заработная плата* P_L. Кривая функции спроса на труд D_L имеет убывающий характер, поскольку фирмы, предъявляющие спрос на этот фактор производства, смогут нанять на работу большее число работников при более низкой заработной плате. Если же уровень заработной платы будет повышаться, то количество привлекаемой рабочей силы уменьшится. Таким образом, спрос на рабочую силу — функция реальной заработной платы:

$$D_L = f(P_L).$$

Предложение труда на рынке рабочей силы S_L также зависит от реальной заработной платы: чем выше P_L, тем больше работников предложат на рынке свой труд, и, напротив, чем ниже заработная плата, тем меньшее их число будет желать устроиться на работу. Поэтому предложение труда рассматривается как возрастающая функция от реальной заработной платы, и кривая предложения труда имеет положительный наклон:

$$S_L = f(P_L).$$

Соединив графики спроса и предложения, получим неоклассическую модель рынка труда, показывающую, что все желающие работать могут найти работу при сложившейся равновесной ставке заработной платы P_{LE}.

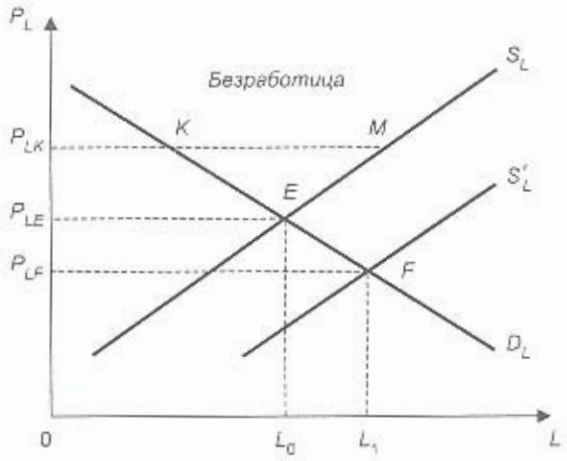


Рис. 4-1. Добровольная безработица при жесткой заработной плате

Если предложение труда возрастет (сдвиг кривой S_L в положение S'_L), то это приведет к снижению заработной платы до P_{LF} и равновесие на рынке труда установится в точке F.

Таким образом, в неоклассической модели рыночная экономика в принципе способна использовать *все трудовые ресурсы*, однако лишь при условии гибкости заработной платы. **Полная занятость** в данном случае означает, что каждый желающий продать определенное количество труда по сложившейся в данный момент ставке заработной платы может осуществить свое желание. Если же заработная плата P_{LK} окажется выше рыночного равновесного уровня (по требованию профсоюзов или при государственном вмешательстве), то это приведет к тому, что спрос на труд будет значительно меньше предложения труда и определенная масса работников окажется без работы. Число безработных иллюстрирует отрезок KM. Следовательно, **в неоклассической модели безработица реальна, но она не вытекает из законов рынка, а возникает как результат их нарушения, вмешательства в конкурентный механизм либо государства, либо профсоюзов, т. е. нерыночных сил.** Эти силы не дают упасть заработной плате до равновесного уровня, в силу чего предприниматели не смогут всем желающим трудиться предложить работу по требуемой ставке оплаты труда.

Поэтому, по мнению неоклассиков, в рыночной экономике может быть только **добровольная** безработица, т. е. такая, которая вызывается требованиями высокой заработной платы. Работники сами *выбирают* безработицу, так как не согласны трудиться за более низкую оплату своего труда. То же самое можно сказать и о роли государства: если оно регулирует уровень заработной платы, то нарушает конкурентный рыночный механизм.

Отсюда и требования экономистов неолиберального направления — для устранения безработицы надо добиваться конкуренции на рынке труда, гибкости заработной платы.

Вместе с тем в неоклассической модели безработица может иметь место и *при сохранении гибкости заработной платы*, поскольку некоторая часть рабочей силы будет оставаться без работы по собственной воле, претендуя на более высокие заработки. Эту ситуацию иллюстрирует рис. 4-2.

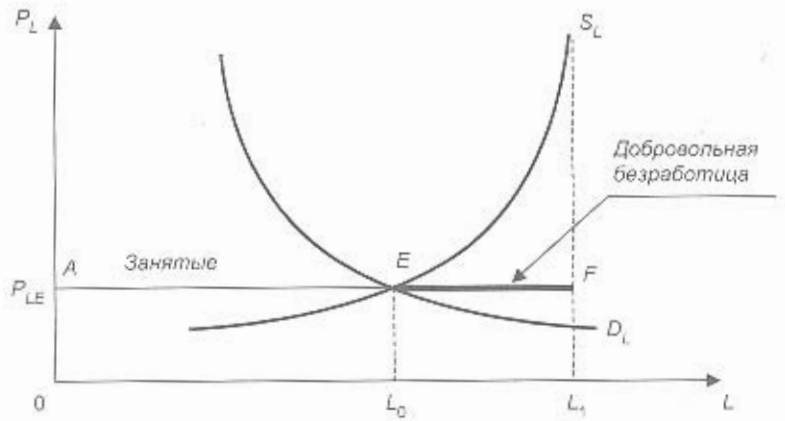


Рис. 4-2. Добровольная безработица при гибкой заработной плате

На графике равновесие на рынке труда устанавливается в точке E. Однако при сложившейся рыночной ставке заработной платы P_{LE} потребность фирм в рабочей силе (участок кривой спроса D_L ниже точки E) удовлетворяется не полностью и составляет величину EF. В то же время эта потребность никоим образом не может быть удовлетворена, поскольку незанятые работники будут согласны трудиться лишь за более высокую ставку (участок кривой предложения труда S_L выше точки E). Следовательно, максимальное количество труда, которое может предложить рынок, составляет величину L_1 (отрезок AF), а платежеспособный спрос фирм на труд, определяемый предельной производительностью труда, — L_0 (отрезок AE). Разницу между этими объемами представляет отрезок EF, показывающий число работников, не желающих трудиться по предлагаемой фирмами заработной плате.

Неоклассическая концепция добровольной безработицы, изложенная в названной выше книге А. Пигу, стала предметом серьезной критики Дж. Кейнсом в его фундаментальной работе "Общая теория занятости, процента и денег", написанной по горячим следам Великой депрессии. Как подчеркивают П. Самуэльсон и У. Нордхаус, "одна из величайших заслуг

Кейнса состоит в том, что он позволил фактам разрушить эту красивую, но ошибочную теорию"[1].

В кейнсианской концепции занятости последовательно и обстоятельно доказывается, что в рыночной экономике безработица носит не добровольный характер (в неоклассическом его понимании), а **вынужденный.** По мнению Кейнса, неоклассическая теория действительна лишь в пределах отраслевого, *микроэкономического* уровня, и поэтому она не в состоянии ответить на вопрос о том, чем определяется фактический уровень занятости *в экономике в целом*. Кейнс же показал, что "...объем занятости совершенно определенным образом связан с объемом эффективного спроса", а наличие "неполной занятости", т. е. безработицы, обусловлено ограниченностью спроса на товары[2].

Излагая свои взгляды, Дж. Кейнс опровергает теорию А. Пигу, показывает, что безработица *имманентно* присуща рыночной экономике, вытекает из ее законов. В кейнсианской концепции рынок труда может находиться в состоянии равновесия не только при полной занятости, но и при наличии безработицы. Это объясняется тем, что **предложение труда,** по мнению Кейнса, зависит от величины *номинальной* заработной платы, а не от *реального* ее уровня, как полагали неоклассики. Следовательно, если растут цены и реальная заработная плата понижается, то рабочие при этом не отказываются работать. **Спрос же на труд,** предъявляемый на рынке предпринимателями, является функцией *реальной* заработной платы, которая изменяется при изменении уровня цен: при повышении цен рабочие смогут купить меньше товаров и услуг, и наоборот. В результате Кейнс приходит к выводу, что *объем занятости в большей степени зависит не от работников, а от предпринимателей, поскольку спрос на труд определяется не ценой труда, а величиной эффективного спроса на товары и услуги.* Если эффективный спрос в обществе недостаточен, поскольку он определяется прежде всего предельной склонностью к потреблению, которая падает по мере роста доходов, то занятость достигает равновесного уровня в точке, расположенной ниже уровня полной занятости.

Кроме того, занятость значительной части рабочей силы определяется таким компонентом совокупных расходов, как инвестиции. Отношение между увеличением занятости и инвестициями характеризует *мультипликатор занятости*, равный мультипликатору спроса. Рост инвестиций ведет к увеличению первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, что оказывает, в свою очередь, воздействие на отрасли, производящие предметы потребления, и в результате все это приводит к росту спроса, а значит, и совокупной занятости, увеличение которой превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

---

1 *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 603.

2 См.: *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948. С. 252.

Занятость по Кейнсу — функция объема национального производства (дохода), доли потребления и сбережения в НД. Поэтому для обеспечения полной занятости необходимо поддерживать определенную пропорциональность между:

а) затратами на создание ВВП и его объемом;
б) сбережениями и инвестициями.

Если затраты на производство ВВП недостаточны для обеспечения полной занятости, в обществе возникает безработица. Если они превышают необходимые размеры, возникает инфляция.

В отношении "сбережения — инвестиции", как было показано в гл. 2, если $S > I$, то мощный поток капиталовложений, рост производства и предложения, с одной стороны, и низкий текущий спрос (в силу больших сбережений) — с другой, ведут к кризису перепроизводства, падению спроса на рабочую силу и безработице. Превышение инвестиций над сбережениями $I > S$ ведет к тому, что производительный спрос не удовлетворяется из-за нехватки сбережений. Кроме того, обратной стороной низких сбережений является высокая склонность к потреблению, что в конечном счете приводит к росту уровня цен, т. е. инфляции.

В кейнсианской концепции делается два важных вывода:

а) гибкость цен на товарном и денежном рынках, а также заработной платы на рынке труда не является условием полной занятости; даже если бы цены и снижались, это не привело бы к сокращению безработицы, как считали неоклассики, так как при снижении цен падают ожидания владельцев капитала относительно будущих прибылей;
б) для повышения уровня занятости в обществе необходимо активное вмешательство государства, поскольку рыночные силы не в состоянии поддержать равновесие при полной занятости.

4.3. ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ

Экономисты выделяют главным образом три вида безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица порождается постоянным перемещением населения из одного региона (города, поселка) в другой, сменой профессии, этапов жизни (учеба, работа, рождение ребенка и уход за ним и т. п.). Безработица, возникающая по этим мотивам, рассматривается как *добровольная*, поскольку люди по собственному желанию меняют место жительства, работу, профессию, принимают решение учиться или иметь ребенка. Фрикционная безработица существует всегда, она неизбежна. Главный ее признак — низкая продолжительность. Так, в США в конце 1980-х гг. примерно 50% безработных были таковыми менее 5 недель, а 80% безработных — примерно 14 недель. Это говорит о том, что американская безработица по природе в значительной мере носит фрикционный характер, что свидетельствует о достаточно высокой эффективности рынка рабочей силы, нормальном процессе перераспределения ресурсов в экономике, а не о серьезной социальной проблеме. Существенной чертой такой безработицы является также то, что люди, ищущие работу, обладают необходимой квалификацией, профессиональной подготовкой и навыками. На их способности существует спрос со стороны фирм.

Добровольный отказ от работы не исчерпывается лишь фрикционной безработицей. Добровольная безработица возникает, как уже говорилось, когда человек не хочет работать за низкую заработную плату. Кроме того, в любом обществе есть определенный процент людей, которые вообще не хотят работать (в западных странах их доля в общей сложности доходит до 15%). В эту категорию входят достаточно богатые люди, которые могут себе позволить не работать, поскольку не нуждаются в доходах от труда. Сюда же можно отнести своего рода "врожденных тунеядцев" (бомжи, клошары и т. п.), для которых бродяжничество — своеобразный стиль жизни, психологическая установка. Часть людей получают доход из других источников (находятся на иждивении супругов, государства) и считают, что тот заработок, который они получают, не компенсирует им потерю досуга или нерыночную деятельность, включающую работу по дому и воспитанию детей. Наконец, в категорию добровольных безработных нередко попадают люди с низкой квалификацией, которые не могут рассчитывать на высокие заработки, а также работники тех стран, где налоги настолько высоки, что трудовые доходы не приносят ощутимой чистой прибыли.

Структурная безработица возникает в результате несовпадения спроса на рабочую силу и предложения труда, связанного с технологическими изменениями в производстве, которые порождают и структурные изменения в спросе на рабочую силу. По этой причине структурную безработицу иногда называют *технологической*. Под влиянием технологических изменений спрос на некоторые виды профессий прекращается и работодатели ищут специалистов с новыми профессиями. Кроме того, происходят изменения территориального распределения рабочей силы, в результате чего в отдельных регионах может накапливаться незанятое население. В 1990-е гг. в России и других странах СНГ безработица возрастала в значительной мере за счет структурного компонента, так как, с одной стороны, спрос на многие специальности стал резко падать (инженеры, проектировщики, научно-исследовательские работники и т. д.), а с другой — появилась потребность

в новых профессиях (банковские служащие, бухгалтеры, коммерсанты, менеджеры, охранники и пр.).

Структурная безработица отличается от фрикционной еще и тем, что имеет более продолжительный характер. Фрикционные безработные, как правило, имеют возможность получить работу без дополнительной переподготовки, так как на рынке труда спрос на их профессии сохраняется. Напротив, структурным безработным требуется иногда не только переподготовка, но и смена места жительства.

Фрикционная и структурная безработица называется также **естественной безработицей.** Понятие было введено в экономическую науку М. Фридменом в 1968 г. и независимо от него разработано другим американским ученым — **Э. Фелпсом.**

Естественная безработица характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способной достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от потребностей производства. Так же как фабрике нужны запасные части на случай поломки какой-нибудь машины, так и экономика нуждается в запасных, незанятых работниках, готовых в любой момент приступить к работе, как только появляется вакансия. По существу, естественная безработица — это доля безработных, которая соответствует *целесообразному уровню полной занятости* в экономике, т. е. *потенциальному ВВП.*

Понятие полной занятости не означает, что все люди трудоспособного возраста заняты в общественном производстве, поскольку фрикционная и структурная безработица неизбежна. Уровень безработицы при полной занятости определяется целым рядом факторов, и прежде всего *минимальной заработной платой.* Ее низкий уровень способствует тому, что удлиняются сроки поиска работы молодежью, впервые ищущей работу, а также теми безработными, которые ищут более высокооплачиваемую работу.

На естественный уровень безработицы влияют также *система социального страхования по безработице, авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности, различия в темпах роста по секторам экономики, налоги и т. д.* Поскольку эти факторы изменчивы, то и уровень естественной безработицы с течением времени меняется.

Расчеты показывают, что уровень *естественной* безработицы растет при увеличении *фактической* безработицы. Увеличение безработицы в периоды спадов производства завершается возвращением ее не к исходному уровню, а к более высокому естественному уровню. Так, если в первой половине 1970-х гг. она составляла в ФРГ — 1,1%, Канаде — 6,5, США — 5,4, то в середине 1980-х гг. она была равна соответственно: 7,2; 10,5; 7,2%. Это объясняется как "ржавлением" человеческого капитала, так и разной рыночной властью работающих и безработных. Последние не участвуют в переговорах об условиях труда и о ставке заработной платы, а работающие

заинтересованы в том, чтобы увеличение спроса на труд в фазе подъема трансформировалось в повышение ставки заработной платы, а не в рост числа занятых.

Для определения уровня естественной безработицы экономисты используют *среднюю величину фактической безработицы* за длительный период. Средняя величина за 40–50 лет сглаживает циклические колебания. При таком расчете естественный уровень безработицы за период с 1948 по 1985 г. в США составил 5,6%.

Безработица на естественном уровне необходима, так как сдерживает инфляцию. В экономике с полной занятостью любой всплеск совокупного спроса *AD* оборачивается ростом уровня цен, поскольку производство не может адекватно отреагировать на возросший спрос из-за нехватки ресурсов (рис. 4-3).

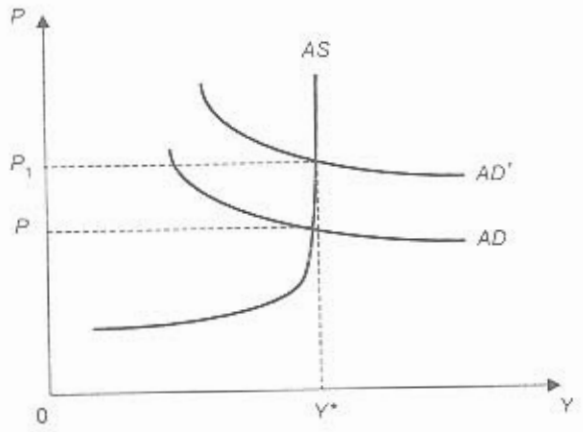


Рис. 4-3. Рост уровня цен под влиянием увеличения совокупного спроса при полной занятости

Фактический уровень безработицы в *данный период* может быть выше естественного уровня, и в этом случае будут наблюдаться дефицит совокупного спроса и **циклическая безработица.** Следовательно, циклическая безработица связана с колебаниями экономической конъюнктуры. На фазе спада в экономике спрос на товары и услуги сокращается, что ведет к сокращению производства и занятости. На фазе подъема, напротив, растет спрос на потребительские и инвестиционные товары, а значит, на рабочую силу.

В некоторые периоды фактический уровень безработицы может быть ниже естественного уровня, и в этом случае экономика будет испытывать избыток совокупного спроса, а значит, инфляцию. В целом соотношение естественного уровня безработицы и фактического, наблюдавшегося в США с 1970 по 1995 г., изображено на графике (рис. 4-4).

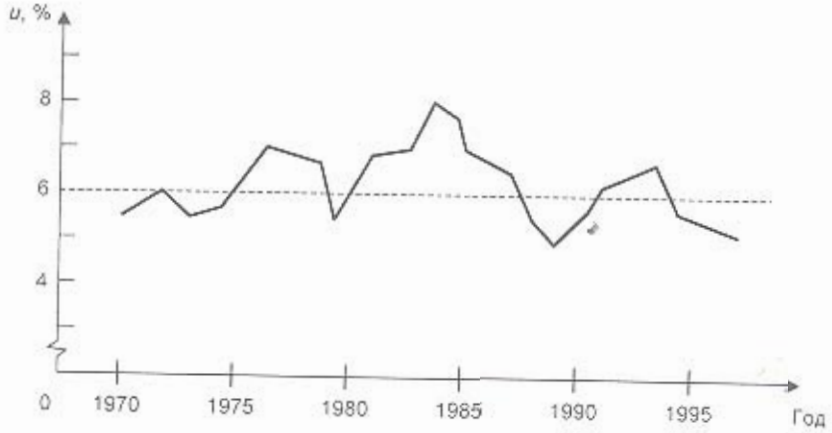


Рис. 4-4. Изменение фактического уровня безработицы в США в 1970 — 1995 гг.

Уровень циклической безработицы $u_ц$ определяется как разность между фактическим u и естественным u^* уровнями безработицы:

$$u_ц = u - u^*.$$

Циклическая безработица свидетельствует о неполном использовании производственных ресурсов. В этом случае фактический объем национального производства Y_f ниже потенциального Y^*. Если же фактический уровень ВВП равен потенциальному $Y_f = Y^*$, то естественный уровень безработицы равен фактическому $u = u^*$. В этом случае циклическая безработица отсутствует.

Следовательно, чем ниже фактический ВНП по сравнению с потенциальным, тем больше циклическая безработица:

$$Y_f < Y^* \Rightarrow u > u^*.$$

Разность между потенциальным ВВП Y^* и фактическим Y_f образует *конъюнктурный разрыв* (разрыв ВВП), анализ которого в 1960-е гг. провел американский экономист **А. Оукен.** На основе эмпирических исследований он обнаружил устойчивую связь между величиной циклической безработицы и разрывом ВВП.

Установленную зависимость он выразил формулой

$$\frac{Y^* - Y_f}{Y^*} = \gamma\ (u - u^*),$$

где γ — число (параметр) Оукена.

Смысл этой формулы выражает так называемый **закон Оукена:** если циклическая безработица увеличивается на 1%, то фактический ВВП *отстает* от потенциального на γ %.

Как показывают наблюдения, параметр Оукена различен для разных стран. В 1960-е гг. в США, по расчетам самого Оукена, когда уровень естественной безработицы составлял 4%, параметр γ был равен 3%. Это значит, что каждый процент циклической безработицы уменьшал фактический объем ВВП на 3% по сравнению с ВВП при полной занятости.

Допустим, естественный уровень безработицы u^* составляет 6%, а фактический u — 9,5%. В этом случае отставание фактического ВВП от потенциального составит: $(9{,}5 - 6) \times 3 = 10{,}5\%$. Зная объем ВВП, получим абсолютное недопроизводство ВВП от безработицы. Если, например, ВВП составляет 500 млрд. долл., то его недопроизводство будет равно 52,5 млрд. долл. (500 млрд. × 0,105). Таковы будут экономические потери общества от безработицы.

Из закона Оукена также следует, что если в период спада производство сокращается на 3%, то это увеличивает циклическую безработицу на 1%. Кроме того, закон утверждает, что ежегодный прирост реального ВВП должен составлять 3%, чтобы безработица осталась на прежнем уровне, так как примерно таким темпом ежегодно возрастает численность рабочей силы.

Что касается **российской экономики,** то можно предположить, что в настоящее время коэффициент Оукена здесь составляет немногим более 5%. Дело в том, что падение ВВП в России в 1990-е гг. составило около 50%, а уровень безработицы — 9,3%. В первой половине 1990-х гг. коэффициент Оукена был еще выше — 10, так как за это время производство сократилось на 40%, а безработица увеличилась лишь на 4%.

Почему же в России не росла безработица на фоне столь стремительного спада? Иначе говоря, почему таким высоким оказался коэффициент Оукена? Объяснение следует искать, во-первых, в том, что в России в первые годы реформ, сопровождавшихся спадом, сокращались не рабочие места как таковые, а вакансии; во-вторых, в проведении мягкой денежно-кредитной политики, направленной на поддержание предприятий и их работников, на сохранение выплат заработной платы, несмотря на падение производства, и т. п.; в-третьих, в сохранении коллективно-группового характера собственности, утвердившегося в ходе ваучерной приватизации. Известно, что в процессе ваучеризации победил так называемый второй вариант приватизации, по которому собственность на средства производства переходила в руки трудовых коллективов.

Анализ форм безработицы показывает, что безработицу на естественном уровне следует рассматривать как положительное явление в экономике, в то время как циклическую безработицу — как крайне негативное явление. Циклическая безработица ведет к снижению благосостояния об-

щества в виде потери ВВП и к снижению благосостояния индивидов из-за падения их доходов. Однако *общество в целом* несет бóльшие потери, чем *отдельные его индивиды*. Это объясняется тем, что работающий человек платит обществу налоги, в то время как безработный не только их не платит, но еще и находится на иждивении у общества, так как ему необходимо выплачивать пособие по безработице. В целом для общества потери от появления каждого безработного сверх естественного уровня складываются из трех элементов:

а) уменьшения дохода индивида;
б) пособия по безработице;
в) уменьшения налоговых поступлений.

Таким образом, безработица порождает серьезные **издержки** как для общества в целом, так и для отдельных его граждан (попавших в число безработных). Наличие безработных означает, что страна создает меньший объем национального продукта по сравнению с объемом при полной занятости. Это происходит оттого, что труд используется не в полной мере. Следовательно, в меньшей степени используются и другие факторы: производственные здания, оборудование, транспорт, природные ресурсы и т. п. В результате объем национального производства становится меньше того, какой мог бы быть при полном использовании производственных ресурсов. "Когда уровень безработицы повышается, это означает, что общество отказывается от всех тех товаров и услуг, которые могли бы произвести безработные, как если бы автомобили, дома, одежду и другие блага попросту топили в океане"[1].

В таблице 4-2 приводятся расчеты того, насколько за последние полвека в периоды высокой безработицы фактический ВВП США оказывался меньше потенциального. Как показывают цифры, экономические убытки имели место не только в годы Великой депрессии, но и в застойные для американской экономики периоды 1950-х, 1970-х и первой половины 1980-х гг.

Но от безработицы особенно страдают личные интересы работников, попавших в резервную армию труда. Как показывают экономические исследования, длительная безработица снижает уровень резервной заработной платы работников, после того как они находят работу (из-за потери квалификации, снижения уровня профессионализма, т. е. "ржавления" человеческого капитала). Другой опасностью для безработных, не работающих длительное время, является их полная непривлекательность на рынке труда. В результате при достижении определенного уровня безработицы высока вероятность ее сохранения на этом уровне. Экономисты называют это явление **эффектом гистерезиса,** который стал серьезной проблемой для западных стран в 1980-е гг.

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 599.

Таблица 4-2

Экономические издержки безработицы в США

Период	Средний уровень безработицы, %	Потери ВВП	
		в млрд. долл. в ценах 1987 г.	в % от среднего ВВП за период
Великая депрессия (1929 — 1933 гг.)	18,2	2850	38,5
"Вялые" 50-е (1954 — 1960 гг.)	5,2	46	0,3
Застойные 70-е и 80-е (1975 — 1984 гг.)	7,7	1354	3,6

Источник. *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 599.

Термин "гистерезис" позаимствован экономистами у физиков. Гистерезис имеет место, когда переменная подвергается временному внешнему воздействию и не возвращается к исходному значению даже после того, как внешнего воздействия уже не существует. Применительно к безработице гистерезис означает, что если уровень безработицы повышается, то он может и не вернуться к исходному значению даже после прекращения действия вызвавших его факторов. В этом случае будет наблюдаться рост естественной безработицы.

Безработица порождает также серьезные нравственно-психологические, социальные и политические проблемы, которые бывает очень трудно измерить количественно. Никакие деньги не могут адекватно выразить масштабы страданий и бедствий миллионов безработных. Они чувствуют себя ненужными и лишними людьми, у них формируется заниженная самооценка способностей и всех личностных качеств, что отрицательно сказывается на нравственном облике человека, вредит его психическому и физическому здоровью, подрывает устои семейной жизни и т. д. По расчетам американских ученых, повышение уровня безработицы на 1%, сохраняющееся в течение 6 лет, вызывает рост (в %) практически всех явлений современной "социальной патологии" в обществе:

общей смертности — на 2,0;
числа самоубийств — на 4,1;
числа убийств — на 5,7;
числа заключенных в тюрьмах — на 4,0;
числа психически больных — на 4,0[1].

[1] См.: Курс общей экономической теории / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. СПб., 1996. С. 316–317.

Наконец, высокая безработица, как показывает исторический опыт, может порождать серьезные политические катаклизмы. Так, в период Великой депрессии в ряде западноевропейских стран (Германия, Италия, Испания), а также в Японии демократические силы потерпели сокрушительное поражение на парламентских выборах и к власти пришли диктаторские, национал-социалистические и фашистские режимы, развязавшие впоследствии вторую мировую войну. В настоящее время мы являемся свидетелями активизации национал-патриотических, коммунистических и даже профашистских сил в России и некоторых других странах СНГ, причина которой также кроется в высокой безработице и обнищании значительной части населения.

Все это и многое другое дает основание практически всем экономистам и политикам относиться к безработице с большим опасением и быть единодушными в крайне отрицательной оценке ее последствий. Еще в конце 1930-х гг. Дж. Кейнс назвал безработицу "наиболее значительным пороком общества", поскольку она порождает множество других пороков. С тех пор прошло много времени, однако П. Самуэльсон и У. Нордхаус считают, что "высокая безработица по-прежнему продолжает отравлять существование современной смешанной экономики"[1]. Именно поэтому борьба с безработицей — одна из приоритетных задач макроэкономической политики государства.

4.4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

Рынок рабочей силы — специфический сектор экономики. Он отличается от всех рынков тем, что на нем перемещаются не товары из пластмассы, дерева или металла, а живые люди. Поэтому его регулирование имеет огромное социально-экономическое и политическое значение и составляет особую заботу государства. Однако задача государства — не обеспечить каждого желающего работой, так как это увеличивает инфляцию, а *удержать безработицу на естественном уровне*, что и означает достижение полной занятости.

Рассмотрим на примере **кривой Филлипса** последствия сокращения безработицы ниже естественного уровня. Новозеландский экономист О. Филлипс установил обратную зависимость между безработицей u и инфляцией π. На графике эта зависимость принимает форму кривой, выпуклой к началу координат (рис. 4-5).

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 597.

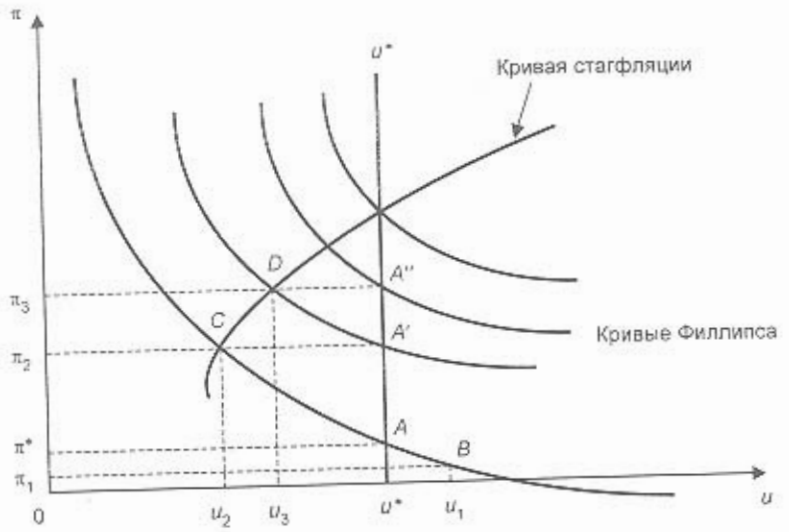


Рис. 4-5. Трансформация кривой Филлипса в кривую стагфляции

Кривая Филлипса показывает, что при повышении спроса на рабочую силу и сокращении безработицы уровень цен в экономике повышается. Таким образом, она дает упрощенную однофакторную модель инфляции, определяя ее как функцию безработицы. Кривая Филлипса показывает, что безработица ограничивает возможности роста заработной платы, а следовательно, издержек, которые влияют на уровень цен.

Многими экономистами кривая Филлипса рассматривалась в 60-е гг. как идеальное средство выбора альтернативных вариантов между инфляцией и безработицей. Однако монетаристы во главе с М. Фридменом пришли к выводу, что кривая Филлипса достоверно описывает связь между инфляцией и безработицей только *в коротком периоде*, когда сокращение безработицы невозможно без роста инфляции. *В длительном же периоде* кривая Филлипса трансформируется в **кривую стагфляции**, показывающую одновременный рост инфляции и безработицы.

Допустим, что естественный уровень безработицы в экономике изображает линия u^*u^*. Этому уровню на кривой Филлипса соответствует точка A, а значит, *ожидаемая инфляция* π^*. Предположим далее, что фактическая безработица выше естественной нормы и составляет u_1. При такой безработице инфляция будет на достаточно низком уровне π_1. Для сокращения потерь в экономике государство сокращает безработицу сначала до u^*, а затем до u_2 (путем увеличения предложения денег, расширения инвестиций и т. д.). За это приходится расплачиваться ростом уровня цен до π_2. Сложившуюся ситуацию отразит на кривой Филлипса точка C.

Однако на этом процесс не заканчивается. Через некоторое время профсоюзы потребуют провести индексацию заработной платы, в ответ на что предприниматели сократят часть рабочих (в целях недопущения роста издержек). Безработица вернется к своему естественному уровню, и кривая Филлипса сдвинется вправо, проходя через точку A'.

Если государство предпримет новые шаги по сокращению безработицы до уровня u_3, то уровень инфляции уже составит π_3. На кривой Филлипса комбинации u_3, π_3 будет соответствовать точка D. После индексации заработной платы и сокращения занятости до u^* кривая Филлипса снова сдвинется вправо и пройдет через точку A''. Дальнейшие подобные действия государства будут вызывать аналогичные последствия: за каждой попыткой сократить безработицу будет следовать рост цен и возвращение безработицы к естественной норме[1].

Таким образом, мы видим, что законы экономики оказываются сильнее желания и воли государства. Своими действиями государство провоцирует не только рост цен, но и повышение безработицы, попадая в результате в порочный круг **стагфляции** (кривая, проходящая через точки C, D и далее). Это значит, что борьба с безработицей за счет инфляции не может дать желаемых результатов, и об этом свидетельствует как российский опыт 90-х гг., так и мировая практика. Если государство будет стремиться как можно больше сократить уровень безработицы, то вслед за инфляцией ухудшится состояние платежного баланса, упадет конкуренция, замедлятся темпы экономического роста. В конечном счете все это постепенно сведет на нет и сами усилия по борьбе с безработицей. Поэтому при проведении подобного политического решения государство должно особенно тщательно взвешивать все "за" и "против" своих действий. Опыт большинства западноевропейских стран показывает, что все правительства независимо от их партийной принадлежности при попытке снизить уровень безработицы ниже 5% испытывали впоследствии большие трудности[2].

Отсюда следует, что государственная политика в области занятости должна строиться исходя прежде всего из *определения типа безработицы*: государство должно бороться не с любой безработицей, а *лишь* с циклической.

Далее, при выработке конкретных приемов по сокращению безработицы и увеличению занятости допустимо использование любых *инфляционно безопасных методов*:

а) снижение налоговых ставок на бизнес;
б) совершенствование системы информации о свободных рабочих местах;
в) создание и улучшение деятельности бирж труда;

[1] Ф. Хайек считал, что при новом уровне цен безработица растет даже выше естественного уровня.

[2] См.: *Харвей Дж.* Постигаем экономику. М., 1997. С. 338.

г) развитие системы переподготовки кадров;
д) создание условий для развития малого и среднего бизнеса;
е) разработка особых целевых программ трудоустройства молодежи, женщин и работников реструктурируемых отраслей.

Основные выводы

1. **Безработица** — это неполное использование трудовых ресурсов (и капитала), в результате чего фактический объем национального производства оказывается ниже его потенциального уровня.

2. **Уровень безработицы** рассчитывается как процентное отношение числа безработных к общей численности рабочей силы. В состав рабочей силы включаются как занятые работники, так и безработные. Определение числа безработных в разных странах осуществляется на основе разных методик, поэтому страновые различия в уровнях безработицы отчасти связаны с этим обстоятельством. Однако и в рамках одной страны безработица никогда не бывает равномерно распределенной среди ее населения. Имеются региональные, возрастные, половые, национально-этнические и некоторые другие различия.

3. Безработица возникает по разным **причинам,** в зависимости от которых ее можно разделить на несколько групп:
   а) вызванную избытком народонаселения (мальтузианство);
   б) обусловленную ростом органического строения капитала (марксизм);
   в) связанную с нежеланием работать за низкую заработную плату (неоклассики);
   г) обусловленную недостаточностью совокупного спроса (кейнсианцы).

4. В современных условиях для объяснения безработицы чаще всего используется кейнсианская модель безработицы. **В неоклассической модели** безработица определяется через функцию спроса на рабочую силу и функцию ее предложения, где в качестве цены труда выступает *реальная* заработная плата. Модель показывает, что все желающие работать могут найти работу при сложившейся на рынке ставке заработной платы. А это значит, что механизм рыночной экономики способен использовать все трудовые ресурсы и обеспечить *полную занятость*, но лишь при рыночном уровне заработной платы. Однако если рабочие не согласны трудиться за предлагаемую плату или если профсоюзы будут требовать ее повышения выше рыночного уровня, предприниматели не смогут удовлетворить их желания, поскольку спрос на труд определяется его предельной производительностью. Следовательно, в неоклассической модели безработица носит сугубо *добровольный* характер, поскольку означает сознательный отказ работников от продажи труда за низкую заработную плату.

5. **В кейнсианской модели** безработица выглядит *как форма макроэкономической нестабильности* и непосредственно вытекает из нехватки совокупного спроса на товары и услуги, вследствие чего фирмы сокращают

спрос на рабочую силу (и другие факторы производства). Используя равновесный анализ, Дж. Кейнс показал, что *предложение труда* определяется величиной *номинальной*, а не реальной заработной платы, как полагали неоклассики. *Спрос же на труд* является функцией *реальной* заработной платы, которая изменяется при изменении уровня цен. При возросших ценах будет куплено меньше товаров и услуг, что приведет к снижению их выпуска, а значит, к увольнению части работников. Следовательно, в кейнсианской модели уровень занятости зависит не столько от работников, сколько от предпринимателей, предъявляющих спрос на труд, который определяется *не ценой труда, а величиной эффективного спроса на товары и услуги*. Исходя из этого, кейнсианцы делают вывод о *вынужденном* (недобровольном) характере безработицы в рыночном хозяйстве.

6. Безработица принимает разные **формы** в зависимости от причин, вызывающих ее. **Фрикционная безработица** возникает вследствие того, что определенная часть рабочей силы находится в состоянии смены работы, места жительства, поиска работы после окончания учебы, незанятости по причине рождения ребенка, ухода за больными родственниками и т. п. **Структурная безработица** является следствием изменения в структуре спроса на труд, которое вызывает несоответствие между спросом работников определенной квалификации в данном районе и предложением их или расхождение между предложением рабочих и спросом на них по регионам. Если бы заработная плата была абсолютно гибкой и издержки межпрофессиональной или территориальной мобильности рабочей силы были низки, механизм действия рынка быстро устранил бы этот вид безработицы.

   В отличие от этих двух форм, составляющих *уровень естественной безработицы*, **циклическая безработица** порождена низким уровнем совокупных расходов в экономике, т. е. фазами спада и депрессии делового цикла. Именно поэтому рост циклической безработицы ведет к экономическим потерям в обществе, которые измеряются методом, предложенным А. Оукеном. **Закон Оукена** гласит, что каждый процент безработицы выше естественного уровня ведет к недопроизводству ВВП на 2,5–3% (в России — 5%). Фактический ВВП, достигаемый при естественном уровне, называется *потенциальным*, что свидетельствует о производственных возможностях экономики.

7. Безработица порождает не только экономические потери в виде недопроизводства ВВП, но и социальные, нравственно-психологические и даже политические **издержки.** От безработицы страдают личные интересы работников и их семей, рушатся судьбы и надежды миллионов людей, растут показатели таких явлений "социальной патологии", как смертность, убийства и самоубийства, грабежи, нервно-психические и другие болезни и т. п. Высокая и продолжительная безработица, сопровождаемая обнищанием широких слоев населения, может приводить к установлению диктаторских, национал-патриотических и фашистских режимов. Все это ставит борьбу с безработицей на одно из центральных мест в системе государственного макроэкономического регулирования экономики.

8. Существуют разные **способы борьбы с безработицей.** Можно использовать политику стимулирования инвестиций, особенно в малый и средний бизнес, можно увеличить государственные расходы или содействовать росту потребительских расходов. Однако все эти шаги принесут пользу лишь при снижении безработицы до уровня естественной нормы. Дальнейшее увеличение занятости обернется сначала ростом уровня цен, а затем возвращением безработицы к уровню естественной безработицы, т. е. *стагфляции*. Впоследствии ухудшатся и макроэкономические показатели, что сведет на нет все усилия по борьбе с безработицей. Поэтому государственная политика в области занятости должна строиться прежде всего на учете *типа безработицы*, а также на принятии мер по борьбе *лишь* с циклической безработицей, которые, в свою очередь, не должны провоцировать ускорение инфляции.

Вопросы и задания для повторения

1. Дайте определение безработицы и обоснуйте, кого следует включать в состав безработных.
2. Каковы причины безработицы в рыночной экономике?
3. Почему рыночный механизм не может обеспечить полную занятость ресурсов?
4. Чем отличаются взгляды на проблему безработицы представителей разных экономических школ?
5. Почему наличие в обществе фрикционной и структурной безработицы рассматривается как полная занятость?
6. Президент обещает увеличить пособия по безработице и снизить безработицу при полной занятости с 6,0 до 5,5%. Прокомментируйте совместимость этих действий.
7. Почему при циклической безработице потери общества превосходят потери граждан, оказавшихся без работы?
8. Является ли следующее утверждение верным, неверным или сомнительным?

   "Увеличение размера пособий по безработице увеличивает среднюю продолжительность безработицы. Следовательно, политика увеличения размера пособий по безработице нежелательна с социальной точки зрения".

   Обоснуйте свой ответ.
9. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что резервная заработная плата безработных уменьшается с увеличением периодов их безработицы, т. е. чем дольше они остаются безработными, тем ниже их резервная заработная плата. Обоснуйте, почему это можно считать правильным.
10. В 70-е гг. Швеция разработала несколько новых стратегий для рынка труда, влияющих на увольнения. Три из них заслуживают особого внимания:
    а) предприятия, которые при спаде производства, вместо того чтобы увольнять работников, организовали для них обучение по месту работы, получали государственные субсидии;
    б) все работники должны были получать уведомление об увольнении по крайней мере за месяц (на некоторых предприятиях их уведомляли даже за 2–3 месяца);

в) уволенные работники должны были пользоваться приоритетным правом при появлении у прежнего работодателя новых рабочих мест.

Какие вероятные последствия могут иметь эти стратегии, вместе взятые, для заработной платы, занятости и безработицы в долгосрочном периоде?

Тесты и задачи

1. Безработица в рыночной экономике может быть результатом:
   а) нежелания трудиться при существующей на рынке ставке заработной платы;
   б) превышения совокупного предложения над совокупным спросом;
   в) изменения структуры спроса на товары и услуги;
   г) всех указанных причин.

2. В соответствии с классической теорией занятости существует только:
   а) фрикционная безработица;
   б) структурная безработица;
   в) циклическая безработица;
   г) добровольная безработица;

3. В кейнсианской теории занятости утверждается, что:
   а) необходимы естественные методы регулирования численности населения;
   б) равновесие рынка гарантирует полную занятость;
   в) безработица вырастает из внутренних законов рынка;

4. Каким должен быть экономический рост, чтобы сократить фактическую безработицу с 8 до 6% в течение одного года (при условии, что число Оукена составляет 2,5)?

5. Как вы думаете, в каком случае общество понесет бóльшие потери (или они одинаковы)?
   а) при 3%-й безработице, когда незанятые остаются без работы 1 год;
   б) при 6%-й безработице, когда незанятые остаются без работы в среднем 6 месяцев.

6. В условиях полной занятости уровень фрикционной безработицы должен:
   а) равняться 0;
   б) быть менее 1%;
   в) быть меньше, чем уровень циклической безработицы;
   г) быть таким, чтобы выполнялись пункты а) — в);
   д) быть таким, чтобы не выполнялись пункты а) — г).

7. В таблице приведены данные, характеризующие объемы фактического и потенциального ВВП (млрд. долл.).

В 1995 г. экономика развивалась в условиях полной занятости при уровне безработицы 6%.

Год	Потенциальный ВВП	Фактический ВВП
1995	3000	3000
1996	3800	3705
1997	4125	3712,5

Рассчитайте по данным, относящимся к 1996 г.:
   а) разницу между фактическим и потенциальным объемом ВВП (в абсолютном и относительном выражении);
   б) используя закон Оукена, определите уровень безработицы в 1996 г. (при условии, что число Оукена равно 2,5).

8. Рассчитайте по данным, приведенным в таблице предыдущей задачи, но относящимся к 1997 г.:
   а) разницу между фактическим и потенциальным объемом ВВП (в абсолютных цифрах и в процентах);
   б) используя закон Оукена, определите уровень безработицы в 1997 г. (число Оукена составляет 2,5).

Ответы:

1. г); **2.** г); **3.** в); **4.** 7.5%; **5.** а); **6.** д); **7.** а) –95; 97,5%; б) 1%; **8.** а) –412,5, 90%; б) 4%.

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 3. М., 1997.

Макроэкономика. 2-е изд. Гл. 7. СПб., 1997.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 16. М., 1996.

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15-е изд. Гл. 29. М., 1997.

* * *

Гребенников П. И. Макроэкономика: Сборник задач и тестов. Тема 6. СПб., 1995.

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Под ред. Ю. А. Огибина. Тема 16. СПб., 1997.

Экономическая теория: Задачи, логические схемы, методические материалы / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. СПб., 1996.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 5

ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

5.1. СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ИЗМЕРЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ
5.2. ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
5.3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ
5.4. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Ключевые понятия

Антиинфляционная политика • галопирующая инфляция • гиперинфляция • градуирование • золотой стандарт • инфляционные ожидания • инфляционный налог • инфляция • инфляция издержек • инфляция спроса • открытая инфляция • подавленная инфляция • ползучая инфляция • политика цен и доходов • последствия инфляции • сеньораж • темп инфляции • шоковая терапия • эффект Танзи — Оливера

Цель данной главы состоит в том, чтобы рассмотреть вторую форму макроэкономической нестабильности — инфляцию. При анализе безработицы были не только выявлены ее причины, формы и последствия, но и показаны возможные пути повышения занятости. Однако, как показывает мировой опыт, борьба с безработицей может сопровождаться повышением темпа инфляции, а преодоление инфляции — ростом безработицы. Поэтому для правильного понимания глубинной связи между безработицей и инфляцией, а также выбора таких мер обуздания инфляции, которые позволяют достичь желаемых макроэкономических результатов, требуется специальное исследование природы и последствий инфляции.

5.1. СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ИЗМЕРЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ

Термин **инфляция** (в переводе с латинского — *вздутие)* впервые стал употребляться в Америке в период Гражданской войны 1861—1865 гг. Однако проявления инфляции известны людям с тех пор, как в хозяйственном обмене начали широко использоваться деньги. Гораздо раньше возникновения этого термина появились и первые научные концепции инфляции.

Родоначальником теории инфляции можно считать шотландского экономиста и государственного деятеля **Дж. Ло,** предпринявшего в начале XVIII в. одну из первых в Европе попыток ввести в обращение бумажные деньги. В своей наиболее известной работе "Деньги и торговля, рассматриваемые с предложением об обеспечении нации деньгами" (1705 г.) Дж. Ло предлагал организовать выпуск бумажных денег для обогащения страны.

Логика его рассуждений была проста. Он считал, что золото и серебро приобретают дополнительную ценность, выступая в роли денег, т. е. когда используются в процессе обращения. Поэтому он полагал, что бумажные деньги, выполняя такую же общественную функцию, как и благородные металлы, увеличивают богатство нации и ведут к росту деловой активности населения. В этой связи Дж. Ло отвергал тезис меркантилистов о том, что богатство страны в его денежной форме может возрастать лишь благодаря превышению экспорта над импортом.

Со своим финансовым проектом обогащения за счет выпуска бумажных денег Дж. Ло обращался к различным европейским правительствам, но встретил поддержку лишь в придворных кругах Франции. Здесь ему была разрешена в 1716 г. организация частного банка, который после ряда удачных операций стал в 1718 г. государственным, его бумаги гарантировались именем короля. Чтобы стимулировать внедрение банкнот, обращение металлических монет было сначала ограничено, а затем и совсем запрещено. Став в начале 1720 г. министром финансов Франции, Дж. Ло издал распоряжение о возможном обмене бумажных денег на золотые и серебряные монеты. Однако когда такое требование последовало, его выполнение на практике оказалось невозможным вследствие чрезмерного выпуска бумажных денег.

Вскоре банк объявил себя банкротом — бумажные деньги упали до десятой части их стоимости. Многие даже крупные состояния были разорены, уцелела лишь земельная собственность. Все это привело к катастрофической инфляции, которая в конечном счете уничтожила и саму *систему Ло.*

Печальный конец экспериментов Ло сыграл известную роль в последующем утверждении учения физиократов, проповедовавших производи-

тельную роль лишь сельскохозяйственной деятельности. "Возникновение физиократии, — писал К. Маркс, — было связано как с оппозицией кольбертизму, так и, в особенности, со скандальным крахом системы Ло"[1].

В других странах и в другое время были свои причины инфляции: изнашивание монет; умышленная их "порча" государственной властью для уменьшения массы драгоценного металла по сравнению с тем количеством, которое чеканилось на монете; массовый завоз золота и других благородных металлов из Америки, вызвавший "революцию цен" на европейских рынках.

В докапиталистическую эпоху инфляция протекала медленно и не вызывала сколько-нибудь серьезных социально-экономических катаклизмов. С переходом к капитализму положение изменилось. При капитализме радикально меняются природа и роль денег в экономическом процессе[2]. Если прежде деньги выступали как промежуточный момент товарной сделки и как средство накопления богатства, то теперь главная роль денег состоит в том, что они необходимая предпосылка кругооборота капитала и его неотъемлемый элемент. Деньги становятся нужны, чтобы запустить в работу производительный капитал, придать ему движение и постоянно поддерживать это движение, для чего им самим требуется постоянно быть в движении. В ходе этого движения ценность капитала возрастает, а это значит, что в адекватной мере должна возрастать и сумма денег, в которой эта ценность выражается.

Золото оказывается непригодным для выполнения этой задачи, так как его попросту не хватает. Все больше и больше золота приходится добывать только для того, чтобы чеканить из него монеты и пускать их в обращение. Поэтому с самого возникновения капитализм создает и ставит себе на службу в растущих масштабах кредитные деньги (сначала векселя, затем банкноты), которые успешно обслуживают все большую часть расчетов вместо золота. Золото же используется в качестве базы для развития кредитных денег. Ему отводится роль гаранта ценности кредитных денег путем их разменности на золото.

Однако в XX в. кредитные деньги лишаются своего "золотого якоря": в начале века ликвидируется так называемый золотой стандарт в национальной экономике, во второй его половине золото прекратило использоваться в качестве мировых денег. В результате ценность кредитных денег стала формироваться непосредственно на основе обращения стоимости соответствующего количества товарной массы. Иначе говоря, после устранения золота из денежной системы приобретение каждой денежной единицей ценности прямо зависит от объема и структуры благ товарного мира, ценность которых выражают деньги. Это означает, что *покупательная способность денег формируется теперь на основе соотношения денежной и товарной массы.* Если денег в экономике становится больше, чем товаров, ценность денежной единицы падает. Это и есть **инфляция.** Оборотной стороной падения ценности денег в рыночной экономике является *рост товарных цен.* В командной системе, где цены на товары контролируются административными органами, падение покупательной способности денег проявляется в *дефиците материальных благ.*

Таким образом, **изменение природы денег, превращение ее из товарной в кредитную, привело к тому, что в XX в. инфляция стала массовым явлением, приобрела интернациональный характер, стала оказывать разрушительное воздействие на все стороны экономических отношений.**

Кроме того, важным фактором ускорения инфляции в XX в. явился стремительный *рост государственных расходов,* который предсказывал А. Вагнер. Для их финансирования государство, используя свое монопольное положение на эмиссию денег, стало все чаще прибегать к услугам печатного станка, что увеличивало наличную денежную массу сверх потребностей товарного обращения.

Следующая причина ускорения инфляции — массовое развитие и упрочение *монополий профсоюзов,* которая резко ограничивает возможности рыночного механизма определять приемлемую для экономики ставку заработной платы. Наконец, в современных условиях инфляционным фактором выступает и монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в отраслях так называемого первого передела (сырье, топливо, энергия).

Все это привело к тому, что цены на протяжении всего XX в. шли стремительно вверх. Например, в США за этот период они выросли почти в 35 раз. В то время как в предшествующие времена их рост был крайне медленным: уровень цен в 1905 г. здесь находился примерно на уровне 1860 г.

Инфляция измеряется с помощью *индекса потребительских цен,* который рассчитывается по отношению к базовому периоду. **Темп инфляции** можно определить следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{Индекс цен текущего года} - \text{Индекс цен базового года}}{\text{Индекс цен базового года}} \times 100\%.$$

Существует и такой способ измерения инфляции, как *правило величины 70.* Он позволяет посчитать число лет, на протяжении которых происходит удвоение уровня цен. Например, в России в 1992 г., когда среднегодовая инфляция составила около 2600%, цены удваивались практически каждые 10 дней. В 1993 г., при сокращении инфляции до 1000%, удвоение цен происходило на протяжении 26 дней.

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 1. С. 31.

[2] См.: *Портной М.* Деньги: их виды и функции. Гл. 2, 3. М., 1998.

При такой инфляции, разумеется, деньги утрачивают все или часть своих функций. В крайнем своем проявлении инфляция приводит к потере доверия к денежным знакам и к возрождению натурального (бартерного) обмена, что и имело место в российской экономике в первой половине 90-х гг.

Таким образом, если обобщить все сказанное выше, то следует отметить, что инфляция — продукт развития денежного хозяйства и представляет собой *монетарное явление:* происходит обесценивание денег вследствие того, что в экономике их становится больше, чем нужно для обслуживания товарного хозяйства. Суть такого явления можно выразить известной фразой, встречающейся во многих учебниках экономической теории: "Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров".

Зародившись на денежном рынке, метастазы инфляции проникают дальше — на товарные рынки, рынок капитала, рынок рабочей силы, поражая в конечном счете весь экономический организм. Это означает, что при запущенной инфляции уже недостаточно нормализации ситуации на одном только денежном рынке — нужны действия в сферах инвестиций, производства, трудовых отношений.

Вывод в том, что инфляция зарождается на базе дисбаланса спроса и предложения в денежной экономике и проявляется в росте общего уровня цен при снижении покупательной силы денег, вытекает из формулы обмена количественной теории денег:

$$MV = PY,$$

где P — уровень цен;
M — денежная масса;
V — скорость обращения денег;
Y — объем ВВП.

Из данной формулы следует, что уровень цен прямо пропорционален совокупным расходам покупателей на приобретение производимых благ MV и обратно пропорционален реальному объему производства Y:

$$P = MV/Y.$$

Отсюда можно вывести три дополнительные причины инфляции:

а) рост денежной массы;
б) повышение скорости обращения денег;
в) падение объемов выпуска продукции.

Первая — **рост денежной массы** в экономике — может быть следствием ошибочной денежно-кредитной политики Центрального банка (ЦБ), а также бюджетного дефицита, толкающего государство на выпуск дополнительных денег. Опыт показывает, что почти во всех странах инфляция порождается дефицитом государственного бюджета. Правительство печатает новые деньги, так как это прежде всего альтернатива получения налогов.

Доход от печатания денег получил название **сеньораж** (в средневековой Европе феодалы имели право чеканить монету на своей территории). В наши дни это право принадлежит государству, и оно им иногда пользуется. Печатая деньги для финансирования своих расходов, государство увеличивает предложение денег. На эти деньги оно может что-то приобрести. Но чем больше приобретает государство, тем меньше остается населению: население будет покупать меньше по причине инфляции, которая делает его беднее.

В результате дополнительной эмиссии количество денег, необходимое для покрытия бюджетного дефицита, изменится. Обозначим это изменение за определенный период $\Delta M/\Delta t$ буквой $\dot{M}$. Тогда

$$\dot{M} = G - T,$$

где G — расходы государства;
T — налоговые поступления.

Когда государство печатает новые деньги, оно сокращает стоимость имеющихся запасов денег в обществе, так как это приводит к росту товарных цен. Подобное явление экономисты называют **инфляционным налогом,** поскольку инфляция является налогом на наличные деньги.

Доход государства от сеньоража в разных странах различен. Например, в США он составляет 3% общего объема доходов, в европейских странах — до 10%, а в ряде латиноамериканских стран нередко является основным источником доходов казны. По оценкам МВФ, во второй половине 1992 г. сеньораж в России составил 38% дохода наших хозяйств или 15% ВВП. Инфляционный налог был достаточно высоким до середины 1994 г. и лишь после этого начал снижаться.

Анализ показывает, что инфляционный налог равен количеству напечатанных денег. Если первоначальный объем денежной массы в экономике составлял величину M, а уровень инфляции — π, то общество потеряет πM своего богатства:

$$\text{Инфляционный налог} = \pi M.$$

Исходя из того что в долгосрочном периоде π определяется темпом роста денежной массы (так как $P = MV/Y$), то уровень инфляции можно представить как $\pi = \dot{M}/M$. Следовательно:

$$\text{Инфляционный налог} = \pi M = (\dot{M}/M) \times M = \dot{M}.$$

Эта формула показывает, что инфляционный налог в точности равен бюджетному дефициту, поскольку мы исходим в своих рассуждениях из

того, что государство увеличило количество денег M для покрытия бюджетного дефицита.

При значительном бюджетном дефиците, покрываемом дополнительной эмиссией, инфляция может приобретать стремительные темпы и форму **гиперинфляции.** При такой инфляции происходит резкое обесценивание всех доходов, в том числе налоговых поступлений, что еще больше усугубляет проблему бюджетного дефицита. Таким образом, гиперинфляция, с одной стороны, возникает в результате бюджетного дефицита, с другой — усугубляет его еще больше. Это явление получило название **эффекта Танзи — Оливера.**

Второй важнейшей причиной, определяющей темп инфляции, выступает **скорость денежного обращения** V. Классическое уравнение инфляции $P = MV/Y$ не означает, что темпы инфляции совершенно точно равны темпам прироста денежной массы в данный период. Это было бы так, если бы скорость денежного обращения V и реальный объем производства оставались постоянными. На коротких промежутках времени при быстром росте денежной массы влияние других факторов оказывается малозаметным, и она становится решающим фактором.

Однако если темпы роста денежной массы контролируются ЦБ, то значение фактора скорости денежного обращения для темпов инфляции возрастает. Особенно заметным это влияние оказывается во время резкого перехода из одного макроэкономического состояния в другое (например, от низких темпов инфляции к высоким или, наоборот, от высоких к низким).

В российской экономике резкий рост скорости обращения денег наблюдался в январе 1992 г. — с 1,4 до 5,7 раза в расчете на год, что явилось неизбежным следствием либерализации цен и перехода от неценовой инфляции (дефицит) к высокой ценовой инфляции (рост уровня цен). Это подтверждает отмеченную выше закономерность: повышение темпов инфляции означает увеличение инфляционного налога на денежные средства, снижение их покупательной способности, что усиливает склонность обладателей денег как можно скорее от них избавиться и, следовательно, ведет к повышению скорости обращения денег.

С 1992 г. до середины 1994 г. скорость обращения денег в российской экономике стабильно возрастала, увеличившись за этот период вдвое — до 11,4 раза. Именно этим во многом объясняется тот факт, что заметное сокращение темпов прироста денежной массы в течение данного времени не приводило к снижению темпов инфляции.

Подобно тому как при переходе от низкой инфляции к высокой скорость обращения денег *растет*, демонстрируя низкий спрос на национальную валюту, в случае обратного перехода — от высокой инфляции к низкой — спрос на национальную валюту возрастает и скорость денежного обращения, следовательно, *падает*. Такая ситуация стала наблюдать-

ся в России с конца 1995 г., когда ежегодный прирост денежной массы в 20–30% не приводит к адекватному увеличению темпов инфляции, и в течение этого времени рост денежной массы опережает темпы инфляции (например, в 1996 г. прирост денежной массы составил 28%, а темп инфляции — 18%, в 1997 г. — соответственно 33 и 12%).

Это связано с заметным падением инфляционных ожиданий, ростом сбережений населения, а значит, с действительным сокращением скорости денежного обращения.

Третьей причиной инфляции является **сокращение реального объема национального производства.** Оно может быть обусловлено ростом заработной платы, ведущим к повышению издержек производства, циклическим спадом в экономике, структурной перестройкой промышленности, разрывом хозяйственных связей и т. д.

Сокращение реального объема производства при стабильном уровне денежной массы приводит к повышению темпов инфляции, так как меньшему объему товаров и услуг противостоит прежнее количество денег. Однако эта причина по сравнению с первыми двумя не играет существенной роли в инфляционном процессе. Так, если в России за 1990-е гг. производство сократилось примерно в 2 раза, то рост уровня цен в течение этого периода составил тысячи процентов. Значит, основная причина инфляции — рост денежной массы и скорости обращения денег. Он вызывает так называемую *инфляцию спроса.* Падение производства обусловливает *инфляцию издержек.*

Источником инфляции может быть **высокий уровень монополизма** в экономике, а также **рыночная власть государства,** реализующаяся в административном повышении цен. При анализе причин возникновения инфляции следует иметь в виду и такой фактор, как **инфляционные ожидания.** Они могут порождать инфляцию или обусловливать ее сохранение даже в том случае, когда объективные причины инфляции (рост денежной массы, падение производства) перестают действовать.

5.2. ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В зависимости от того, какие формы принимает инфляционное неравновесие рынков, различают открытую и подавленную (скрытую) инфляцию. Впервые в научный оборот эти понятия ввел шведский экономист **Б. Хансен. Открытая** инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен, **скрытая** — в усилении дефицита товаров и услуг. В рыночной экономике инфляция носит открытый (ценовой) характер, в командно-административной — подавленный. До 1992 г. инфляция в России была подавленной.

В зависимости от темпов роста открытая инфляция может протекать с разной скоростью. В связи с этим экономисты различают:

- **ползучую инфляцию,** когда рост цен составляет 3–4 % в год;
- **галопирующую,** когда инфляционные тенденции принимают стремительный характер и годовой рост цен составляет десятки и сотни процентов;
- **гиперинфляцию** — цены растут астрономическими темпами, достигая многих тысяч процентов в год.

Четкую границу между галопирующей инфляцией и гиперинфляцией определить очень трудно, однако формальный критерий существует. Он был введен американским экономистом, учеником М. Фридмена **Ф. Каганом,** предложившим считать началом гиперинфляции месяц, в котором рост цен впервые превысил 50%, а концом — месяц, предшествующий тому, в котором рост цен падает ниже этой отметки и не достигает ее вновь по крайней мере в течение года. В пересчете на год по принципу сложного процента такая инфляция будет развиваться с годовым темпом порядка 13 000%.

Гиперинфляция случается редко, однако она имела место в Германии в начале 20-х гг., в Греции и Китае в период второй мировой войны. Гиперинфляция была в Боливии в 1984—1985 гг., а также Перу, Аргентине, Бразилии, Никарагуа, Грузии в 1992—1993 гг. В 1994 г. в Югославии среднемесячный уровень инфляции составил 1660%, и за год цены выросли на 310 млн. процентов[1]. Наиболее высокий из всех известных уровень гиперинфляции наблюдался в Венгрии (август 1945 — июль 1946 г.), когда уровень цен за год вырос в $3{,}8 \times 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз[2].

Общую картину развития инфляции в 80-е гг. в разных группах стран можно получить из табл. 5-1.

Приведенные данные показывают, что особенно высокие темпы инфляции в 80-е гг. наблюдались в странах Латинской Америки. Они могут быть объяснены главным образом большим и устойчивым бюджетным дефицитом, который *монетизируется* ЦБ, т. е. оплачивается с помощью печатного станка. Такой путь финансирования бюджетного дефицита был обусловлен огромным внешним долгом латиноамериканских государств, ограничивавшим возможности правительств прибегать к дальнейшим заимствованиям.

В этих условиях эмиссионное финансирование представляется на первый взгляд как наиболее подходящая мера покрытия разницы между расходами и доходами государства, так как печатание денег ничего не стоит. Оно обеспечивает государству доход в виде сеньоража, о котором говорилось в предыдущем параграфе. Однако специфика этого дохода заключается в том, что он в точности равен потере дохода домашними хозяйствами, которые вынуждены оплачивать государственные расходы *инфляционным налогом.* Иначе говоря, в результате эмиссионного финансирования бюджетного дефицита инфляция снижает реальную стоимость денежных запасов и домашним хозяйствам приходится увеличивать сбережения только для того, чтобы пополнить реальные денежные остатки до желаемого уровня.

[1] См.: Вопросы экономики. 1995. № 8. С. 107.

[2] См.: *Лейард Р.* Макроэкономика. М., 1994. С. 33.

Таблица 5-1

Инфляция в отдельных регионах (1981 — 1990 гг.), %

Регионы	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Индустриальные страны	8,8	7,4	5,2	4,4	3,7	3,4	3,0	3,3	4,0	4,1
Развивающиеся страны	10,7	6,4	6,6	6,1	6,0	8,7	9,5	14,4	11,7	7,9
Латиноамериканские страны	59,7	67,1	108,7	133,5	145,1	87,8	130,9	286,4	533,1	768,0

Источник. *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Макроэкономика: Глобальный подход. М., 1996. С. 366.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. В ее формировании непосредственное участие принимают покупатели, поэтому такую инфляцию еще называют *инфляцией покупателя.* Впервые она была исследована в рамках *кейнсианского анализа.*

Инфляция спроса может вызываться ростом денежной массы (монетарный импульс), увеличением государственных расходов и/или частных ин-

вестиций, а также адаптивными инфляционными ожиданиями, усиливающими скорость денежного обращения.

На начальной стадии инфляции спроса цены увеличиваются медленно, отставая, как правило, от темпов приращения денежной массы. Это связано с тем, что в этот период увеличение спроса сопровождается ростом национального дохода и занятости (пока существуют не использованные производственные факторы: средства производства, рабочая сила, сырье). Кроме того, с увеличением доходов усиливается склонность к сбережению, появляется надежда на покупку товаров отложенного спроса, а также сохраняется "денежная иллюзия" (И. Фишер) — взгляд на инфляцию как на временное явление. Все это сдерживает скорость обращения денег.

На основной стадии инфляции, если денежная масса продолжает увеличиваться, цены "срываются с цепи" — происходит резкое ускорение темпов их роста, которое усиливается из-за быстрого обращения денег. Падение покупательной силы денег побуждает их владельцев во что бы то ни стало превратить деньги в товары. В результате инфляция воспроизводит себя во всевозрастающих масштабах.

При стремительном росте цен денег требуется все больше и больше, и, когда их обесценение перекрывает увеличение денежной массы, наступает *критическая точка инфляции*. Она означает отставание темпов роста производства от темпов обращаемости денег.

Для каждой социальной группы существует своя критическая точка инфляции. Первыми ее достигают пенсионеры и студенты, за ними идут служащие и наемные работники, мелкие производители и, наконец, крупные предприниматели. Существует критическая точка и для государства: обесцениваются налоги, уменьшается прибыльность каждой новой эмиссии, что в конечном счете подрывает основы национальной экономики.

Однако на этом процесс не заканчивается. Со временем экономика достигает полной занятости, когда дальнейшее расширение производства уже невозможно (рис. 5-1). В этом случае доходы остаются неизменными, а избыточный спрос еще сильнее раскручивает инфляционную спираль. Сталкиваясь с постоянным ростом цен, потребители вынуждены увеличивать текущее потребление в ущерб сбережениям и тем самым еще сильнее провоцируют очередное подорожание. Дефицит сбережений создает дополнительные трудности для новых инвестиций, а значит, для развития производства и предложения товаров.

Вторая форма открытой инфляции — рост издержек, который также приводит к повышению уровня цен. Этот процесс получил название **ИНФЛЯЦИИ ИЗДЕРЖЕК.**

Объяснение инфляции издержками впервые было предпринято во второй половине 50-х гг., когда кейнсианская версия о том, что инфляция может быть лишь при полной занятости, не подтвердилась действи-

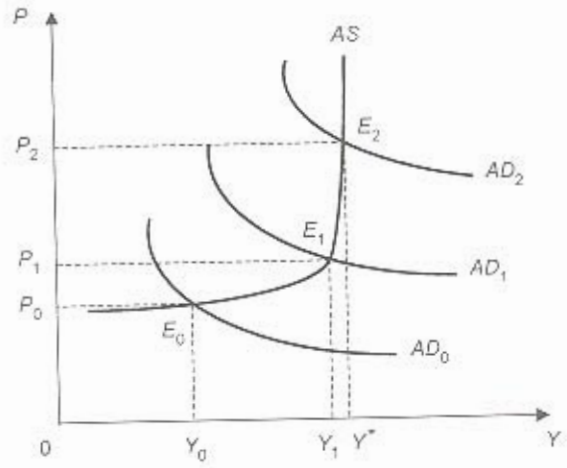


Рис. 5-1. Модель роста цен на основе увеличения совокупного спроса *AD*

тельностью: в большинстве стран инфляция сочеталась с безработицей и сокращением производства.

Теория инфляции, обусловленная ростом издержек, объясняет рост цен *двойной монополией*. На рынке сталкиваются, с одной стороны, олигополистические фирмы, а с другой — олигополистические профсоюзы. Инициатором инфляции может быть как одна, так и другая стороны, борющиеся за увеличение своей доли в национальном доходе. Под давлением профсоюзов повышается заработная плата, которая, однако, не отражает рост производительности труда, поэтому, чтобы не сократилась прибыль, предприниматели вынуждены пойти на повышение цен. Предприниматели могут делать и упреждающий удар: закладывать в цены издержки плюс определенный процент на возмещение предполагаемой инфляции. Американский экономист **Г. Эккли** назвал такого рода явления *"ценовой накидкой"* (когда профсоюзы требуют сегодня завтрашней заработной платы, а фирмы добавляют свой процент к цене продукции).

Инфляция издержек может формироваться *на основе роста цен на сырье и энергию*. Сырье дорожает, так как изменяются условия добычи, транспортировки, растут цены на импортное оборудование и т. д. Классическим примером подобного процесса может служить нефтяной кризис 70-х гг., когда мировая цена на нефть с 1,8 долл. за баррель поднялась до 32 долл. за баррель. Видимо, и в России определенная доля роста уровня цен в 90-е гг. приходилась на инфляцию издержек, в частности, за счет удорожания нефти, газа, железнодорожных перевозок и т. д.

В результате роста издержек происходит сокращение производства и кривая совокупного предложения *AS* смещается влево, обусловливая тем самым повышение уровня цен с P_0 до P_1 (рис. 5-2).

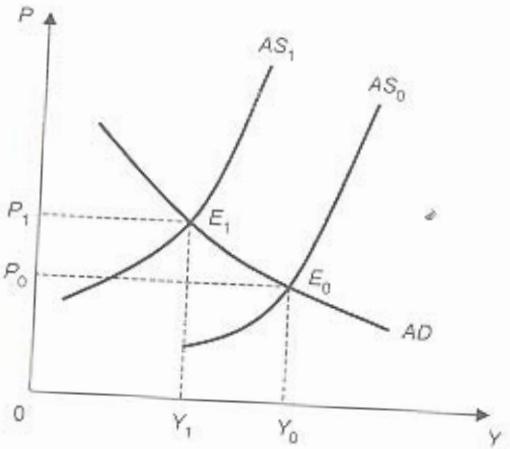


Рис. 5-2. Модель роста уровня цен на основе повышения издержек

Анализ моделей инфляции спроса и инфляции издержек показывает, что при инфляции спроса существенный рост цен наблюдается лишь в длительном периоде. В коротком же интервале растущий спрос сопровождается не только повышением цен, но и расширением производства. При инфляции издержек рост цен всегда сопровождается падением производства и сокращением доходов.

В чистом виде инфляция спроса и инфляция издержек практически не встречаются. Они переплетаются, чередуясь одна с другой.

На рис. 5-3 показано, что связка "заработная плата — цены" способствует раскручиванию инфляционной спирали. Вслед за ростом спроса (сдвиг кривой AD_0 в AD_1) наблюдается повышение уровня цен, что обусловливает требование рабочих увеличения заработной платы. Рост заработной платы, в свою очередь, означает рост издержек производства, а значит, сдвиг кривой AS_0 в AS_1 и повышение уровня цен до P_1. В дальнейшем процесс идет по спирали: ответом профсоюзов на рост цен являются новые требования индексации заработной платы, и в случае ее проведения в экономике снова возрастает совокупный спрос и цены. И так до бесконечности.

Для приостановления подобной тенденции в качестве одного из эффективных способов может быть сдерживание роста заработной платы и понижение тарифов на энергоносители и транспортные услуги. Полученный таким образом доход (разница между растущими ценами и жизненными издержками) даст возможность бизнесу направить его на инвестиционные цели, что увеличит объем производимой продукции даже при некотором росте безработицы. Повышение последней, в свою очередь, уменьшает совокупный спрос, а следовательно, сдерживает темпы роста цен. Инфляционная спираль раскручивается в обратном направлении.

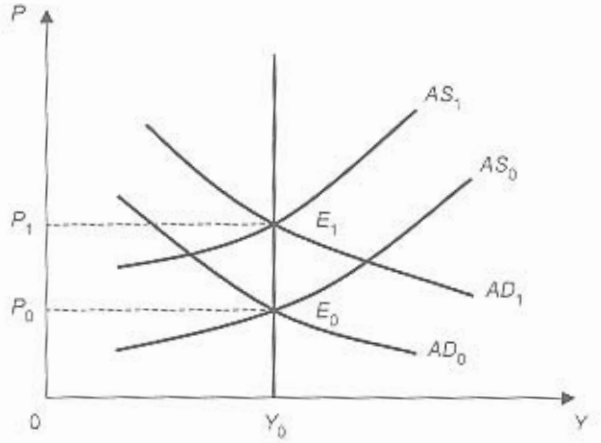


Рис. 5-3. Модель сочетания инфляции спроса и инфляции издержек

В отличие от открытой инфляции **подавленная инфляция** характеризуется более или менее стабильным уровнем цен в экономике, однако ее непосредственным проявлением выступает *товарный дефицит*. Последний также по существу означает обесценивание денег: граждане и фирмы не могут купить необходимые им товары и факторы производства, в результате ценность имеющихся у них денежных средств падает.

Подавленная инфляция возникает, когда государство борется не с причиной, а с ее последствиями — ростом цен. Оно стремится заморозить цены и доходы. Крайним вариантом является административный контроль над ценами и доходами, как это было, например, в плановой системе, а также в ряде европейских стран и США в годы второй мировой войны.

Первым и наиболее пагубным следствием подавленной инфляции на экономику является *деформация рыночного механизма*, так как система цен уже не способна управлять экономической активностью.

Вторым следствием подавленной инфляции является *разрыв между административно установленными ценами и теми ценами, которые выравнивают предложение с инфляционным спросом*. Это цены "теневого" рынка, куда перемещаются товары из официального сектора экономики. В результате — товарный голод в официальном секторе и процветание той части экономики, которая занимается перепродажей товаров по ценам равновесия.

Третье следствие заключается в том, что при подавленной инфляции *изготовители продукции лишаются ценовых сигналов*, что препятствует развитию инвестиционного процесса, расширению производства и предложения товаров.

Таким образом, разрушая рыночный механизм, подавленная инфляция пагубно действует прежде всего *на производство*.

Как же ведут себя *потребители* в условиях подавленной инфляции? Как уже отмечалось, при открытой инфляции у них формируются *адаптивные* инфляционные ожидания. При подавленной инфляции возникает другой тип ожиданий, которые можно назвать *дефицитными*. Они проявляются в мощном ажиотажном спросе, продиктованном не повышением цен, а исчезновением товаров, дефицитом. Этот дефицит имеет свойство раскручиваться: чем сильнее дефицитные ожидания, тем мощнее ажиотажный спрос и острее дефицит. Парадокс состоит в том, что дефицит нельзя ликвидировать количественным наращиванием производства, расширением выпуска товаров. Дефицит — это ценовая проблема. Только переход от подавленной инфляции к открытой и введение свободных цен способны решить проблему товарного дефицита.

Драматичную иллюстрацию различия между открытой и подавленной инфляцией можно проследить на опыте Германии после первой и второй мировых войн. В начале 20-х гг. Германия пережила открытую инфляцию невиданных до того времени масштабов. Были периоды, когда цены росли не на 50% ежемесячно, а удваивались каждую неделю, а в некоторых случаях даже в течение дня. Иногда рост цен достигал такого уровня, что фирмы начинали платить заработную плату своим работникам три раза в день: после завтрака, обеда и полдника, чтобы можно было выйти и истратить свои деньги до того, как они обесценятся.

Эта инфляция, продолжавшаяся около трех лет, нанесла Германии колоссальный ущерб. Обнищание средних классов, безжалостное перераспределение доходов, потрясающая нестабильность подготовили почву для роста экстремизма и последующего прихода к власти фашистов. Как пишет английский экономист **Л. Роббинс,** "Гитлер был взлелеян инфляцией". Однако при всем этом приходится признать и другой факт: за этот период объем производства в Германии не только не уменьшился, но и продолжал расти. И причина заключалась в том, что инфляция была открытой. Цены могли свободно колебаться, и, следовательно, ценовой механизм мог осуществлять соответствующее распределение ресурсов.

После второй мировой войны Германия вновь столкнулась с серьезной инфляцией, однако ее рост был подавлен, в том числе с помощью оккупационных властей Англии, Франции и США. В результате объем производства в стране сократился наполовину. Поскольку система цен не работала, люди вынуждены были обратиться к бартеру. Даже заработная плата на предприятиях выплачивалась производимыми товарами (как это хорошо знакомо многим сегодняшним работникам российской промышленности!). Однако так не могло продолжаться долго, и в стране начал возникать альтернативный рынок с собственными "деньгами": сигаретами и коньяком. Первые использовались как деньги в маленьких сделках, а коньяк — в крупных. М. Фридмен писал, что это были самые ликвидные деньги, которые когда-либо ему встречались.

С 1948 г. в Германии началось "экономическое чудо". Его причиной стали не какие-то неведомые до того факторы роста, а всего лишь грамотная денежная реформа, устранение контроля над ценами и свободное функционирование механизма цен. Через несколько лет после начала реформы в Германии начался бурный рост промышленности, торговли и других отраслей экономики. Сегодня это процветающая страна, входящая в семерку мировых лидеров.

Каков общий итог? **Если страна идет по пути открытой инфляции, ее экономика имеет шанс на выздоровление и последующее нормальное развитие.** Главное условие выздоровления — сохранение рыночного механизма, ценовой системы, пусть и деформированной. Если государство избрало путь подавленной инфляции, от нее избавиться нельзя. Это первый вывод. Второй заключается в том, что **при подавленной инфляции общество обречено на беспросветный товарный дефицит.** М. Фридмен следующим образом резюмировал последствия подавленной инфляцией: "Намного больше вреда приносят меры по сдерживанию инфляции, нежели сама открытая инфляция".

Понимая это, страны с развитой рыночной экономикой практически не прибегают к вариантам подавленной инфляции. В США последний случай временного замораживания цен и доходов был в начале 70-х гг., которое было вскоре отменено из-за своей очевидной неэффективности.

Из сказанного следует, что у экономики, страдающей от инфляции, есть только один нормальный выход — максимально допустимая свобода цен. Однако это утверждение справедливо только для *долгосрочной* перспективы. В *краткосрочном* плане не так все просто: переход на режим открытой инфляции может выдержать не всякая экономика. Если хозяйство монополизировано, не располагает рыночной инфраструктурой, обременено гипертрофированной отраслевой структурой, а главное — гигантским государственным сектором, открытая инфляция может нанести больше вреда, чем пользы. Об этом говорит опыт России и других стран СНГ.

В начале либерализации цен в 1992 г. многие российские политики и экономисты полагали, что переход на открытую инфляцию поднимет цены в 3–4 раза, а они взметнулись вверх в тысячи раз. Значит, были сделаны ошибочные оценки перспективных масштабов инфляции. Такой рост цен парализовал инвестиции, разрушил многие виды производства, остановил научные исследования и т. д. Одним словом, открытая инфляция проделала огромную разрушительную, а не созидательную работу.

Иная картина наблюдалась в Польше, Чехии, Венгрии, Эстонии, где открытая инфляция оздоровила экономику, дала ей новые, верные сигналы и ориентиры. Это лишний раз говорит о том, какую огромную роль в экономике играет ценовой механизм.

Таким образом, мы подошли к вопросу о влиянии инфляции на экономику, о ее социально-экономических последствиях.

5.3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция отрицательно влияет на все стороны жизни общества и поэтому рассматривается как *социальное зло*. Негативные последствия инфляции очевидны каждому взрослому человеку. Она обесценивает результаты труда, уничтожает сбережения физических и юридических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту, провоцирует бегство национального капитала за границу и т. д. Однако кроме явных издержек многие последствия инфляции носят неявный характер, социальный вред которых не менее опасен.

Для того чтобы рассмотреть этот аспект проблемы, проведем грань между двумя разновидностями инфляции — прогнозируемой и непрогнозируемой. **Прогнозируемая инфляция** — это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов до своей реализации. Иными словами, это инфляция, к которой люди в большей или меньшей степени подготовлены. **Непрогнозируемая инфляция** — это инфляция, которая становится для населения неожиданностью. При такой инфляции фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый. Например, если ожидаемый темп инфляции 5% в год, а фактический оказывается равным 15% за тот же период, то непредвиденный темп инфляции составит 10%.

При прогнозируемой инфляции все экономические субъекты будут учитывать тот или иной ожидаемый темп роста цен в своих планах. Как заемщики, так и кредиторы будут ориентироваться не на номинальную i, а на *реальную* r процентную ставку, размер которой будет скорректирован на темп инфляции π: $r = i - \pi$. Соответствующим образом будет скорректирована на темп ожидаемой инфляции и арендная плата за землю, здания, квартиры и т. д. Для учета более высокого уровня инфляции в трудовых коллективах будет предусмотрен рост заработной платы. Одним словом, все экономические и финансовые решения будут приниматься с учетом будущего роста цен.

Однако даже при полном учете населением, фирмами, банками и правительством предстоящего темпа инфляции она все же сопряжена с издержками. Имеются в виду прежде всего издержки, обусловленные самим фактом возникновения инфляционного налога. Так, если при постоянном уровне цен P_0 трансакционный спрос на деньги составляет M_0 денежных единиц, то в условиях инфляции с годовым темпом π через год индивид должен держать в кассе $M_0(1+\pi)$ денежных единиц. Пополнить кассу ему придется из текущего дохода. Поэтому его располагаемый доход сократится на $M_0(1+\pi) - M_0$ денежных единиц.

Кроме бремени инфляционного налога прогнозируемая инфляция порождает снижение эффективности в чистом виде. Дело в том, что ожидаемый рост инфляции вызывает повышение процентных ставок и тем самым увеличивает альтернативные издержки хранения денег. В результате люди сокращают объем ликвидных средств, находящихся на руках, но вынуждены чаще посещать банки и увеличивать объем покупок, опережая рост цен. На экономическом жаргоне такие издержки называются *"издержками на обувные подметки"* (поскольку от частого посещения банков стираются обувные подметки).

Другим следствием прогнозируемой инфляции является то, что называется *"издержками меню"*. Этот термин отражает неудобства, приносимые необходимостью корректировать товарные цены с учетом инфляции. Происхождение термина обусловлено изменением цен блюд в ресторанах и необходимостью печатания новых бланков меню, по мере того как растут цены на продукты, используемые для приготовления обедов и ужинов.

Подобные издержки возникают и при перенастройке торговых, телефонных, игральных и прочих автоматов, поскольку их владельцам приходится расходовать дополнительные средства на оплату услуг технического персонала, транспортных услуг и т. д. Во время инфляции компаниям, торгующим по каталогам, приходится чаще пересматривать, перепечатывать и вновь выпускать свои каталоги.

Наконец, при прогнозируемой инфляции нельзя избежать потерь, образующихся при подоходном налогообложении. Поскольку ставка налога устанавливается по отношению к номинальному доходу, то его рост во время инфляции может сопровождаться переводом части населения в более высокую категорию налогообложения, где предельная ставка налога выше. Правда, в ряде стран такие эффекты ползучей смены налоговых ставок постепенно устраняются. В частности, в США после налоговой реформы 1986 г. граница ставок подоходного налога стала индексироваться в соответствии с уровнем инфляции[1]. В России по мере роста номинального дохода в период инфляции 90-х гг. имел место сдвиг существующих налоговых ставок на более высокие уровни доходов.

При непрогнозируемой инфляции главным ее последствием является быстрый рост перераспределительных процессов, в результате чего одни группы населения резко богатеют, другие столь же стремительно нищают.

В отношениях между кредиторами и заемщиками в условиях инфляции существенную выгоду получают последние, так как взятые ими займы обесцениваются. Кредиторы же теряют ровно столько богатства, на сколько произошло непредвиденное повышение цен. Однако если кредитор будет вынужден уплатить налог на свой номинальный процентный доход, его потери станут еще больше.

---

[1] *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Указ. соч. С. 385.

В аналогичной ситуации окажутся владельцы и других финансовых активов: банковских депозитов, акций, облигаций, наличных денег. В целом совокупный эффект непредвиденной инфляции складывается не в пользу домашних хозяйств — чаще всего выигрыш получают фирмы и государство.

В самих же домашних хозяйствах в структуре активов номинальная их составляющая больше у пожилых людей, чем у молодежи. Поэтому в результате роста общего уровня цен происходит перераспределение богатства от старшего поколения к молодому ("дети грабят отцов").

Непрогнозируемая инфляция порождает также перераспределение доходов между различными слоями населения. Лица, имеющие фиксированные доходы, несут потери от инфляции в результате снижения их реальной стоимости. Группы, получающие индексированные доходы, защищены от инфляции настолько, насколько система инфляции доходов позволяет им сохранить реальный заработок. Продавцы товаров и ресурсов, занимающие монопольное положение на рынке, могут увеличить свой доход. Чаще всего в условиях инфляции возрастает богатство и у владельцев реальных активов (недвижимость, антиквариат, драгоценности, произведения искусства и т. п.). Все это в конечном счете ведет к быстрому социальному расслоению населения, глубокому имущественному неравенству.

К сказанному следует добавить, что продолжительная инфляция стимулирует растущий спрос на иностранную валюту. Усиливаются утечка капиталов за границу, спекуляции на валютном рынке, что, в свою очередь, еще больше ускоряет рост цен.

Таким образом, непрогнозируемая инфляция существенно деформирует механизм распределения национального дохода и имущества в стране и тем самым снижает эффективность их использования. Длительная инфляция таит в себе опасность самоускорения, грозящую гиперинфляцией и крахом всей финансово-экономической системы. Вот почему проблема предотвращения инфляции — одна из главных макроэкономических задач государства.

5.4. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Поскольку инфляция, как и безработица, относится к разряду макроэкономических явлений, то борьба с ней возможна только в масштабах всей экономики, *силами государства.* Однако к антиинфляционным нельзя относить те действия государства, которые касаются не причин, а последствий инфляции (индексация доходов населения, выплаты социальных пособий, административный контроль над ценами и т. п.). Эти и подобные меры не решают проблему инфляции, а откладывают, часто усугубляя, ее на потом. Антиинфляционные меры можно применять только к от-

крытой инфляции, подавленная, как уже отмечалось, не поддается лечению, поскольку ее нельзя измерить. Подавленную инфляцию сначала необходимо превратить в открытую, и лишь после этого вырабатывать меры борьбы с ней.

Бороться с инфляцией — это значит ограничивать ее, удерживать на стабильном уровне цены, но не устранить полностью. Инфляцию нельзя ликвидировать раз и навсегда, поскольку глубинной основой ее существования является циклический характер развития рыночной экономики. Поэтому инфляция и безработица — постоянные спутники рыночного хозяйствования, и государственная политика поддержания полной занятости и стабильности цен — важнейшая цель макроэкономического регулирования.

Чтобы антиинфляционная политика государства была действенной, необходимо прежде всего выявить причины инфляции. Ранее было показано, что инфляция — результат дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением, когда спрос опережает предложение. Но этот дисбаланс может проистекать как от денежных, монетарных факторов (рост денежной массы, увеличение скорости обращения денег), так и от причин немонетарного характера (монополизация экономики, рост издержек). Однако независимо от того, какие факторы непосредственно вызвали усиление инфляции, ограничение ее возможно лишь при *снижении темпов предложения денег.* Опыт показывает, что практически во всех странах между темпами инфляции и темпами роста предложения денег существует тесная корреляционная зависимость. А это значит, что в конечном счете "инфляция всегда и везде представляет собой денежный феномен" (М. Фридмен).

Вместе с тем рост денежной массы сверх потребностей товарного оборота может вызываться рядом причин: дополнительной эмиссией денег, бюджетным дефицитом, кредитной политикой ЦБ, неэффективной налоговой системой. Поэтому первоочередные меры правительства должны быть направлены на:

- уменьшение денежной эмиссии;
- повышение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- повышение нормы обязательных резервов;
- сокращение государственных расходов;
- совершенствование налоговой системы и увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Однако проведение в жизнь этих мероприятий не всегда может дать желаемый результат. Это относится прежде всего к сокращению предложения денег. Неизбежное следствие снижения темпов прироста денежной массы — падение уровня производства и занятости. Хотя эта компромиссная теория инфляции, опирающаяся на кривую Филлипса, некоторыми экономистами подвергается критике, тем не менее она подтверждается

практикой. Поэтому правительство имеет возможность осуществлять выбор только в отношении того, как сокращать темп роста денежной массы — резко (шоковая терапия) или постепенно (градуирование).

Примером удачной **шоковой терапии** могут служить Польша и Эстония. В частности, в Польше благодаря решительным действиям властей инфляция была снижена с 585,5% в 1990 г. до 27,8% в 1995 г. Это позволило стране быстро преодолеть спад в экономике и перейти с 1994 г. к активному экономическому росту. Во второй половине 90-х гг. Польша стала одной из наиболее динамично развивающихся стран мира.

В России резкое сокращение темпов предложения денежной массы привело к значительному росту неплатежей в экономике и бартеризации хозяйственных связей. Это, в свою очередь, усугубило проблему дефицита государственного бюджета, привело к невыплатам заработной платы многим категориям работников бюджетной сферы, росту внутреннего и внешнего долга. Все это сопровождалось резким спадом производства в промышленности и сельском хозяйстве, что в сочетании с недостаточно стабильной ситуацией на мировых финансовых рынках и внутриполитической обстановкой в стране грозило опасностью девальвации рубля и возобновления инфляции.

В июне 1998 г. правительство России разработало крупномасштабную *стабилизационную программу*, направленную на недопущение нового витка инфляции и ориентированную прежде всего на активизацию инвестиционного спроса и развитие отечественного производства. Программа предусматривала также некоторое уменьшение налоговых ставок для производителей, увеличение налоговых сборов с физических лиц и резкое сокращение государственных расходов.

Что касается **политики градуирования,** то она может оказаться успешной, если рост денежной массы и уровня цен не превышает 20–30% в год. Для России первой половины 90-х гг. она была неприемлемой.

Некоторые страны в борьбе с инфляцией использовали **адаптационную политику,** которая рассматривается как альтернатива монетарным методам ограничения инфляции. В рамках этого направления чаще всего применялась так называемая **политика цен и доходов.** Вариантов этой политики много, но ее суть заключается в том, что правительство либо "замораживает" цены и номинальные доходы, либо "привязывает" рост цен к росту оплаты труда, а увеличение доходов — к повышению производительности труда. В этом случае сокращение спроса достигается не только за счет уменьшения денег в обороте, но и благодаря подавлению инфляционных ожиданий. Кроме того, "замораживание" цен и заработной платы сдерживает рост издержек, а значит, ограничивает инфляцию продавцов.

Однако противники политики цен и доходов высказывают серьезные сомнения в ее результативности. По их мнению, отмена контроля за ценами и доходами может привести к резкому всплеску инфляции, и прежде

всего под действием отложенных инфляционных ожиданий, а также подтягивания "замороженных" цен к их рыночному уровню, определяемому равновесием спроса и предложения. Для недопущения подобного исхода политика цен и доходов может быть эффективным антиинфляционным инструментом лишь при ее продлении на неопределенный срок, что создает опасность перевода открытой инфляции в подавленную.

Таким образом, анализ возможных вариантов антиинфляционной политики показывает, что у правительства, по существу, нет безболезненных приемов борьбы с инфляцией. Однако цена ограничения инфляции может быть разной в зависимости от того, какие методы используются для этих целей. Выбор определяется конкретной социально-экономической и политической ситуацией в стране: уровнем реальных доходов, состоянием промышленности, масштабами бюджетного дефицита, вариантами его финансирования и т. п.

Основные выводы

1. Инфляция является одной из *форм макроэкономической нестабильности* рыночного хозяйства, вызывающей ряд нарушений в экономических взаимосвязях и оказывающей разрушительное воздействие на производство, распределение и обмен, на мотивацию работников, на функционирование всего рыночного механизма.

2. Возникновение инфляции связано с *изменением природы и роли денег* в экономике — переходом от товарных денег, роль которых на протяжении длительного исторического периода выполняли благородные металлы, к кредитным деньгам, появившимся с переходом к капитализму. В отличие от товарных денег, имевших свою *внутреннюю* ценность, кредитные деньги *приобретают* ценность (покупательную способность) непосредственно на основе соотношения с товарной массой. Если денег в экономике становится больше, чем товаров, ценность денежной единицы падает, что вызывает *рост уровня товарных цен, процентных ставок, курсов акций и облигаций* и т. п. В командной экономике, где цены контролируются государственными и административными органами, падение покупательной способности денег проявляется в *дефиците* материальных благ.

3. Для определения *причин* инфляции используется формула обмена количественной теории денег:

$$MV = PY,$$

из которой следует, что уровень цен в экономике зависит от:

   а) объема денежной массы M;
   б) скорости обращения денег V;
   в) уровня выпуска продукции Y:

$$P = MV/Y.$$

4. Рост денежной массы в экономике происходит прежде всего под влиянием дефицита государственного бюджета. Печатая деньги для своих расходов, государство увеличивает предложение денег и в результате облагает все общество *инфляционным налогом*. Инфляционный налог в точности равен количеству напечатанных денег. Доход государства от печатания новых денег получил название *сеньораж*.

5. При значительном бюджетном дефиците, покрываемом дополнительной эмиссией, инфляция может приобретать стремительные темпы и принимать форму *гиперинфляции*, при которой происходит резкое обесценивание всех доходов, в том числе налоговых поступлений, что еще больше усугубляет проблему бюджетного дефицита. Данное явление получило в экономической теории название *эффекта Танзи — Оливера*.

6. Инфляция может принимать разные формы: открытую и скрытую (подавленную); ползучую, галопирующую и гиперинфляцию; инфляцию спроса и инфляцию издержек; прогнозируемую и непрогнозируемую.

   Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен, который формирует у хозяйствующих субъектов адаптивные инфляционные ожидания, *скрытая* — в усилении дефицита товаров и услуг, следствием чего является в конечном счете деформация рыночного механизма, поскольку экономические агенты лишаются ценовых сигналов.

   Деление инфляции на *ползучую, галопирующую и гиперинфляцию* осуществляется в зависимости от скорости протекания инфляционных процессов.

   Инфляция спроса порождается избытком совокупного спроса над совокупным предложением, *инфляция издержек* (инфляция продавцов) — ростом цен на факторы производства.

   Прогнозируемая инфляция — это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов до своей реализации. *Непрогнозируемая инфляция* — это инфляция, которая становится для населения неожиданностью, в связи с чем в обществе наблюдаются перераспределительные процессы, обогащающие одни группы населения за счет других.

7. Борьба с инфляцией возможна только на макроэкономическом уровне и силами государства. *Антиинфляционные меры* можно применять только к открытой инфляции; подавленная не поддается ограничению, поскольку ее нельзя измерить. Первым шагом в борьбе с подавленной инфляцией должен быть перевод ее в открытую инфляцию. Чтобы антиинфляционная политика государства была действенной, необходимо прежде всего выявить причины инфляции. Комплекс государственных мер по борьбе с инфляцией включает:

   а) ограничение денежной массы;
   б) повышение учетной ставки;
   в) повышение нормы обязательного резервирования;
   г) сокращение государственных расходов;
   д) совершенствование налоговой системы и увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Среди этих мер особого внимания заслуживает проблема ограничения денежной массы, которую можно сокращать методом *шоковой терапии* или методом *градуирования*. Антиинфляционная *политика цен и доходов* означает, что правительство либо "замораживает" цены и номинальные доходы, либо "привязывает" рост цен к росту оплаты труда, а увеличение доходов — к повышению производительности труда.

8. При выработке антиинфляционных мероприятий необходимо учитывать *цену* инфляции, которая зависит от того, какие методы использует государство в своей политике. Выбор определяется конкретной социально-экономической и политической ситуацией в стране: уровнем реальных доходов, состоянием промышленности, сельского хозяйства и других базовых для страны отраслей, масштабами бюджетного дефицита, состоянием и перспективами развития внешнеэкономических связей и т. п.

Вопросы и задания для повторения

1. Назовите основные причины инфляции в докапиталистическую эпоху.
2. Почему появились кредитные деньги и какова была их роль в развитии инфляционного процесса?
3. Чем определяется покупательная способность денег?
4. Какие факторы обусловили ускорение инфляции в XX в.?
5. Дайте определение индекса цен. Что общего между индексом потребительских цен (ИПЦ) и дефлятором ВВП и в чем различия между ними?
6. Какие причины инфляции можно вывести на основе формулы обмена количественной теории денег?
7. По каким причинам возникает инфляция спроса?
8. Что такое инфляция издержек и как с ней бороться?
9. Изобразите на графике инфляцию спроса и инфляцию издержек.
10. Дайте определение инфляционного налога и обоснуйте, что общего у него с обычными налогами государства.
11. Объясните, почему инфляционный налог равен дефициту государственного бюджета?
12. Что такое эффект Танзи — Оливера?
13. В силу каких причин скорость денежного обращения может возрастать?
14. Каковы признаки открытой и подавленной инфляции? Почему подавленная инфляция приносит экономике больший вред в долгосрочном периоде, чем открытая?
15. Дайте определение стагфляции и изобразите ее графически.
16. Какие меры может использовать государство для борьбы с инфляционными тенденциями в экономике?
17. Назовите основные инструменты Центрального банка России и другие мероприятия государства, позволившие значительно снизить темпы инфляции в стране к концу 1990-х гг.

Тесты и задачи

1. Какое определение инфляции, на ваш взгляд, правильное?

   а) повышение цен в экономике;
   б) падение производства;
   в) падение покупательной способности денег;
   г) явление, возможное как при растущем, так и при стабильном уровне цен.

2. Что из перечисленного ниже вызывает инфляцию спроса?

   а) рост цен на сырье и транспортные услуги;
   б) рост процентной ставки;
   в) повышение заработной платы на хорошо работающих предприятиях;
   г) рост государственных расходов;
   д) снижение инвестиций.

3. Инфляция издержек вызывается:

   а) падением цен на оборудование, сырье и материалы;
   б) ростом цен на факторы производства;
   в) избытком совокупного предложения над совокупным спросом;
   г) замораживанием заработной платы и цен.

4. Издержки прогнозируемой инфляции проявляются в том, что:

   а) должники богатеют за счет кредиторов;
   б) она порождает эффект инфляционного налогообложения;
   в) фактическая инфляция превышает прогнозируемую.

5. Ожидается, что темп прироста денежной массы в экономике составит 6%, а скорость обращения денег увеличится на 1%. Предполагается, что темп прироста реального объема производства составит 2%. Ожидаемый темп инфляции будет равен (в %):

   а) 5;
   б) 6;
   в) 7;
   г) 8.

6. При непрогнозируемой инфляции:

   а) издержки инфляции нельзя измерить;
   б) происходит перераспределение доходов и богатства от одних групп населения к другим;
   в) все издержки падают на государственный бюджет.

7. Если в обращении находится 200 млрд. руб., а уровень цен в базовом периоде равен $^2/_3$, то инфляционный налог в реальном выражении (в млрд. руб.) достигнет величины:

   а) 50;
   б) 75;
   в) 100;
   г) 150.

8. Что из нижеперечисленного не относится к антиинфляционным мерам государства?

   а) повышение Центральным банком учетной ставки;
   б) продажа государственных ценных бумаг;
   в) компенсационные выплаты населению;
   г) девальвация национальной валюты.

Ответы:

1. в); **2.** г); **3.** б); **4.** б); **5.** а); **6.** б); **7.** а); **8.** в).

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 3. М., 1997.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Гл. 14, 15. М., 1997.

Макроэкономика. Гл. 10. СПб., 1997.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 11, 15. М., 1996.

Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. 15-е изд. Гл. 30. М., 1997.

* * *

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд. / Под ред. Ю. А. Огибина. Темы 16, 26. СПб., 1997.

Фридмен М. Если бы деньги заговорили. М., 1998.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

РАЗДЕЛ III

ДЕНЬГИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ

ГЛАВА 6

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК: СПРОС НА ДЕНЬГИ, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ, РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

6.1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНАЯ МАССА

6.2. СПРОС НА ДЕНЬГИ: КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИИ

6.3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

6.4. КРАТКОСРОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ. ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА

6.5. ДОЛГОСРОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. МОНЕТАРНОЕ ПРАВИЛО М. ФРИДМЕНА

Ключевые понятия

Денежная база • денежная масса • денежное правило М. Фридмена • денежные агрегаты • денежный мультипликатор • квази-деньги • коэффициент депонирования • ликвидная ловушка • ликвидность • модель Хансена (модель LM) • наличные деньги • нейтральность денег • номинальная ставка процента • норма резервирования • операции на открытом рынке • предложение денег • равновесие на денежном рынке • реальная процентная ставка • реальный спрос на деньги • спрос на деньги: по предосторожности; спекулятивный; трансакционный • учетная ставка • фидуциарная система • функции денег • эффект А. Пигу

6.1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНАЯ МАССА

Что такое деньги? Этот вопрос занимал научную мысль со времен древнегреческих философов. В разные времена ученые и государственные деятели по-разному определяли *природу* денег и *причины* их возникновения, роль и значение в жизни общества и в экономике. О деньгах написаны горы научной и художественной литературы, сказано бесконечное число слов — слов горечи и отчаяния, надежды и страха, восторга и осуждения. Ради денег пролиты реки слез и крови, искалечены миллионы человеческих судеб, изранено несчетное число людских душ. К сожалению, и в наше время деньги приносят людям не только радости, но и беды. Что же они такое — деньги?

Деньги не придуманы людьми, они возникли *стихийно* в процессе развития товарного обращения. По историческим меркам это произошло сравнительно поздно — на стадии зрелого производства, когда возникли излишки продукции и стал возможен обмен. До тех пор пока обмен происходил между соседними племенами и носил случайный характер, его можно было осуществлять в натуральной форме — путем прямого обмена одного товара на другой. Позже, когда обмен стал регулярным и массовым явлением и начал совершаться между отдаленными друг от друга народами, возникла необходимость в специальном *средстве обмена*, с помощью которого можно было бы быстро и с минимальными издержками получить любую вещь, нужную в хозяйстве.

Таким средством обмена и становятся деньги. Они позволяют приобрести то, что предлагает рынок. Владелец денег мысленно обладает всем тем,

что они позволяют получить. По выражению **К. Маркса,** "свою общественную власть, как и свою связь с обществом, индивид носит с собой в кармане". **Б. Андерсон** говорил, что деньги являются "носителями выбора". Меткое выражение можно найти также у **Л. Бодена:** "Раздобыв деньги, человек приобретает непредвиденное".

Все эти определения говорят о важном свойстве денег — **ликвидности.** Ликвидность (термин пришел в экономическую науку из физики, где им обозначается текучесть) — это мера того, насколько быстро и полно можно обменять какой-либо актив на наличные деньги (банкноты и монеты), чтобы использовать их как средство платежа. Следовательно, деньги обладают не просто ликвидностью, а *абсолютной* ликвидностью.

В подтверждение сказанного приведем замечательные рассуждения о деньгах выдающегося немецкого философа **А. Шопенгауэра.** "Людям часто ставится в упрек, — писал он, — что их желания направлены главным образом на деньги, которые они любят больше всего другого. Однако ведь это естественно, даже прямо неизбежно — любить то, что... во всякую минуту готово превратиться в любой предмет наших изменчивых желаний и многообразных потребностей. Ведь всякое другое благо может удовлетворить лишь *одно* желание, *одну* потребность: пища хороша только для голодного, вино — для здорового, лекарство — для больного, шуба — для зимы, женщины — для юношей и т. д. Все это, следовательно, лишь *agatha prosti* (блага для определенной цели), т. е. блага относительные. Одни деньги — *абсолютное благо:* они отвечают не какой-нибудь потребности *in concreto*, а потребности вообще, *in abstracto*"[1].

Долгое время **символом денег** служили достаточно редкие и поэтому дорогие *товары*: скот, раковины, чай, табак, рис, соль, пушнина, рыба и т. д. Не случайно слово *деньги (pecunia)* в переводе с латинского означает *стадо (pecus)*. По мере расширения интернациональных связей роль денег должен был взять на себя наиболее "космополитичный" товар. В итоге человечество пришло к благородным металлам — *золоту и серебру*, лучше всего приспособленным к тому, чтобы сохранять свою вещную ценность: сохранность, однородность, делимость, портативность, высокую цену (связанную с большими трудовыми затратами по добыче и обработке). Как писал Кантийон, "золото и серебро, и только они, малы по объему, одинаково добротны, легки в перевозке, не оставляют отходов при размене, удобны для хранения, красивы и блестящи в предметах, которые из них изготовляют, и могут использоваться до бесконечности". Этот набор свойств, выдвинувших благородные металлы на роль первого товара-эквивалента, следует дополнить еще одним — пополняемостью, поскольку рост товарооборота требовал нового притока денег, способного его обслуживать.

[1] *Шопенгауэр А.* Афоризмы житейской мудрости. М., 1997. С. 51.

Таким образом, исторически деньги приходят к людям из товарного мира — мира экономических благ. Они являются экономическим благом в силу тех же причин, что и любые другие блага: на них есть спрос; они удовлетворяют человеческие потребности; подчиняются основополагающему экономическому принципу редкости. Вместе с тем в мире экономических благ деньги занимают особое место. В то время как обычные потребительские блага исчезают в процессе потребления, деньги по своей сущности и по определению выступают в качестве товара длительного пользования и удовлетворяют не предметные желания, а потребности сферы обращения. Это видно на простом примере, который приводит Р. Барр: "Когда сигареты, этот сугубо потребительский товар, стали играть в Германии в 1945 г. роль денег, их перестали использовать как курево"[1].

Вместе с тем деньги, выступая как экономическое благо, не являются, однако, фактором производства: они не способны осуществлять производственные операции и выпускать разнообразные товары и услуги.

Со временем люди начинают забывать *о товарной природе* денег, об их теснейшей связи с производством. Особенно ярко это проявилось на капиталистической стадии развития хозяйства, когда золотые оковы стали тесными для дальнейшего экономического роста. Потребовались иные, более гибкие и мобильные средства расчетов. Утверждаются **кредитные деньги,** которые проходят собственные ступени развития через *коммерческий* и *банковский кредит*. Сначала такие деньги могли выпускать крупнейшие и самые солидные банки страны, позже функции эмиссионного центра закрепились за одним крупнейшим национальным банком (государственным, центральным, королевским и т. п.).

С появлением кредитных денег золото еще долгое время не выводится из оборота и продолжает выполнять роль денег в силу особого доверия к нему. А. Смит, высоко оценивая значение банковских билетов, тем не менее писал, что "ни промышленность, ни торговля, держась в своем полете за крылья бумажных денег, не могут чувствовать себя вполне надежно, если под ними отсутствует твердая почва золота и серебра". В сущности, *деньги выполняют свое предназначение до тех пор, пока люди в них верят.* В тот момент, когда доверие исчезает, они перестают быть деньгами. Не случайно кто-то назвал деньги "обещанием, которым живут люди".

Банки, выпускавшие банкноты, брали на себя обязательства разменивать их на золото, что придавало доверие к бумажным деньгам и обеспечивало устойчивость денежного обращения. Правда, банкноты имели лишь частичное обеспечение: у банков было золото, достаточное для оплаты лишь небольшой суммы выпущенных бумаг. Остальная часть выпуска была *фидуциарной*, т. е. ее стоимость обусловливалась только дове-

[1] *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1995. С. 281.

рием держателей банкнот. Это не значит, что в обращении были два различных вида банкнот: любая банковская банкнота являлась требованием на получение золота, как и все остальные. Но если бы все требования были предъявлены одновременно, их невозможно было бы оплатить полностью.

"Золотой стандарт" действовал до первой мировой войны 1914—1918 гг. Огромные военные расходы государств, потребовавшие покрытия бюджетного дефицита за счет дополнительной эмиссии бумажных денег, разрушили систему "золотого стандарта", и конвертируемость банкнот на золотые монеты была отменена. Лишь в середине 20-х гг. в некоторых странах конвертируемость была восстановлена, но не на монеты, а на золотые слитки и на иностранную валюту, которая, в свою очередь, могла конвертироваться в золото. Однако в 30-е гг. золотослитковый и золотовалютный стандарты были отменены и больше уже не восстанавливались. Золотые резервы стран используются главным образом для поддержания стоимости национальной валюты на зарубежных валютных биржах.

Таким образом, выпускаемые в настоящее время банкноты не имеют никакого обеспечения и национальная валюта разных стран является полностью **фидуциарной** по своей природе. Банкноты и монеты, которые используются в экономике, — это символические, декретные деньги. Они являются деньгами постольку, поскольку государства декретируют их в качестве законного платежного средства на данной территории и люди принимают их в таком качестве. Товарная, золотая природа денег осталась в прошлом. Золотом сейчас не расплачиваются даже во внешнеторговых сделках. Природа нынешних денег стала всецело *кредитной*, и это новый, более высокий этап их развития.

В современных условиях из денежного оборота все активнее выталкиваются наличные деньги, широко используется чековая система, бурно развивается хождение кредитных карточек, перегоняются со счетов на счета "электронные" суммы и т. д. Все эти банковские технологии позволяют ускорить расчеты, экономить на издержках обращения, а значит, внести вклад в повышение эффективности общественного производства, создать дополнительные удобства для рыночных агентов.

Сегодня денежный оборот в любой развитой стране (масса денег в обращении) представлен не только купюрами и монетами, но и средствами на банковских счетах, которые можно или обратить в наличные, или беспрепятственно осуществить ими безналичный платеж. Поэтому экономисты часто используют вместо термина "деньги" понятие **денежная масса.** Для ее измерения используются *денежные агрегаты*: $M1$, $M2$, $M3$, L (в зависимости от сложности перемещения средств, их "скованности" в процессе трансформации в наличные деньги). Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам. Согласно классификации, используемой в США, денежные агрегаты представлены следующим образом (в порядке убывания степени ликвидности):

$M1$ — наличные деньги (банкноты и монеты), депозиты до востребования, дорожные чеки, прочие чековые депозиты;

$M2$ — $M1$ плюс нечековые сберегательные депозиты, срочные вклады (до 100 тыс. долл.);

$M3$ — $M2$ плюс срочные вклады свыше 100 тыс. долл., депозитные сертификаты и др.;

L — $M3$ плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр. Агрегат $M1$ характеризует *деньги в узком смысле*, все прочие агрегаты — *деньги в широком смысле*.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты $M1$ и $M2$. Иногда выделяется показатель наличности M_0 или C (от английского *currency)* как часть $M1$, а также показатель **"квазиденьги"** QM как разность между $M2$ и $M1$, т. е. главным образом сберегательные и срочные депозиты, тогда $M2 = M1 + QM$.

Сущность денег раскрывается в их функциях. Обычно выделяют три основные **функции денег:**

1) *средство обмена*;
2) *мера стоимости*;
3) *средство сбережения или накопления богатства*.

В современной экономике **платежи за товары и услуги** (деньги как средство обмена) осуществляются тремя способами:

а) путем передачи денежных знаков;
б) посредством записей на счетах в банках;
в) документами, удостоверяющими задолженность одного лица другому.

На этом основании различают три вида **платежных средств:** *наличные деньги* (банкноты, монеты), *жироденьги* (чеки, текущие счета), *долговые деньги* (векселя частных лиц, обязательства). Первые два типа платежных средств создаются банковской системой, а третий — не банками.

Как **мера стоимости** деньги являются единицей счета, с которой могут сравниваться ценности различных товаров.

Деньги являются удобной **формой сохранения богатства** главным образом в силу своей **ликвидности.** Эта функция денег является очень важной, поскольку люди живут не только настоящим, но и будущим и создают резервы. Поэтому в качестве средства сбережения деньги являются своеобразным мостом между настоящим и будущим, позволяют людям обрести спокойствие относительно будущего. Вместе с тем деньги как форма сохранения богатства имеют и некоторые недостатки. Они, во-первых, не приносят их владельцам доход и, во-вторых, обесцениваются в период инфляции. Поэтому для сохранения ценности помимо денег используются и другие активы — акции, облигации, недвижимость, драгоценности.

Роль денег в современной экономике отнюдь не исчерпывается выполнением ими трех названных функций. Практически все экономисты согласны с тем, что изменения денежной массы оказывают огромное влияние на объем национального производства, занятость ресурсов и уровень цен. Эта роль денег будет рассмотрена ниже.

6.2. СПРОС НА ДЕНЬГИ: КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИИ

На первый взгляд может показаться, что спрос на деньги безграничен, поскольку, чем больше денег будет у индивидов, тем больше благ они смогут приобрести. В данном случае естественное желание иметь как можно больше благ выдается за безграничность спроса на деньги. Однако при анализе спроса на деньги нужен иной подход.

Спрос на деньги (спрос на ликвидность) — это потребность в определенном запасе денег. Он определяется как количество платежных средств, которые население и фирмы хотят держать в ликвидной форме, т. е. в форме наличности и чековых депозитов (кассы). Держание кассы лишает рыночных агентов возможности иметь доход от других видов имущества (акции, облигации, недвижимость), а значит, порождает для них соответствующие альтернативные издержки. Почему же люди согласны нести эти издержки, предъявляя спрос на деньги?

Спрос на деньги возникает потому, что деньги, как было выяснено, являются специфическим благом и в данном своем качестве особым образом "встроены" в денежный рынок.

Существуют *два подхода* к объяснению спроса на деньги:

- **монетаристский** (в основе классический);
- **кейнсианский.**

Классики определяют спрос на деньги на основе уравнения обмена количественной теории денег:

$$MV = PY,$$

где M — количество денег в обращении;
V — скорость обращения денег;
P — уровень цен (индекс цен);
Y — объем выпуска (в реальном выражении).

При этом предполагается, что скорость обращения — величина постоянная, так как связана с устойчивой структурой сделок в экономике. Она, естественно, с течением времени может меняться (в связи с внедрением новых банковских технологий, например, кредитных карточек), но при постоянстве V уравнение обмена примет вид:

$$M\overline{V} = PY.$$

Отсюда следует, что спрос на деньги M^d определяется динамикой ВВП (PY):

$$M^d = PY/\overline{V}.$$

Если, например, ВВП увеличивается на 3% в год, то этому темпу будет соответствовать темп спроса на деньги. А это значит, что в целом *функция спроса на деньги достаточно стабильна.*

Что касается предложения денег, то оно, по мнению монетаристов, *нестабильно*, так как зависит от субъективных решений правительства. При этом, согласно классической теории, реальный ВВП (Y) изменяется медленно и только при изменении числа вовлекаемых в экономику факторов производства. А в долгосрочном периоде реальный ВВП достигает потенциального уровня. Поэтому изменение предложения денег вызовет в долгосрочном периоде лишь изменение уровня цен и не окажет влияния на реальные величины производства и занятости. Это явление получило в экономической теории название **нейтральность денег.**

Поэтому, согласно **правилу монетаристов,** государство должно поддерживать темп роста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП. В этом, и только в этом, случае предложение денег будет соответствовать спросу на них, а значит, уровень цен в экономике будет стабилен.

В рамках количественной теории денег было сформулировано **два мотива спроса** на деньги. *Первый мотив* состоит в том, что люди и фирмы нуждаются в деньгах как в средстве платежа, т. е. в удобном инструменте обслуживания сделок (при покупке товаров, услуг, факторов производства). Потребность в деньгах для этих целей называется **спросом на деньги со стороны сделок, операционным спросом** или, как писал Дж. Кейнс, **трансакционным спросом.**

Количество денег, необходимых для заключения сделок, зависит от:

- объема товарной массы, находящейся на рынке;
- уровня цен, по которым продаются товары и услуги;
- совокупного (национального) дохода;
- скорости обращения денег.

Однако главным фактором выступает уровень дохода, поэтому:

$$M_t^d = f(Y),$$

где M_t^d — трансакционный спрос на деньги;
Y — совокупный (национальный) доход.

Второй мотив спроса на деньги получил название спроса **по мотиву предосторожности.** Он возникает потому, что людям приходится сталкиваться с непредвиденными платежами. А для этого у них должен быть некоторый запас денег. Его объем зависит от объема непредвиденных расходов, который прямо пропорционален национальному доходу:

$$M_l^d = f(\underset{+}{Y}),$$

где M_l^d — спрос на деньги по мотиву предосторожности.

Поскольку эти два мотива спроса на деньги не зависят от уровня процентной ставки, то графически трансакционный спрос и спрос по мотиву предосторожности выглядят как вертикальная линия, расстояние которой от оси ординат определяется величиной дохода (рис. 6-1,*а*).

Дж. Кейнсу принадлежит заслуга в выделении третьего мотива хранения денег — **спекулятивного.** Он связывал его с наличием у денег *альтернативной стоимости.* Под альтернативной стоимостью хранения денег (издержками хранения) понимается *упущенная выгода* в виде неполученных процентов (дивидендов), которые могли бы быть получены, если бы деньги были обменены на менее ликвидные, но доходные финансовые активы.

Держание ликвидности (кассы) домашними хозяйствами и фирмами для приобретения в удобный момент иных финансовых активов в целях сохранения или преумножения богатства получило название *спроса на деньги со стороны активов,* или спекулятивного, поскольку в данном случае деньги используются для увеличения дохода путем *перепродажи* финансовых активов. Если процентная ставка низка, то нет большого смысла менять наличные деньги на другие финансовые активы — срочные депозиты, облигации и т. п., так как альтернативные издержки держания наличности невелики. При низкой процентной ставке курс облигаций высокий и рыночные агенты будут воздерживаться от покупки ценных бумаг. Следующая формула иллюстрирует вышесказанное:

$$\text{Курс ценных бумаг} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Процентная ставка по депозитам}}.$$

Таким образом, спрос на деньги со стороны активов, или спекулятивный спрос M_a^d, зависит от уровня процентной ставки i и эта зависимость *обратная:* при понижении процентной ставки спекулятивный спрос на деньги возрастает, а при повышении — сокращается.

$$M_a^d = f(\underset{-}{i}).$$

Графически в координатах "процентная ставка — количество денег" линия спекулятивного спроса на деньги выглядит как кривая с отрицательным наклоном (рис. 6-1,*б*).

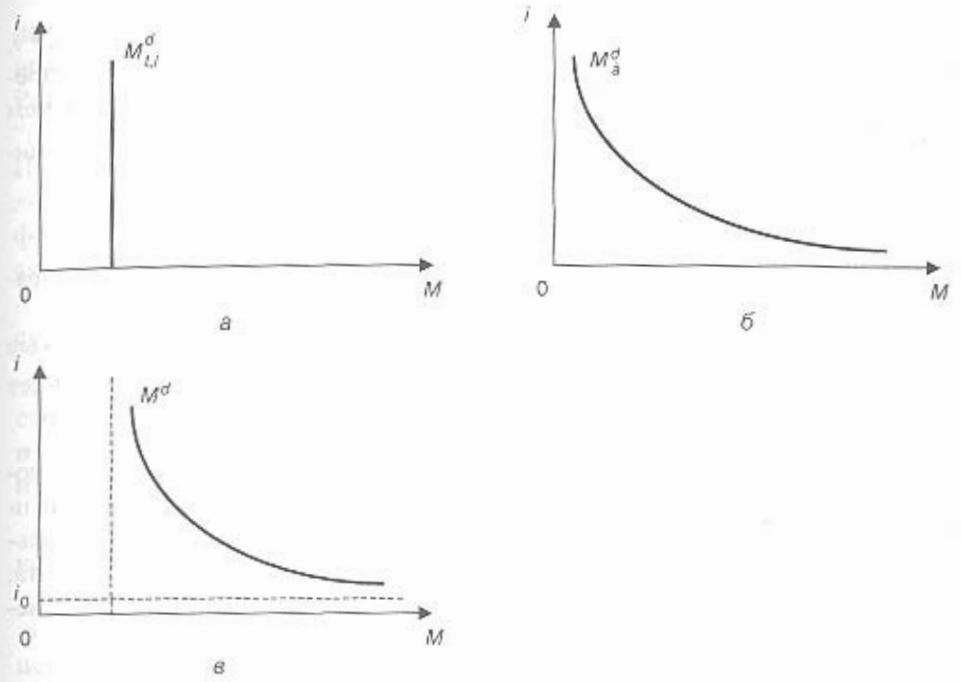


Рис. 6-1. Спрос на деньги

а — трансакционный; *б* — спекулятивный; *в* — общий

Таким образом, обобщая два названных подхода — классический и кейнсианский, можно выделить следующие **факторы спроса на деньги:**

- уровень дохода Y;
- процентную ставку i.

$$M^d = f(\underset{+}{Y}, \underset{-}{i}).^1$$

Классическая теория связывает спрос на деньги главным образом с доходом. Кейнсианцы, напротив, основным фактором спроса на деньги считают процентную ставку.

Для устранения фактора инфляции обычно рассматривают показатель **реального спроса на деньги** $(M/P)^d$, а в функции спроса используют **номинальную процентную ставку** i:

$$(M/P)^d = f(\underset{+}{Y}, \underset{-}{i}).$$

На рис. 6-1,*в* общий спрос на деньги получен путем горизонтального сложения графиков трансакционного и спекулятивного спроса.

---

[1] Заметим, что иногда в литературе спрос на деньги M^d обозначается L (спрос на ликвидность).

На графике видно, что кривая спроса на деньги M^d не касается оси i, так как трансакционный спрос на деньги и спрос на деньги по мотиву предосторожности не связаны с величиной процента, а определяются уровнем дохода Y. Кроме того, кривая M^d не может опуститься ниже i_0 — минимальной процентной ставки.

Кривая спроса на деньги может смещаться в двух случаях:

а) при изменении дохода Y: при росте дохода кривая M^d смещается вправо, при падении — влево;
б) при совершенствовании банковских операций (когда вводятся новые виды счетов, увеличиваются сроки хранения денег — кривая M^d идет вправо, и наоборот).

Как уже подчеркивалось, в функции спроса на деньги используется номинальная процентная ставка, назначаемая банками по кредитам домашним хозяйствам и фирмам. **Реальная процентная ставка** отражает реальную покупательную способность дохода, полученного в виде процента. Связь номинальной и реальной процентных ставок описывается **уравнением И. Фишера:**

$$i = r + \pi,$$

где π — темп инфляции;
r — реальная процентная ставка;
i — номинальная процентная ставка.

Уравнение показывает, что номинальная процентная ставка может изменяться по двум причинам: из-за изменения реальной ставки и темпа инфляции.

Количественная теория и уравнение И. Фишера вместе дают связь объема денежной массы и номинальной процентной ставки: рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению номинальной процентной ставки. Эту связь инфляции и номинальной процентной ставки называют **эффектом И. Фишера**.

Анализируя спекулятивный спрос на деньги, Дж. Кейнс рассматривал финансовые активы как одно целое, не различая их по доходности, надежности, ликвидности и другим параметрам. Поэтому структура денежного спроса на финансовые активы зависит от относительной привлекательности разных видов активов.

При формировании **"портфеля" финансовых ресурсов** домашние хозяйства и фирмы обычно включают в него кроме наличных денег облигации, акции, векселя, срочные депозиты, иностранную валюту и т. д. Их состав и соотношение должны быть такими, чтобы обеспечить владельцу "портфеля" максимальный доход при минимальном риске. В условиях умеренной инфляции наиболее надежны наличные деньги с их абсолютной ликвидностью. Но они не дают дохода и с течением времени все же обесцениваются. Среди прочих финансовых средств наиболее надежны государственные облигации. За ними идут облигации частных фирм. Рискованнее всего вложения в акции, но зато они обычно приносят больший доход. Различают акции ведущих, самых надежных компаний (их часто называют "голубыми фишками") и акции рисковых фирм (например, "венчурных"). Первые чаще приобретают "инвесторы", вторые — "игроки". При составлении сбалансированного "портфеля" следует приобретать разные виды финансовых активов и периодически пересматривать их состав: избавляться от одних и покупать другие.

Общее правило, которого надо придерживаться при составлении и пересмотре состава "портфеля", можно сформулировать так:

Продавать тот или иной актив надо тогда, когда его цена (курсовая стоимость) высока, но можно ожидать скорого ее падения. И наоборот, покупать лучше в тот момент, когда цена на интересующий нас финансовый актив упала.

Деньги как средство хранения наиболее предпочтительны при ожидании снижения цен как на реальные, так и на финансовые активы.

Курсовая стоимость ценных бумаг, как уже отмечалось, прямо пропорциональна их доходности и обратно пропорциональна банковской процентной ставке.

На базе основных подходов к анализу спроса на деньги развивается множество современных денежных теорий, акцентирующих внимание на разных сторонах спроса на деньги.

В послевоенный период вклад в развитие теории спроса на деньги внесли представители так называемой **Чикагской школы,** которые идейно относятся к неоклассическому направлению. Лидер этой школы М. Фридмен считает, что спрос на деньги зависит как от текущего потока доходов, так и от *общего накопленного богатства*. С ростом богатства люди увеличивают вложения в разные виды реальных и финансовых активов, в том числе увеличивают и количество наличных денег. В отличие от кейнсианцев неоклассики считают, что спрос на деньги неэластичен по отношению к изменениям процентной ставки.

Другим важным уточнением современной теории спроса на деньги, сделанным непосредственно М. Фридменом, является учет в анализе *фактора инфляции* (т. е. роста цен), корректирующий реальную доходность активов.

С учетом вышеизложенного функция спроса на деньги в современной трактовке выглядит так:

$$M^d\,(M/P) = f\,(Y, W, i_a, i_b, i_d, \ldots, \pi)\,,$$

где M^d — желаемая величина запаса денег (спрос на реальные деньги);
Y — номинальный текущий доход;
W — накопленное богатство;
i_a — процент дохода по акциям;

i_b — процентная ставка по облигациям;

i_d — процентная ставка по депозитам;

π — ожидаемый темп инфляции.

Еще один фактор, влияющий на величину спроса на деньги, по мнению сторонников одного из направлений классической школы, — *ожидания*. Пессимизм населения и предпринимателей относительно будущей экономической ситуации стимулирует рост спроса на деньги (особенно наличные). И наоборот, при оптимистическом прогнозе возрастет спрос на другие виды активов, а на деньги упадет.

6.3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

Предложение денег M^s в экономике осуществляет государство. В целом предложение денег включает наличность C и депозиты D:

$$M^s = C + D .$$

Наличность (банкноты и монеты) создает ЦБ страны. Как осуществляется процесс создания наличности? Центральный банк, во-первых, расплачивается банкнотами при покупке у населения, фирм и государства золота, иностранной валюты и ценных бумаг; во-вторых, предоставляет государству и коммерческим банкам кредиты банкнотами.

Наличность, покинувшая ЦБ и поступившая в экономику, распределяется в дальнейшем по двум направлениям:

а) одна часть оседает в кассе домашних хозяйств и фирм;
б) другая поступает в коммерческие банки (КБ) в виде депозитов.

Следовательно, если наличность создает ЦБ, то *депозиты — КБ*.

Деньги, поступавшие в КБ, могут использоваться ими для предоставления кредита, и тогда количество денег в экономике возрастает. При возвращении кредита объем денежной массы на руках хозяйствующих субъектов уменьшается. Таким образом, *КБ могут как создавать, так и уничтожать (сокращать) денежную массу*.

В отличие от ЦБ, возможности увеличения денег у которого теоретически безграничны, так как его долговые обязательства и есть деньги, КБ имеют пределы кредитования. Открывая у себя счета, КБ должны считаться с тем, что вкладчики в любое время могут потребовать свои деньги в объеме вклада. Поэтому для поддержания ликвидности КБ всегда необходимы *резервы наличных денег*. Такие резервы создаются ЦБ в виде обязательных беспроцентных вкладов коммерческих банков в ЦБ. Их размер

определяется в виде процента от депозитов КБ (данный процент получил название **нормы резервирования**): для вкладов до востребования — более высокий норматив; для срочных вкладов — более низкий.

Таким образом, *ЦБ создает не только наличность, но и* **обязательные резервы.** Наличность C и обязательные резервы R образуют так называемые базовые деньги, или **денежную базу** H:

$$H = C + R .$$

Оставшиеся в распоряжении КБ (после формирования обязательных резервов) средства получили название **избыточных резервов (E)**.

Рассмотрим условный пример, показывающий процесс создания денег КБ. Пусть норма резервирования r составляет 10%.

Допустим, в КБ А поступил депозит в размере 1 млрд. руб. Из них 100 млн. руб. банк обязан перечислить в резервный фонд (10% от суммы депозита). В этом случае сумма кредита, выдаваемая банком, составит 900 млн. руб. (избыточные резервы).

Таким образом, 900 млн. руб. стали *новыми деньгами*, созданными коммерческим банком А. Взяв эти деньги, фирмы и граждане используют их на оплату товаров и услуг, выплату заработной платы, закупку сырья и материалов и т. д. Владельцы магазинов и прочие получатели денег затем переводят их на свои банковские счета, допустим, в банк Б, и получается, что 900 млн. руб., на которые банк А выдал ссуды, снова оказались на депозите.

Из 900 млн. руб., которые были внесены в банк Б, последний должен 10% этой суммы (90 млн. руб.) перечислить в резервный фонд; остальную часть можно вновь ссудить; 810 млн. руб. ссужаемых денег вскоре вновь вернутся в банк, но теперь в банк третьего уровня — В. Часть из них опять необходимо поместить на резервный счет, остальные снова можно будет ссудить и т. д.

Этот процесс получил название **эффекта денежного (кредитного) мультипликатора.**

В нашем примере первичный депозит в размере 1 млрд. руб. позволил выдать ссуду 900 млн. руб., а затем создать депозит на эту же сумму в другом банке. Банк Б, выдавая ссуду 810 млн. руб., позволил создать второй депозит в банке В на эту же сумму. Третий депозит составит 729 млн. руб. в банке Г, который образует вскоре в банке Д четвертый депозит в размере 652 млн. 100 тыс. руб., и так до завершения процесса.

В конце процесса предел расширения банковских депозитов будет выглядеть следующим образом:

$$1 \text{ млрд.} + 900 \text{ млн.} + 810 \text{ млн.} + 729 \text{ млн.} + 652 \text{ млн. } 100 \text{ тыс. руб.} + \ldots =$$

$$= 1 \text{ млрд.} \ (1 + 0{,}9 + 0{,}9^2 + 0{,}9^3 + \ldots) =$$

$$= 1 \text{ млрд.} \frac{1}{1 - 0{,}9} = 1 \text{ млрд.} \frac{1}{0{,}1} = 10 \text{ млрд. руб.}$$

Таким образом, при норме резервирования r, равной 10%, первоначальный депозит в 1 млрд. руб. обернулся мультипликационным эффектом расширения денежной массы на 10 млрд. руб. Это значит, что предел создания кредитных денег определяется нормой резервирования. Если бы она была равна 5%, то максимальная сумма ссужаемых средств возросла до 20 млрд. руб., если бы 50%, то максимальный размер кредитных денег уменьшился бы до 2 млрд. руб.

В общем виде денежный мультипликатор m может быть записан в виде следующей формулы:

$$m = \frac{1}{r},$$

где r — норма резервирования, исчисляемая как отношение резервов R к депозитам D:

$$r = \frac{\text{Резервы } R}{\text{Депозиты } D}.$$

Следовательно, денежный мультипликатор может быть представлен и таким образом:

$$m = \frac{1}{r} = \frac{\text{Депозиты } D}{\text{Резервы } R}.$$

Данная формула позволяет рассчитать денежный мультипликатор при условии, что деньги существуют лишь в виде депозитов, т. е. без наличности. Однако общая денежная масса в экономике (агрегат $M2$) представлена не только депозитами, но и наличными деньгами C:

$$M = C + D.$$

Кроме того, обязательные резервы вместе с наличностью образуют денежную базу H. В этом случае *денежный мультипликатор с учетом наличности* можно представить через отношение денежной массы к денежной базе:

$$m = M/H = (C + D)/(C + R).$$

Разделив почленно числитель и знаменатель правой части уравнения на D, получим:

$$m = (1 + c)/(r + c),$$

где $c = C/D$ — коэффициент депонирования;

$r = R/D$ — норма резервирования.

Денежный мультипликатор (коэффициент самовозрастания денег) означает возможность создания *максимального количества новых денег*. Дело в том, что часть полученных денег со счетов "утекает" в текущее обращение

и не идет на счета в другие банки. Кто-то вообще может держать деньги дома, а кто-то вывезти их за границу. В этом случае процесс пойдет в обратном направлении: каждый рубль, изъятый из банковской системы, приведет к сокращению количества денег в хозяйственной системе на 10 руб. (при $r = 10\%$).

В результате максимальное увеличение количества денег в экономике можно рассчитать по формуле:

$$M = Em,$$

где E — избыточные резервы КБ;

m — денежный мультипликатор.

Как видим, предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора. Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при изменении денежной базы на единицу. Увеличение c (коэффициента депонирования) и r (нормы резервирования) уменьшает денежный мультипликатор, и наоборот.

Центральный банк может контролировать предложение денег прежде всего путем воздействия на денежную базу. Изменение денежной базы, в свою очередь, оказывает мультипликативный эффект на предложение денег.

Выделяют три основных **инструмента монетарной политики**, с помощью которых ЦБ осуществляет косвенное регулирование денежно-кредитной сферы (подробнее они рассматриваются в гл. 7):

1) **изменение учетной ставки** (ставки рефинансирования), т. е. ставки, по которой ЦБ кредитует КБ;
2) **изменение нормы резервирования**, т. е. минимальной доли депозитов, которую КБ должны хранить в виде резервов (беспроцентных вкладов) в ЦБ;
3) **операции на открытом рынке**: купля или продажа ЦБ государственных ценных бумаг (используется в странах с развитым фондовым рынком).

Эти операции связаны с изменением величины банковских резервов, а следовательно, денежной базы.

Вместе с тем из сказанного выше следует, что основой денежной (монетарной) политики является теория денежного мультипликатора. Она показывает, что:

а) Центральный банк может контролировать денежную базу (наличность и резервы);
б) контролируя денежную базу (т. е. предложение денег), ЦБ полностью контролирует *темп инфляции*;
в) инфляция является *монетарным* явлением, поскольку известно, что реальный объем выпуска в долгосрочном периоде Y^* определяется производственной функцией (затратами факторов производства), номинальный PY^* — уровнем цен P, а уровень цен — предложением денег.

6.4. КРАТКОСРОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ. ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА

Механизм любого рынка — это поиск равновесия. Вначале будем исходить из предположения, что предложение денег контролируется ЦБ и фиксировано на уровне $\overline{M}$. Уровень цен также примем стабильным, что вполне допустимо для краткосрочной модели. Тогда реальное предложение денег будет фиксировано на уровне $\overline{M}/\overline{P}$ и на графике (рис. 6-2) представлено вертикальной прямой M^s.

Спрос на деньги (кривая L на рис. 6-2) рассматривается как убывающая функция процентной ставки для заданного уровня дохода (при неизменном уровне цен номинальные и реальные процентные ставки равны). В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению.

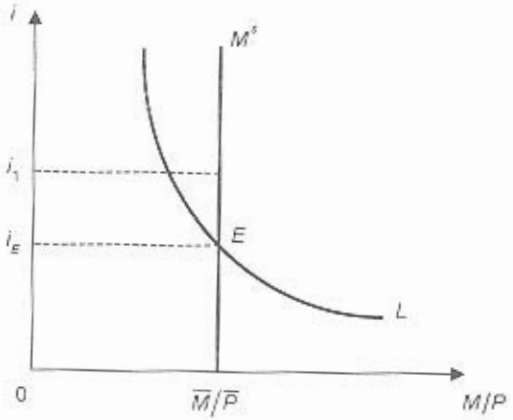


Рис. 6-2. Равновесие денежного рынка

Гибкая процентная ставка удерживает в равновесии денежный рынок. Экономические агенты меняют структуру своих активов в зависимости от изменения процентной ставки. Так, если i_1 будет выше равновесной, то предложение денег превысит спрос на них. Домашние хозяйства и фирмы, у которых накопилась денежная наличность, попытаются избавиться от нее, обратив в другие виды финансовых активов: акции, облигации, срочные депозиты и т. п. Высокая процентная ставка, как уже говорилось, соответствует низкому курсу облигаций, поэтому будет выгодно скупать дешевые облигации в расчете на доход от повышения их курса в будущем вследствие снижения i. Банки и другие финансовые учреждения при

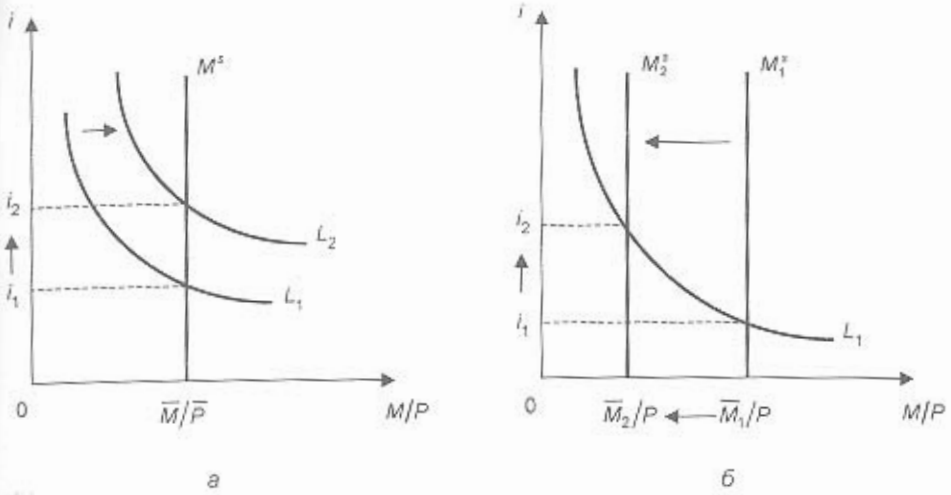


Рис. 6-3. Механизм денежного рынка

превышении предложения денег над спросом начнут снижать процентные ставки. Постепенно через изменение экономическими агентами структуры активов и понижение банками процентных ставок равновесие на рынке восстановится. При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении.

Колебания равновесных значений процентной ставки и денежной массы могут быть связаны с изменением экзогенных переменных денежного рынка: уровня дохода, предложения денег. Графически это отражается сдвигом кривых спроса и предложения денег.

Так, например, увеличение уровня дохода (рис. 6-3,*а*) повышает спрос на деньги (сдвиг вправо кривой спроса на деньги L_1) и процентную ставку от i_1 до i_2. Сокращение предложения денег также ведет к росту процентной ставки (рис. 6-3,*б*), и наоборот.

Рассмотрим более подробно ситуацию, изображенную на рис. 6-3,*а*. В случае увеличения совокупного дохода спрос на деньги возрастает и денежный рынок перемещается в новое состояние, которое характеризует более высокая процентная ставка i_2. Таким образом, вместе с ростом дохода Y возрастает и процентная ставка i. Если отразить эти два фактора на графике, то получим **кривую ликвидности денег** LM, известную в мировой экономической науке как **модель Хансена** (рис. 6-4).

Эта модель иллюстрирует важную зависимость. Она показывает, что *для достижения равновесия на денежном рынке необходимо соблюдение следующего условия*: **при данном предложении денег с ростом доходов должна возрастать процентная ставка.** Только в этом случае будет увеличиваться альтернативная стоимость хранения денег и снижаться курс

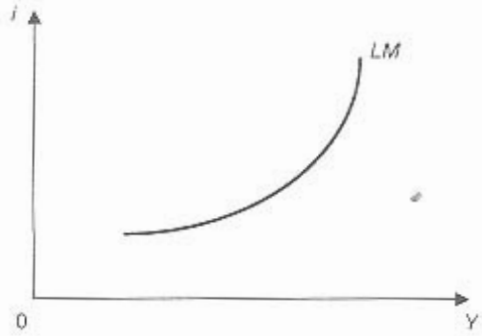


Рис. 6-4. Модель Хансена
(кривая ликвидности денег *LM*)

облигаций, что уменьшит спекулятивный спрос на деньги, увеличит покупку фирмами и домашними хозяйствами финансовых активов и позволит поддерживать денежный рынок в равновесном состоянии.

На рис. 6-3,*б* показано, как предложение денег, за которым стоит ЦБ, может изменять процентную ставку. Сокращая предложение денег (кривая M_1^s смещается влево, в положение M_2^s), ЦБ способен повысить процентную ставку, а значит замедлить инвестиционный процесс, сократить занятость и объем национального производства. В случае увеличения предложения денег в экономике произойдут противоположные эффекты.

Политика систематического нарушения равновесия денежного рынка для оказания влияния на уровень процентной ставки, а через него на инвестиции и другие макроэкономические переменные получила название кейнсианской денежной политики.

Кейнсианская денежная политика — один из наиболее распространенных способов *государственного воздействия на экономику*. К такому регулированию процентных ставок через изменение предложения денег прибегали в послевоенный период во многих западных странах, но практически везде в конечном счете денежный рынок попал в так называемую ликвидную ловушку.

ЛИКВИДНАЯ ЛОВУШКА — *это такая ситуация в экономике, когда возрастающее предложение денег M_n^s уже не в состоянии вызвать дальнейшее снижение процентных ставок* (ниже i_0), как видно на рис. 6-5. Если процентные ставки не снижаются, то товарные рынки перестают ощущать влияние денежного рынка, не получают импульсов от него. Происходит замедление инвестиционного процесса, а значит, нет отсоса денег, нет новых кривых спроса на деньги, нет новых точек равновесия денежного

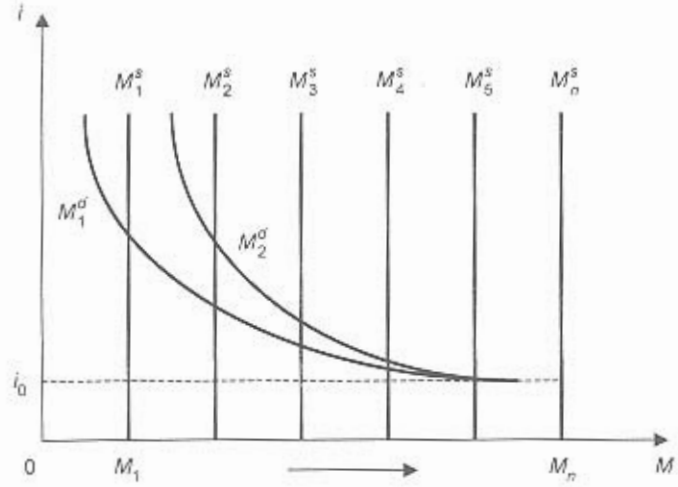


Рис. 6-5. Ликвидная ловушка

рынка. Налицо, таким образом, инфляция, т. е. *разрыв* между реальным сектором экономики (товарными рынками) и денежным рынком.

По существу, в ликвидную ловушку попалось государство, так как оно "открыло шлюз" для наращивания денежной массы M^s ради стимулирования инвестиций и производства и в итоге спровоцировало *предпочтение ликвидности* столь высокое, что люди и фирмы воздерживаются от покупок ценных бумаг (они очень дорогие, поскольку процентные ставки низкие) и товаров и предпочитают держать деньги в ликвидной форме *для спекулятивных целей*.

Оказавшись в ликвидной ловушке, экономика в ней и остается, так как денежный рынок не имеет собственных механизмов выхода из нее. Более того, ловушка еще сильнее запирается "замком" инфляционных ожиданий, нагнетающим ажиотажный спрос, побуждающий людей избавляться от денег по причине резкого падения их покупательной способности, и т. п. Поэтому задача состоит в том, чтобы проводить такую денежную политику, которая не приводила бы к попаданию в ликвидную ловушку. Условием такой политики является контроль за денежным предложением: рост денежной массы не должен превышать критической отметки, когда процентные ставки падают до минимально возможного уровня. Однако если экономика оказалась в ликвидной ловушке, то как из нее выбраться?

Для выхода из ликвидной ловушки требуется мощная инвестиционная сила, и такой силой может быть только государство. Вот почему *в ситуации ликвидной ловушки денежная политика оказывается неэффективной*, более того — инфляционно опасной. Государство вправе использовать лишь *финансовую* (налогово-бюджетную) политику.

6.5. ДОЛГОСРОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. МОНЕТАРНОЕ ПРАВИЛО М. ФРИДМЕНА

Рассмотренные явления, происходящие на денежном рынке, характерны лишь для *краткосрочного* периода: изменение процентных ставок вслед за изменением объема предложения денег происходит в течение двух-трех месяцев. В *долгосрочном* плане денежный рынок ведет себя неожиданно, поскольку процентные ставки утрачивают всякую связь со спросом на деньги и их предложением.

Ситуация складывается таким образом, что даже если будет соблюдаться условие непопадания в ликвидную ловушку, т. е. даже если государство будет жестко контролировать предложение денег в краткосрочном периоде, не приближаясь к критическому рубежу M_n, инфляционной опасности ему не избежать. Почему? Дело в том, что каждое очередное впрыскивание денег M_1^s, M_2^s, ..., M_5^s, ... способствует росту занятости и увеличению доходов, которые будут не столько сберегаться, сколько направляться на текущее потребление. Такой вывод следует из **эффекта А. Пигу (эффекта реальных кассовых остатков),** который говорит о том, что изменение реальной ценности денежных остатков приводит к изменению *совокупного спроса*. Если цены в экономике гибкие, тогда их снижение приведет к увеличению реальной стоимости наличных сбережений домашних хозяйств. Этот рост увеличивает покупательную способность их денежных накоплений, стимулируя, таким образом, потребление. И наоборот, рост уровня цен уменьшает реальную ценность наличности, хранимой домашними хозяйствами, и, сокращая их покупательную способность, заставляет уменьшить потребление. Так как цены обычно снижаются во время спада, эффект Пигу в этот период частично погашает падение потребления, связанное со спадом. Тем не менее, если экономика достигает состояния полной занятости, увеличение потребительского спроса, связанное с увеличением денежных доходов, не может быть удовлетворено вследствие того, что производство уже работает с полной нагрузкой. В этом случае цены будут расти до тех пор, пока реальные денежные остатки не восстановятся на исходном уровне.

Иными словами, все это означает, что в условиях ликвидной ловушки эффект Пигу практически не работает. Поскольку доходы направляются на дорожающие товары, происходит торможение сбережений, а следовательно, спроса на деньги. Поэтому, чем настойчивее государство будет добиваться снижения процентных ставок, тем меньших результатов оно будет достигать, тем, следовательно, менее эффективной будет становиться его денежная политика. Совершая рыночные колебания, уровень процентной ставки будет в конечном счете стремиться к равновесному состоянию. Это означает, что данный равновесный уровень процентной ставки не зависит от того, сколько раз государство изменяет предложение денег, т. е. не зависит от количества денег, которое государство вливает в экономику.

Этот феномен денежного рынка показывает, что спрос на деньги в долгосрочном периоде не зависит от изменения процентных ставок. Поэтому **уравнение долгосрочного равновесия на денежном рынке,** получившее название в экономической науке **денежного (монетарного) правила М. Фридмена,** не включает процентных ставок:

$$\dot{M} = \dot{Y} + \dot{P}_e,$$

где $\dot{M}$ — долгосрочный (среднегодовой) темп увеличения предложения денег;

$\dot{Y}$ — долгосрочный (среднегодовой) темп изменения национального дохода;

$\dot{P}_e$ — темп ожидаемой (прогнозируемой) инфляции.

Если предположить, что долгосрочный (среднегодовой) темп изменения национального дохода $\dot{Y}$ известен, то для выбора правильного значения $\dot{M}$ необходимо знать темп роста уровня цен, соответствующего неинфляционному росту экономики.

Ожидаемый темп инфляции — *целевой показатель*. Это тот темп повышения цен, который мог бы быть в экономике, если бы государство не проводило краткосрочной денежной политики, направленной на снижение процентных ставок и стимулирование экономического роста.

Таким образом, **целью долгосрочной денежной политики государства является стабилизация инфляционного процесса, превращение текущей инфляции в ожидаемую.** Это означает, что краткосрочная денежная политика, направленная на регулирование процентных ставок, допустима *только* в рамках долгосрочной денежной стратегии, основанной на фундаментальном уравнении равновесия М. Фридмена.

ПРИМЕР. Предположим, что государство взяло курс на проведение долгосрочной неинфляционной политики экономического развития. Анализ показал, что среднегодовой темп роста денежной массы, определенный для трехлетнего периода, должен составить 5%. Пусть в первом году ситуация складывается так, что государство вынуждено пойти на краткосрочное денежное регулирование процентной ставки, инвестиций и производства, в результате чего ему придется увеличить денежную массу на 7%. Если в следующем году интересы занятости и производства потребуют сохранить прежнюю денежную политику и государство опять увеличит предложение денег тем же темпом (7%), то в последнем, третьем году ему не останется

ничего другого, как ограничить предложение денег жестким лимитом в размере 1%. В противном случае оно выйдет за рамки долгосрочной денежной стратегии, условия которой формулируются монетарным правилом, и экономика рискует попасть в инфляционный режим развития.

Основные выводы

1. *Деньги* — одна из важнейших экономических категорий. По поводу их сущности многие экономисты придерживаются различных взглядов. Одни определяют деньги через присущие им функции: мера стоимости, средство обращения, средство сбережения. Другие считают, что деньги — это актив, который повсеместно принимается людьми как платежное средство. В макроэкономике под деньгами подразумевается определенный набор денежных агрегатов, которые формируют *денежную массу*.

2. Состав и число используемых агрегатов различаются по странам, однако чаще всего в экономическом анализе пользуются агрегатом ***M1*** — наличные деньги (банкноты и монеты) и агрегатом ***M2*** — наличные деньги плюс депозиты КБ. В макроэкономике агрегат *M2* принято называть денежной массой *M*.

3. *Предложение денег* в экономике осуществляет государство посредством *банковской системы*, включающей ЦБ и КБ. *Центральный банк создает* наличные деньги, которые поступают в экономику путем покупки у населения, фирм и правительства золота, иностранной валюты и ценных бумаг, а также через предоставление правительству и КБ кредита. Одна часть поступившей в экономику наличности оседает в кассе домашних хозяйств и фирм, другая попадает в КБ в виде депозитов. Для поддержания ликвидности КБ из имеющихся у них депозитов формируют на специальном счете в ЦБ *обязательные резервы*, размер которых в виде определенной нормы доводится до них сверху. Оставшаяся у КБ часть денежных средств, называемая *избыточными резервами*, может выдаваться в виде ссуд населению и фирмам.

4. Когда КБ выдают ссуды, количество денег в экономике возрастает на величину денежного мультипликатора; при возвращении ссуд денежная масса сокращается в соответствии с тем же денежным мультипликатором. Следовательно, КБ также принимают участие в создании денег. Разница состоит лишь в том, что ЦБ создает наличность и обязательные резервы, которые в сумме образуют *денежную базу*, а КБ — *депозитные* (кредитные) деньги.

5. *Денежный мультипликатор* — это коэффициент самовозрастания денег. Он определяется как отношение денежной массы *M* к денежной базе *H*: $m = M/H$ (для случая, когда в экономике денежная масса состоит из наличности и депозитов); в том случае, когда деньги существуют лишь на счетах КБ, денежный мультипликатор представляет собой величину, обратную норме обязательных резервов. В целом общее количество денег, созданных банковской системой, пропорционально избыточным резервам, умноженным на коэффициент денежной мультипликации.

6. ЦБ может *контролировать предложение денег* путем воздействия прежде всего на денежную базу. *Изменяя норму обязательных резервов*, он изменяет денежную базу и таким образом оказывает мультипликационный эффект на предложение денег. В его распоряжении имеются также такие инструменты, как *учетная ставка* (ставка рефинансирования), изменение которой приводит к изменению кредитных ставок КБ, и *операции на открытом рынке* (купля-продажа государственных облигаций). Эти операции оказывают влияние на величину банковских резервов, а значит, на общую денежную массу.

7. *Спрос на деньги* — это желание населения и фирм иметь у себя определенный запас платежных средств. Он может быть трансакционным, по мотиву предосторожности, спекулятивным. *Трансакционный спрос* состоит в том, что люди нуждаются в деньгах как в удобном инструменте обслуживания сделок. Его величина есть функция национального дохода. *Спрос по мотиву предосторожности* возникает в связи с тем, что людям приходится сталкиваться с непредвиденными платежами. Объем денежных средств, необходимых им для этих целей, также зависит от национального дохода. *Спекулятивный спрос* — это спрос на денежный запас для получения выгоды от сделок с дешевыми финансовыми (акции, облигации) и реальными активами. Спекулятивные запасы денег связаны с процентной ставкой: чем выше ставка, тем ниже спекулятивный спрос на деньги, и наоборот.

   Совокупный спрос на деньги — функция дохода и процентной ставки.

8. *Равновесие на денежном рынке* устанавливается, когда спрос на деньги полностью удовлетворяется их предложением. Такое состояние может быть достигнуто при определенной положительной банковской процентной ставке. Если доходы в экономике, например, возрастут, то это приведет к росту спроса на деньги, а следовательно, к увеличению процентной ставки. При снижении доходов будет наблюдаться обратная картина. Таким образом, равновесие на денежном рынке будет сохраняться при условии, если процентная ставка будет изменяться в том же направлении, в каком изменяется доход. Данное условие графически изображает **модель Хансена** (модель *LM*).

9. Увеличение предложения денег в экономике приводит к понижению банковской процентной ставки. Политика систематического нарушения равновесия денежного рынка через увеличение предложения денег получила название *кейнсианской денежной политики*. Эта политика используется государством для воздействия на реальный сектор экономики, которое достигается изменением процентных ставок, инвестиций, занятости, объема производства и уровня доходов. Однако активное использование данной политики может привести к попаданию экономики в ликвидную ловушку.

   Ликвидная ловушка — это такая ситуация в экономике, когда процентные ставки находятся на минимально возможном уровне и дальнейшее увеличение предложения денег не способно оказать на них никакого влияния, в результате чего происходит разрыв между товарным и денежным рынками, растет спрос на деньги и усиливается инфляция. Выход из ликвидной ловушки возможен лишь силами государства с использованием активной финансовой политики. Денежная политика в условиях ликвидной ловушки оказывается непригодной.

10. Государство может использовать денежный рынок не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Если в *краткосрочном периоде*, регулируя процентные ставки, государство воздействует на товарные рынки, то *целью долгосрочной денежной политики* является антиинфляционное регулирование. Краткосрочная денежная политика допустима только в рамках долгосрочной денежной стратегии, основанной на монетарном правиле М. Фридмена.

Вопросы и задания для повторения

1. Что такое денежная масса и какие агрегаты в нее включаются?
2. Дайте определение денежной базы и покажите ее отличие от денежной массы.
3. Как государство может влиять на объем денежной массы в экономике?
4. Изобразите график предложения денег.
5. Как записать функцию спроса на деньги и изобразить ее графически?
6. В чем сущность денежного мультипликатора? Как и почему он влияет на объем денежной массы в экономике?
7. Нарисуйте график равновесия денежного рынка и объясните условия сохранения этого равновесия.
8. Предположим, что денежный рынок находится в состоянии равновесия. Центральный банк принимает решение сократить предложение денег и проводит это решение в жизнь. Как будут развиваться события на денежном рынке (как изменится процентная ставка, курс облигаций и так далее)?
9. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Какая дополнительная информация необходима для однозначного ответа на этот вопрос?
10. Альтернативной стоимостью хранения денег в виде наличности считается рыночная процентная ставка. Будет ли справедливо это утверждение, если вместо наличности мы возьмем сберегательные депозиты? Если нет, то как в этом случае изменится исходное утверждение?
11. Перечислите несколько факторов, влияющих на соотношение "наличность — депозиты". Если предположить, что перед Новым годом люди держат на руках больше наличности, чтобы приобрести новогодние и рождественские подарки, повлияет ли это на объем предложения денег в экономике?
12. По каким причинам банки могут держать избыточные резервы (т. е. хранить деньги сверх суммы, предписанной ЦБ, не используя их для получения дохода)?
13. Как изменится наклон кривой L^s, если спрос населения на деньги станет более чувствителен к изменению процентной ставки? Повлияет ли это на величину изменения равновесной процентной ставки в случае роста денежной массы?

Тесты и задачи

1. Если количество денег в обращении возрастает, то это результат:
   а) увеличения денежной базы;
   б) снижения нормы обязательных резервов;
   в) уменьшения избыточных резервов КБ;
   г) сокращения доли наличных денег в общей сумме платежных средств населения;
   д) всего, что перечислено выше.

2. Спрос на деньги зависит:
   а) пропорционально от динамики уровня цен;
   б) обратно пропорционально от динамики реального ВВП;
   в) обратно пропорционально от рыночной процентной ставки;
   г) положительно от динамики уровня цен и одновременно отрицательно от рыночной процентной ставки;
   д) от других причин, кроме перечисленных выше.

3. Реальный годовой объем производства составляет 640 млрд. руб., а скорость обращения денег равна 4. В этом случае масса реальных денег в экономике достигнет величины (в млрд. руб.):
   а) 100;
   б) 120;
   в) 160;
   г) 240.

4. Предположим, что депозиты КБ возросли на 250 млн. руб. Норма обязательного резервирования на этот момент составляла 20%. Каково максимальное увеличение предложения денег (в млн. руб.)?
   а) 500;
   б) 1000;
   в) 750;
   г) 1500.

5. Если коэффициент депонирования денег c увеличивается, а норма резервирования депозитов r и денежная база H остаются неизменными, то:
   а) нельзя определить, увеличивается или уменьшается предложение денег;
   б) предложение денег увеличивается;
   в) предложение денег уменьшается;
   г) предложение денег не изменяется.

6. Рассчитайте денежный мультипликатор для следующих значений коэффициента депонирования c и нормы резервирования r:
   а) $c = 0{,}5$; $r = 0{,}25$;
   б) $r = 1{,}0$; c — любая величина меньше единицы.
   Объясните ответ.

7. При норме резервирования депозитов 0,35 и коэффициенте депонирования 0,3:
   а) рассчитайте величину денежного мультипликатора;

б) если ЦБ решает увеличить предложение денег на 350 млн. руб. с помощью операций на открытом рынке, на какую сумму он должен закупить государственные облигации?

8. Предположим, что вы можете обратить свое богатство в облигации или наличные деньги и в данный момент (руководствуясь кейнсианской концепцией спроса на деньги) решаете держать свое богатство в форме наличности. Это означает, что в момент принятия вами решения процентная ставка была:

   а) низкой и вы ожидали ее повышения;
   б) высокой и вы ожидали ее понижения.

9. При увеличении нормы обязательных резервов с 20 до 30% оказалось, что система КБ испытывает нехватку резервов в размере 60 млн. руб. Если сумму резервов увеличить невозможно, то денежную массу следует сократить на (в млн. руб.):

   а) 60;
   б) 180;
   в) 200;
   г) 300.

10. Вычислите величину денежного мультипликатора при условии, что денежная база $H = 300$, обязательные резервы $R = 130$, денежная масса $M = 960$, депозиты $D = 790$.

Ответы:

1. а); **2.** г); **3.** в); **4.** б); **5.** в); **6.** а) 2, б) 1; **7.** а) 2, б) 350 млн.; **8.** а); **9.** в); **10.** 3,21.

Рекомендуемая литература

Долан Э. Макроэкономика. Гл. 8, 9, 10. М., 1994.

Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Гл. 4–12, 14, 15, 16, 20. М., 1993.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. Гл. 15, 16. М., 1993.

Матлин А. М. Деньги и экономические решения. М., 2001.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 6, 18. М., 1994.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 26, 27, 29. М., 1996.

Хейне П. Экономический образ мышления. Гл. 17–20. М., 1993.

Четырин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 7

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА: ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

7.1. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА, ЕЕ СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ

7.2. ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

7.3. ФИСКАЛЬНАЯ (НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Ключевые понятия

Банковская система • бюджетный дефицит • государственный бюджет • государственный долг: внутренний, внешний • денежно-кредитная политика • доходы государственного бюджета • закон Вагнера • коммерческий банк • косвенные налоги • кривая Лаффера • кривая Лоренца • налогообложение • прямые налоги • финансовая система • финансы • центральный банк • чистые налоги

В предыдущих главах было показано, что экономика не может управлять собой сама, без вмешательства государства, даже если ее будет направлять вездесущая и "невидимая рука" личной выгоды. Рыночных сил недостаточно прежде всего для поддержания такого объема национального производства, который обеспечил бы полную занятость имеющихся в экономике производственных ресурсов, а также для сохранения стабильного уровня цен. Рынок обнаруживает и ряд других "провалов" (монополизация, внешние эффекты, несправедливое распределение доходов и пр.), о которых говорилось в курсе "Микроэкономика" (гл. 10.4) и из которых выво-

дились основные функции государства, направленные на повышение эффективности функционирования экономической системы в целом. Именно поэтому произошел симбиоз рынка и государства, и современная экономика большинства стран не является ни чисто рыночной, ни всецело государственной. "Две составные — рынок и правительство — необходимы для устойчивого функционирования экономики. Управлять современной экономикой без них — все равно что аплодировать одной рукой"[1]. Благодаря государственному вмешательству в работу рынков развитым странам удалось значительно уменьшить амплитуду циклических колебаний, снять остроту кризисных явлений и добиться существенного прогресса в экономическом развитии.

Макроэкономическая роль государства проявляется через проведение денежно-кредитной и финансовой (бюджетной) политики. В данной главе сначала будет рассмотрена **денежно-кредитная политика** государства, задача которой состоит в том, чтобы количество денег в экономике соответствовало повышению деловой активности, снижению инфляции и поддержанию платежного баланса страны. Эту политику государство проводит через банковскую систему.

7.1. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА, ЕЕ СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ

Банковская система в современной рыночной экономике состоит, как правило, из двух уровней: ЦБ страны и коммерческих (депозитных) банков различных видов.

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК — это фирма, предоставляющая финансовые услуги своим клиентам. Основными функциями КБ являются привлечение вкладов (депозитов) и предоставление кредита (заемных средств) домашним хозяйствам, местным органам управления.

Как и почему появились КБ? Старофранцузское слово *banque* и итальянское *banca* много столетий назад обозначали стол менялы. Историки считают, что первые банкиры, появившиеся в VII — VI вв. до н. э. на Древнем Востоке (в Нововавилонском царстве), были простыми менялами. Они обычно сидели на людной улице за столом или в небольшой лавке в торговом районе города и помогали путешественникам обменивать иностранные монеты на местные деньги. Кроме того, они могли за определенную плату учитывать коммерческие векселя, чтобы обеспечить торговцев оборотным капиталом.

[1] *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 75.

В Европе банки зародились вместе с возникновением торговли. Развитие торговли начинается в Средиземноморье, в первую очередь в Италии. Здесь же появляются и первые банки (Венеция — XII в., Генуя — XV в.). Со временем итальянские менялы из провинции Ломбарда перемещаются в Англию, где уже получило развитие ростовщичество, которым успешно занимались евреи. Впоследствии именно евреи сыграли особую роль в становлении банковского дела в Англии, а затем и во всем мире.

Дело в том, что христиане средневековой Европы, соблюдая заповеди Христа, считали, что давать деньги в долг под процент грешно. Поэтому ростовщичеством христианское население не занималось. Еврейская же Библия — Ветхий Завет — такого запрета не содержала, и ее сторонники свободно взимали ростовщический процент. За это христиане их недолюбливали, но в случае необходимости с удовольствием пользовались их услугами.

Постепенно на основе ростовщичества стало формироваться банковское дело. Разница между этими видами кредитных операций заключается в следующем. *Ростовщик* ссужает собственный капитал, и поэтому существует ограничение на сумму, которую он может дать в долг. Отличительная черта *банкира* — он ссужает средства, которые получает в виде депозитных вкладов. Поэтому он может выдавать в кредит значительно бóльшие суммы.

Как только в хранилищах таких банкиров появились большие деньги, к ним начали проявлять повышенный интерес местные предприниматели — купцы и ремесленники. Они брали за плату займы у банкиров для расширения масштабов своих операций. Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики — владельцев сбережений и предпринимателей, коммерсантов, нуждающихся в капитале для деятельности. И эти интересы пересеклись в *частных КБ*, которые стали особенно бурно развиваться в эпоху промышленной революции. По мере развития капитализма, промышленности и торговли роль и значение КБ в экономике постоянно возрастали, а их функции расширялись.

В современных условиях КБ — это универсальные кредитные учреждения, создаваемые для привлечения и размещения денежных средств на условиях возвратности и платности, а также для осуществления ряда других банковских операций.

Деятельность КБ носит двойственный характер. Они представляют собой не только *кредитные учреждения*, но и важные *социальные институты*. Как коммерческие предприятия, банки заинтересованы в получении максимально возможной прибыли. Как социальные институты они посредством привлечения депозитов и предоставления кредитов могут создавать деньги, т. е. расширять денежное предложение, что отличает их от других коммерческих организаций и финансовых учреждений.

Две стороны деятельности КБ взаимосвязаны и постоянно находятся в сфере влияния государства. Законодательная и исполнительная власть регламентирует порядок образования и основные правила функционирования банков.

Государство не только определяет порядок создания КБ, но и, используя систему регулирующих нормативов, контролирует их деятельность. Коммерческий банк может начать операции только после получения соответствующей лицензии, т. е. разрешения от ЦБ страны.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ (ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЙ) БАНК занимает особое место в финансовой и экономической системе страны. Он выпускает в обращение национальную валюту, хранит золотовалютные резервы страны, обязательные резервы КБ, выступает в качестве межбанковского расчетного центра. Он является кредитором последней руки для КБ, а также финансовым агентом правительства (осуществляет операции по размещению и погашению государственного долга, кассовому исполнению бюджета, ведению текущих счетов правительства и т. п.); может выступать как продавец и покупатель на международных денежных рынках и координировать зарубежную деятельность КБ.

Центральные банки в их современном виде существуют сравнительно недавно — с XIX в. Они не являются естественным результатом развития банковского дела, хотя в большинстве случаев создавались на базе КБ. Однако осуществлялся этот процесс всегда по инициативе извне, волей правительства, которое закрепляло за ними монопольное право на выпуск банкнот. С этой привилегией были связаны все другие, второстепенные функции ЦБ.

Первый ЦБ — шведский "Риксбанк" — был создан в 1668 г., на рубеже перехода от феодализма к капитализму. В этом же году был учрежден Банк Англии. Однако долгое время они не обладали исключительным правом на эмиссию денежных знаков и их функции отличались от функций современных ЦБ. Например, Банк Англии поначалу должен был финансировать торговлю и промышленность, а Банк Нидерландов — внутреннюю и внешнюю торговлю. Лишь в 1844 г. Банк Англии получил те полномочия, которые он выполняет и по настоящее время. В 1946 г. он был национализирован и его капитал перешел к государству.

В США некоторые функции ЦБ стали осуществлять Первый и Второй банки страны с 1791 г. Однако в первой половине XIX в. на протяжении почти 30 лет (вплоть до принятия закона о национальных банках 1864 г.) функция ЦБ США практически отсутствовала. И только в 1913 г. в связи с принятием Закона о Федеральной резервной системе США приобрели настоящий ЦБ.

Этот банк существенно отличается от подобных учреждений других стран. Он представлен Вашингтонским федеральным резервным советом (Советом управляющих) и 12 окружными федеральными резервными банками, которые образуют единую централизованную банковскую систему страны — Федеральную резервную систему (ФРС) США. Характерная черта ФРС — сильная децентрализация, которая проявляется в деятельности 12 федеральных резервных банков округов. Во-первых, все они являются *центральными банками страны*, так как через них проводятся все решения Совета управляющих ФРС (главным среди 12 банков является Федеральный резервный банк Нью-Йорка); во-вторых, *квазиобщественными банками* (находятся в собственности окружных КБ, но управляются государством через Совет управляющих, от частных банков их отличает то, что мотивом их деятельности не является прибыль); в-третьих, *банками банкиров* (принимают вклады коммерческих и сберегательных банков и выдают им ссуду). Они также осуществляют эмиссию банкнот, т. е. наличных денег.

В Российской Федерации ЦБ (Банк России) был создан в 1992 г. на базе Госбанка СССР. Однако родословную эта структура начинает еще с екатерининских времен, когда были созданы ассигнационный и заемный государственные банки, преобразованные в 1860 г. в Государственный банк России. В отличие от центральных банков западноевропейских стран и США Государственный банк России долгие годы сочетал в своей деятельности эмиссионные и различные торговые операции, особенно в торговле хлебом, экспорт которого был главным источником поступления иностранной валюты в страну.

В настоящее время ЦБ России выполняет традиционные для рыночного хозяйства функции органа государственного управления экономикой. В частности, он сыграл важную роль в достижении финансовой стабилизации экономики и обуздании инфляции во второй половине 90-х гг.

Не вдаваясь в дальнейшее описание истории возникновения центральных банков в других странах[1], отметим, что сегодня такие банки есть практически во всех цивилизованных экономиках мира. Между ними есть различия, обусловленные особенностями политического строя и финансово-экономического развития государств, но все они играют важную роль в макроэкономическом регулировании национального хозяйства. Результаты такого регулирования не столь однозначны, поскольку есть примеры того, когда центральные банки своими действиями усугубляли финансовые неурядицы и вызывали серьезные экономические потрясения, но их миссию по управлению денежной системой страны трудно переоценить. Видимо, недалеки от истины слова У. Роджерса о том, что "за всю историю человечества было только три великих изобретения: огонь, колесо и центральный банк"[2].

---

1 См.: *Смит В.* Происхождение центральных банков. М., 1996.

2 Цит. по: *Самуэльсон П., Нордхаус У.* Указ. соч. С. 544.

7.2. ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В XVIII в. А. Смит считал, что экономика будет управлять собой сама, без вмешательства государства, если ее будет направлять "невидимая рука" личной выгоды. В такой системе государству отводилась роль "ночного сторожа". С тех пор многое изменилось, жизнь внесла свои коррективы, и сегодня не только политики, но и большинство экономистов считают, что государство должно быть активным участником хозяйственной деятельности.

Существует *три основных способа* государственного воздействия на экономику: прямое вмешательство (например, путем рационирования товаров, регулирования цен и доходов); фискальная политика; денежная политика. Опыт показал, что ни одной из стран, пытавшихся проводить политику прямого вмешательства государства, не удалось добиться долгосрочных успехов. Поэтому в рыночных экономиках государственное регулирование осуществляется посредством фискальной и денежно-кредитной политики.

Задача денежно-кредитной политики состоит в том, чтобы изменения в денежном предложении соответствовали основным целям экономического развития: повышению деловой активности, снижению инфляции и поддержанию платежного баланса.

Хотя денежно-кредитная политика определяется правительством, ее проводником является ЦБ. Он располагает набором средств, которые часто называют *инструментами денежно-кредитной политики.* Эти инструменты в основном воздействуют либо на *количество денег,* главным образом в форме банковских депозитов, либо на *процентные ставки.*

Инструменты денежно-кредитной политики не должны обязательно использоваться по отдельности. Напротив, обычно используется сразу два инструмента или более, чтобы соответствующие эффекты взаимно усиливали друг друга. Мероприятия такого рода часто называют комплексной политикой.

Имеющиеся в распоряжении ЦБ инструменты различаются по непосредственным объектам воздействия (предложение денег и спрос на деньги), по форме (прямые и косвенные), по характеру параметров, устанавливаемых в ходе регулирования (количественные и качественные), по срокам воздействия (кратко- и долгосрочные).

Объекты воздействия. В зависимости от конкретных целей денежно-кредитная политика направлена либо на стимулирование кредитной эмиссии (кредитная экспансия), либо на ее ограничение (кредитная рестрикция). Кредитная экспансия преследует цель увеличения занятости и подъема производства, а кредитная рестрикция — предотвратить "перегрев" конъюнктуры, наблюдаемый в периоды экономического подъема, или снизить темпы инфляции.

По форме инструменты денежно-кредитной политики разделяются на административные (прямые) и рыночные (косвенные). Административные инструменты имеют форму директив, предписаний, инструкций, исходящих от ЦБ и направленных на ограничение сферы деятельности кредитных учреждений.

Под инструментами рыночного характера подразумеваются способы воздействия ЦБ на денежно-кредитную сферу посредством формирования определенных условий на денежном рынке и рынке капитала.

По характеру параметров инструменты денежно-кредитного регулирования разделяются на количественные и качественные. С помощью количественных методов оказывается влияние на состояние кредитных возможностей КБ, а следовательно, и на денежное обращение в целом. Качественные инструменты представляют собой вариант прямого регулирования стоимости банковских кредитов.

По срокам воздействия инструменты денежно-кредитной политики разделяются на долго- и краткосрочные. Под долгосрочными (конечными) целями подразумеваются те задачи, реализация которых может осуществляться от одного года до нескольких десятилетий (например, финансовая стабилизация, экономический рост). К краткосрочным относятся инструменты воздействия, с помощью которых достигаются промежуточные цели денежно-кредитной политики (например, преодоление финансового кризиса в стране, как это было в России в 1998 г.).

Основными инструментами денежно-кредитной политики, наиболее часто используемыми ЦБ, являются:

а) установление обязательной нормы резервирования;
б) регулирование официальной учетной ставки;
в) операции на открытом рынке.

Нормы резервирования означают, что КБ обязаны держать определенную часть привлеченных депозитов в ЦБ. ЦБ играет роль резервного финансового института страны и может использовать накопленные таким образом ресурсы для поддержания стабильности финансовой системы, страхования определенной части вкладов и предоставления кредитов КБ в чрезвычайных обстоятельствах.

Изменение норм резервирования — один из старейших и наиболее распространенных инструментов регулирования денежно-кредитной сферы. Впервые нормы обязательных банковских резервов были введены в США в 1863 г.

Они выполняют *две основные функции:* создают условия для текущего регулирования банковской ликвидности, представляя собой инструмент жесткого регулирования, и одновременно являются ограничителем кредитной эмиссии, причем значение второй функции постоянно возрастает,

поскольку ЦБ все большее предпочтение отдают более гибкому инструменту регулирования.

Как правило, нормы резервирования дифференцируются по степени "денежности" различных компонентов денежной массы. В большинстве случаев на депозиты до востребования устанавливается более высокая норма резервирования по сравнению с нормами по срочным и сберегательным депозитам. Но и в такой политике могут быть исключения. В ряде стран (Великобритания, Италия, Южная Корея) в последние годы действовали единые нормы резервирования.

Нормы резервирования неодинаковы в разных странах. Наиболее высокий их уровень наблюдается в Италии (25%) и Испании (17%). В России также достаточно высокая норма резервных требований (в 90-е гг. она колебалась от 22 до 16%). В условиях высокой инфляции в Южной Корее в отдельные периоды норма резервных требований на прирост банковских депозитов повышалась до 100%. В Японии, напротив, норма резервирования в последние годы составляла 2,5%. Банк Англии, который практически не использует данный инструмент денежно-кредитной политики, устанавливает норму на уровне 0,45% объема обязательств в КБ[1].

Политика установления норм резервирования в качестве эффективного инструмента денежно-кредитного регулирования в последние годы утратила свое значение. В большинстве стран все большую роль начинает играть такой инструмент, как операция на открытом рынке. В России таким инструментом пока остается ставка рефинансирования (учетная ставка).

Учетная ставка — это процент, под который ЦБ предоставляет ссуды КБ. Официальная учетная ставка — ориентир для банковских ставок по кредитам. Чем выше уровень официальной учетной ставки, тем выше стоимость кредитов рефинансирования ЦБ. Именно поэтому политика изменения учетной ставки представляет собой вариант регулирования качественного параметра денежного рынка — стоимости банковских кредитов.

Посредством манипулирования учетной ставкой ЦБ воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка. Так, рост официальной учетной ставки влечет за собой повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, что в свою очередь обусловливает уменьшение спроса на ценные бумаги и увеличение их предложения. Спрос на ценные бумаги падает со стороны как небанковских учреждений, поскольку более привлекательными становятся депозиты, так и кредитных институтов, поскольку при дорогих кредитах более выгодным становится прямое финансирование. Предложение ценных бумаг возрастает в связи с тем, что они дешевеют. При определенных условиях участники финансового рынка могут скупать иностранную валюту, как это неоднократно наблюдалось в России, особенно в периоды обострения финансового кризиса в 1998 г., что вынуждает ЦБ еще выше поднять ставку рефинансирования. Так, в мае 1998 г. ЦБ России повысил ее с 42 до 150%, но через неделю, когда спрос на валюту резко сократился, понизил до 60%. Понижение учетной ставки удешевляет кредиты и депозиты, что приводит к повышению спроса на ценные бумаги, уменьшению их предложения, росту рыночного курса.

Таким образом, учетная политика ЦБ представляет собой механизм непосредственного воздействия на ликвидность КБ посредством изменения стоимости кредитов рефинансирования, что косвенно оказывает влияние на экономику страны в целом.

Операции на открытом рынке представляют собой куплю-продажу ЦБ государственных ценных бумаг или первоклассных коммерческих векселей. Посредством них ЦБ воздействует на ликвидность банковской системы (количество денег в обращении) и процентные ставки. Продажа векселей и облигаций влечет за собой уменьшение денежной массы и падение процентных ставок; покупка имеет противоположный эффект.

Операции на открытом рынке — наиболее действенный и гибкий рыночный инструмент денежно-кредитной политики ЦБ, обеспечивающий эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, на экономику. Механизм операций на открытом рынке несложен, что делает его привлекательным для использования.

Однако операции на открытом рынке имеют и слабые стороны. Во-первых, когда ЦБ продает ценные бумаги, многое зависит от того, покупают ли их банки и частные лица. Если их покупают банки, то воздействие на их коэффициент ликвидности будет незначительным, поскольку большинство таких ценных бумаг относится к ликвидным активам. Во-вторых, важно, насколько близко к минимально допустимому уровню банки поддерживают свой коэффициент ликвидности. Если коэффициент ликвидности банка близок к минимально допустимому уровню, то ему придется сократить суммарные депозиты или ссуды. Если же разрыв достаточно велик, то, чтобы повлиять на банки, потребуется продать ценные бумаги на огромные суммы. В некоторых странах были времена, когда банки поддерживали очень высокий уровень ликвидных активов именно для того, чтобы помешать правительству использовать вышеописанный метод.

Рассмотренные инструменты не исчерпывают арсенал денежно-кредитного регулирования экономики. В некоторых странах ЦБ прибегают к таким методам, как установление кредитных ограничений, лимитирование уровня процентных ставок по депозитам и кредитам КБ, портфельные ограничения и др. Выбор и сочетания денежно-кредитных инструментов зависит прежде всего от задач, которые решает ЦБ на том или ином этапе экономического развития.

[1] См.: *Поляков В. П., Московкина Л. А.* Структура и функции центральных банков: Зарубежный опыт. М., 1996. С. 59–71.

7.3. ФИСКАЛЬНАЯ (НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Данный способ воздействия государства на экономику подразумевает косвенное регулирование с помощью таких инструментов, как *налогообложения* и *правительственные расходы*. Поскольку осуществление государственных расходов означает использование средств государственного бюджета, а налоги являются основным источником его пополнения, фискальная политика сводится к манипулированию государственным бюджетом. Фискальная политика формируется парламентом страны, утверждающим государственный бюджет, а реализуется правительством, в первую очередь министерством финансов.

Экономические отношения, возникающие в процессе налогообложения и осуществления государственных расходов, получили название финансовых отношений, или **финансов**. Эти отношения, с одной стороны, обеспечивают существование самого государства и его институтов, а с другой — используются государством для макроэкономического регулирования общественного производства в соответствии с теми или иными национальными потребностями.

Совокупность всех финансовых отношений в обществе получила название **финансовой системы**. Ведущим звеном финансовой системы является государственный бюджет.

Государственный бюджет — это централизованный фонд денежных ресурсов, находящихся в распоряжении правительства и использующихся для содержания государственного аппарата, вооруженных сил и сил правопорядка, а также для осуществления социально-экономических функций.

К фискальной (налогово-бюджетной) политике относятся только такие манипуляции с государственным бюджетом, которые не сопровождаются изменением количества находящихся в обращении денег.

Бюджет включает доходы и расходы государства. **Расходы государственного бюджета** показывают направления и цели государственных ассигнований. В современных условиях, в связи с проведением активной государственной политики, расходы государства приобрели огромные, беспрецедентные масштабы. Так, в США государственные расходы в XX в. выросли более чем в 350 раз. Они идут на содержание государственного аппарата, на военные нужды, на создание объектов социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение), на поддержание и развитие государственного сектора экономики и другие многочисленные программы и объекты.

Рост государственных расходов был предсказан немецким экономистом **А. Вагнером,** бывшим советником канцлера Германии Отто фон Бисмарка еще в XIX в. А. Вагнер предпринял одну из самых ранних попыток объяснить этот феномен. Он сформулировал *закон возрастающей государственной активности*, в соответствии с которым государственные расходы в странах, где развивается промышленность, должны расти быстрее, чем объемы национального дохода.

Наиболее общим объяснением этого закона является то, что государственные услуги стали высококачественным благом, т. е. эластичность спроса на государственные расходы со стороны домашних хозяйств стала *больше* единицы. Иначе говоря, каждый процент увеличения в доходах домашних хозяйств ведет к *большему*, чем 1%, увеличению спроса домашних хозяйств на государственные расходы G. Поэтому при увеличении дохода на душу населения доля G в ВВП также имеет тенденцию к росту.

Для доказательства своего закона А. Вагнер приводил три основных довода. Во-первых, усложнение всей системы общественно-экономических отношений, что увеличивает число причин всевозможных трений в обществе. В этой связи государству для поддержания надежности и эффективности экономики, а также сохранения правопорядка потребуется больше средств на содержание правоохранительных органов, полиции, предоставления всевозможных юридических услуг и т. д. Во-вторых, новые технологии создают потребность в больших количествах капитала, необходимого для производства, который может быть обеспечен только акционерными компаниями либо государственными корпорациями. Последние, по мнению А. Вагнера, обладают рядом преимуществ по сравнению с акционерными компаниями в связи с тем, что роль государства возрастает в производстве, где технические условия способствуют образованию монополий. В-третьих, А. Вагнер увидел растущую государственную активность в таких сферах, как здравоохранение и образование, где выгоды от предоставляемых услуг не поддаются экономической оценке.

Согласно прогнозам А. Вагнера, тенденция роста государственных расходов, которую он наблюдал в прошлом веке, сохранится в промышленных странах до тех пор, пока их развитие будет идти по восходящей. Эти предсказания подвергались проверке неоднократно во многих странах, и они всегда оказывались верными. Именно поэтому экономисты называют закон возрастающей государственной активности **законом Вагнера**, который обычно проверяется расчетом доли государственных расходов в ВВП. Этот показатель возрастает с 1830-х гг., что дает основания ученым считать пророчества А. Вагнера в области экономики наиболее точными из числа когда-либо сделанных экономистами. В Нидерландах, например, доля государственных расходов по отношению к объему ВВП в течение 50 лет почти утроилась. Во Франции она более чем удвоилась, в США — удвои-

лась. Единственными странами, которые избежали этой тенденции, были Германия и Япония, где размер государственных расходов остался примерно таким же, как в конце 30-х гг. При этом, однако, надо иметь в виду, что в этих двух странах государственные расходы в те годы были чрезмерно велики[1].

Доходы государственного бюджета формируются прежде всего *за счет налогов*, взимаемых как центральными, так и местными органами власти; *за счет поступлений по социальному страхованию* (эта статья доходов по природе близка к налогу и выплачивается физическими лицами, нанятыми на работу, в процентном отношении к валовому заработку и предприятиями с общего фонда заработной платы); *за счет доходов государственных предприятий* и других объектов государственной собственности и т. д.

Основным источником доходов государственного бюджета служат **налоги.** Без них невозможно существование государства и всего того, что с ним связано. Более 100 лет назад К. Маркс в статье "Морализирующая критика и критизирующая мораль" писал: "В налогах воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, цивильный лист и табель о рангах — все эти сказочные создания в зародыше покоятся в одном семени — в налогах"[2]. Одним словом, налоги по сути неотделимы от государства.

В немецком городе Зигбург, расположенном в земле Северный Рейн — Вестфалия, находится единственный в мире Музей налогообложения, рассказывающий о том, как люди поднимались к вершинам современной цивилизации с налоговым бременем на плечах. На этом пути встречалось немало забавных налоговых курьезов и нелепостей. Что только не служило объектом налогообложения? Налоги на общественные туалеты и бороды, на фортепьяно и скаковых лошадей, на певчих птиц и холостяков, на кружева и балконы, на двери и окна, выходившие на проезжую улицу (сохранялись во Франции вплоть до XIX в.; поэтому там многие старые дома не имеют окон и дверей со стороны улицы). Были налоги на женскую косметику и на бракосочетание (последние получили у нас совершенно неверное объяснение как "право первой брачной ночи"), налоги за бездетность и т. д.

Этот перечень причудливых форм налогообложения можно продолжать долго, но он не раскроет нам суть и цель налогообложения. Средневековый философ Ф. Аквинский, причисленный к лику святых римско-католической церкви, определял налог как "дозволенную форму грабежа". Разумеется, это не совсем так. Грабительский характер налогообложения имел и

[1] См.: *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Указ. соч. С. 225.
[2] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 4. С. 308–309.

имеет место, но нельзя сказать, что налоги вообще не возвращаются населению: ведь государство удовлетворяет многочисленные общественные потребности.

Самое главное в системе налогообложения — и в этом кроется внутренняя сущность налогов — в том, что она должна опираться *на принцип полной и эффективной возвратности налогов*. Только полная, адресная и эффективная возвратность налогов делает налоговый механизм одним из важнейших звеньев общественного воспроизводства.

Но налоги необходимо рассматривать не только с позиций общественных и государственных (фискальных) интересов. У них есть еще одна важная функция — *функция воздействия на рынок*. Рынок и налоги — это чрезвычайно важная проблема для всех стран с рыночной экономикой, поскольку налоги — мощный инструмент регулирования рыночных отношений. Налогообложение используется государствами развитых стран для воздействия на циклическое развитие экономики; борьбы с инфляцией; создания производственной и социальной инфраструктуры; реализации военных программ; смягчения социальных конфликтов и т. п. Но основной задачей и целью налоговой политики государства является обеспечение доходов бюджета, стимулирование (или ограничение) предпринимательской деятельности, общее регулирование доходов в стране.

Как выглядит *структура налогообложения* в рыночной экономике? Она состоит главным образом из следующих платежей:

- подоходного налога с населения (впервые введен в США в 1913 г.);
- налога с прибыли корпораций (взимается с первой мировой войны);
- имущественного налога (налог на постройки и т. п., уплачиваемый как физическими, так и юридическими лицами);
- налога на сделки с капиталом (взимается с доходов от фондовых операций);
- налога с наследства.

Все эти виды платежей получили название *прямых налогов*. Их специфическая черта — обложение налоговыми сборами напрямую физических и юридических лиц (граждан, предприятий, организаций).

Другую группу налоговых поступлений образуют так называемые *косвенные налоги*. Это налоги, взимаемые с товаров и услуг. Их косвенный характер проявляется в том, что они уплачиваются не всеми гражданами и организациями, а лишь теми, кто покупает облагаемые налогом товары и услуги (налог на пиво касается только любителей пива, налог на табак — курильщиков и т. д.). Подобного рода косвенные налоги получили название *акцизов*. Разновидностью акциза является *налог на добавленную стоимость (НДС)*. К косвенным налогам относятся также *таможенные пошлины* (экспортные и импортные).

Все косвенные налоги увеличивают цену продаваемых товаров и услуг, а значит, понижают благосостояние потребителей. Однако в силу своей скрытости косвенные налоги вызывают у общества меньшее недовольство, чем прямые. Недовольство может быть достаточно глубоким: в 1986 г. США провели грандиозную налоговую реформу, так как американцы считали, что существовавшая налоговая система несправедлива, что налоги непомерно велики (в 1981 г. 3 часа рабочего дня уходило на выплаты государству, тогда как в 1926 г. менее 1 часа).

Различия между прямыми и косвенными налогами — не выдумка университетских профессоров с целью мучить студентов на экзаменах, как однажды кто-то саркастически заметил. Они имеют под собой серьезные основания, проходя красной нитью сквозь финансовую науку и учение о налогах. Дело в том, что вид и природа происхождения прямых и косвенных налогов совершенно отличны друг от друга. Если прямые налоги всегда ориентированы на *личную (коллективную) работоспособность*, которая и является источником жертвоприношения, то косвенные налоги почти индифферентны — они ориентируются *на вещи*, а не на лица. Поэтому косвенные налоги всегда взимаются с производителей вещей, торговцев, купцов, содержателей товарных складов и тех, кто занимается перевозкой грузов. Но в итоге, как уже говорилось, они оплачиваются покупателями и потребителями. Поэтому *истоки* возникновения косвенных налогов следует искать на античных базарах, в портах, у городских ворот, на дорогах и горных перевалах, во всех других узких местах торговых отношений.

В противоположность прямым налогам, ориентирующимся на способность физических лиц осуществлять платежи (подоходный налог, налог на имущество, налог на наследство), косвенные налоги более примитивны и грубы, но именно поэтому ими легче манипулировать и их проще взимать. Достаточно знать налоговую структуру страны, чтобы догадаться, на какой ступени развития она находится. Страны со слаборазвитой экономикой взимают в основном косвенные налоги, в то время как прямые налоги в большинстве своем взимаются в странах с развитой экономикой и с населением, обладающим достаточно высоким уровнем образования.

Таково правило. Из этого правила выводится еще одно: чем богаче общество, тем большая часть созданного ВВП огосударствляется через налоговую систему. Так, если в ряде европейских стран в начале XX в. налоги составляли примерно 8% общественного продукта, то к его концу превысили 40%, т. е. выросли более чем в 5 раз. Такой рост невозможен без повышения экономического благосостояния. Не случайно сегодня высокоразвитые страны называют еще *налоговыми государствами*, т. е. государствами, деятельность которых финансируется за счет налоговых поступлений (табл. 7-1).

Таблица 7-1

Структура налогообложения в группе ведущих промышленных стран (в % от ВВП)

Виды налогов	США	ФРГ	Англия	Япония	Франция
Все налоги	29	38	39	27	15
В том числе					
подоходный налог	10	11	10	7	6
налог на корпорации	2	2	4	6	2
Взносы на соцстрах:					
рабочих и служащих	3	6	3	3	6
предпринимателей	5	7	4	4	13
Акцизы	2	3	5	4	4
Налоги на предметы потребления	2	6	6	—	9

Источник. Все начинается с десятины: этот многоликий налоговый мир. М., 1992. С. 23.

Важным звеном налоговой политики государства являются **критерии налогообложения**. В качестве первого критерия экономисты называют *справедливость* (равенство), в качестве второго — *эффективность*. Первый критерий строится на том, что государственные налоги и их расходование влияют на распределение доходов в обществе, возлагая тяготы на одних и предоставляя блага другим. Общество в конечном счете стремится к справедливому распределению этих тягот и благ. При этом оно ориентируется на два основных этических принципа:

а) *принцип горизонтальной справедливости*, предполагающий, что лица, находящиеся в равном материальном положении, должны трактоваться налоговыми законами одинаково. Это значит, что, например, два индивида, работающие по 40 ч в неделю и получающие одинаковый доход (но у одного доход существует в виде заработной платы, а у другого — в виде предпринимательской прибыли от собственного бизнеса), должны выплачивать налог одинаковой величины.

б) *принцип вертикальной справедливости* предполагает, что находящиеся в неравном положении должны трактоваться неодинаково: тот, кто получает больше, должен и больше платить в виде налогов.

Противники этих двух принципов, основывающихся на идее платежеспособности, выдвигают альтернативный *принцип выгод*: платить больше должен тот, кому от налогов достается больше выгод. Однако анализ показывает, что этот принцип не всегда согласуется с социальной справедливостью, так как в ряде случаев бедные люди должны были бы платить более

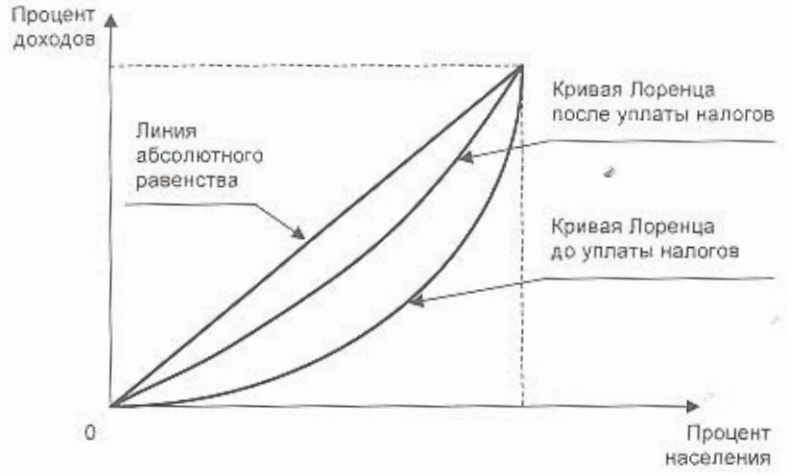


Рис. 7-1. Кривая Лоренца

высокие налоги, чем богатые, поскольку они получают больше выгод (от поддержания правопорядка, пособий по безработице, стипендий и т. п.). Однако иногда принцип выгод позволяет поддержать справедливость: за содержание дорог должны платить прежде всего владельцы автомобилей (налог на автомобиль, налог на бензин и т. д.); любители сигарет, пива, алкогольных напитков уплачивают акцизы, включенные в цену этих товаров.

Но основным в системе налогообложения является все же *критерий платежеспособности*. В соответствии с ним налоги должны расти по мере роста доходов, так как в результате этого неравенство в материальном положении сокращается. Такая налоговая система называется *прогрессивной*. Напротив, если после выплаты налогов неравенство в обществе возрастает, налицо *регрессивная* система налогообложения.

Для определения меры неравенства в обществе используется **кривая Лоренца** (рис. 7-1).

Кривую Лоренца можно построить, откладывая по одной оси кумулятивную долю получаемого дохода, а по другой — кумулятивную долю его получателей во всем населении, начиная с получателя наименьшего дохода, как видно из приведенного графика. Кривая Лоренца превращается в показанную на графике прямую, проходящую под углом 45°, когда на всех получателей дохода приходятся равные его доли, т. е. 10% населения получают 10% дохода, 20% населения — 20% дохода и т. д. Степень отклонения кривой Лоренца от прямой линии, отражающей абсолютное равенство, указывает на *степень неравномерности распределения дохода в обществе*. Прогрессивные налоги делают распределение посленалоговых доходов более равным, чем распределение предналоговых доходов, поэтому кривая Лоренца после уплаты налогов смещается в сторону линии полного равенства.

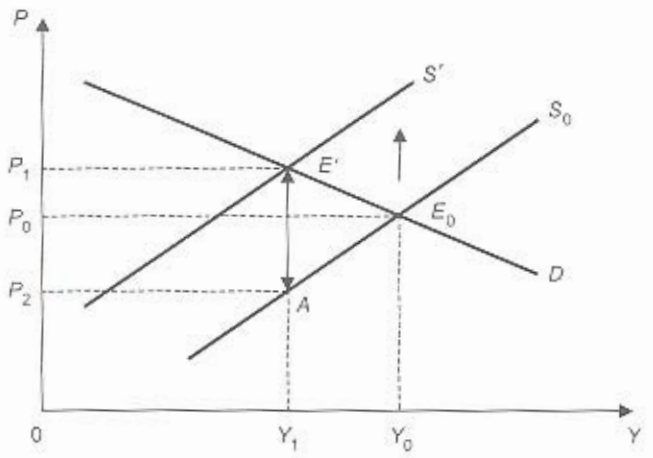


Рис. 7-2. Эффект от введения потоварного налога

Перейдем ко второму критерию налогообложения — *эффективности*. Он касается потерь, которые несет общество (продавцы и покупатели) в результате налоговых выплат. На рис. 7-2 представлен рынок сигарет, первоначальное состояние которого характеризует точка равновесия E_0, которой соответствуют рыночная цена одной пачки сигарет P_0 и равновесный объем Y_0.

Предположим, государство вводит трехрублевый налог на одну пачку сигарет. Покупатели в этом случае будут платить за пачку на 3 руб. больше, чем получают продавцы: допустим, покупатели платят 13 руб., продавцы получают 10 руб., 3 руб. получает государство. Налог не изменяет количество, которое покупатели желают приобрести при разном уровне цен, поэтому кривая спроса D остается в прежнем положении. Кривая же предложения S_0 сдвинется вверх, в положение S', так как продавцы желают продавать прежнее количество при каждом уровне цены, которую они получают. Однако теперь они получают меньше, чем им платят, и разница представляет собой налог. Именно на величину налога сдвигается вверх кривая предложения (AE' — налог). Рыночное равновесие при этом изменится — переместится в точку E'. В этой точке покупатели платят цену P_1 (больше, чем раньше — P_0), продавцы получают P_2 (меньше, чем раньше), разницу забирает государство. Объем реализации уменьшается до Y_1.

Таким образом, создавая разницу между ценой, уплаченной покупателем, и ценой, полученной продавцом, *налог сокращает и производство, и потребление*. Поэтому налог на товары ухудшает экономическое положение и покупателей, которые платят больше, и продавцов, получающих меньше.

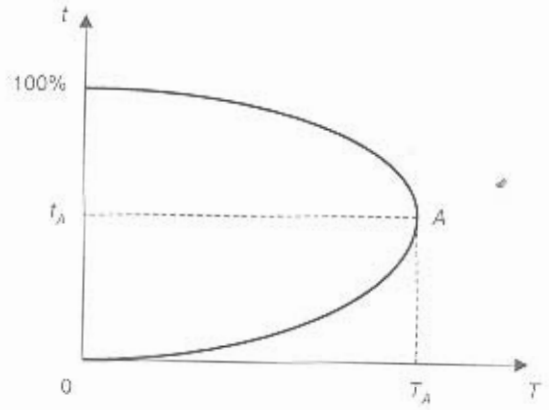


Рис. 7-3. Кривая Лаффера

К экономическим потерям приводит и введение подоходных налогов, например, на заработную плату. В этом случае предприниматели вынуждены будут платить за труд большую цену, чем раньше, а работники будут получать меньше, чем раньше. Кроме того, подоходный налог действует как отрицательный стимул — он уменьшает желание трудиться, в результате чего при высоких ставках налогов государство собирает меньше налоговых платежей. Иллюстрацией этого явления служит **кривая Лаффера** (рис. 7-3).

Данная кривая строится в координатах, где по оси абсцисс откладываются налоговые поступления T, а по оси ординат — налоговые ставки t. На графике показано, что, начиная с нулевой ставки налога, увеличение t ведет к росту налоговых поступлений. Но после некоторой точки A последующее увеличение налоговой ставки сокращает объем налоговых поступлений из-за негативного стимулирующего воздействия. Это означает, что кривая Лаффера после точки A начинает отклоняться влево. Таким образом, для ставок налога ниже t_A их увеличение обеспечивает рост налоговых поступлений, а для ставок, превышающих t_A, более высокие ставки приносят меньший доход государству: при 100%-й ставке налоговые поступления упадут до нуля.

На практике трудно дать точную оценку оптимальной ставки налога t_A, после которой налоговые поступления начинают падать. Так, было установлено, что в Швеции t_A соответствует налоговой ставке, равной приблизительно 70%. В середине 80-х гг. предельная налоговая ставка здесь была близка к 80%, и при этих условиях ее уменьшение могло бы привести к росту налоговых сборов[1]. В России снижение налога на прибыль с 35 до 24% и введение единой ставки подоходного налога в 13% также способствовало росту налоговых поступлений в бюджет.

[1] См.: *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Указ. соч. С. 248.

Если правительственные расходы превышают доходы, то возникает **дефицит государственного бюджета**. При превышении доходов над расходами государство имеет *положительное сальдо бюджета*.

Бюджетный дефицит = Расходы – Доходы

Закупки товаров и услуг — Сумма социальных выплат

Если из налогов (доходов) вычтем социальные выплаты, то получим величину *чистых налогов*.

Чистые налоги = Налоговые поступления – Социальные выплаты

В этом случае бюджетный дефицит можно представить следующим образом:

Бюджетный дефицит = Закупки товаров и услуг – Чистые налоги

На размер бюджетного дефицита оказывают влияние колебания объема национального выпуска. В периоды депрессии, когда ВВП снижается, бюджет, как правило, сводится с дефицитом, в то время как в периоды подъема наблюдается положительное сальдо бюджета.

Причины этих изменений сальдо бюджета кроются в том, что во время спадов налоговые поступления от подоходного налога и других прямых налогов снижаются, так как снижается налогооблагаемая база. В то же время в периоды спадов некоторые виды государственных расходов увеличиваются (пособия по безработице и другие социальные выплаты).

Связь между бюджетом и объемом ВВП можно проиллюстрировать с помощью рис. 7-4.

Предположим, что государственные расходы составляют 200 денежных единиц, а налоговая ставка $t = 0{,}2$. Следовательно, при $Y = 0$ налоговые поступления $T = 0$. Когда доходы возрастают до 1000 единиц, то налоговые поступления становятся равными государственным расходам (200 единиц). При доходах 1500 единиц государственные расходы составят 300 единиц и т. д. Таким образом, при низком уровне доходов возникает дефицит государственного бюджета, при высоком — избыток бюджета.

Возникает вопрос: может ли рост государственных расходов, вместо того чтобы приводить к бюджетному дефициту, обусловливать его сокра-

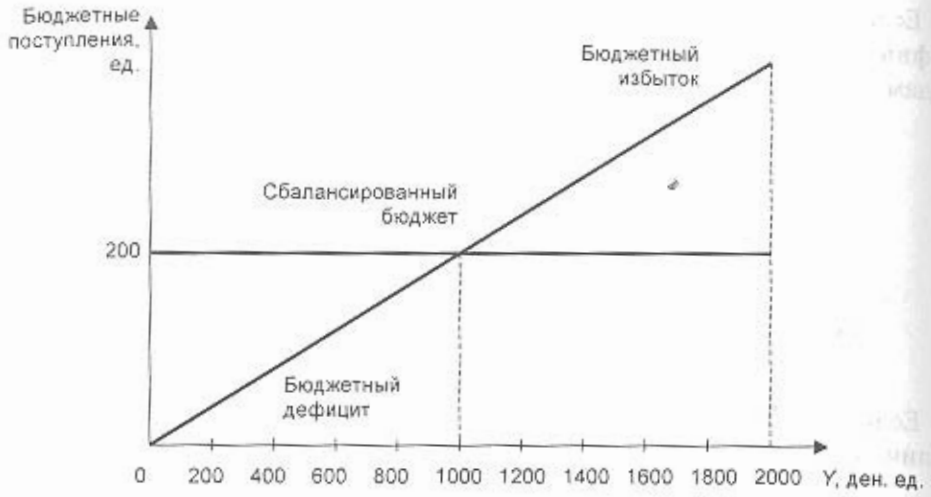


Рис. 7-4. Связь между бюджетом и объемом ВВП

щение? Иначе говоря, может ли прирост государственных расходов вызвать такое экономическое оживление, при котором сумма взимаемых налогов превысит прирост государственных расходов?

Исследования экономистов показывают, что рост государственных расходов, приводя к увеличению доходов, не обеспечивает такого прироста налогов, который "окупал бы" возросшие расходы. Это значит, что сумма налоговых поступлений будет всегда меньше, чем прирост государственных расходов.

Какое влияние на экономику оказывает бюджетный дефицит? Свидетельствует ли он о плохом состоянии экономики и не лучше ли всегда поддерживать избыток бюджетных средств?

Правильный ответ состоит в том, что если в государственном бюджете имеется избыток, т. е. если государство изымает с помощью налогов больше, чем отдает, то это означает, что изъятий из макроэкономического оборота становится больше, чем инъекций. В результате происходит сокращение ВВП.

Напротив, если государственный бюджет испытывает дефицит, т. е. его расходы превышают доходы, инъекции становятся больше, чем изъятия. Это означает, что покупательная способность возрастает и ВВП увеличивается.

Таким образом, бюджетный дефицит — это не показатель плохого хозяйствования. Еще в 30-е гг. Дж. Кейнс и шведские экономисты Г. Мюрдаль и Б. Улин предложили отступить от традиционного представления о том, что государственный бюджет должен быть сбалансированным, и пойти на некоторое превышение расходов над доходами для стимулирования экономического роста, особенно в периоды кризисов.

Действительно, если государство выплачивает денег больше, чем получает, то это повышает покупательную способность в обществе — люди больше покупают, предприятия больше продают, увеличивая занятость ресурсов.

Поэтому дефицит полезен в период безработицы, но в фазе подъема он опасен, так как приводит к инфляции, поскольку рост покупательной способности не сопровождается адекватным увеличением производства из-за исчерпания ресурсов.

Откуда государство может взять средства для *финансирования бюджетного дефицита*?

Существует три способа:

а) путем дополнительной эмиссии денег;
б) за счет кредитов ЦБ;
в) посредством заимствований у населения и фирм.

Каждый из этих способов имеет свои плюсы и минусы. Преимущества первых двух заключаются в том, что их использование дает возможность избежать вытеснения частных инвестиций государственными, поэтому расходы бизнеса и личное потребление не будут уменьшаться. Однако их применение чревато увеличением инфляции.

В результате государственных займов формируется **государственный долг** (рис. 7-5). Он может принимать форму внутреннего и внешнего долга. Обычно займы размещаются в первую очередь внутри страны, но часть из них может быть размещена и за границей.

Та часть, которую государство занимает за рубежом для покрытия дефицита государственного бюджета, будет, таким образом, входить как в государственный, так и в иностранный долг.

Внешний долг ложится тяжелым грузом на страну (хотя многие должны друг другу) — надо отдавать ценные товары, оказывать услуги, чтобы оплатить процент и погасить долг. Кроме того, иногда кредитор ставит определенные условия.

Внутренний государственный долг приводит к перераспределению доходов среди населения страны. Выплаты государственного долга приводят к тому, что, как правило, деньги из карманов менее обеспеченных слоев переходят к более обеспеченным, так как именно они покупают государственные облигации.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны: нарастание бюджетного дефицита приводит к росту государственного долга. Но абсолютная величина бюджетного дефицита, а следовательно, государственного долга, малопоказательна для экономического анализа. Надо знать, какие процессы обслуживает бюджетный дефицит, какие изменения в воспроизводственном цикле он отражает. Кроме того, очень важно измерять изменения государственного долга по отношению к изменениям ВВП.

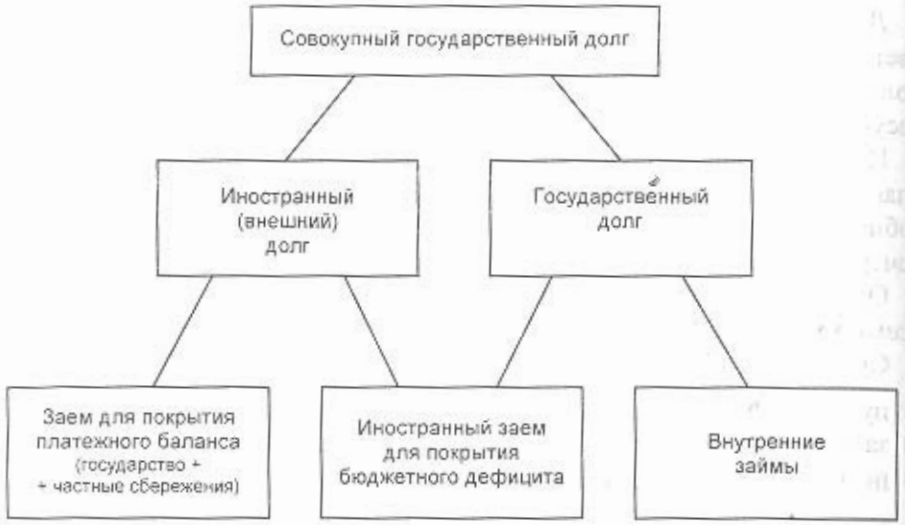


Рис. 7-5. Структура совокупного государственного долга

Как государственный долг и его рост влияют на функционирование экономики?

Обычно в государственном долге видят две опасности:

а) возможность банкротства нации;
б) переложение долгового бремени на другие поколения.

Первая опасность нереальна, поскольку никто не может запретить правительству выполнять свои должностные обязательства по обслуживанию государственного долга. Эти обязательства складываются из:

а) *рефинансирования* (при наступлении срока погашения ГО правительство продает новые ГО и использует выручку для выплаты стоимости погашаемых облигаций);
б) *взимания налогов* (для выплаты процента по долгу и его суммы)
в) выпуска новых денег в обращение.

По поводу второй опасности нужно сказать следующее. Специфика государственного долга такова, что люди как бы должны сами себе. Внутренний долг — это только отношение между гражданами страны. Граждане, уплачивая налоги, возвращают долги себе по ценным государственным бумагам. В этом случае долг сводится в конечном счете на нет (он и есть и его нет). Тем не менее рост государственного долга имеет **негативные экономические последствия** для страны и общества в целом. Они состоят в следующем.

Во-первых, рост государственного долга сокращает запас капитала в экономике: деньги можно было бы вложить не в государственные облигации, а в акции корпораций, т. е. в реальные инвестиции.

Во-вторых, выплаты процентов по государственному долгу увеличивают неравенство в доходах: те, кто владеет облигациями, станут еще богаче.

В-третьих, повышение налогов для выплаты процента по государственному долгу подрывает действие экономических стимулов и отрицательно влияет на эффективность распределения ресурсов в экономике: желание работать уменьшается, выпуск продукции падает.

В-четвертых, когда правительство берет заем для рефинансирования долга или уплаты процента по нему, это приводит к увеличению процентной ставки, что снижает склонность к инвестированию. В перспективе страна может оказаться с уменьшенным производственным потенциалом.

Основные выводы

1. *Банковская система* большинства стран состоит из двух уровней: ЦБ и КБ. ЦБ занимает особое место в финансовой и экономической системе страны: является эмиссионным центром государства, хранит золотовалютные резервы страны и обязательные резервы КБ, является кредитором последней инстанции для КБ, а также финансовым агентом правительства. Основными функциями КБ являются привлечение вкладов населения и фирм и предоставление кредита домашним хозяйствам, коммерческим структурам и местным органам управления.

2. *Денежно-кредитную политику* государство проводит через ЦБ и систему КБ. Основными инструментами такой политики являются:

   а) норма резервирования;
   б) официальная учетная ставка;
   в) операции на открытом рынке.

   Эти инструменты воздействуют либо на количество денег в обращении, либо на уровень процентных ставок. В зависимости от конкретных целей ЦБ может использовать имеющиеся в его распоряжении инструменты по объектам воздействия (предложение денег и спрос на деньги), по форме (прямые и косвенные), по характеру параметров (количественные и качественные), по срокам воздействия (кратко- и долгосрочные).

3. *Изменение нормы резервирования* — один из старейших инструментов денежно-кредитной политики. Он выполняет две основные функции: создает условия для текущего регулирования банковской ликвидности и одновременно является ограничителем кредитной эмиссии. Как правило, нормы резервирования дифференцируются по степени "денежности" различных компонентов денежной массы: на вклады до востребования устанавливается более высокая норма резервирования по сравнению с нормами по срочным и сберегательным депозитам.

4. *Учетная ставка* — это процент, под который ЦБ предоставляет ссуды КБ. Официальная учетная ставка — ориентир для банковских ставок по кредитам. Посредством манипулирования учетной ставкой ЦБ воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка.

5. *Операции на открытом рынке* — это купля-продажа ЦБ государственных ценных бумаг или первоклассных коммерческих векселей. Посредством таких операций ЦБ воздействует на ликвидность банковской системы и процентные ставки. Продажа векселей и облигаций уменьшает денежную массу и снижает процентные ставки, покупка дает противоположный эффект. Операции на открытом рынке — наиболее действенный инструмент денежно-кредитной политики, обеспечивающий эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, на экономику.

6. Перечисленными инструментами не исчерпывается арсенал денежно-кредитного регулирования экономики. Иногда ЦБ прибегает к таким методам, как установление кредитных ограничений, лимитирование уровня процентных ставок по депозитам и кредитам КБ, портфельные ограничения и др.

7. *Фискальная политика государства* осуществляется с помощью *налогообложения* и *правительственных расходов*. Экономические отношения, возникающие в процессе налогообложения и государственных расходов, называются финансовыми отношениями или *финансами*. Совокупность всех финансовых отношений в обществе получила название *финансовой системы*, ведущим звеном которой выступает государственный бюджет.

8. *Государственный бюджет* — это смета планируемых государственных доходов и расходов на финансовый год. Бюджет включает доходы и расходы государства. *Расходы* показывают направления и цели государственных ассигнований. Они идут на содержание государственного аппарата, на военные нужды, на финансирование социальных программ, на поддержание и развитие государственного сектора экономики, на многие другие цели. Рост государственных расходов был предсказан немецким экономистом А. Вагнером, который считал, что они становятся все более высококачественным благом (эластичность спроса на них со стороны домашних хозяйств больше единицы). Эти предсказания полностью подтвердились и вошли в мировую экономическую науку под названием **закона Вагнера.** *Доходы* государственного бюджета формируются главным образом за счет налогов, взимаемых как центральными, так и местными органами власти. Кроме того, они поступают по линии социального страхования и доходов государственных предприятий.

9. *Структура налогообложения* в рыночной экономике состоит главным образом из следующих показателей: подоходного налога с населения; налога с прибыли акционерных предприятий; имущественного налога; налога на сделки с капиталом; налога с наследства. Все эти виды платежей получили название *прямых налогов*. Другую группу налоговых поступлений образуют *косвенные налоги*, взимаемые с товаров и услуг. Их уплачивают не все граждане, а лишь те, кто покупает облагаемую налогом продукцию. К косвенным налогам относятся акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины. Косвенные налоги увеличивают цену продаваемых товаров и услуг и понижают благосостояние потребителей.

10. *Налоговая политика государства* способствует пополнению государственного бюджета необходимыми средствами и выполняет стимулирующую роль для развития бизнеса. Вместе с тем налоги могут действовать как отрицательный стимул и уменьшать желание трудиться, в результате чего при высоких ставках налогов государство собирает меньше налоговых платежей. Иллюстрацией этого явления служит **кривая Лаффера.**

11. Важным звеном налоговой политики являются критерии налогообложения: справедливость, эффективность, платежеспособность. Последний критерий является основным и означает, что налоги должны расти по мере роста доходов, так как в результате этого неравенство в материальном положении граждан сокращается.

12. *Для определения меры неравенства* используется **кривая Лоренца,** которая отражает доли дохода, приходящиеся на различные группы населения, сформированные на основании размера дохода, который они получают. Если каждая группа будет получать равную долю дохода, то на графике это отразится в виде прямой линии — кривой абсолютного равенства. Область, находящаяся между кривой реального распределения и кривой абсолютного равенства, будет показывать отклонение от абсолютного равенства.

13. *Дефицит государственного бюджета* возникает в том случае, если правительственные расходы превышают доходы. Обратная картина обеспечивает избыток (положительное сальдо) государственного бюджета. Для финансирования бюджетного дефицита государство может использовать:
    а) дополнительную эмиссию;
    б) кредиты ЦБ;
    в) внутренние и внешние займы.

14. В результате займов формируется *государственный долг*, который подразделяется на внутренний и внешний (иностранный). Большой внешний долг ложится тяжелым экономическим бременем на страну и может приводить к политической зависимости от стран-кредиторов. Внутренний государственный долг приводит к перераспределению доходов среди граждан страны.

Вопросы и задания для повторения

1. Почему возникли КБ и какие функции они выполняют?
2. Зачем экономике нужен ЦБ?
3. Что произошло бы, если бы ЦБ получил от правительства инструкцию о прекращении контроля за денежной массой страны?
4. Укажите причины, по которым ЦБ контролирует банковскую ликвидность. Пострадали бы, с вашей точки зрения, интересы вкладчиков, если бы ЦБ перестал осуществлять подобный контроль?
5. Дайте определение денежно-кредитной политике. Перечислите ее основные инструменты.

6. Объясните, почему денежно-кредитная политика имеет тенденцию приобретать форму "стой — иди".
7. Дайте определение понятию "операции на открытом рынке" и объясните, как они влияют на денежную массу в обращении.
8. Как государство может использовать фискальную политику для увеличения занятости и стимулирования экономического роста?
9. Предположим, что правительство хочет сократить налоги, чтобы стимулировать экономику в период спада. Имеет ли значение то, какие налоги сократить: с населения или корпораций?

Тесты и задачи

1. Термин "учетная ставка" означает:
   а) курс государственных облигаций, по которому ЦБ покупает их на открытом рынке;
   б) процентную ставку, по которой ЦБ предоставляет ссуды КБ;
   в) увеличение общего объема резервов КБ;
   г) степень воздействия ЦБ на рост денежной массы и объема ВНП;
   д) другое понятие, не указанное выше.

2. Снижение уровня безработицы и снижение темпа инфляции в качестве целей стабилизационной политики:
   а) всегда находятся в отношении субституции;
   б) всегда находятся в отношении взаимодополняемости;
   в) могут находиться в отношениях как взаимозаменяемости, так и взаимодополняемости;
   г) не могут находиться в отношении взаимодополняемости.

3. Воздействие бюджетного излишка на равновесный уровень дохода оказывается таким же, как:
   а) сокращение сбережений;
   б) увеличение инвестиций;
   в) увеличение потребления;
   г) увеличение сбережений.

4. Дефицит государственного бюджета образуется в тех случаях, когда:
   а) сумма активов государства превышает размеры его обязательств;
   б) сумма расходов государства превышает сумму налоговых поступлений;
   в) расходы государства уменьшаются;
   г) сумма налоговых поступлений сокращается;
   д) обязательства государства превышают его активы.

5. Экономика страны характеризуется следующими данными:
   фактический уровень дохода $Y = 4000$ долл., предельная склонность к потреблению $MPC = 0{,}8$, доход при полной занятости $Y^* = 4200$ долл.

Рассчитайте, на какую величину правительство должно изменить налоговые поступления, чтобы экономика достигла дохода при полной занятости.

6. Имеются следующие данные:
   доход $Y = 5000$, потребление $C = 3200$, инвестиции $I = 900$, государственные расходы $G = 1000$, налоги $T = 900$.
   Определите, каков будет размер дефицита государственного бюджета B.

7. В начале года ЦБ поддерживал норму резервирования, равную 10%, и купил на открытом рынке государственные облигации на сумму 10 000 долл. В конце года банк продал облигации на 4000 долл. и изменил норму резервирования до 8%.
   Как изменится величина денежной массы на конец года в результате предпринятых ЦБ шагов?

8. Имеются следующие данные:
   $C = 1000 + 0{,}9Y_d$; $G = 600$; $I = 390$; $T = 400$; $Y_d = Y - T$; $B = Y - G$; $N_X = 0$.
   Покажите, как должны измениться государственные расходы, если государство стремится достичь полной занятости.

Ответы:

1. б); **2.** в); **3.** г); **4.** б); **5.** 5; **6.** 100; **7.** Увеличится на 95 000 долл.; **8.** Государственные расходы должны увеличиться на 470.

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 6, 8. М., 1997.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Гл. 11, 16, 17. М., 1997.

Макроэкономика. Гл. 11. СПб., 1997.

Матлин А. М. Деньги и экономические решения. М., 2001.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 7, 10, 12. М., 1996

Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15-е изд. Гл. 25, 27. М., 1997.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000

ГЛАВА 8

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ *IS-LM*

8.1. УСЛОВИЕ СОВМЕСТНОГО РАВНОВЕСИЯ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ

8.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Ключевые понятия

Грубая форма монетаризма • двойное равновесие • денежная политика в условиях ликвидной ловушки • инвестиционная ловушка • модель IS-LM (Хикса — Хансена) • фискальная политика в условиях ликвидной ловушки • эффект вытеснения

8.1. УСЛОВИЕ СОВМЕСТНОГО РАВНОВЕСИЯ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ

Цель данной главы — более углубленный анализ взаимодействия реального сектора экономики (товарных рынков) и денежного рынка. Под **товарными рынками** будут подразумеваться не только рынки потребительских товаров и услуг, но и рынок инвестиционных товаров, которые принципиально не отличаются от потребительских благ. Хотя между этими категориями товаров имеются некоторые различия, однако они обусловлены только спросом на них, поскольку спрос на потребительские и инвестиционные товары зависит от разных переменных. Спрос на потребительские

товары связан главным образом с доходом, тогда как на инвестиционные — прежде всего с процентной ставкой. Различие такого рода носит поверхностный характер, так как, для того чтобы существенно разграничить рынки потребительских и инвестиционных товаров, необходимо знать их относительные цены. Поскольку в кейнсианской модели этого не сделано, экономисты объединяют рынки всех товаров в один рынок.

Денежный рынок — это механизм купли-продажи краткосрочных кредитных инструментов типа казначейских векселей и коммерческих бумаг. Этот рынок следует отличать от *рынка облигаций*. Относительная цена денег, выраженная в облигациях, — это процентная ставка по облигациям.

Задача этой главы состоит в том, чтобы точно определить функционирование каждого из указанных рынков и, что более важно, выявить взаимосвязи между ними. При рассмотрении модели *AD-AS* эта взаимосвязь предполагалась, ведь изменения цен товаров и услуг непосредственно сказываются на спросе на деньги. В свою очередь, колебания процентной ставки на денежном рынке отражаются на величине совокупных расходов, прежде всего на потреблении и инвестициях. В **модели *IS-LM*** (инвестиции — сбережения — предпочтение ликвидности — деньги) товарный и денежный рынки предстанут как сектора единой макроэкономической системы. Модель определяет *равновесные значения* процентной ставки i и уровня дохода Y в зависимости от условий, сложившихся в этих секторах экономики.

Модель *IS-LM* впервые была предложена в 1937 г. Дж. Хиксом ("крест Хикса") в качестве интерпретации сути макроэкономической концепции Дж. Кейнса и поэтому является конкретизацией модели *AD-AS*. Широкое распространение она получила после выхода книги А. Хансена "Монетарная теория и фискальная политика" в 1949 г., после чего ее стали также именовать **моделью Хикса — Хансена.**

Как было показано ранее, кривая *IS* отражает соотношения процентной ставки i и уровня национального дохода Y, при которых обеспечивается равновесие на товарном рынке. Условие такого равновесия — равенство объемов совокупного спроса и совокупного предложения. При этом спрос (при отсутствии государства и заграницы) выступает как сумма спроса на потребительские и инвестиционные товары. Зная, что инвестиции есть отрицательная функция процентной ставки, а потребление — положительная функция реального дохода, можно записать уравнение совокупного спроса следующим образом:

$$AD = C(Y) + I(i).$$

Что же касается предложения, то оно в соответствии с кейнсианской трактовкой имеет вид:

$$AS = C(Y) + S(Y).$$

Отсюда следует, что равновесное состояние на товарном рынке может иметь место только при соблюдении следующего равенства:

$$I(i) = S(Y).$$

Данное уравнение, установленное Дж. Кейнсом, отличается от условия равновесия на товарном рынке в модели классиков: $I(i) = S(i)$. Разница между ними заключается только в различии аргументов функции сбережений. Эта разница означает, что в классической модели равновесие между инвестициями и сбережениями имеет *единственное решение*, поскольку достигается само собой на рынке заемных средств в точке пересечения кривых I и S (см. рис. 1-3). В кейнсианской модели допускается *множественность равновесных состояний* на товарном рынке: кривая IS, представляющая собой набор множества равновесных точек, соответствующих каждой паре значений процентной ставки i и национального дохода Y, выступает как кривая равновесия товарного рынка. Все точки кривой IS — суть точки равенства сбережений и инвестиций при разных значениях процентной ставки и национального дохода.

Таким образом, кривая IS отражает не функциональную зависимость между процентной ставкой и доходом, а множество равновесных ситуаций на товарном рынке, которые получаются в результате проекции функции сбережения и функции инвестиции.

Кривая IS имеет *отрицательный наклон*, поскольку снижение процентной ставки увеличивает объем инвестиции, а следовательно, и совокупный спрос, увеличивая тем самым равновесное значение дохода.

Сдвиг кривой IS может быть в тех случаях, когда изменяются другие, нежели процентная ставка, факторы. К таким факторам относятся

- *уровень потребительских расходов*,
- *уровень государственных закупок*,
- *чистые налоги*,
- *изменение объемов инвестиций* при существующей процентной ставке (в результате сдвига кривой, т. е. роста инвестиционного спроса I_d).

Предположим, в результате целенаправленных действий государства увеличивается объем государственных расходов ($G_1 > G_0$). Это приведет к росту равновесного объема производства и дохода ($Y_1 > Y_0$). При прежней процентной ставке равновесный объем дохода станет больше, чем раньше. Кривая IS_0 сдвинется вправо, в положение IS_1 (рис. 8-1).

Аналогичный эффект будет наблюдаться при изменении инвестиционных планов предпринимателей (рост оптимизма или пессимизма при любой процентной ставке), что приведет к сдвигу кривой инвестиционного спроса I_d, а значит и к сдвигу линии совокупных расходов, вслед за чем сдвинется и кривая IS (рис. 8-2).

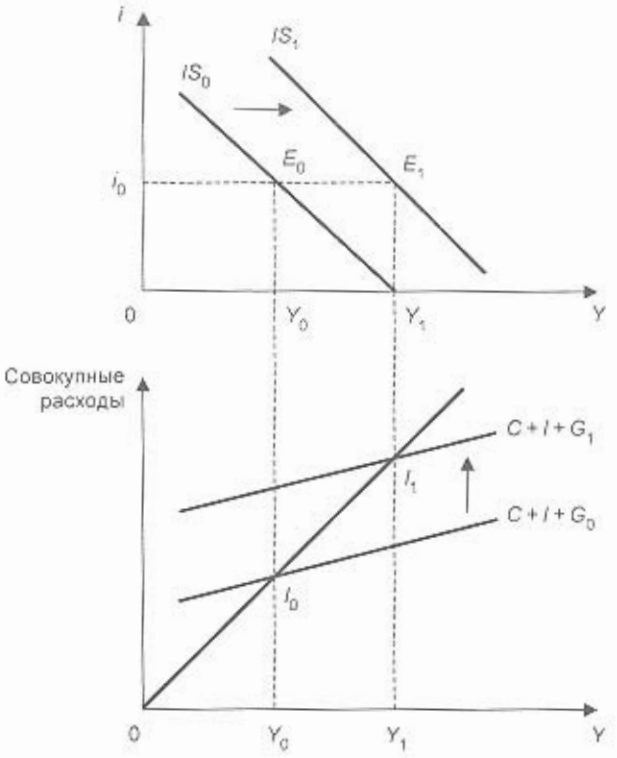


Рис. 8-1. Сдвиг кривой IS при изменении государственных расходов

Теперь обратимся к **денежному рынку.** Кривая LM, как было показано, отражает зависимость между процентной ставкой i и уровнем дохода Y, возникающую на рынке денежных средств. Каждая точка кривой LM означает равенство спроса на деньги L и предложения денег M^s. Такое равновесие на денежном рынке достигается лишь в том случае, когда с ростом дохода Y процентная ставка i будет повышаться.

Чтобы глубже вникнуть в это условие, вспомним, что в кейнсианской теории спроса на деньги выделено три мотива: трансакционный, предосторожности и спекулятивный. Первые два мотива отражают традиционную роль денег как средства обращения и платежа, поэтому в экономической литературе их обычно объединяют под общим понятием трансакционного спроса, который зависит от уровня располагаемого дохода: $L_t = L(Y)$.

Спекулятивный спрос на деньги — это спрос со стороны активов, и он зависит от процентной ставки: при низкой ставке экономические агенты отдают предпочтение ликвидности (хранят богатство в форме наличных денег), напротив, при высокой процентной ставке предпочитают хранить богатство в ценных бумагах. Следовательно, спекулятивный спрос на деньги — убывающая функция процентной ставки: $L_a = L(i)$.

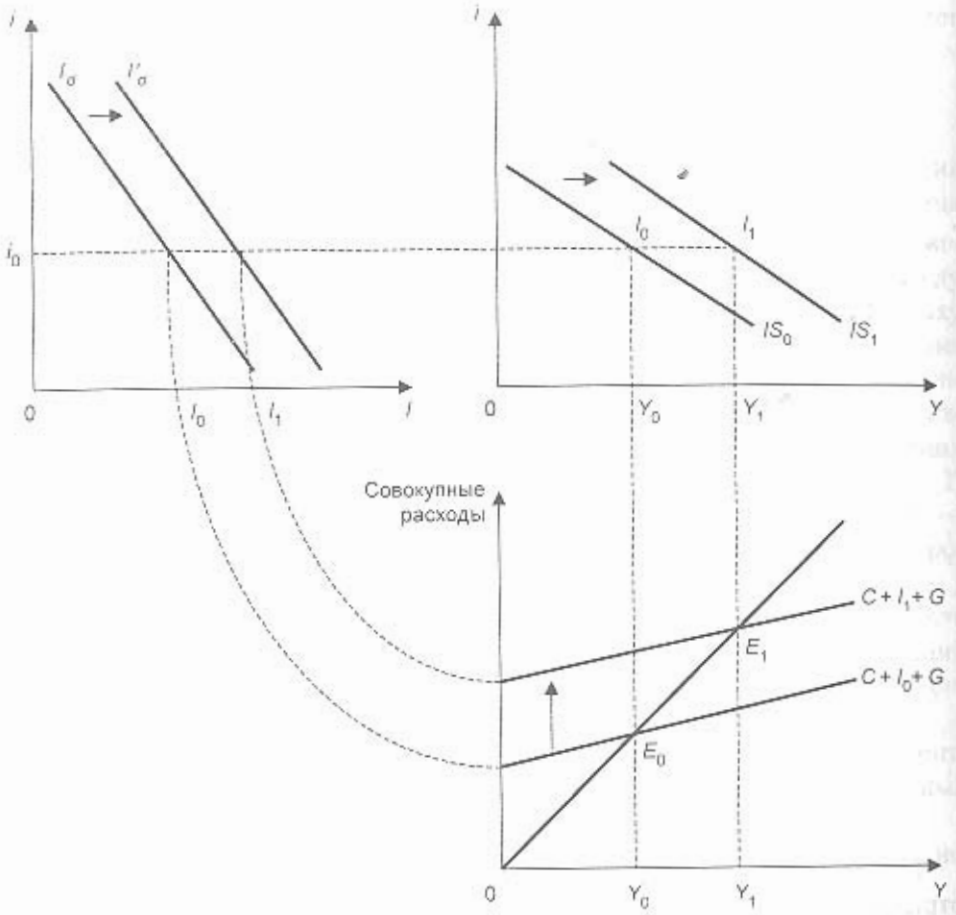


Рис. 8-2. Сдвиг кривой *IS* при изменении инвестиционного спроса

Выделение Дж. Кейнсом спекулятивного спроса на деньги — важный элемент его теории эффективного спроса. Хранение сбережений в ликвидной форме уменьшает общий платежеспособный спрос, поскольку деньги как имущество не расходуются на личное потребление и не обращаются в инвестиции. Сбережения же, существующие в форме ценных бумаг, являются по существу ссудным капиталом. Поэтому они увеличивают и потребительский, и инвестиционный спрос. Следовательно, при увеличении спекулятивного спроса на деньги эффективный спрос прекращается, и наоборот.

Общий спрос на деньги складывается из спроса на деньги для сделок и спекулятивного спроса и является соответственно функцией дохода и процентной ставки:

$$L = L(Y, i).$$

Таким образом, равновесие на денежном рынке предполагает выполнение следующего условия:

$$M^s = L(Y, i).$$

При *данном уровне дохода* равновесие денежного рынка будет находиться в точке пересечения кривой L_0 с линией предложения денег M^s, как это показано на рис. 8-3,*а*. Если же *уровень дохода будет изменяться*, например, в сторону возрастания (рис. 8-3,*а*), то это приведет к увеличению спроса на деньги (сдвиг кривой L_0 в положение L_1) и росту процентной ставки с i_0 до i_1.

В результате получим множество равновесных ситуаций в точках пересечения линий предложения с кривыми спроса на деньги L_0, L_1 и т. д. Это значит, что каждому парному значению процентной ставки и дохода будет соответствовать свое равновесное состояние денежного рынка. Графически линия равновесия денежного рынка будет представлена кривой *LM* как положительной функцией процентной ставки и национального дохода. Рисунок 8-3,*б* показывает, что рост дохода с Y_0 до Y_1 увеличивает спрос

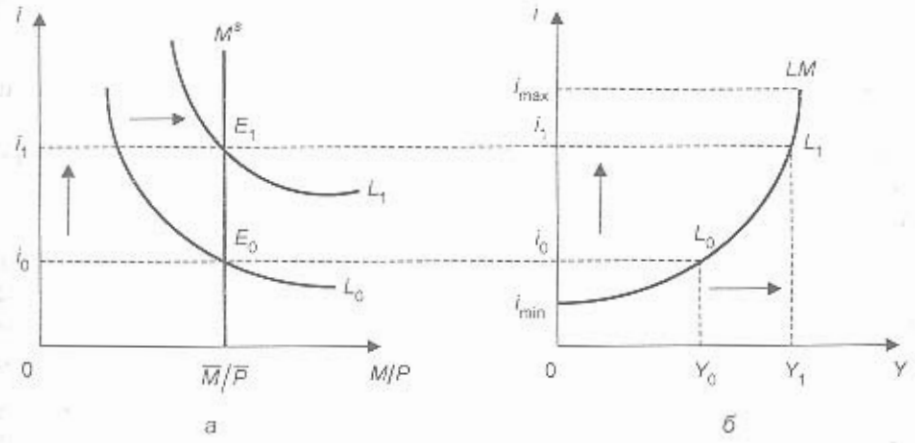


Рис. 8-3. Влияние изменения дохода на спрос на деньги и процентную ставку при фиксированном предложении денег

на деньги (сдвиг L_0 в положение L_1) и, следовательно, повышает процентную ставку с i_0 до i_1. На рис. 8-3,*б* показана кривая *LM*, иллюстрирующая важное условие равновесия денежного рынка: с ростом дохода процентная ставка должна повышаться.

Кривая *LM* имеет *специфическую конфигурацию:* горизонтальную и вертикальную части. Горизонтальный участок кривой *LM* отражает тот факт, что процентная ставка не может опуститься ниже минимального

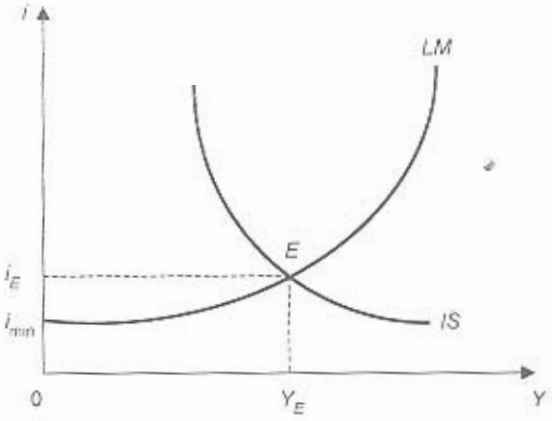


Рис. 8-4. Равновесие в модели *IS-LM*

значения i_{min}, а вертикальная часть этой кривой показывает, что за пределами максимального уровня процентной ставки i_{max} никто не будет держать сбережения в ликвидной (денежной) форме, а обратит их в ценные бумаги. Сдвиг кривой *LM* будет иметь место при изменении предложения денег или изменении уровня цен.

Совместное равновесие товарного и денежного рынков достигается в точке пересечения кривых *IS* и *LM* (рис. 8-4).

Модель *IS-LM* позволяет найти также сочетания рыночной процентной ставки и уровня дохода (выпуска), при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках.

Кривые *IS* и *LM* построены не только для данного уровня цен *P*, но и для данных уровней государственных расходов *G*, налоговых поступлений *T* и денежного предложения *M*. В этом случае существует лишь одно сочетание значений процентной ставки и уровня дохода (i_E, Y_E), при котором достигается равновесие одновременно на двух рассматриваемых рынках. Пересечение кривых *IS* и *LM* в точке *E* означает, что денежное предложение достаточно для такой процентной ставки, которая уравновешивает планируемые инвестиции и сбережения. Поскольку кривая *IS* связана с планируемыми расходами, ее изменение отражает изменения в *фискальной политике*. Кривая *LM* отражает изменения в *монетарной политике*, поскольку связана с денежным предложением. Таким образом, **модель *IS-LM* позволяет оценить совместное влияние на макроэкономику фискальной (налогово-бюджетной) и монетарной (денежно-кредитной) политики**.

На рис. 8-5,*а* показано изменение равновесия в системе двух рынков *при понижении уровня цен P* (при условии неизменных значений *G*, *T* и *M*). Кривая *IS* в этом случае не изменяет своего положения, поскольку

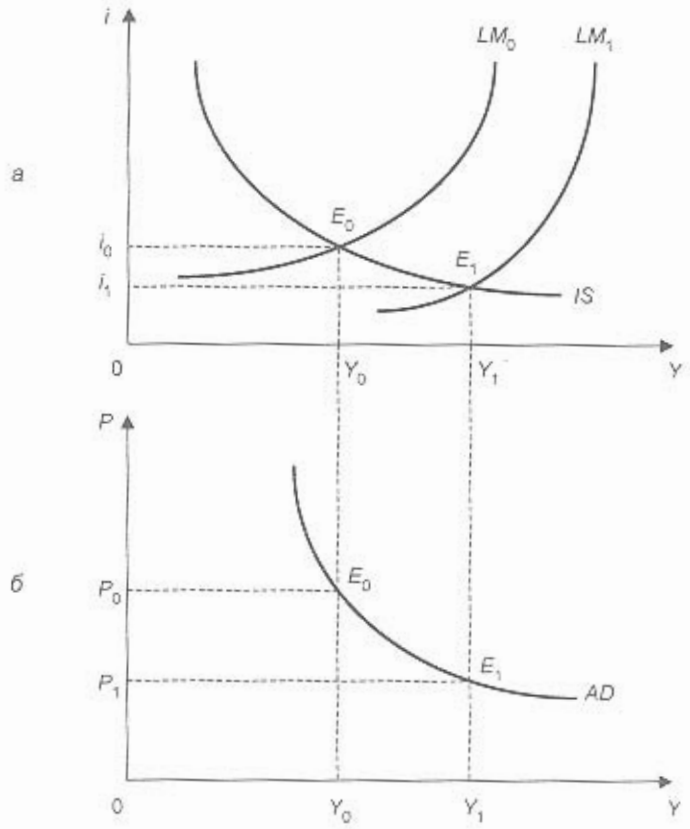


Рис. 8-5. Изменение равновесия в системе двух рынков при понижении уровня цен *P* на товарном рынке

основные факторы, определяющие ее конфигурацию (государственные расходы, налоги, ожидаемый доход), остаются прежними. Кривая LM_0 *сдвинется вправо* (LM_1), поскольку реальное предложение денег M/P в этом случае возрастет.

Следовательно, равновесие в системе товарного и денежного рынков может быть достигнуто при более низкой процентной ставке i_1 и более высоком уровне выпуска Y_1 по сравнению с первоначальным положением кривой LM_0. Таким образом, равновесие сдвигается из точки E_0 в точку E_1.

Поскольку уровень цен понизился (что равносильно увеличению реального предложения денег M/P), то при неизменных значениях *G*, *T* и *M* объем совокупного спроса на товарном рынке возрастет. Результат этого изменения показан на рис. 8-5,*б*, на котором изображена кривая совокупного спроса *AD*, отражающая зависимость между уровнем цен и объе-

мами покупок товаров и услуг. Это убывающая кривая, потому что более низким ценам соответствует большее количество денежных остатков. Величина совокупного спроса на товарном рынке, соответствующая совместному равновесию на рынках товаров и денег, называется *эффективным спросом*.

8.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ ПРИ ИЗМЕНЕНИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Модель *IS-LM* позволяет исследовать **процесс взаимодействия рынков товаров и денег** в результате использования фискальных или денежно-кредитных инструментов макроэкономического регулирования. Если мероприятия фискальной политики непосредственно направлены на *рынок товаров*, то при проведении денежно-кредитной политики объектом регулирования является *денежный рынок*. При этом под **фискальной политикой,** как было показано в гл. 7, подразумевается воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения объема государственных расходов и налогообложения.

Что касается денежно-кредитной политики, то это политика ЦБ, направленная на экономическую конъюнктуру посредством увеличения или сокращения денежной массы в экономике.

Посмотрим, к каким последствиям приведет политика правительства, направленная на **увеличение государственных расходов** (или снижение налогов).

Рост государственных расходов (снижение налогов) приведет к тому, что кривая IS_0 (рис. 8-6,*а*) сдвинется вправо, в положение IS_1, на расстояние, соответствующее произведению ΔI на коэффициент мультипликатора K. При прежней процентной ставке i_0 совокупный спрос увеличился бы до уровня Y_2. Однако двойное равновесие рыночной системы при этом оказалось бы нарушенным: если бы произведенный национальный доход достиг величины Y_2, на денежном рынке возник бы дефицит, поскольку точка C лежит ниже кривой LM. Из-за недостатка денег увеличится предложение государственных облигаций, что приведет к снижению их курса и росту процентной ставки с i_0 до i_1. Более высокая процентная ставка ограничит намечавшийся при i_0 инвестиционный спрос со стороны частного бизнеса. В результате совокупный спрос на товарном

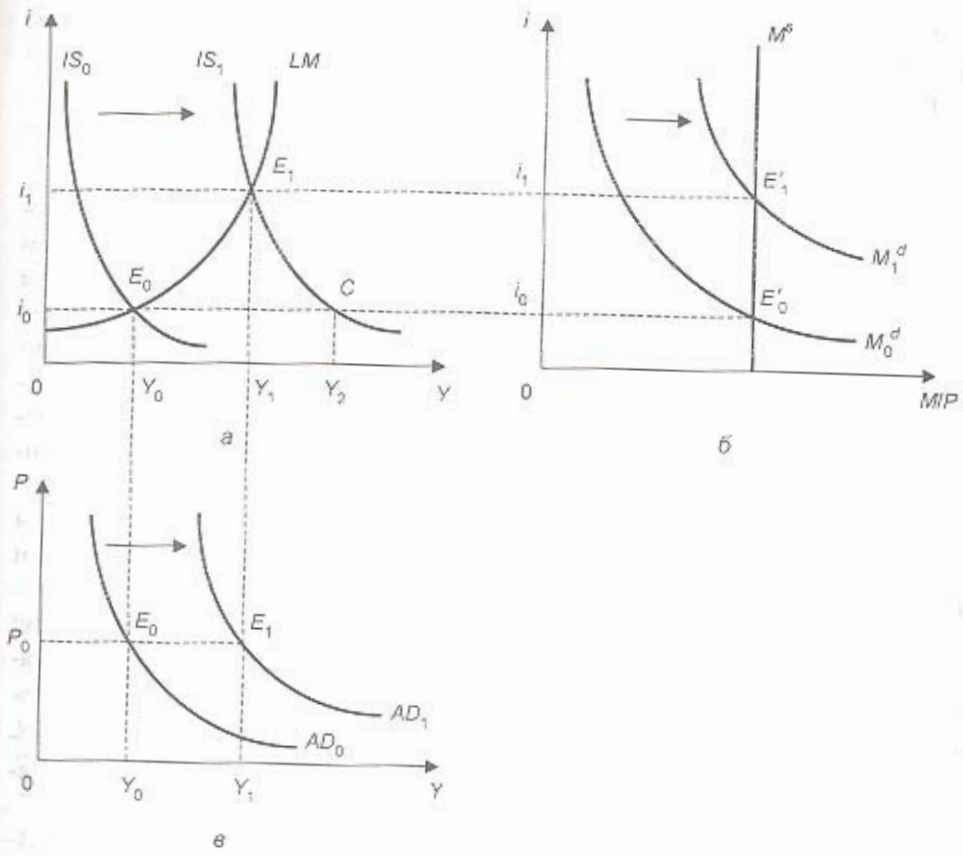


Рис. 8-6. Эффект увеличения государственных расходов:
а — модель *IS-LM*; *б* — денежный рынок; *в* — кривая совокупного спроса

рынке возрастет не до Y_2, а только до Y_1 и новое совместное равновесие на рынке товаров и денежном рынке установится при национальном доходе Y_1 и процентной ставке i_1. Это говорит о том, что денежный рынок "гасит" мультипликационный эффект увеличения государственных расходов (рис. 8-6,*б*).

Таким образом, **одним из последствий увеличения государственных расходов является рост процентных ставок, приводящий к сокращению инвестиций, а также частного потребления (поскольку дорогим становится потребительский кредит).** Это влияние роста процентных ставок на потребление и инвестиции в связи с повышением государственных расходов получило название **эффекта вытеснения**: увеличение государственных расходов G "вытесняет" частные расходы и прежде всего инвестиции I. Однако эффект вытеснения срабатывает лишь частично, в целом же совокупный спрос (несмотря на сокращение частных расходов

из-за роста процентных ставок) увеличивается. Следовательно, при том же уровне цен совокупный спрос будет выше в результате фискальной экспансии, поэтому воздействие увеличения государственных расходов изображается как сдвиг кривой совокупного спроса AD_0 вправо, в положение AD_1 (рис. 8-6,*в*).

В какой мере денежный рынок элиминирует мультипликационный эффект и каково конкретное влияние государственных расходов на объем выпуска и цены? *Конечный эффект* от фискальной политики государства зависит от состояния экономики, которое иллюстрирует конфигурация кривой совокупного предложения. *В ситуации неполной занятости* (крайний кейнсианский случай), когда кривая совокупного предложения горизонтальна, эффект проявляется только в росте объема выпуска при неизменном уровне цен (рис. 8-7,*а*). В этом случае результативность стимулирующей фискальной политики достаточно высока и государство достигает поставленных целей в полной мере. Это объясняется тем, что в исходном состоянии равновесие товарного и денежного рынков установилось при низком уровне национального дохода и минимальной процентной ставке. В такой ситуации у домашних хозяйств и фирм *низкий спрос на деньги для сделок и большой спекулятивный спрос на деньги.* Если при таком состоянии экономики увеличивается национальный доход с Y_0 до Y_1, то появляющаяся дополнительная потребность в деньгах для сделок удовлетворяется за счет денег, предназначенных для спекулятивных целей, не вызывая (пока) ощутимого роста процентной ставки.

В нормальном кейнсианском случае, когда кривая *AS* имеет положительный наклон (рис. 8-7,*б*), увеличение государственных расходов способствует росту выпуска с Y_0 до Y_1 и вызывает рост уровня цен с P_0 до P_1. Это происходит потому, что дальнейший рост дохода повлечет за собой все больший спрос на деньги для сделок, усиливая на денежном рынке ситуацию дефицита. Растущий спрос на деньги при их фиксированном предложении заставит домашние хозяйства и фирмы активнее распродавать ценные бумаги, что снизит их стоимость и обусловит рост процентной ставки. Более высокая процентная ставка, в свою очередь, будет сдерживать инвестиционный процесс и потребительские расходы. В итоге рост занятости и производства станет более дорогим, чем при прежней процентной ставке, что в конечном счете приведет к росту уровня цен на товарных рынках. *В классическом случае*, когда кривая *AS* вертикальна (рис. 8-7,*в*), что означает достижение полной занятости, рост совокупного спроса посредством увеличения государственных расходов не изменит уровень выпуска и дохода и завершится только ростом уровня цен. Это означает, что активная фискальная политика, направленная на рост занятости и увеличение национального дохода, не достигает своей цели и оборачивается *инфляцией спроса.*

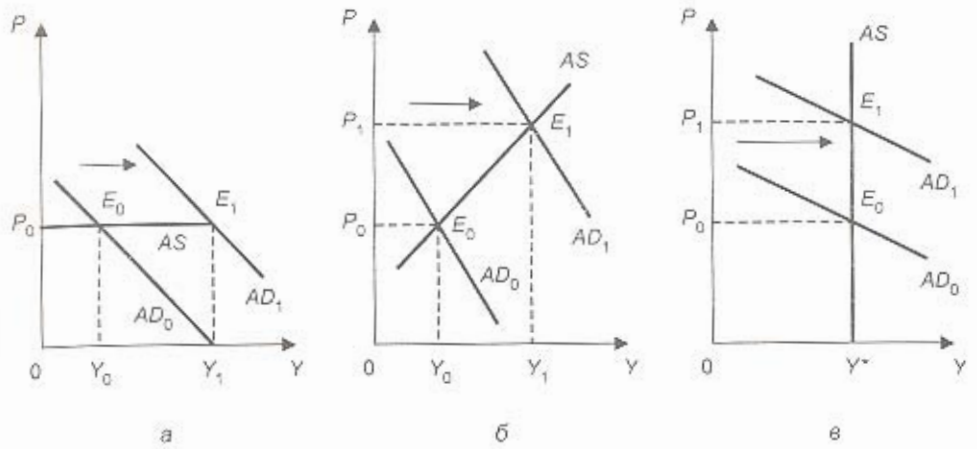


Рис. 8-7. Влияние фискальной экспансии на объем выпуска и уровень цен

Теперь проанализируем с помощью модели *IS-LM* влияние на национальную экономику **денежно-кредитной политики правительства.** Суть денежно-кредитной политики, как уже отмечалось, состоит в воздействии государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения количества находящихся в обращении денег. Поэтому главная роль в проведении денежно-кредитной политики принадлежит ЦБ. Для изменения количества денег в экономике у ЦБ есть три возможности:

а) изменять учетную процентную ставку (дисконт);
б) манипулировать нормой резервирования;
в) проводить операции на открытом рынке ценных бумаг (государственных облигаций).

Пусть в исходном положении совместное равновесие на денежном и товарном рынках представляет точка E_0 (рис. 8-8). Если ЦБ увеличит предложение денег (например, осуществит массовую закупку государственных облигаций на открытом рынке), то это приведет к сдвигу кривой LM_0 вправо, в положение LM_1.

Если кривая *IS* не меняет положения, то возрастание денежной массы приведет к снижению процентной ставки с i_0 до i_1. Товарные рынки отреагируют на это снижение ростом инвестиционного спроса, расширением занятости, а следовательно, мультипликационным увеличением национального выпуска с Y_0 до Y_1. Однако на этом воздействие данного импульса не заканчивается. Рост национального дохода приведет к увеличению спроса на деньги для осуществления трансакционных операций, что вызовет рост процентной ставки на денежном рынке. Товарные рынки отреагируют на это снижением инвестиций, занятости и национального

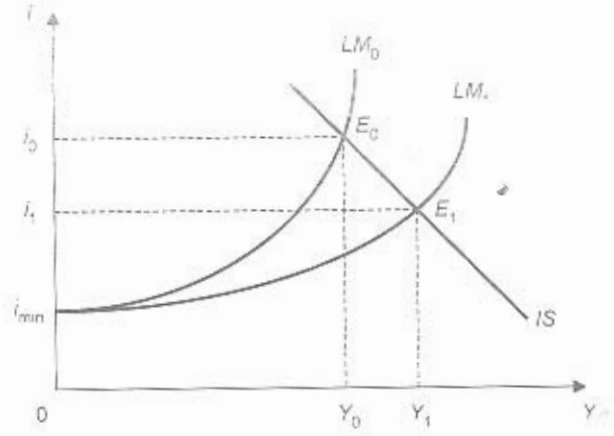


Рис. 8-8. Изменение равновесия товарного и денежного рынков при увеличении предложения денег

дохода. Таким образом, взаимодействие двух рынков ведет к тому, что первоначальный импульс на денежном рынке перемещается на товарный рынок, вследствие чего процессы, происходящие на этом рынке, обусловливают рост процентной ставки, а значит, дальнейшее затухание инвестиционной и производственной активности в реальном секторе экономики. Затухающее воздействие денежного импульса будет продолжаться до тех пор, пока не установится новое равновесное состояние в рыночной системе. После этого государство вновь предпримет шаги по увеличению предложения денег для снижения процентной ставки и активизации инвестиций, занятости и роста дохода. Это одно из основных теоретических положений кейнсианской доктрины, лежащих в основе денежно-кредитной политики. Однако весь механизм будет действовать только в том случае, когда точка пересечения кривых *IS* и *LM* приходится на *восходящий отрезок* линии *LM*.

В том же случае, когда равновесие в рыночной системе установится при минимальной процентной ставке i_{min}, возрастание денежной массы не повлияет на уровень инвестиций, занятости и объем национального производства. На рис. 8-9 показано, что при сдвиге кривой LM_0 вправо точка пересечения с кривой *IS* (E_0) остается на месте. Как уже отмечалось, этот случай в экономической теории получил название *ликвидной ловушки*.

М. Фридмен считает ликвидную ловушку неизбежным следствием увеличения денежной массы в кейнсианской теории денег. В ситуации ликвидной ловушки кривая спроса на деньги M^d горизонтальна. Последствия "горизонтального" спроса на деньги заключаются в том, что процентная ставка не может снизиться ниже i_{min}, а инвестиции не могут возрасти. Владельцы ценных бумаг постараются переместить все свое

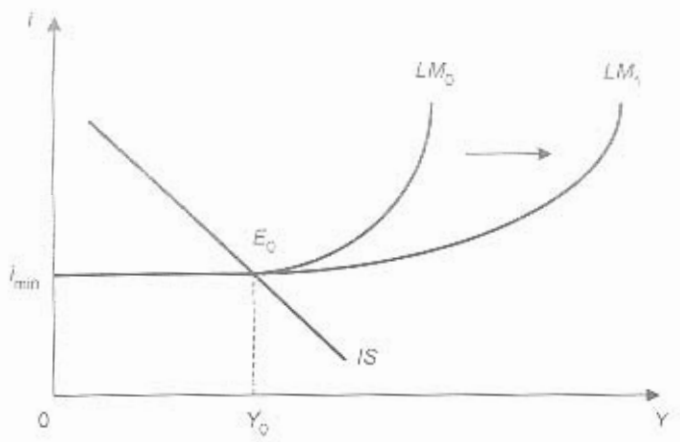


Рис. 8-9. Последствия сдвига кривой *LM* в ситуации ликвидной ловушки

богатство в деньги, вследствие чего спекулятивный спрос на деньги (спрос на ликвидность) резко возрастет. Экономика не сможет выйти из состояния депрессии.

Таким образом, если равновесие товарного и денежного рынков достигнуто на *горизонтальном* (кейнсианском) отрезке кривой *LM*, то увеличение денежной массы не способно привести к росту инвестиций, занятости, производства и дохода. А это значит, что *связь* в экономической системе нарушена и товарный рынок не реагирует на возросшее предложение денег, поскольку последнее не в силах дальше снижать процентную ставку.

Отсюда следует, что **в ситуации ликвидной ловушки денежно-кредитная (монетарная) политика как инструмент стимулирования совокупного спроса и национального дохода не принесет желаемого эффекта и поэтому, по мнению кейнсианцев, остается лишь один рычаг — фискальная политика, которая непосредственно влияет на совокупный спрос через изменения налогов и правительственных расходов.**

В том же случае, когда линия *IS* пересекает кривую *LM* на *вертикальном* ее отрезке, увеличение предложения денег приведет к росту национального дохода и снижению процентной ставки (рис. 8-10), но в несколько меньшей степени, чем это наблюдалось на рис. 8-8, когда линия *IS* пересекала кривую *LM* на промежуточном отрезке.

В ситуации, изображенной на рис. 8-10, эффективность денежно-кредитной политики будет наивысшей, поскольку предложение денег оказывает сильное влияние на процентную ставку и повышение производства. Эту ситуацию часто называют **грубой формой монетаризма,** поскольку представители этой школы подчеркивают важность номинального пред-

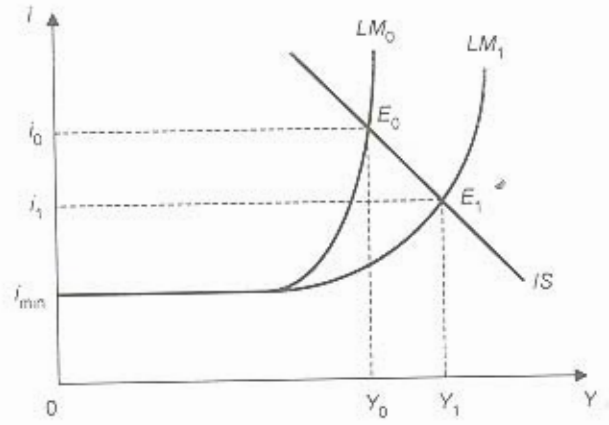


Рис. 8-10. Влияние денежно-кредитной политики на процентную ставку и уровень дохода при равновесии рыночной системы на вертикальном отрезке кривой *LM*

ложения денег для стимулирования совокупного спроса и увеличения дохода. Одновременно монетаристы утверждают, что *в случае вертикальной LM изменения в фискальной политике не влияют на совокупный спрос и размер национального дохода* (рис. 8-11).

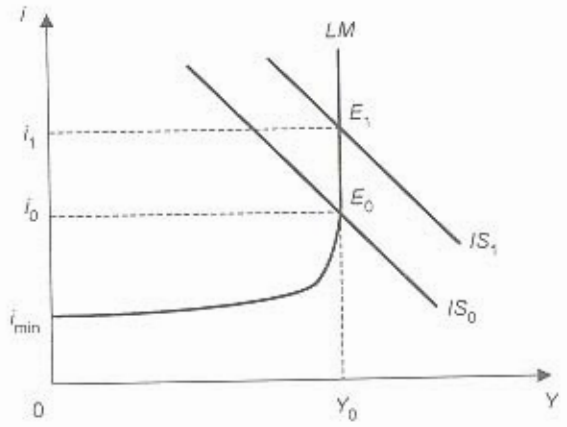


Рис. 8-11. Неэффективность фискальной политики в случае вертикальной *LM*

Однако иная картина будет иметь место в ситуации **инвестиционной ловушки,** которая складывается в том случае, когда спрос на инвестиции совершенно не эластичен по процентной ставке, например когда инвесторы пессимистически оценивают перспективы своих капиталовложений вследствие непредсказуемости будущей экономической конъюнктуры.

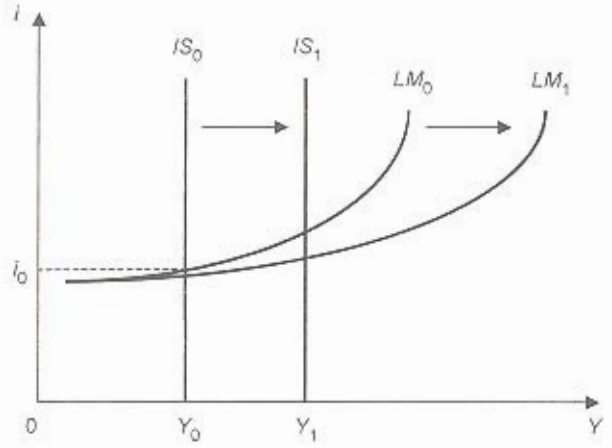


Рис. 8-12. Денежная и фискальная политика в ситуации инвестиционной ловушки

В этом случае кривая *IS* вертикальна. Это значит, что сдвиг кривой *LM* на любом из ее участков не изменит величину реального дохода (рис. 8-12). Следовательно, *денежно-кредитная политика* (изменение количества денег в экономике) не окажет никакого влияния на совокупный спрос и национальный выпуск. Эффективной будет лишь *фискальная* экспансия, которая приведет к сдвигу кривой IS_0 в положение IS_1, а значит, к росту дохода с Y_0 до Y_1.

Таким образом, в результате анализа *IS-LM* видно, что *денежная политика* оказывается эффективной лишь при высоких процентных ставках. В этом случае увеличение предложения денег приведет к снижению ставок, а значит, к росту инвестиций и производства. *Фискальная политика* наиболее результативна, когда кривая *LM* горизонтальна, а кривая *IS* вертикальна. При наличии *ликвидной ловушки* (*LM* горизонтальна) фискальная экспансия не изменяет процентную ставку, так как равновесие на денежном рынке достигается при единственном ее уровне i_0. Фискальная экспансия ведет к росту процентной ставки (когда кривая *LM* имеет положительный наклон), что уменьшает частные расходы (потребление и инвестиции).

Основные выводы

1. Товарные рынки и рынок денег находятся в процессе постоянного взаимодействия. Изменения на одном рынке со временем отражаются на функционировании другого, и так непрерывно, за исключением случая ликвидной ловушки. Процесс взаимодействия указанных рынков иллюстрирует *модель IS-LM*, в которой товарные рынки и денежный рынок предстают как сектора единой макроэкономической системы.

2. *Товарные рынки* — собирательное понятие, под которым подразумевается не только рынок потребительских товаров и услуг, но и рынок инвестиционных ресурсов. *Денежный рынок* — рынок, на котором происходит краткосрочное кредитование и заимствование денег, соединяющее воедино финансовые институты (коммерческие банки, инвестиционные компании, пенсионные фонды), фирмы и государство.

3. *Кривая IS* отражает соотношение процентной ставки и уровня национального дохода, при которых обеспечивается равновесие на товарных рынках. Условием такого равновесия является равенство объемов совокупного спроса и совокупного предложения. *Кривая LM* отражает зависимость между процентной ставкой и уровнем дохода, возникающую на рынке денежных средств. При данном уровне дохода равновесие денежного рынка будет достигаться при пересечении кривой спроса на деньги с кривой предложения денег.

4. Модель *IS-LM* позволяет оценить *совокупное влияние на экономику фискальной и денежно-кредитной политики*. Мероприятия в области фискальной политики направлены на рынок товаров, в то время как объектом регулирования денежно-кредитной политики является денежный рынок.

5. Одно из последствий увеличения фискальных расходов — рост процентных ставок, приводящий к сокращению инвестиций, а также частного потребления.

6. Влияние роста процентных ставок на потребление и инвестиции в связи с увеличением государственных расходов получило в экономической теории название *эффекта вытеснения*.

7. *Конечный эффект от фискальной политики государства зависит от состояния экономики*. При неполной занятости эффект вытеснения проявляется в росте объема выпуска и сохранении стабильного уровня цен. При повышении уровня занятости увеличение государственных расходов способствует росту производства, однако вызывает также и рост уровня цен. Наконец, в состоянии полной занятости активная фискальная политика приведет только к росту уровня цен и спровоцирует инфляцию спроса.

8. *Денежно-кредитная политика* достигает наибольшего эффекта в том случае, когда увеличение предложения денег приводит к росту национального дохода и снижению процентных ставок. Данная ситуация получила название *грубой формы монетаризма*. В ситуации ликвидной ловушки, когда процентные ставки находятся на минимально возможном уровне, денежно-кредитная политика неприемлема, поскольку также ведет к инфляции, не оказывая стимулирующего действия на реальный сектор экономики.

9. *Инвестиционная ловушка* — это ситуация, при которой спрос на инвестиции совершенно не эластичен по процентной ставке (когда предприниматели весьма пессимистически оценивают перспективы капиталовложений).

Вопросы и задания для повторения

1. Что такое товарные рынки и каковы их функции?
2. Дайте определение денежного рынка и объясните, какую роль он играет в экономике.
3. Для чего изучается процесс взаимодействия товарных рынков и рынка денег?
4. В чем состоит практический смысл модели *IS-LM*?
5. Верны ли следующие утверждения:
   а) в результате проведения мер денежно-кредитной политики кривые *IS* и *LM* одновременно сдвигаются;
   б) увеличение предложения денег и увеличение государственных закупок оказывают одинаковое воздействие на динамику ВНП;
   в) увеличение предложения денег и снижение налоговых ставок оказывают воздействие на величину рыночной процентной ставки;
   г) снижение предложения денег и снижение налоговых ставок оказывают одинаковое воздействие на величину рыночной процентной ставки;
   д) если уровень цен снижается, то кривая совокупного спроса смещается вправо, а кривая *LM* — влево.
6. Что произойдет с процентной ставкой, уровнем дохода, объемами потребления и инвестиций в соответствии с моделью *IS-LM*, если
   а) ЦБ увеличит предложение денег?
   б) государство повысит закупки товаров и услуг?
   в) государство поднимет налоговые ставки?
   г) государство увеличит правительственные расходы и налоги на одну и ту же величину?

Тесты и задачи

1. Из модели *IS-LM* следует, что процентная ставка определяется в результате взаимодействия:
   а) товарного рынка с рынком труда;
   б) спроса и предложения на товарном рынке;
   в) денежного рынка с товарным рынком;
   г) спроса и предложения на денежном рынке;
   д) денежного рынка с рынком ценных бумаг.

2. Модель *IS-LM* основана на предположении, что:
   а) объем потребления определяется только текущим доходом;
   б) объем инвестиций зависит от величины национального дохода;
   в) сбережения являются функцией процентной ставки;
   г) уровень цен в экономике не меняется.

3. В состоянии ликвидной ловушки:
   а) снижается ликвидность КБ;
   б) резко растет ликвидность ценных бумаг;

в) на финансовых рынках нет равновесия;
г) инвестиционный спрос не эластичен по предложению денег;
д) линия *IS* перпендикулярна оси абсцисс.

4. В состоянии инвестиционной ловушки:

а) кривая *IS* пересекает кривую *LM* на вертикальном ее участке;
б) инвестиции чрезмерно реагируют на любые изменения процентных ставок;
в) рост автономных инвестиций не увеличивает совокупный спрос;
г) инвестиционный спрос не эластичен по предложению денег;
д) кривая *LM* перпендикулярна оси абсцисс.

Ответы:

1. в); **2.** г); **3.** г); **4.** г).

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 9. М., 1997.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Гл. 4, 5. М., 1997.

Макроэкономика. Гл. 6. СПб., 1997.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 12. М., 1996.

Харрис Л. Денежная теория. Гл. 9. М., 1990.

* * *

Гребенников П. И. Макроэкономика: Сборник задач и тестов. Тема 5. СПб., 1995.

Микро- и макроэкономика: Задачи, упражнения, математическое обеспечение. Разд. II, § 5. СПб., 1997.

Четурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

РАЗДЕЛ IV

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В предыдущих главах мы рассмотрели механизм функционирования и инструменты регулирования национальной экономики в границах отдельного государства. Однако в современных условиях экономики почти всех стран мира тесно связаны друг с другом, образуя единое **мировое хозяйство**. Уже к началу 1990-х гг. не менее 30% глобального валового продукта производилось разного рода совместными предприятиями, а сегодня этот показатель приближается к 40%. В этих условиях все труднее определить национальную принадлежность товаров и услуг. Сплошь и рядом многие продукты производятся в одной стране по технологии другой с использованием специалистов из третьей и затем продаются потребителям разных стран мира. И как бы мы ни относились к этому "вавилонскому" смешению экономик, оно неизбежно и объективно. А это значит, что в настоящее время ни одно государство не может успешно решать стоящие перед ним задачи без всестороннего сотрудничества и взаимодействия в рамках мирового хозяйства.

Поэтому в ходе нашего дальнейшего анализа будет показано, **как посредством международных экономических отношений люди могут эффективнее использовать ограниченные ресурсы для более полного удовлетворения своих растущих потребностей**. Изучение этой проблемы позволит глубже раскрыть предмет экономической теории, уяснить его специфику применительно к мирохозяйственным связям, понять особенности проведения открытой макроэкономической политики.

В гл. 9 описаны причины возникновения внешнеэкономических связей, их современное состояние и формы в торгово-производственной сфере, а также международные валютные отношения.

ГЛАВА 9

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ПРЕДМЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

9.1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

9.2. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА МИКРОУРОВНЕ В ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ

9.3. МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ СОЮЗЫ И ОРГАНИЗАЦИИ

9.4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Ключевые понятия

Валютный курс • валютный союз • Всемирная торговая организация (ВТО) • вывоз капитала • импорт • интернализация • международная миграция рабочей силы • международные экономические отношения • международный валютный рынок • международный кредит • мировое хозяйство • мировой рынок • многонациональные корпорации (МНК) • "портфельные" инвестиции • прямые инвестиции • совместные предприятия • срочный (форвардный) курс • текущий (спот) курс • транснациональные корпорации (ТНК) • экономическая система • экспорт

9.1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Если окинуть взором современный мир, то за пестрой картиной многообразия общественного развития перед нами предстанет растущая взаимосвязанность и взаимозависимость всех стран и народов планеты. Одним из важнейших проявлений этой глобальной тенденции выступают **международные экономические отношения**. Развитие последних привело к тому, что сегодня национальные экономики практически всех государств мира — звенья единой системы мирового хозяйства. Но что такое мировое хозяйство? Как и почему оно возникло? Что является движущей силой его развития? Ответы на эти вопросы экономисты начали искать давно.

Из истории известно, что первой мировой державой была *империя Александра Македонского*, границы которой простирались от Греции до Бактрии (область в Средней Азии по верхнему и среднему течению Амударьи), от Нила до Инда. Александр был не только завоевателем, но и колонизатором. Где бы он ни появлялся со своим воинством, там возникали греческие города, распространялась эллинистическая культура. Наука, техника, философия и искусство греков становились достоянием многих народов Востока. Греческий становился языком образованных людей и быстро входил в употребление во всей империи как язык коммерции и торговли, подобно английскому во второй половине XX в.

Со временем на смену греческой пришла *Римская империя*, также охватывавшая огромные пространства: Малую Азию, Сирию, Египет, Галлию, Британию. Благодаря огромной организующей роли Римское государство сумело создать разветвленную сеть дорог по всей территории империи. Римские завоевания содействовали тому, что большая часть Европы существовала как единое культурное целое, несмотря на национальные различия и вражду между разными этносами. Это культурное достояние Рима было настолько значительным и важным, что даже последующее вторжение варваров не смогло его разрушить.

Однако люди не всегда осознают скоротечность вещей. Все известные империи рано или поздно прекращали свое существование. Не стала исключением и самая могущественная из них — Римская. После распада на ее территории возникло множество государств, исторические судьбы которых сложились по-разному, но современное развитие каждого из них характеризуется усиливающейся интернационализацией хозяйственной и общественной жизни.

Возникает закономерный вопрос: можно ли рассматривать империи Александра Македонского и Древнего Рима как *исторически первые формы* мирового хозяйства? Постановка такого вопроса вполне правомер-

на, так как некоторые исследователи именно в таком контексте трактуют эти древние геополитические образования. В науке были попытки "датировать" возникновение мирового хозяйства Великими географическими открытиями, Французской буржуазной революцией, завершением промышленного переворота, первым мировым циклическим кризисом и т. д.

Такое различие в оценке роли тех или иных исторических событий в формировании мирового хозяйства ставит вопрос о его критериях и содержании.

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО — это не географическое понятие. На обычной географической карте нельзя нарисовать ни мировой рынок, ни мировое хозяйство. Мировое хозяйство — это экономическая категория, первейшим абстрактным признаком которой является **система** (целостность). Мировое хозяйство — одна из разновидностей экономической системы, возникшей на определенном этапе исторического развития для реализации новых интересов и потребностей людей.

Первоначально производство и потребление осуществлялись *в системе замкнутого хозяйства*, примером которой может служить феодальное поместье, целью которого было *стремление к самообеспечению*: надо было удовлетворить потребности всех тех, кто жил в поместье (крестьян, семьи феодала и прислуги). Здесь не стоял вопрос о получении максимальной выгоды, люди думали о том, как сократить риск и жить в безопасности.

С организационной точки зрения эта система характеризовалась наличием одной и единственной власти, принимающей решения, — власти хозяина имения, который полностью распоряжается средствами производства и обладает широкими правами по отношению к людям и рабочей силе. Ему принадлежало право распределять работу и общий продукт.

В XIV — XV вв. в Европе формируется *система ремесленного хозяйства*, цель которой — *удовлетворение потребностей городских жителей*. В этой системе уже появляется прибыль, однако ее размеры были жестко ограничены и поэтому не могли служить главным побудительным мотивом деятельности. Юридическая и социальная организация характеризуется частной собственностью на средства производства, которые находятся в руках независимых ремесленников. Последние объединяются в ремесленные цехи, где существует иерархия (мастера и подмастерья) и традиции, которые определяют условия как производства, так и распределения продукта.

Начиная с XVIII в. в большинстве стран Западной Европы и в США формируется *система капиталистического хозяйства*. Целью данной системы становится *стремление к максимальной прибыли, к денежному выигрышу*. Центральную роль в системе играет предприниматель, который комбинирует через посредство рынков факторы производства и осуществляет распределение продукта в соответствии с вкладом каждого из факторов.

В поисках наибольшего выигрыша система капиталистического хозяйства создает сначала *национальный*, а затем *мировой рынок* и *мировое хозяйство*. Масштабы национального рынка ограничены государственными границами, в рамках которых хозяйствующие субъекты подчиняются государственной власти, обладающей монопольным правом на использование государственного принуждения. Мировое хозяйство формируется на основе отношений между комплексными экономическими системами, каковыми являются национальные экономики.

Таким образом, краткая характеристика процесса развития и содержания экономических систем показывает, что понятие "система" неоднозначное. Есть, по меньшей мере, два вида систем. Для одних систем характерна *общая цель*, которая выступает организующим началом и движущей силой их развития. В таких системах все ее элементы подчиняются единой организующей цели системы. Внутри подобных систем могут существовать обособленные подсистемы со специфическими интересами, но конституирующим началом выступает именно общая цель всей системы. К такого рода системам можно отнести феодальное имение, фирму, домашнее хозяйство, национальную экономику отдельной страны и т. п.

Другого типа системы характеризуются тем, что для их элементов (подсистем) движущей силой являются их *внутренние цели*, а не цели системы в целом. Вместе с тем эти элементы (подсистемы) определенным образом связаны между собой, взаимно воздействуют друг на друга. Свои внутренние цели, определяющие их развитие, они могут реализовывать через взаимодействие с другими элементами системы. Именно потребность во взаимодействии в интересах более полной реализации своих внутренних целей является организующим началом и системообразующим признаком таких систем.

Мировое хозяйство относится к системе второго типа. Подсистемами (элементами) мирового хозяйства являются национальные экономики. Для того чтобы быть звеньями мирового хозяйства, между национальными экономиками должны существовать определенные экономические отношения, мирохозяйственные связи. Поэтому *важное условие* мирового хозяйства — **наличие связей** между национальными экономиками. С философской точки зрения *связи являются имманентным свойством системы*. Любые явления (элементы) вне связи с другими составляют лишь *совокупности*. Мировое хозяйство в этом плане представляет собой не простую совокупность национальных экономик, а определенную систему связей между ними. Причем это исторически развивающаяся система, поэтому не всякие связи между странами и народами могут трактоваться как мирохозяйственные.

Исторически первой формой отношений между странами были *войны*, захваты чужих территорий и ресурсов (земель, рабочей силы, накопленного имущества). Это были предэкономические, насильственные связи. Все империи, включая Греческую и Римскую, сформировались на основе

таких связей. Именно поэтому их нельзя рассматривать как формы мировых хозяйственных систем.

Вместе с тем, как это нередко бывает, вслед за воинами шли мирные люди: путешественники, торговцы, ремесленники. В результате на базе насильственных связей постепенно стали формироваться *экономические отношения* — народы начинали торговать друг с другом.

Так было не только при греках и римлянах — история знает десятки подобных примеров. Известно, например, что и киевские князья после походов на Византию установили с ней тесные торговые и культурные связи, позаимствовали оттуда восточное христианство (православие). Колонизация европейцами чужих территорий, прежде всего Америки, дала впоследствии неслыханный рост торговли, мореплавания, а значит, и промышленности, которая стала материальной основой формирования сначала мирового рынка, а затем и мирового хозяйства.

Процесс формирования мирового рынка занял значительный исторический период и завершился к середине XIX в. В 1850 г. объем мировой торговли составил 17 млрд. золотых франков — немалую по тем временам сумму. Европейские страны, и прежде всего Англия, вели торговлю не только со своими ближайшими соседями, но и устанавливали регулярные торговые связи со странами Южной и Северной Америки, Ближнего Востока, Ост-Индией, Китаем.

Однако рост торговли в течение этого времени был не только количественным увеличением объема торговых операций, но одновременно и качественным изменением, связанным с переходом от практики торговли на условиях, определяемых традициями и государственными регламентами, к *рыночной торговле*, в которой цены устанавливались на основе соглашений между продавцами и покупателями.

Вместе с тем само по себе увеличение объемов торговли также было чрезвычайно важным изменением, поскольку делало возможной специализацию, а значит, и концентрацию производства. Тем самым создавались условия для технологических изменений в производстве, появления крупной машинной индустрии, ставшей основой возникновения фабричной системы, в сотни и тысячи раз повысившей производительность труда.

Рост специализации и концентрации, в свою очередь, требовал достаточно больших рынков, которые позволили бы реализовывать возможности специализированных хозяйственных единиц. Как писал А. Смит, "разделение труда ограничивается размерами рынков", поэтому расширение рынков и развитие промышленности шли рука об руку, способствуя не только изменению всей системы экономических отношений, но и преобразованию социальной структуры общества. Именно такое объяснение взаимосвязи и взаимовлияния промышленности и мировой торговли дали К. Маркс и Ф. Энгельс в "Коммунистическом манифесте", опубликованном в 1848 г. Их точка зрения была и остается

влиятельной среди историков экономики и экономической мысли, и ее стоит процитировать:

"Открытие Америки и мирового пути вокруг Африки создало для подымающейся буржуазии новое поле деятельности. Ост-индийский и китайский рынки, колонизация Америки, обмен с колониями, увеличение количества и средств обмена и товаров вообще дали неслыханный до сих пор толчок торговле, мореплаванию, промышленности и тем самым вызвали в распадавшемся феодальном обществе быстрое развитие революционного элемента.

Прежняя феодальная (или цеховая) организация промышленности более не могла удовлетворить спроса, возраставшего вместе с новыми рынками. Место ее заняла мануфактура.

...Но рынки все росли, спрос все увеличивался. Удовлетворить его не могла уже и мануфактура. Тогда пар и машина произвели революцию в промышленности. Место мануфактуры заняла современная крупная промышленность, место промышленного среднего сословия заняли миллионеры-промышленники, представители целых промышленных армий, современные буржуа.

Крупная промышленность создала всемирный рынок, подготовленный открытием Америки. Всемирный рынок вызвал колоссальное развитие торговли, мореплавания и средств сухопутного сообщения. Это, в свою очередь, оказало воздействие на расширение промышленности, и в той же мере, в какой росли промышленность, торговля, мореплавание, железные дороги, развивалась буржуазия, она увеличивала свои капиталы и оттесняла на задний план все классы, унаследованные от средневековья"[1].

Расширение международной торговли и формирование мирового рынка, которые были подготовлены Великими географическими открытиями и промышленным переворотом и о которых писали К. Маркс, Ф. Энгельс и многие другие исследователи, тем не менее еще не означали возникновения мирового хозяйства.

Мировой рынок и мировое хозяйство — не одно и то же. **Мировой рынок можно было бы определить как систему проникновения одних стран в экономику других по каналам товарного обращения** (когда *внутренние* рынки одних стран становятся *внешними* рынками для других стран). Конституирующим признаком мирового рынка является **вывоз товаров,** а сам товар, по словам К. Маркса, выступает "агентом и миссионером" мирового рынка.

После завершения формирования основ мирового рынка вторая половина XIX в. в Европе и Америке характеризовалась бурным количественным ростом международной торговли: мировой товарооборот в 1900 г. составил 119 млрд. золотых франков. Этот количественный рост торговли на рубеже XIX — XX вв. привел к глубоким качественным изменениям международных экономических отношений — всемирный рынок постепенно трансформировался в систему мирового хозяйства.

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 4. С. 425.

Мировое хозяйство — это такая система отношений между странами, когда главным связующим звеном между ними становятся не отношения обмена сами по себе, а отношения производства, международная предпринимательская деятельность. Иными словами, развитие мирового рынка и образование мирового хозяйства означает, что на смену вывозу товаров приходит **вывоз факторов производства:** международная миграция капиталов, сырья, материалов, рабочей силы, их интернациональное комбинирование, осуществляемое предпринимателями. Разумеется, международная предпринимательская деятельность не отменяет торговых отношений между странами. Она осуществляется через них, но содержание торговых отношений претерпевает качественные изменения: торговля носит уже не самостоятельный характер, а выступает *моментом самого производства* (международного предпринимательства).

Если в формировании мирового рынка особую роль сыграли *государства*, проводившие соответствующую политику, то в становлении мирового хозяйства важное место принадлежит предпринимательским фирмам, и прежде всего международным монополиям, которые размещали свои филиалы в разных странах и которые в конечном счете привели к *интернационализации всех стадий общественного воспроизводства* (производства, распределения, обмена и потребления) и явились наиболее эффективным *механизмом международного размещения факторов производства* (труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательских способностей).

Вместе с интернационализацией производственных связей происходит бурное развитие международных транспортных коммуникаций, а также валютно-кредитных отношений, обслуживающих эти связи. Все это незамедлительно потребовало активизации и поиска новых форм и методов международной деятельности национальных правительств и формирования меж- и наднациональных экономических и финансовых организаций.

Для более глубокого понимания существа различий между категориями "мировой рынок" и "мировое хозяйство" целесообразно использовать мысль К. Маркса, высказанную в "Экономических рукописях 1857—1861 гг."[1], где он говорит о возможности *двоякого выхода за границу*, в сферу международных отношений. Во-первых, это **"выход государства за пределы общества".** Данный выход исторически и логически предшествует более поздним и более развитым международным отношениям. Именно на его основе возникали войны, а в конечном счете сложились торговые связи и возник мировой рынок.

Далее, по мере развития производительных сил общества, и прежде всего прогресса фабрично-заводской индустрии, происходит **"выход общества за границы государства".** Этот выход отличается от первого тем, что здесь уже устанавливаются экономические связи между хозяйственными единицами, непосредственными производителями. Они-то раньше или позже и формируют систему мирового хозяйства.

[1] См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 46. Ч. I. С. 213.

Следовательно, мировое хозяйство возникает на том этапе развития национальных экономик, когда реальная хозяйственная власть в обществе постепенно переходит *от государства к предприятиям* (фирмам) и они становятся главным действующим лицом не только во внутринациональных, но и в международных экономических отношениях. При этом государство оставляет за собой регулирующие функции и активно использует их в разнообразных формах. Это означает, что мировое хозяйство возможно лишь на стадии открытости общества, и прежде всего экономики.

Таким образом, среди **характерных черт мирового хозяйства** необходимо выделить следующие:

а) активный процесс *международного перемещения факторов производства*, прежде всего в формах вывоза-ввоза предпринимательского капитала, рабочей силы, природных ресурсов, технологий;
б) развитие на этой основе *международных форм производства* на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций (ТНК);
в) *возникновение экономики открытого типа* в рамках многих государств и межгосударственных объединений;
г) *формирование международной валютной и кредитно-банковской системы*;
д) развитие и совершенствование *всемирной инфраструктуры*: транспортной системы (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт), мировой сети информационных коммуникаций;
е) международная *координация действий национальных правительств и создание меж- и наднациональных институтов*, регулирующих международные экономические отношения.

Таким образом, в экономическом плане мировое хозяйство представляется более сложным и богатым понятием, чем мировой рынок. Оно характеризует *более высокую стадию развития рыночной экономики*, включающую помимо традиционной международной торговли вывоз капитала, международную миграцию рабочей силы, торговлю производственными ресурсами и технологиями, а также возникающие на этой основе международные по характеру предприятия, меж- и наднациональные регулирующие органы. На стадии мирового хозяйства товарное производство и рыночная экономика претерпевают качественные изменения, поскольку национальные хозяйства становятся все более открытыми и ориентируются в своем развитии на международное экономическое сотрудничество.

Материальной основой развития мирового рынка и формирования мирового хозяйства является международное разделение труда.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — это сосредоточение производства определенных товаров и услуг в экономике отдельных стран для последующей их продажи на мировом рынке и удовлетворения потребностей других стран, в которых существует спрос на данные товары и услуги. Международное разделение труда — высшая ступень развития общественного территориального разделения труда, опирающегося на межстрановую специализацию производства и взаимный обмен произведенной продукцией.

Содержание и формы международного разделения труда, а значит, и характер мирохозяйственных связей определяются в конечном счете уровнем развития производительных сил каждой из стран. *В доиндустриальную эпоху* международное разделение труда базировалось на естественной основе — различиях в природно-климатических условиях стран, в их географическом положении, ресурсах и энергетических источниках. Появление развитых форм международного разделения труда связано с *промышленной революцией*, переходом к машинной стадии развития производства и возникновением фабрик.

Крупная машинная индустрия ведет к углублению дифференциации производства, развитию специализации и кооперации, выходящих за национальные границы. Международному разделению труда способствовал рост потребностей промышленных стран в огромных массах сырья, которое успешно добывалось или производилось в странах, где были для того необходимые условия. Промышленно развитые страны предъявляли также повышенный спрос на продовольствие, поскольку собственное производство не удовлетворяло потребности быстро растущих городов, отвлекающих значительную часть аграрного населения от занятий сельским хозяйством.

Машинная индустрия, являясь по природе массовым производством, резко увеличила масштабы выпуска продукции. Она перешагивала национальные границы и начинала поставлять продукцию в различные страны в обмен на сырье и продовольствие. Крупная промышленность "впервые создала всемирную историю, поскольку поставила удовлетворение потребностей каждой цивилизованной страны и каждого индивида в ней в зависимость от всего мира и постольку уничтожила прежнюю, естественно сложившуюся обособленность отдельных стран"[1].

В результате международной специализации и концентрации производства резко удешевляются выпускаемые товары, поскольку массовое производство ведет к значительной экономии всех видов издержек. А это, в свою очередь, способствует повышению благосостояния народов сотрудничающих стран.

Таким образом, международное разделение труда выгодно странам по ряду причин: *во-первых*, вследствие различий природно-климатических

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 3. С. 60.

факторов и разницы в условиях производства; *во-вторых*, в силу повышения масштабов концентрации производства до мирового уровня спроса, а значит, снижения издержек производства; *в-третьих*, вследствие разницы во вкусах и предпочтениях потребителей разных стран.

Из всего сказанного следует, что международное разделение труда способствует дальнейшему прогрессу производительных сил общества, росту производительности труда в мировом масштабе, концентрации производства и его специализации. В настоящее время в любой стране трудно найти крупную отрасль национального хозяйства, которая не зависела бы от международных условий производства. Сфера международного разделения труда непосредственно охватывает все структурные составляющие национального общественного производства.

9.2. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА МИКРОУРОВНЕ В ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Развитие международных экономических отношений осуществляется как на микро-, так и на макроуровнях в различных формах. К числу основных форм микроэкономического уровня относятся следующие:

1. Международная торговля товарами и услугами.
2. Интернациональное перемещение предпринимательского и ссудного капиталов.
3. Международная миграция рабочей силы.
4. Создание совместных предприятий.
5. Развитие международных корпораций.
6. Международное научно-техническое сотрудничество.

1. **Международная торговля** растет и развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда. Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами через государственные границы. В основе такого обмена лежит *принцип сравнительного преимущества*, содержание которого более подробно будет рассмотрено в следующей главе. Впервые этот принцип был предложен Д. Рикардо. Согласно разработанной им теории, государству следует производить и продавать другим странам те товары, которые оно способно производить с наибольшей продуктивностью и эффективностью, покупая при этом у других стран те товары, которые оно не способно производить с аналогичными параметрами.

Наличие особых условий (выгодное географическое положение, запасы редких природных ресурсов, надлежащая квалификация специалистов, высокий уровень технической оснащенности производства) дает стране определенные преимущества при производстве тех или иных товаров и услуг. Эти преимущества выражаются в выпуске более дешевой и качественной продукции и позволяют на этой основе извлекать выгоды от международной специализации производства.

Практически каждая страна имеет сравнительное преимущество в производстве тех или иных товаров. С одной стороны, Россия обладает сравнительным преимуществом в производстве многих видов сырья и энергоносителей, некоторых видов продукции металлообрабатывающей промышленности, в производстве отдельных категорий вооружений и военной техники. С другой стороны, она не имеет сравнительного преимущества в производстве обуви, одежды, многих видов продовольствия, современных информационных технологий, вычислительной и бытовой техники, автомобилей и т. д. Именно поэтому ей приходится импортировать разные товары легкой и пищевой промышленности, некоторые виды сельскохозяйственной продукции, специальные станки и производственное оборудование, мебель, аудио- и видеотехнику, компьютеры и многое другое из-за рубежа. Важными ее внешнеторговыми партнерами являются Германия, Япония, Украина, Польша, Италия, США и ряд других стран, которые, в свою очередь, покупают у России товары, в которых они не имеют сравнительного преимущества или которые у них вовсе не производятся.

Фактором развития международной торговли может выступать и принцип абсолютного преимущества, впервые сформулированный А. Смитом. Страна считается обладателем абсолютного преимущества, когда она является монопольным производителем той или иной продукции или способна производить ее дешевле других стран. Например, ЮАР доминирует в производстве алмазов. В условиях современной конкурентной экономики случаев абсолютного преимущества крайне мало.

Международная торговля имеет две стороны — импорт и экспорт и характеризуется торговым балансом, торговым оборотом, платежным балансом, демпингом, торговым протекционизмом, курсом обмена валют.

Импорт заключается в *приобретении* продукции в другой стране. Импорт не только приносит выгоду стране в целом, но и может оказаться прибыльным делом для отдельных фирм и граждан. Приезжавшие не так давно в Россию иностранцы из многих стран замечали дороговизну или отсутствие в нашей стране товаров, продаваемых у них на родине. К таким товарам относились пищевые продукты, предметы быта и обихода (мебель, ковры, посуда, светильники, кафельная плитка, моющие средства), товары промышленного производства (мотоциклы, наручные часы, фотоаппараты, видеомагнитофоны, автомобили, телевизоры, холодильники). С переходом к рынку многие из российских предпринимателей, вступив

в деловые отношения с зарубежными производителями и отыскав источники финансирования своих фирм, стали крупными импортерами товаров и услуг, которых не было в России.

Под экспортом понимается *продажа* продукции в другие страны. При этом следует иметь в виду, что экспорт бывает *видимым* (когда продукция, производимая внутри страны, затем вывозится и продается за границей) и *невидимым* (услуги, предоставляемые иностранным гражданам как внутри страны, например туризм, так и за рубежом, например банковские услуги, услуги по страхованию).

Торговый баланс представляет собой разницу между объемом экспорта и объемом импорта товаров (видимые статьи экспорта и импорта) за определенное время. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс называется активным или благоприятным, а в случае превышения импорта над экспортом — пассивным или неблагоприятным.

Торговый оборот — это сумма стоимостей объемов экспорта и импорта.

Платежный баланс — разница между денежными средствами, поступающими в страну в результате экспортной деятельности, и средствами, утекающими из страны из-за импорта, плюс потоки денежных средств, обусловленные другими факторами (движением капитала, правительственными займами, помощью другим странам и т. п.). Задача правительства — обеспечивать равновесие платежного баланса, т. е. добиваться такого положения, когда на протяжении нескольких лет расходы и вложения капиталов страны за границей не превышают расходов и вложений капитала других стран на ее территории. В этом случае страна не сможет пополнять свои международные резервы, но и не будет их сокращать.

Добиться равновесия платежного баланса очень трудно. Обычно имеет место либо дефицит, либо излишек платежного баланса. Для восстановления его равновесия страна может использовать несколько способов:

а) регулирование цен и доходов на внутреннем рынке;
б) торговые и валютные ограничения (девальвация или ревальвация, позволяющие снизить либо повысить стоимость экспорта или сделать более дорогостоящим или дешевым импорт в валютном выражении).

Демпинг представляет собой практику продажи товаров за границу по ценам ниже существующих в стране — производителе этих товаров. Обвинение в демпинге иногда предъявляется некоторым странам, например Южной Корее и России со стороны США. Американское законодательство требует, чтобы иностранные компании назначали на реализуемые ими товары цену, включающую 10% накладных расходов плюс 8%-й коэффициент прибыльности. Однако на практике факт демпинга труднодоказуем.

Торговый протекционизм заключается в использовании рычагов государственного регулирования для ограничения импорта товаров и услуг. Он используется для защиты отечественной промышленности от ущерба, кото-

рый может быть нанесен ей в результате демпинга и конкуренции, создаваемой товарами иностранного производства. В основе протекционизма лежит теория, согласно которой он призван содействовать выживанию и развитию отечественной промышленности, созданию новых рабочих мест. Более подробно протекционизм будет рассмотрен в следующей главе.

Курс обмена валют (валютный курс) — цена одной валюты относительно другой. Курсы всех свободно конвертируемых валют определяются, как и любая другая цена, спросом и предложением на том рынке, на котором они продаются, т. е. на валютном рынке. Указанные спрос или предложение определяются платежным балансом страны — наличием в ней избытка или дефицита.

На валютный курс существенное влияние оказывает изменение внутренней денежной массы. Увеличение денежной массы может привести к падению курса национальной валюты, и наоборот.

Когда ЦБ не осуществляет интервенций на валютном рынке, курс свободно плавает, уравновешиваясь под влиянием спроса и предложения валют. Интервенции могут иметь различные формы — от *валютного контроля* до *"валютного коридора"*, т. е. действий, не имеющих формы вмешательства в операции на рынке, но ставящих перед собой цель стабилизации или управления изменением валютных курсов. В последнем случае ЦБ, покупая или продавая валюту, оказывает стабилизирующее воздействие на курс, если возникает тенденция к его выходу за допустимые пределы.

2. **Интернациональное перемещение предпринимательского и ссудного капиталов** — становой хребет современной мировой экономики. Оно представляет собой вывоз денежных средств из одной страны в другую для помещения их в выгодное дело. Такое перемещение капитала вызвано рядом причин:

а) перенакоплением (снижением предельной доходности) капитала в стране, откуда он вывозится;
б) несовпадением спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
в) наличием в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
г) интернационализацией производства.

Вывоз капитала осуществляется в форме предпринимательского (прямые и "портфельные" инвестиции) и ссудного капиталов.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой вложения капитала в предприятия, обеспечивающие инвестору контроль над ними. Для такого контроля необходим объем инвестиций, при котором иностранный инвестор обладает не менее чем 20–25% акционерного капитала компании. Правда, эта пропорция может быть и иной. В США, например, прямые иностранные инвестиции составляют величину, равную не менее 10% акционерного капитала.

Владение контрольным пакетом акций зарубежного предприятия — высшая форма обязательств во внешнеэкономической деятельности. Оно не только предполагает право на доход с капитала, но обычно подразумевает и более интенсивный обмен квалифицированными специалистами и новыми технологиями между странами, чем в случае отсутствия контрольного пакета акций. По этой причине прямые инвестиции часто становятся возможны после того, как фирма приобрела опыт в осуществлении экспортно-импортных операций. Целью прямых инвестиций является, как правило, обретение доступа к определенным ресурсам или рынку продукции фирмы.

В последние десятилетия происходит значительный абсолютный и относительный рост прямых иностранных инвестиций во всем мире. Если до 1980-х гг. их прирост составлял 1,3–1,6%, то в последующий период он достигал 20% в год, в 5 раз превысив темпы расширения мировой торговли.

Это вызвано в значительной степени увеличением числа стран — участниц процесса иностранного инвестирования. В 1980-е гг. к нему подключились Южная Корея, Тайвань, Индия, Сингапур, Малайзия, а в 90-е гг. — бывшие социалистические страны Восточной Европы, Балтии, Китай, Вьетнам, некоторые государства СНГ. Причем ряд из них уже не только принимают капитал, но и выступают его экспортерами.

Происходят сдвиги и в отраслевой структуре прямых иностранных инвестиций, особенно возрастание в последние десятилетия сферы услуг с 25 до 60%. Это наиболее характерно для таких стран, как Япония, Канада, США. В современном вывозе капитала все большее значение приобретает экспорт патентов и лицензий на новые научно-технические открытия, изобретения и новинки. Крупнейшими экспортерами и импортерами патентов являются США, Япония, Швейцария, Великобритания, Нидерланды, Швеция, Германия. Однако ведущее место продолжает оставаться за Японией. И еще одна особенность развития прямых иностранных инвестиций — появление в числе иностранных инвесторов мелких и средних компаний. По некоторым данным, их доля за два последних десятилетия возросла почти в 10 раз.

"Портфельные" инвестиции — это покупка акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний. Признаком, отличающим данный тип инвестиций от прямых, является отсутствие контроля за деятельностью компании, принимающей инвестиции. К "портфельным" инвестициям стараются прибегать многие фирмы, ведущие международные операции. Их цель заключается в основном в решении финансовых задач — получении высоких процентов и дивидендов на вложенный капитал.

Вывоз ссудного капитала осуществляется в виде предоставления средне- и долгосрочных кредитов в денежной или товарной форме, осуществляемой в расчете на получение прибыли из-за выгодной нормы ссудного процента. Такие кредиты предоставляются как государствам, так и горо-

дам, банкам, промышленным, финансовым и прочим компаниям. Вывоз ссудного капитала осуществляется в первую очередь для обслуживания импортных операций, развития и совершенствования кредитно-банковской системы, обеспечения финансовой стабилизации национальной экономики принимающих стран.

Для кредитора предоставление займов зарубежным государствам, банкам и компаниям иногда оказывается менее выгодным делом, чем участие в прямых инвестициях. Преимущества последних для экспортера капитала связаны с тем, что он полностью распоряжается своими средствами в течение всего периода функционирования прямых капиталовложений, тогда как ссудный капитал полностью переходит в распоряжение импортера на весь срок предоставления займа. Кроме того, в отличие от предпринимательского капитала, инвестирование которого не обусловлено какими-либо сроками, вложение ссудного капитала носит срочный характер. Оно может быть долгосрочным (свыше двух лет), среднесрочным (от одного до двух лет) и краткосрочным (до одного года).

Вместе с тем и экспортеры, и импортеры капитала стремятся использовать разные формы, руководствуясь принципом взаимной выгоды. Для России, как и для других стран, испытывающих острую нужду в капитале, принципиальное значение имеет создание условий для привлечения иностранных инвестиций. Среди них особого внимания заслуживают *налоговые стимулы*: установление прямых налоговых льгот; отсрочка уплаты налогов за инвестирование капитала; стимулы, связанные с амортизированными отчислениями (ускоренная амортизация); поддержка зарубежного инвестора на первых стадиях работы; "налоговые каникулы", которые, как правило, устанавливаются на срок 2–15 лет и сопровождаются предоставлением компании статуса пионера; освобождение от таможенных платежей импорта оборудования, сырья, комплектующих изделий.

Важное значение имеют *финансовые методы* стимулирования иностранных капиталовложений в виде субсидий, займов, кредита и гарантий их предоставления. Финансовые льготы могут предоставляться в зависимости от выполнения инвестором задач, связанных с освоением конкретных регионов, выпуском определенных видов продукции, созданием новых рабочих мест. Так, в Испании для прямых инвестиций в районы с высокой безработицей установлены субсидии в размере 20% инвестированного капитала, а также льготные кредиты, покрывающие 75% издержек инвестора[1].

Во многих странах используются также и *нефинансовые методы* поощрения притока иностранных инвестиций: обеспечение инвесторов необходимыми факторами производства, информацией, службами управления,

[1] См.: Курс общей экономической теории / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. СПб., 1996. С. 413.

развитие транспорта и связи и т. д. Особое место в этом ряду занимают специальные экономические зоны — территории, на которых благодаря льготному налоговому, таможенному и законодательному режимам создается исключительно благоприятная экономическая обстановка для иностранных инвестиций.

3. **Международная миграция рабочей силы** — интернациональное перемещение работников, связанное с поиском занятости в других странах. Экономисты объясняют этот процесс главным образом возможностью получения более высоких доходов, лучшими перспективами социального, а иногда и профессионального продвижения.

Использование иностранной рабочей силы выгодно также местным предпринимателям, поскольку заработки эмигрантов нередко существенно ниже заработков, предусмотренных для граждан данной страны, что обеспечивает бизнесу более высокую норму прибыли. Одновременно с этим у предпринимателей появляется возможность оказывать давление на общий уровень заработной платы в стране в сторону его понижения.

Страны, откуда рабочая сила эмигрирует за рубеж, несут немалые экономические и нравственные потери. Они лишаются наиболее мобильной и обычно лучшей части трудовых ресурсов, в том числе ученых, преподавателей, работников культуры, инженеров, врачей. Практически невосполнимые утраты возникают в связи с оттоком молодых специалистов, которые в большинстве случаев не возвращаются на родину.

В 90-е гг. процесс эмиграции квалифицированных работников и "утечки мозгов" охватил многие республики бывшего СССР, прежде всего Россию. Из страны уехало, по некоторым данным, около 300 тыс. человек, которые могли бы в иных условиях принести немало пользы своему народу. Однако их знания и опыт, полученные в России, теперь умножают интеллектуальный и экономический потенциал западных стран. Потери, которые понесла Россия за эти годы, будут еще более ощутимы в недалекой перспективе.

Вместе с тем процесс международной миграции рабочей силы — составная часть общего процесса интернационализации хозяйственной жизни, а значит, носит глубоко объективный характер. Сдержать, а тем более остановить его в условиях открытого общества невозможно и неразумно. Другое дело, что любая страна, испытывающая потенциальную потребность в рабочей силе (а Россия относится к их числу), должна создавать условия не только для сдерживания оттока, но и для привлечения трудовых ресурсов из других стран.

4. **Создание совместных предприятий,** представляющих международную форму организации и осуществления конкретной хозяйственной деятельности, основано на использовании объединенных факторов производства зарубежных и местных учредителей из двух и более стран. Со-

вместные предприятия позволяют соединять денежные средства, технологии, управленческий опыт, природные и иные ресурсы из разных стран и осуществлять общую производственно-экономическую деятельность на территории одной из них или в каждой стране.

Наиболее активно процесс создания и развития совместных предприятий стал проявляться во второй половине 1980-х — первой половине 1990-х гг. в бывших социалистических странах и Китае. Это объяснялось тем, что в тот период проникновение западных компаний по линии прямых инвестиций на рынки этих стран было затруднено по политическим, правовым и экономическим причинам, и совместные предприятия в сложившихся условиях стали выходом из положения. Чтобы заниматься в этих странах хоть каким-то бизнесом, зарубежные компании должны иметь там местного партнера. Такой, в частности, была ситуация, когда в Москве открыли заведение "Пицца Хат". Поскольку любые виды частной собственности были запрещены, местным партнером "Пицца Хат" выступило правительство Москвы.

Совместные предприятия могут иметь две формы — *договорную* и основанную на общем *акционерном капитале*. Предприятия первой формы представляют собой ассоциацию частных лиц или компанию, образованную для реализации определенного предпринимательского проекта, а предприятия второй формы — это акционерные компании с участием иностранного капитала. Для стран с переходной экономикой такие предприятия представляют собой привлекательную возможность доступа к технологическим достижениям и иностранному капиталу, поскольку многие из этих стран имеют крупную международную задолженность. В свою очередь, иностранные компании хотят получить дополнительные рынки для своей продукции и места для ее дешевого производства. Кроме того, иностранными компаниями принимались во внимание и налоговые льготы, предоставляемые им с конца 80-х гг.

Преимущества совместных предприятий очевидны — совместное использование ресурсов и опыта рыночной деятельности, проникновение на рынки, где допускается реализация товаров только местного производства, и, наконец, обоюдная ответственность в случае неудачи. Недостатки не столь очевидны, но они также есть. Один из них — возможность того, что один из партнеров, получив необходимые знания, опыт и технологии, установив соответствующие связи, может выйти из совместного предприятия и выступить в качестве конкурента бывшего партнера. Такая практика встречается довольно часто в этой форме международного бизнеса. Кроме того, с течением времени используемая технология может устареть или предприятие может разрастись до размеров, препятствующих проведению гибкой экономической политики. Поэтому, как показывает опыт, при создании совместных предприятий их участникам необходимо четко договариваться об условиях обмена информацией и порядке осуществления руководства предприятием, а также о процедурах оценки эффективности

деятельности совместных предприятий и возможного ее прекращения. При наличии таких соглашений совместные предприятия как форма международного сотрудничества имеют хорошие перспективы, что отвечает стремлению многих компаний к расширению зарубежных рынков сбыта своей продукции.

5. **Развитие международных корпораций**, которые представляют собой одну из наиболее развитых форм современных мирохозяйственных отношений. Свою деятельность они осуществляют главным образом через прямые зарубежные инвестиции из страны базирования в принимающие страны. Международные корпорации бывают двух видов: транснациональные и многонациональные.

Транснациональные корпорации (ТНК) представляют собой такую форму международного бизнеса, в рамках которой головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы расположены в других странах мира.

Многонациональные корпорации (МНК) — это корпорации, международные не только по своей деятельности, но и по капиталу.

Однако форма международной корпорации имеет не столь существенное значение. Главное — сфера ее деятельности, международный характер осуществляемых ею инвестиций и получаемых прибылей. В этом смысле между ТНК и МНК нет различий.

Вместе с тем подавляющее большинство современных международных корпораций имеет форму ТНК. В середине 90-х гг. их насчитывалось примерно 37 тыс., а число филиалов превышало 206 тыс. На долю 100 крупнейших ТНК (исключая транснациональные финансовые корпорации и банки) приходилось около $^1/_3$ всех прямых инвестиций. Из этой сотни ТНК 38 базировались в Западной Европе, 29 — в США, 16 — в Японии, остальные — в Австралии, Канаде, Финляндии, Новой Зеландии и других индустриальных странах.

О мощи ТНК свидетельствует тот факт, что примерно $^1/_3$ мировой торговли составляли внутрикорпорационные поставки ТНК. В современных условиях ТНК стали основными международными переносчиками капитала, технологий и квалифицированного труда и в известном смысле ослабляют позиции обычной международной торговли. Такие компании, как ИБМ, "Форд", "Экссон", "Филипс", "Хитачи", "Бритиш петролеум", "Рено", "Фольксваген", "Кока-кола", и другие разносят по всему миру не только товары, но и новые знания, "ноу-хау", формы организации производства и сбыта. ТНК наиболее активны в электронной, горнорудной, нефтедобывающей, химической, металлургической и пищевой промышленности, автомобилестроении, торговле.

Что лежит в основе возникновения международных корпораций, почему мирохозяйственные связи развиваются в рамках этих организационных структур? В экономической науке существует несколько теорий на этот

счет. Одни авторы придерживаются *концепции экономики масштаба*, согласно которой фирма может экономить на издержках производства при увеличении выпуска продукции и переносе его в другие страны. Сторонники *технологической* теории международных корпораций полагают, что их создание объясняется технологическим превосходством компаний развитых стран, которые создают предприятия за рубежом на базе своих устаревших технологий, сохраняя контроль за передовыми технологиями в головной компании. Наконец, авторы *теории международной организации* положили в основу объяснения феномена международной корпорации идею интернализации производства. *Интернализация* означает "завнутрение" хозяйственных связей в рамках одной организации, в частности фирмы.

Согласно этой точке зрения, международные корпорации существуют благодаря тому, что мирохозяйственные связи более выгодно осуществлять внутри одной, а не между разными фирмами. Эта выгода может проявляться в передаче технологии заграничному филиалу международной корпорации, а также в возможности реализовать потенциал вертикальной интеграции. Например, то, что называется технологией, не всегда можно продать, так как многие ее виды не имеют товарного (допустим, написанного) воплощения, а существуют в виде знаний группы людей, которым очень трудно дать рыночную оценку. Поэтому, если вместо продажи технологии чужим фирмам компании осуществляют ее передачу своим филиалам, эта неопределенность снимается. Аналогичным образом разрешаются проблемы и в сфере международных кооперационных связей. Например, между двумя разнонациональными фирмами, связанными единой производственной цепочкой, могут возникнуть противоречия по поводу уровня цены, координации единого технологического цикла, несоответствия спроса и предложения, которые способны подвергнуть ту или другую сторону дополнительному риску. Если же обе фирмы объединить в одну вертикально интегрированную организацию, эти проблемы в значительной степени будут разрешены[1].

Таким образом, подводя итог сказанному, можно выделить некоторые *наиболее характерные черты международных корпораций*: углубление специализации и кооперации и создание системы международного производства, рассредоточенного по многим странам, но контролируемого из одного центра; интернализация хозяйственных связей и достижение на этой основе высокой интенсивности внутрикорпорационной торговли между расположенными в разных странах подразделениями; разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры; глобальная структура деятельности и межстра-

[1] См.: *Krugman P., Obstfeld M.* Международная экономика: теория и практика. М., 1997. С. 154–155.

новая мобильность менеджеров; осуществление прямых международных инвестиций из страны базирования корпорации в принимающие страны, в которых она имеет дочерние филиалы.

6. **Международное научно-техническое сотрудничество** представляет собой обмен результатами научных исследований и разработок, проектами, техническими и технологическими новшествами и т. д. Формы такого сотрудничества могут быть различными: обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передача на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, научно-производственная кооперация, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии и т. д.

В последние годы получили развитие новые формы научно-технического сотрудничества. К ним относится международный инжиниринг — заключение субподрядных контрактов на проведение инженерно-строительных работ, оказание информационных услуг в различных областях науки и техники через международный банк данных, обмен научно-технической информацией по системе Интернета и т. д.

Международные научно-технические связи осуществляются частично на коммерческой, а частично на безвозмездной основе, а также в порядке благотворительности. В последнем случае создаются специальные благотворительные фонды, способствующие распространению знаний и научных достижений в ряде стран мира.

9.3. МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ СОЮЗЫ И ОРГАНИЗАЦИИ

Формирование и развитие международных экономических отношений происходят не только на основе наличия ресурсов и рынков сбыта у сотрудничающих стран, взаимодополняемости национальных структур хозяйства и коммерческой деятельности компаний, но и на базе торгово-политических мероприятий национальных правительств. Государства активно участвуют в развитии внешнеэкономических связей путем целенаправленного воздействия на международные торговые операции, используя для этого как свои национальные возможности, так и инструменты межгосударственных союзов и организаций.

Межгосударственные торговые союзы и организации создаются для регулирования торговых отношений, предотвращения торговых войн и осуществления международных операций на справедливой и упорядоченной основе. Большинство организаций поддерживает фундаментальный

принцип свободной торговли, позволяющий добиться максимального выигрыша от взаимного обмена товарами и услугами. После второй мировой войны был заключен Всемирный торговый пакт — *Генеральное соглашение по тарифам и торговле* (ГАТТ). ГАТТ не только договор, но и организация, имеющая аппарат из нескольких сот человек, базирующаяся в Женеве и представляющая интересы более 110 стран, которые участвуют в соглашении. В конце 1990-х гг. ГАТТ преобразована во **Всемирную торговую организацию** (ВТО). Целями ВТО являются обеспечение полной занятости, рост производства и торговли между странами-членами, оптимальное использование источников сырья для долгосрочного развития, защиты и сохранения окружающей среды.

Всеобщим принципом в деятельности ГАТТ/ВТО является недопущение дискриминации: любое торговое преимущество, предоставленное одной из стран — участниц организации, должно быть распространено на остальные страны-участницы.

За время деятельности ГАТТ/ ВТО добилась существенного снижения таможенных тарифов на промышленные товары, сократив их с 40% в период до возникновения ГАТТ до 5% в настоящее время. Кроме того, в рамках ГАТТ/ВТО разработаны соглашения об унификации методов таможенной оценки товаров, об упорядочении лицензирования, о недискриминации импортеров при размещении государственных заказов, о борьбе с демпингом, а также о том, чтобы национальные стандарты и системы сертификации товаров не дискриминировали иностранных поставщиков.

Все это, однако, не означает, что теперь препятствия на пути свободной международной торговли уже преодолены. Они существуют, но 80% оставшихся торговых барьеров разрушены в настоящее время ГАТТ/ ВТО.

В последние годы Россия предпринимает активные действия, направленные на вступление в эту организацию. Это станет дополнительным фактором интеграции российской экономики в мировое хозяйство.

Заметную роль в совершенствовании международной торговли играют и такие организации, как **ЮНКТАД** *(Конференция ООН по торговле и развитию)* и **ЕЭК** *(Европейская экономическая комиссия ООН)*. Так, в ЮНКТАД (участвует свыше 170 стран) помимо разработки принципов и правил международного экономического общения, способствующих распространению более демократичных и справедливых условий торговли, был согласован также ряд важных документов, регулирующих торговые отношения в отдельных областях. Речь идет, в частности, о серии международных товарных соглашений для стабилизации рынка, соглашении о предоставлении развивающимся государствам льгот в таможенном обложении, соглашениях, регулирующих торговые перевозки грузов и ограничивающих злоупотребления монополий в торговле.

ЕЭК (участвуют 35 стран) внесла значительный вклад как в совершенствование организации международной торговли (разработала Конвенцию о международной дорожной перевозке грузов, освобождающую транспортные средства и товары от таможенных формальностей на границе, ряд других документов), так и в развитие торговли между Востоком и Западом.

Реализация принципов свободной торговли, провозглашенных членами ГАТТ/ВТО и ЮНКТАД, на практике оказывается нелегким делом, поэтому многие участники международного обмена создают и усиливают *региональные торговые блоки*. Их глобальная цель — уничтожить специфические налоги и другие торговые барьеры для своих членов и установить единые барьеры для товаров, попадающих в регион из стран, не состоящих в данном торговом блоке.

Одним из самых старых и наиболее известных торговых блоков является **Европейский союз (ЕС)**, созданный в 1957 г. и существовавший до 1993 г. под названием Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Первоначально ЕЭС представляло собой свободное объединение 6 европейских торговых партнеров, однако оно быстро двигалось в сторону более прочного экономического и политического единства и, пройдя все основные этапы интеграционного процесса, расширив число своих членов до 15 стран, преобразовалось по Маастрихтскому договору, подписанному в 1992 г., в ЕС. Фактически ЕС сформировался из трех интеграционных сообществ, созданных в 50-е гг.: Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и ЕЭС.

В настоящее время ЕС — наиболее развитая в мире региональная интеграционная группировка. Между входящими в него странами (Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция) устранены все тарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, включая транспортные и финансовые услуги; ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС и введено взаимное признание финансовых лицензий и принцип благоразумного надзора; устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран; введены минимальные технические требования к стандартам; открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

Создание ЕС означало не только образование единого внутреннего рынка товаров и услуг, но и формирование и развитие **валютного союза** входящих в него стран. На первом этапе была достигнута договоренность, что валюты всех стран ЕС включаются в совместное "плавание" в рамках европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения. На втором этапе (1994 — 1998 гг.) создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики. На третьем этапе (с 1999 г.) сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится *единая валюта* и создается единый *Европейский центральный банк*.

Доказав свою жизнеспособность и высокую эффективность, ЕС приобрела большую притягательную силу для многих стран Восточной Европы и ряда республик бывшего СССР, в частности Прибалтийских государств и

Украины, заявивших о своем стремлении войти в будущем в эту интеграционную группировку. Практическим шагом в этом направлении стало то, что в 1991 — 1995 гг. восточноевропейские страны, Эстония, Латвия и Литва подписали Соглашение об ассоциации с ЕС.

В результате развития и совершенствования своей деятельности ЕС становится, по существу, командной силой в мировой экономике, равной США и превосходящей Японию, что подталкивает последние к укреплению своих позиций на мировой арене. В частности, США совместно с Канадой и Мексикой образовали в 1994 г. *Североамериканскую зону свободной торговли*, в рамках которой предполагалось снять к 1999 г. все тарифы и квоты между ними. В Азии, где в 1980—1990-х гг. наблюдался бум регионального развития, Япония усилила связи с Южной Кореей, Гонконгом, Тайванем, Сингапуром, рядом других стран.

Образование торговых союзов и блоков происходит и в других регионах: *Соглашение о свободной торговле стран АСЕАН, Арабский общий рынок, Центральноамериканский общий рынок, Содружество Независимых Государств (СНГ), Балтийская зона свободной торговли, Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива* и т. д.

Некоторые экономисты высказывают мнение, что увеличение числа региональных торговых блоков приведет к разделу мира, дезинтеграции мирового хозяйства, еще больше усилит соперничество между тремя "центрами силы" — США, ЕС и Японией. Они утверждают, что это подрывает позиции ГАТТ/ВТО и других международных торговых организаций и значительно ограничивает и сдерживает мировую торговлю. В результате серьезно могут пострадать бедные нации, если они не попадут ни в одну из региональных группировок.

9.4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Исторически эта форма международного сотрудничества возникла как производная от ранее рассмотренных форм. Она обслуживает прежде всего отношения, возникающие между странами в реальном секторе экономики, в частности в сфере внешней торговли. Со временем эта форма обособляется и развивается относительно самостоятельно. Международные валютные отношения возникают и развиваются постольку, поскольку каждая страна имеет собственную денежную единицу и торговля между ними предполагает обмен валютами. Когда фирма одной страны продает свои

товары за границу, цены на них должны быть переведены из одной валюты в другую. Например, всякий раз, когда российские торговые компании покупают итальянскую обувь, они должны иметь итальянские лиры, чтобы платить за нее. Это можно сделать, поменяв российские рубли на лиры в одном из международных банков, занимающихся куплей-продажей иностранной валюты, т. е. валюты зарубежной страны, которая обменивается на валюту данной страны в определенной пропорции.

В международной торговле действует *система плавающих валютных курсов* — гибкая система, управляемая спросом и предложением, что характерно для валютных рынков всего мира (банков и других денежно-кредитных учреждений). Соотношение между курсами валют определяется отчасти состоянием экономики данной страны. Если, например, экономика России страдает от инфляции и высокого уровня безработицы, стоимость российской валюты понизится по сравнению с валютами стран, не переживающих экономических трудностей.

При снижении курса рубля, т. е. когда его стоимость относительно других валют падает, требуется больше рублей для покупки иностранной валюты, что приводит к уменьшению объема российского импорта и увеличению экспорта. И наоборот, усиление рубля, наблюдавшееся, в частности, с 1996 по март 1998 г., стимулирует импорт и подавляет экспорт. Проведенная в августе 1998 г. девальвация рубля, предпринятая главным образом для поддержки экспортных отраслей, больно ударила по импортерам и сократила закупки за рубежом многих видов продовольствия, одежды, бытовой техники, автомобилей и пр. Самым тяжелым последствием девальвации стало резкое повышение цен, значительное ускорение инфляции, ухудшивших и без того тяжелое положение большинства населения страны.

При обмене одной национальной валюты на другую могут возникнуть определенные проблемы, проистекающие из степени *конвертируемости валюты*. Например, до открытия в Москве валютной биржи (ММВБ) перевести или конвертировать рубли в американские доллары было практически невозможно. По этой причине рубль считался неконвертируемым, в то время как доллар и валюты других развитых стран были свободно конвертируемыми. Такие валюты называются *твердыми*. Их отличает полная конвертируемость, т. е. свободная обратимость в валюту любой другой страны, и относительно стабильная стоимость. Поэтому они представляют собой активы, которые стремятся накапливать и удерживать у себя граждане, фирмы и банки. При отсутствии полной конвертируемости почти неизбежно возникает *черный рынок*, т. е. рынок, параллельный официальному и находящийся обычно вне санкций или контроля со стороны правительства.

Рынок, на котором происходят международные сделки с валютами, называется **международным валютным рынком.** На этом рынке торговля валютами ведется во многих финансовых центрах, самыми крупными из

которых являются центры в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Франкфурте и Сингапуре.

Валютные сделки могут осуществляться как по текущему, так и по срочному курсам.

Текущий (спот) курс формируется в момент, когда две стороны договариваются об обмене наличностью или банковскими депозитами и немедленно осуществляют сделку. Поставка валюты контрагентами по этому курсу осуществляется на второй (реже на следующий) рабочий день со дня заключения сделки.

Срочный (форвардный) курс также формируется в момент сделки, однако дата зачисления денег на банковский счет оговаривается специально и наступает не через два дня, а позднее — через 30, 90, 180 дней или даже через несколько лет. В 90-дневной форвардной сделке, например, два банка могут 1 сентября договориться о том, что 1 декабря произведут обмен 100 тыс. долл. на 950 тыс. руб. Поэтому обменный курс 90-дневной форвардной сделки составит 9,5 руб. за 1 долл., и обычно он отличен как от курса спот, так и от форвардных курсов, относящихся к другим датам зачисления денег.

В финансировании международной торговли и развитии национальных экономик многих стран огромную роль играет **международный кредит.** Потребность в нем возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательного сальдо в международной торговле и нехваткой собственных средств для финансирования экономических и социальных программ.

Международные кредиты могут носить как *межбанковский*, так и *межправительственный* характер. В первом случае кредиты предоставляются, как правило, частными КБ фирмам, банкам, местным органам власти для осуществления ими своих текущих и стратегических хозяйственных задач. Межправительственные кредиты включают не только кредиты, предоставляемые государствами друг другу, но и кредиты международных организаций, прежде всего *Международного валютного фонда* **(МВФ)** и *Всемирного банка* **(МБРР).**

Международный валютный фонд, основанный в 1945 г. и позже ставший специализированным учреждением Организации Объединенных Наций, предоставляет займы тем странам, у которых возникают трудности с платежным балансом. Всемирный банк, официально известный как Международный банк реконструкции и развития и основанный для финансирования послевоенного восстановления экономики, выдает кредиты под низкие проценты на осуществление конкретных проектов. Средства и МВФ, и МБРР формируются за счет взносов 135 членов ООН. Большая часть этих средств поступает из промышленно развитых стран Западной Европы, США и Японии.

Кроме МВФ и МБРР действует множество региональных банков развития, включая *Европейский банк реконструкции и развития*, который направляет займы из Западной Европы в Восточную; *Азиатский банк развития* в Маниле, финансируемый преимущественно Японией и предоставляющий займы развивающимся странам Азии; *Межамериканский банк развития*, который выдает деньги Латинской Америке и в котором доминируют США.

Кроме развитых стран Западной Европы, США и Японии межправительственные кредиты предоставляют некоторые развивающиеся страны — Китай, ЮАР, Кувейт, Южная Корея, однако их удельный вес в общем объеме кредитования незначителен. Крупнейшими получателями межправительственных кредитов являются Австралия, Дания и Швеция, из числа развивающихся стран — Мексика, Пакистан, Аргентина, а в последние годы Россия, Украина и некоторые другие страны СНГ. Так, в июне 1998 г. МВФ принял решение предоставить России кредит в объеме 14,5 млрд. долл. для преодоления трудностей, возникших в связи с мировым финансовым кризисом. Осенью того же года России был также предоставлен кредит правительством Китая на сумму 500 млн. долл.

Частная банковская система к международному кредитованию подходит в настоящее время избирательно. Многие банки приняли решение не выдавать ссуды слаборазвитым странам, так как у последних возникли серьезные трудности с возвращением прежних долгов. Международная задолженность развивающихся стран сейчас достигает 1,3 трлн. долл., и эта сумма — непосильное бремя для многих экономик стран-должников. Вместе с тем межбанковские кредиты занимают в международном кредитовании превалирующее положение: в середине 90-х гг. их доля составляла 50%, на межправительственные кредиты приходилось 30% и оставшиеся 20% — на кредиты прочих организаций[1].

Основные выводы

1. На разных этапах исторического развития возникали различные **экономические системы,** посредством которых люди реализовывали свои цели и интересы. *Мировой рынок* как разновидность экономической системы появился на таком историческом этапе, когда дальнейшее развитие производительных сил и удовлетворение потребностей не могли осуществляться за счет возможностей национальных рынков. Решающую роль в его формировании сыграли Великие географические открытия и крупная фабричная промышленность. В свою очередь, мировой рынок дал мощный импульс дальнейшему расширению промышленности, развитию транспорта, изменению социальной структуры общества, в котором центральное место занял предприниматель. Развитие предпринимательства и его выход в сферу международных экономических отношений послужили основой формирования *мирового хозяйства.*

[1] См.: *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. Ч. I. М., 1997. С. 315.

2. **Мировой рынок** — это система экономических отношений, характеризующаяся проникновением одних стран в экономику других *посредством товарного обращения*. Главным признаком мирового рынка как экономической системы является вывоз товаров.

   Мировое хозяйство — это система экономических отношений между странами, когда главным связующим звеном между ними становятся не отношения обмена сами по себе, а *отношения производства* (международное предпринимательство). С появлением мирового хозяйства на смену вывозу товаров приходит вывоз факторов производства и их международное комбинирование, осуществляемое предпринимателями.

3. Если в формировании мирового рынка основной движущей силой были государства, то в становлении и развитии мирового хозяйства главную роль сыграли *предпринимательские фирмы*, ставшие со временем международными как по форме, так и по характеру деятельности. Поэтому **мировое хозяйство отражает более высокую стадию развития рыночной экономики,** на которой помимо традиционной внешней торговли особое развитие получают вывоз капитала, международная миграция рабочей силы, торговля производственными ресурсами и технологиями, международные корпорации и межгосударственные экономические организации.

4. **Международная торговля** состоит из импорта и экспорта, так как экспорт одной страны является импортом для другой. В этом состоит *отличительная особенность* международной торговли. Торговля ведется как материальными (вещественными) товарами, так и услугами. Доля последних в структуре мировой торговли возрастает, однако измерить объем торговли услугами нелегко. Поскольку мировой импорт должен быть равен мировому экспорту, то для измерения объема мировой торговли за год можно просуммировать годовой импорт или экспорт всех стран.

   Мировая торговля развивается неравномерно в разные периоды. В годы Великой депрессии и в предвоенный период внешняя торговля была почти разрушена. Рост торговли между странами начался с конца 1940-х гг., в результате чего к 1970-м гг. многие страны превратились в открытые экономические системы, поэтому они реагируют не только на внутренние события, но и на процессы, происходящие за пределами их национальных границ.

5. **Вывоз капитала** осуществляется в форме предпринимательского (прямые и "портфельные" инвестиции) и ссудного капиталов.

   Прямые инвестиции — это зарубежные вложения капитала в предприятия, обеспечивающие инвестору полный контроль над их деятельностью. Для такого контроля иностранный инвестор должен обладать не менее чем 20–25% акционерного капитала компании.

   "Портфельные" инвестиции означают покупку акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний. Подобные инвестиции не дают права контроля за деятельностью предприятий и используются главным образом для решения финансовых задач — получения процентов и дивидендов на вложенный капитал.

   Вывоз ссудного капитала — это предоставление зарубежным фирмам, банкам, местным и центральным государственным органам средне- и долгосрочных кредитов в денежной или товарной форме. Получение таких кредитов направлено на обслуживание импортных операций, развитие и совершенствование кредитно-банковской системы, обеспечение финансовой стабилизации национальной экономики.

6. Особую роль в вывозе капитала, как и в развитии международных экономических отношений в целом, играют **международные корпорации.** Они бывают двух видов: транс- и многонациональные.

   Транснациональная корпорация (ТНК) — это фирма, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы расположены в ряде других стран мира. В рамках ТНК осуществляется примерно $^1/_3$ всей современной международной торговли.

   Многонациональная корпорация (МНК) — это международная фирма, капитал которой формируется из средств нескольких национальных компаний.

   Одно из главных преимуществ ТНК и МНК — экономия на производственных и трансакционных издержках, позволяющая поддерживать высокую эффективность их деятельности.

7. Для регулирования торговых отношений, предотвращения торговых войн и осуществления международных экономических отношений на справедливой основе создаются *межгосударственные торговые союзы и организации.* Наиболее крупной из них является **Всемирная торговая организация (ВТО),** цели которой заключаются в оптимальном использовании ресурсов, росте производства и недопущении дискриминации в торговле между странами-членами.

   Для реализации принципов свободной торговли были созданы *ЮНКТАД* (представляет интересы развивающихся стран) и *ЕЭК (Европейская экономическая комиссия).*

8. В связи с трудностями либерализации внешней торговли в глобальном масштабе многие страны создают *региональные торговые союзы* (ЕС, АСЕАН, Арабский общий рынок, Балтийская зона свободной торговли и т. д.).

9. Развитие международного разделения труда, специализации и кооперации производства обусловило формирование *международных валютно-кредитных отношений* (мирового финансового рынка). Их назначение — обслуживание экспортно-импортных операций, перемещение капитала между странами, осуществление купли-продажи иностранной валюты, поддержание долгосрочного равновесия платежного баланса отдельных стран.

Вопросы и задания для повторения

1. Почему международные экономические отношения — предмет экономической теории? Обоснуйте.
2. Что послужило материальной основой формирования мирового рынка и мирового хозяйства?
3. Дайте определение мирового рынка и выделите его характерные черты.
4. В чем качественные отличия мирового хозяйства от мирового рынка?
5. Дайте характеристику основных форм международных экономических отношений.

6. Почему в 1930-е гг. международная торговля была разрушена и что послужило причиной ее возрождения в послевоенный период?
7. Что такое предпринимательский капитал и чем он отличается от ссудного капитала?
8. Раскройте содержание прямых и "портфельных" инвестиций.
9. Почему в современной международной экономике доминирующие позиции занимают ТНК и МНК?
10. Чем ТНК отличаются от МНК? Обоснуйте.
11. Какую роль в международной экономике выполняют международные торговые союзы и организации?
12. Какие перспективы, на ваш взгляд, открываются перед Россией в случае ее вступления в ВТО?
13. Почему валютные сделки осуществляются в форме текущего (спот) и срочного (форвардного) курсов?
14. Какую функцию в мировой экономике выполняет международный кредит?
15. Объясните, какое влияние оказывает понижение курса рубля на внешнюю торговлю России?

Рекомендуемая литература

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. Ч. 4. Гл. 1. М., 1994.

Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Гл. 1. М., 1997.

Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и практика. Гл. 1. М., 1997.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Гл. 1. М., 1992.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 36. М., 1995.

Фомичев В. И. Международная торговля. Гл. 2, 6. М., 1998.

ГЛАВА 10

ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

10.1. ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В РАБОТАХ МЕРКАНТИЛИСТОВ

10.2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ФРАНЦУЗСКИХ ФИЗИОКРАТОВ И АНГЛИЙСКИХ КЛАССИКОВ

10.3. ФАКТОРНАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ХЕКШЕРА — ОЛИНА. ПАРАДОКС В. ЛЕОНТЬЕВА

10.4. ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Ключевые понятия

Выигрыш от внешней торговли • меркантилизм • монетарная система • парадокс Леонтьева • поздний меркантилизм • ранний меркантилизм • теорема Рыбчинского • теорема Столпера — Самуэльсона • теория абсолютных преимуществ • теория международной стоимости • теории распределения доходов от внешней торговли • теория специфических факторов производства • теория сравнительных преимуществ • теория Хекшера — Олина

10.1. ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В РАБОТАХ МЕРКАНТИЛИСТОВ

В XVI — XVII вв. в Европе происходил заметный рост как внутренней, так и внешней торговли. Товарный обмен становился выгодным делом не только для отдельных купцов, но и для целых наций (Италия, Испания, Голландия, Англия). Именно в этот период появляются первые *самостоятельные* экономические сочинения, главной темой которых становятся вопросы торговли, в особенности международной. Авторами этих сочинений были меркантилисты, идеология которых стала со временем официальной экономической политикой большинства европейских государств, проводившейся практически до середины XVIII в.

Меркантилизм (от итальянского *mercante* — торговец, купец) явился, по существу, первой школой политической экономии[1], непосредственно выражавшей воззрения и интересы государственных деятелей, представителей финансовых и торговых кругов эпохи первоначального накопления капитала. Он возник как попытка теоретического обоснования экономической политики, отстаиваемой теми, кто после открытия золотых и серебряных приисков в Америке увидел в накоплении драгоценных металлов основу богатства государства. *Отождествление богатства с деньгами*, золотом можно считать **первой характерной чертой** меркантилизма. Однако если страна не располагает собственными рудниками, то *единственным путем к обладанию золотом является внешняя торговля*. Этот вывод характеризует **вторую важную черту** мировоззрения меркантилистов. Наконец, **третья черта** меркантилистской идеологии заключается в том, что накопление денежного богатства посредством внешней торговли может быть достигнуто лишь с помощью соответствующей *государственной политики*. Иначе говоря, поскольку национальное богатство одной страны может возрастать лишь за счет его сокращения в другой стране (так как внешняя торговля лишь перераспределяет богатства), то каждой нации необходима сильная государственная машина, включающая армию, торговый и военный флот, развитую систему регулирования внешней торговли, которая могла бы обеспечить превосходство над другими странами.

Таким образом, *центральным вопросом в теории меркантилистов* (фактически первых в истории экономистов) *был вопрос практический: что может увеличить богатство нации?* Дав на него ответ, меркантилисты все внимание сосредоточили на разработке и обосновании *внешнеторговой политики нации*, которая должна обеспечить получение прибыли от международных экономических связей. Однако практические рецепты меркантилистов существенно различались в зависимости от положения и целей той или иной страны, а также от исторических условий. Экономисты различают ранний и поздний (зрелый) меркантилизм.

[1] Термин "политическая экономия" впервые был введен в научный оборот французским меркантилистом А. Монкретьеном в его сочинении "Трактат политической экономии" (1615 г.).

Ранний меркантилизм, наиболее известными представителями которого были **Г. Скаруффи** (Италия) и **У. Стаффорд** (Англия), возник в XV в. и изжил себя к середине XVI в. Его мировоззренческим кредо была *теория денежного баланса*, обосновывавшая политику, направленную на удержание денег в стране. Для этого категорически запрещался их вывоз за границу, вводилась государственная монополия на торговлю валютой, иностранным купцам вменялось в обязанность истратить все вырученные от продажи своих товаров суммы на покупку местных изделий.

Эти и подобные меры дали основание историкам характеризовать ранний меркантилизм как *монетарную систему*. Деньги, и только деньги, были целью и смыслом национальной экономической политики, которая в конечном счете становилась тормозом международной торговли. По образному высказыванию Ф. Энгельса, "нации стояли друг против друга как скряги, обхватив обеими руками дорогой им денежный мешок, с завистью и подозрительностью озираясь на своих соседей"[1].

Поздний (зрелый) меркантилизм получил развитие во второй половине XVI в. и достиг расцвета в XVII в. Его главными теоретиками были **Т. Мен** (Англия), **А. Серра** (Италия), **А. Монкретьен** (Франция) и др. К моменту зарождения позднего меркантилизма прежняя монетарная система взглядов полностью себя исчерпала. Дело в том, что в результате "революции цен" количество денежного металла в европейских странах увеличилось в несколько раз, ускорился его оборот, и проблема нехватки денег отошла в прошлое. В этих условиях продолжение политики денежного баланса представлялось экономическим нонсенсом. Стремление государства заставить купцов привозить обратно в страну иностранную валюту, которую к тому же не требовалось в обязательном порядке менять на "порченую" национальную монету, воспринималось ими как ущемление их интересов. Поэтому поздние меркантилисты выдвинули новую философию — увеличения богатства нации и в соответствии с ней сформировали цели и задачи государственной экономической политики.

Центральным пунктом взглядов поздних меркантилистов стала система активного торгового баланса. Считалось, что государство становится тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывезенных и ввe-

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 1. С. 544.

зенных товаров. Такая разница обеспечивалась двумя способами: во-первых, за счет вывоза товаров собственного производства, причем только готовых изделий, так как от их продажи выручается больше денег, чем от вывоза сырья; во-вторых (и это было главным), при помощи посреднической торговли, в связи с чем разрешался вывоз денег за границу. При этом выдвигался принцип: покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой. Вывоз денег из страны, если он обеспечивает увеличение торговой прибыли, по мнению меркантилистов, является в конечном счете средством заработать больше денег.

Вот что писал по этому поводу классик зрелого меркантилизма Т. Мен: "Увеличение ввоза товаров с помощью наших наличных денег, в конце концов, после вывоза этих товаров снова за границу, превращается во ввоз гораздо большего количества денег"[1]. Вывоз денег он отождествлял с посевом, дающим в будущем богатый урожай.

Для обеспечения активного торгового баланса и захвата внешних рынков государство ограничивало ввоз иностранных товаров путем установления высоких импортных пошлин и поощряло вывоз, выдавая, в частности, премии для организации и развития экспортных мануфактур. Таким образом, в центре внимания идеологов зрелого меркантилизма оказывалась не только посредническая торговля, но и производство, правда, только как средство увеличения внешнеторгового сальдо. Именно поэтому К. Маркс характеризовал зрелый меркантилизм как *коммерческую, или мануфактурную, систему.*

Итак, если ранние меркантилисты отождествляли богатство с золотом и серебром и сводили функции денег к *средству накопления*, то в экономической теории зрелого меркантилизма под богатством понимался *избыток продуктов*, который должен на внешнем рынке превратиться в деньги, а сами деньги рассматривались уже не только как средство накопления, но и как *средство обращения*. Вместе с тем, отстаивая посредническую торговлю, они были сторонниками обращения денег по формуле **Д — Т — Д'** и, по существу, трактовали деньги как **капитал.** Однако установка на достижение эффекта от внешней торговли за счет превышения экспорта над импортом вела на практике к ужесточению *протекционизма,* что в конечном счете подрывало основы международной торговли — сферы, в которой меркантилисты видели источник роста национального благосостояния. В итоге во второй половине XVIII в. политико-экономические рецепты меркантилистов потерпели крах и экономисты выдвинули новые теории, в основе которых лежало требование свободы как внутренней, так и внешней торговли.

[1] Меркантилизм. Л., 1935. С. 162.

10.2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ФРАНЦУЗСКИХ ФИЗИОКРАТОВ И АНГЛИЙСКИХ КЛАССИКОВ

В полемике с меркантилистами во второй половине XVIII — начале XIX вв. формируются другие взгляды на международную торговлю, выразителями которых были французские и английские экономисты. Первыми с резкой критикой меркантилистов выступили **французские экономисты-физиократы: Ф. Кенэ, П. Мерсье де ла Ривьер** и др. Но, как это нередко бывает в науке, эта критика была направлена не против каких-то отдельных элементов меркантилистской школы, а преследовала цель отрицания всего того, что было предложено ее представителями. Отрицанию подвергся "краеугольный камень" политической экономии меркантилизма — производительный характер торговли вообще и международной в частности, ее способность преумножать национальное богатство страны.

По мнению физиократов, обмен, сведенный к акту "даю, чтобы и ты мне дал", с чисто *экономической* точки зрения бессмыслен, ибо он ничего не производит, а лишь заключает в себе эквивалент обмениваемых ценностей. Они недоумевали: где же возросшее богатство, если каждая страна при обмене получает точный эквивалент того, что она отдает?

Правда, физиократы соглашались с тем, что внешняя торговля может обогатить одну страну за счет другой, но в таком случае не будет *создания* богатства, поскольку одна страна теряет то, что приобретает другая. Если же обмен осуществляется на взаимовыгодной, эквивалентной основе, то он не создает чистого продукта, и значит, не может считаться источником обогащения. В лучшем случае обмен способен дать лишь *барыш*, но это не приращение реального богатства, ибо то, что выручает один, теряет другой. "Все торговые нации одинаково обольщаются тем, — писал Мерсье де ла Ривьер, — что они обогащаются от торговли, но — удивительная вещь — они все воображают, что они обогащаются за счет других. Приходится согласиться, что этот мнимый барыш в том виде, как они его себе представляют, должен быть весьма чудодейственной вещью, ибо, по их мнению, каждый выручает и никто не теряет"[1].

Таким образом, по мнению физиократов, в торговле не могут одновременно выигрывать обе участвующие в обмене страны: выигрывает либо одна за счет другой, либо никто. Третьего не дано.

Но отчего же тогда существует внешняя торговля, почему люди во все времена практиковали и практикуют обмен, если в результате они ничего не могут приобрести, а рискуют лишь потерять? Совет физиократов был краток: внешняя торговля необходима, так как приходится вво-

[1] *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М., 1995. С. 35.

зить из-за границы те товары, которые страна не может производить, и вывозить те, которые она не в состоянии потребить, но она — *необходимое зло*.

Физиократы признавали истинно полезным только такой обмен, при котором продукты переходят из рук земледельцев прямо в руки потребителей, в противном случае продукты не достигнут цели и погибнут в руках производителей. Обмен же, заключающийся в покупке этих продуктов для их перепродажи, не что иное, как расхищение богатств, поскольку часть из них достается *бесплодному классу торговцев*.

В чем же ошибочность суждений физиократов? Прежде всего в том, что они представляли себе богатство лишь в *натуралистической форме*. Уровень экономического мышления в то время не позволил им осознать тот факт, что два товара, первоначально находившихся в разных странах, *могут возрастать по стоимости в процессе обмена*, поскольку каждая продает то, что представляет для нее меньшую полезность, и покупает то, что имеет большую полезность. Одним словом, они еще не понимали, что производительность обмена в том и состоит, что он увеличивает полезность обмениваемых благ, поскольку считали, что полезность всегда существует *до* обмена и, следовательно, не может быть создана им; напротив, она создает обмен.

Вместе с тем, признавая бесплодность внешней торговли с точки зрения увеличения реального богатства, *физиократы были, по существу, первыми сторонниками предоставления ей свободы*, потому что, во-первых, в то время как внутренняя, так и внешняя торговля оказалась опутанной всевозможными порой совершенно искусственными ограничениями; во-вторых, формировавшийся в то время "естественный порядок"[1] предполагал свободу каждого индивида продавать или покупать все, что ему угодно, независимо от того, внутри или вне страны осуществляются эти акты, поскольку сам "естественный порядок" не признавал границ; наконец, в-третьих, свобода торговли могла обеспечить, по мнению физиократов, "хорошие" цены на продукты земледелия. Имелось в виду, что свобода торговли обеспечит свободу *вывоза* хлеба за границу по высокой цене в момент его избытка в стране и такую же свободу его *ввоза* в случае неурожая, что предотвратит повышение цен на хлеб.

Одним словом, свобода торговли сводилась у физиократов к уничтожению тех торговых правил, которые были разработаны меркантилистами и которые явно противоречили интересам сельскохозяйственных производителей. Тогдашняя протекционистская система склонялась к тому, чтобы развивать промышленность за счет земледелия, покровительствуя вывозу

[1] Понятие политической и правовой мысли XVII — XVIII вв., означавшее совокупность принципов и прав, вытекающих из *природы человека* и независимых от социальных условий. Развивалось в произведениях Дж. Локка, Ж.-Ж. Руссо, Ш. Монтескье, Д. Дидро и др.

мануфактурных товаров и, наоборот, ограничивая вывоз сельскохозяйственных продуктов и сырья, чтобы обеспечить ими растущее городское производство и наемную рабочую силу. О запрещении ввоза хлеба никто не заботился. Более того, в период кольбертизма принимались жесткие меры, запрещавшие вывоз хлеба, и создавались условия для его ввоза, тогда как по отношению к мануфактурам все делалось наоборот.

Разумеется, аргументы физиократов в пользу предоставления свободы международной торговле имели узкоцелевую направленность, однако все они были взяты на вооружение их последователями и учениками — представителями английской политической экономии и стали классическими в истории экономической мысли. Наиболее важные из них заключаются в следующем[1]:

1. Доказана несостоятельность софизмов меркантилистов о *торговом балансе*. Физиократы показали, что стремление государства привлечь в страну как можно больше денег из-за рубежа за счет продажи товаров иностранцам в конечном счете обернется неплатежеспособностью чужих стран и, следовательно, прекращением с их стороны всяких закупок в дальнейшем. Кроме того, наполнение страны деньгами приведет к чрезмерной дороговизне, необходимости покупать у иностранцев и оттоку денег из страны.
2. Подвергнуто критике положение, что *таможенные пошлины оплачиваются иностранцами*. Любой иностранный купец, говорили физиократы, постарается получить ту цену, которую ему дали бы другие страны. В этом случае пошлина на ввозимый товар всегда будет надбавкой к цене, которую вынужден платить отечественный покупатель.
3. Отвергнута политика так называемой *взаимности* в защите национальных рынков. Установленная покупающей страной А пошлина на ввоз вредит продающей стране Б, поскольку уменьшает потребление ее продуктов, а значит, сокращает ее доходы. В результате страна Б вынуждена будет сократить закупки в стране А, что обернется потерями для последней. Не решит проблемы и ответное введение пошлин. Если Англия наложит на французские вина пошлины, уменьшающие их потребление британцами, то сможет ли Франция больше продать своих вин, если обложит пошлинами английские товары? "Вредом, который вы причиняете ей, устранится ли вред, который она причиняет вам?" — спрашивали физиократы.

   Лишь для одного рода торговли физиократы требовали ограничений — *для торговли деньгами*, т. е. для ссуды. Ссуды они допускали только в сельском хозяйстве, поскольку только там процент мог быть оплачен из действительно возросшего богатства (чистого продукта земли).

[1] Подробнее см.: *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М., 1995. С. 36–37.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита. Следующий серьезный шаг в развитии теории международной торговли сделали классики английской политической экономии А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль. Рассмотрим взгляды каждого из них в отдельности.

В своих суждениях о международной торговле, как и по многим другим вопросам экономики, А. Смит опирался на учение физиократов, которое оказало на него огромное влияние. Однако А. Смит превзошел своих предшественников широтой взглядов и глубиной анализа хозяйственных явлений. Если для физиократов внешняя торговля была "необходимым злом", то А. Смит, наоборот, признает ее выгодной *саму по себе*, лишь бы она возникла своевременно и развивалась самостоятельно, без государственного вмешательства.

Прежде чем характеризовать положительные стороны международной торговли и создавать ее теорию, А. Смит дает всеобъемлющую *критику протекционизма*. Эта критика опирается на разработанное им **учение о богатстве нации.** *Источником богатства А. Смит считает труд, а первым и решающим фактором увеличения богатства — разделение труда.* Последнее, по мнению А. Смита, не придумано людьми, а является результатом развития данного человеку природой стремления к торгу, к взаимному обмену одного товара на другой. Правда, это стремление есть не первоначальное свойство человеческой натуры, а следствие *личного интереса индивида*. А. Смит показывает, что любой индивид гораздо быстрее достигнет цели, если обратится не к доброму расположению ближних, а к их собственной выгоде. "Дай мне то, в чем я нуждаюсь, и ты получишь то, что тебе нужно... Именно таким путем мы получаем друг от друга значительно большую часть услуг, в которых мы нуждаемся"[1].

После разделения труда никакой другой общественный институт так не содействует обмену и, следовательно, росту богатства, как *деньги*. Однако в глазах А. Смита деньги сами по себе не были богатством. Истинное богатство страны, говорит он, состоит не в деньгах, а в землях, строениях и разного рода предметах потребления. Деньги же лишь "колесо обращения" товаров, а значит, они не могут быть целью производства и торговли.

Следующий основной фактор богатства — *рост капитала*. Чем большим капиталом располагает нация, тем большее число работников она может вовлечь в производство, изготовить орудий и машин, увеличить производительность труда, развить его разделение. Одним словом, промышленность страны может расти лишь по мере роста ее капитала, а капитал, в свою очередь, может увеличиваться лишь по мере того, как промышленность делает сбережения из созданного ею дохода. Из последнего положения А. Смит формулирует вывод, ставший впоследствии классическим: *промышленное развитие страны никогда не может выйти за пределы имеющегося у нее капитала.*

[1] *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов: Антология экономической классики: В 2 т. Т. 1. М., 1991. С. 91.

Какое же влияние на общественный капитал оказывает протекционизм? Увеличивает ли он его размеры? Ответ А. Смита отрицательный. Наиболее веский довод — бессмысленно производить у себя те товары, которые из-за границы могут быть доставлены по более низким ценам. Следовательно, страна должна покупать все то, что иностранцы могут произвести дешевле, а продавать все то, в производстве чего страна имеет некоторые преимущества. Это исходное правило приводит А. Смита к выводу: *ограничивать международную торговлю было бы неразумным и вредным*. Аргументируя свой вывод, он приводит следующие доводы:

1. Если торговля не будет сдерживаться протекционистскими мерами, каждая страна начнет специализироваться на производстве той продукции, которая обладает конкурентным преимуществом. Ресурсы каждой страны перетекут в рентабельные отрасли, так как страна не сможет конкурировать в нерентабельных отраслях.
2. Торговля между странами позволит каждой из них реализовать излишки конкурентоспособного производства и таким образом придать стоимость тому, что было бы бесполезным. В торговле эта стоимость реализуется дополнительным национальным доходом, получаемым каждой из стран.
3. Благодаря внешней торговле уменьшаются издержки нации на потребление, так как страна имеет возможность покупать за границей более дешевые товары, чем могла бы производить их сама.

Таким образом, приведенные А. Смитом доводы показывают, что международное разделение труда и специализация на производстве тех товаров, в которых страна имеет преимущества, позволяют ей более полно использовать свой потенциал для создания национального богатства. Следовательно, государство должно разрешить людям торговать так, как они считают нужным.

Доказательство А. Смитом сформулированных положений и выводов получило в научной литературе название **теории абсолютных преимуществ.** Для большей убедительности изложения этой теории используем модельный анализ, в частности модель кривой производственных возможностей (КПВ).

А. Смит исходил из того, что торговля между странами приносит обоюдную пользу, если обмениваемые товары производятся в каждой из стран с меньшими издержками. При этом подразумевается, что в каждой стране найдется такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем страны-партнеры.

Предположим, что в Португалии таким наиболее дешевым товаром является *вино*, а в Англии — *сукно*. Если допустить, что имеет место полная занятость, то Португалия с помощью единицы затрат может про-

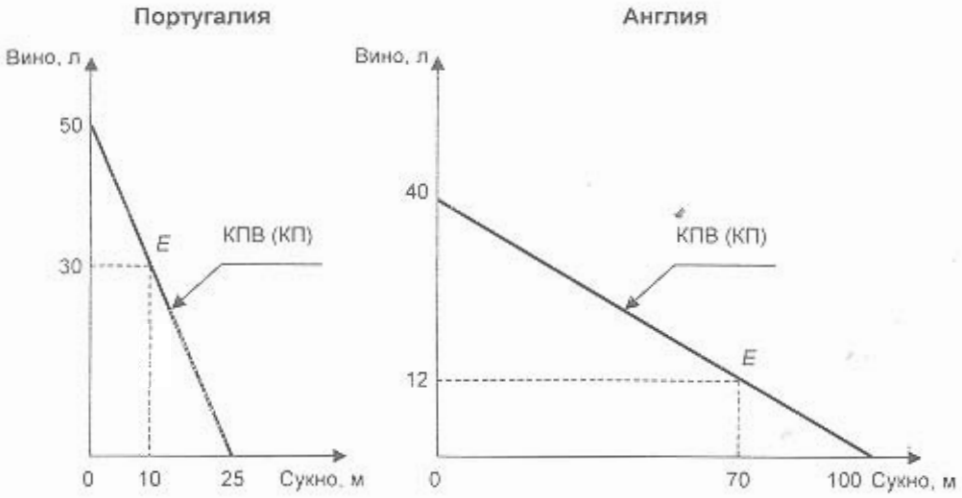


Рис. 10-1. Кривые производства и потребления двух стран до установления торговых связей

извести 50 л вина или 25 м сукна (либо другой комбинации этих товаров в данных пределах, например 30 л вина и 10 м сукна). Англия, соответственно способна произвести 40 л вина или 100 м сукна (либо иной комбинации в указанных пределах, например 12 л вина и 70 м сукна).

До установления торговых связей между странами каждая из них может потреблять только те объемы товаров, которые производятся. Эти объемы показаны на КПВ, которые одновременно являются и кривыми потребления КП на рис. 10-1.

В закрытых экономиках, какими пока являются Португалия и Англия, *цены* на производимые товары будут *различными*. Они будут определяться на основе альтернативной стоимости, т. е. *относительными издержками производства* этих двух товаров. В Португалии цена 1 л вина будет оцениваться в 0,5 м сукна (1 л = 0,5 м), в Англии 1л вина будет стоить 2,5 м сукна (1л = 2,5 м). Мы видим, во что обходится производство вина и сукна в каждой из стран. Сравнивать эти внутренние цены на вино или сукно не имеет смысла до тех пор, пока национальные границы для передвижения товаров закрыты.

Как только будет введен режим свободной торговли между странами, за что ратовали А. Смит и его сторонники, Португалия и Англия постараются извлечь взаимную выгоду из специализации и обмена. Первое, что будет сделано в этом направлении, — *сравнивание цен*. Поскольку в Португалии 1 л вина стоит 0,5 м сукна, а в Англии — 2,5 м, то очевидно, что португальские производители вина постараются экспортировать его в Англию, поскольку там за каждый литр вина они могут получить гораздо больше сукна, чем у себя дома. В свою очередь, английским сукноделам

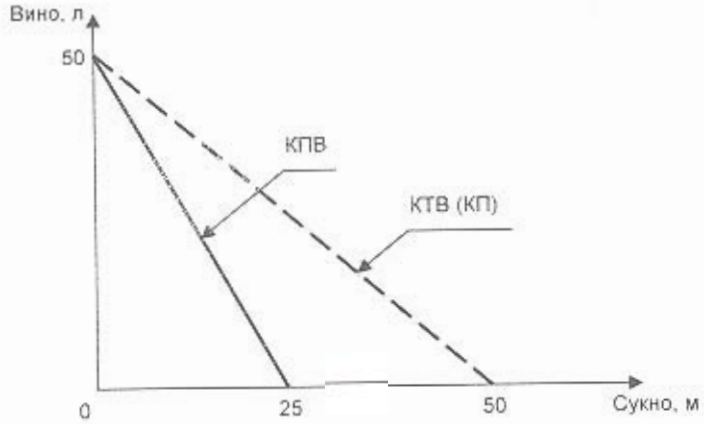


Рис. 10-2. КПВ и КП Португалии в условиях внешней торговли

будет выгодно специализироваться на сукне и обменивать его на значительно большее количество вина в Португалии, чем это можно сделать на своей территории.

Какой же **выигрыш** может быть получен странами от внешней торговли? Для этого надо определить изменение объема и структуры производства и потребления под воздействием внешней торговли.

Известно, что 1 л вина покупается на мировом рынке по ценам в пределах от 0,5 до 2,5 м сукна. Если бы Португалии предложили бы вывозить вино в Англию за 0,5 м сукна, она не стала бы этого делать, так как внутри страны оно имеет такую же цену. Очевидно, что цена мирового рынка должна быть для производителей вина выше внутренней цены. Вместе с тем вино не может продаваться по цене, равной 2,5 м сукна за 1 л, ибо в этом случае английские потребители вина ничего не выигрывают. Следовательно, цена должна находиться в пределах: 0,5 м < 1 л < 2,5 м. Предположим, что мировая цена установилась в соотношении 1л вина = 1 м сукна. При таком соотношении Португалия сможет обменять свои 50 л вина на 50 м английского сукна, повышая тем самым свое благосостояние (рис. 10-2).

Штриховая линия на рис. 10-2 изображает *кривую торговых возможностей* (КТВ, кривую потребления), которая идет правее прежней кривой производства и потребления для закрытой экономики. Таким образом, в результате развития международного обмена происходит **прирост потребления,** и это *первый выигрыш от внешней торговли.*

Выигрыш можно увеличить благодаря **специализации** и **концентрации производства.** В условиях внешней торговли странам нет смысла производить оба продукта. Португалия откажется от производства сукна и полностью сосредоточится на выпуске вина. Некоторое количество вина

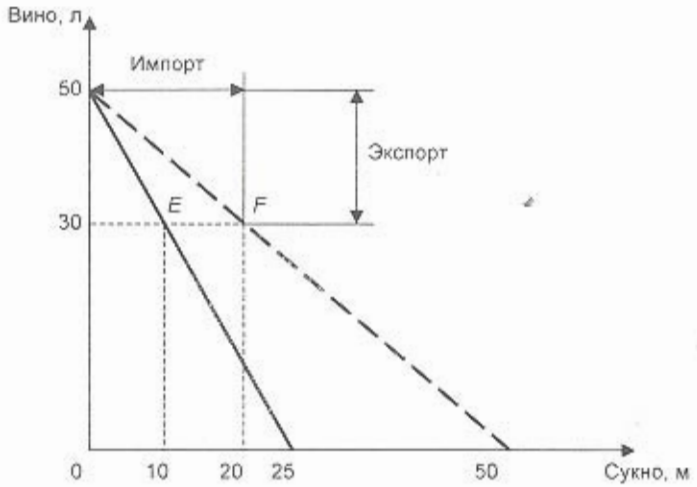


Рис. 10-3. Увеличение потребления английского сукна Португалией за счет выигрыша от внешней торговли

она на более выгодных условиях будет обменивать на английское сукно. Если раньше Португалия, допустим, потребляла 30 л вина и 10 м сукна, жертвуя при этом 20 л вина (точка *E*), то после установления торговых связей экспорт тех же 20 л вина позволит ей увеличить потребление сукна до 20 м, что соответствует точке *F* (рис. 10-3).

Аналогичным образом поступит Англия, сосредоточив свои ресурсы только на производстве сукна. В этом случае экспорт Англией 30 м сукна увеличит потребление ею вина с 12 до 30 л, что и показывает точка *F* на рис. 10-4.

ВЫВОД. Анализ показывает, что каждой точке на КПВ двух стран в отсутствие внешней торговли между ними соответствует точка на линии торговых возможностей, в которой благодаря специализации и международному обмену объем потребления товаров странами увеличивается. Это говорит о *производительности обмена*: при тех же объемах выпуска страны могут увеличить потребление благодаря разделению труда и взаимовыгодной торговле.

Однако все эти рассуждения строятся на одной посылке — наличии у стран абсолютных преимуществ, которые в нашем примере по вину имеет Португалия (единица затрат производит там 50 л вина против 40 л в Англии), а по сукну — Англия (там единица затрат производит 100 м сукна против 25 м в Португалии).

Если руководствоваться этим принципом на практике, то можно прийти к парадоксальному выводу: если какая-либо страна, не имея ни в чем

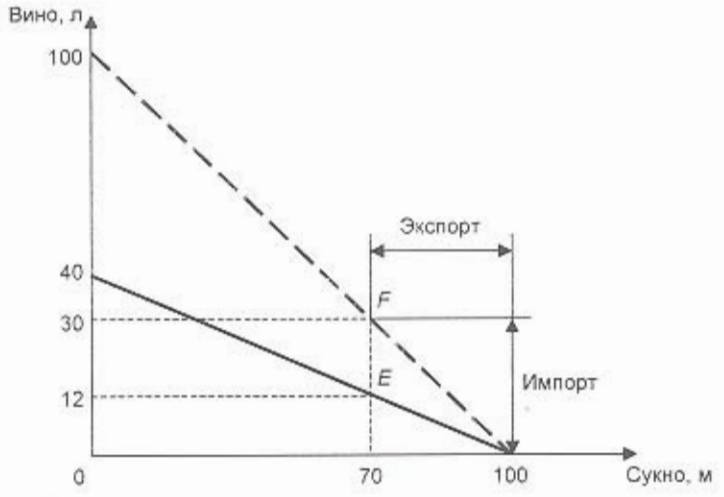


Рис. 10-4. Увеличение потребления португальского вина Англией за счет выгодного международного обмена

абсолютных преимуществ, станет закупать за границей за меньшую цену все необходимые ей блага, то каким образом она будет оплачивать свой импорт? Теория абсолютных преимуществ безмолвствует по этому поводу.

Модель сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Свою знаменитую теорию *сравнительных преимуществ* Д. Рикардо изложил в книге "Принципы политической экономии" (1817 г.). Именно там он показал, как и почему становится возможной торговля между двумя странами, если одна из них ни в чем не имеет абсолютного преимущества. Привлекательность и убедительность этой теории настолько очевидны, что ее и сегодня включают в экзаменационные вопросы по экономике во всех университетах мира. Высокую оценку ей дал П. Самуэльсон, используя для этого весьма образное сравнение: если бы теории, подобно девушкам, могли побеждать на конкурсах красоты, теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо котировалась бы весьма высоко за свою удивительную стройность и логичность.

На первый взгляд может показаться, что абсолютные преимущества страны по всем товарам делают невозможной специализацию на одном (или нескольких) из них, а значит, исключают выигрыш от торговли. В действительности это не так, и простая аналогия позволяет лучше понять логику теории Д. Рикардо. Предположим, что в каком-то городе лучший врач оказывается одновременно и лучшим администратором больницы. Имеется ли экономический смысл выполнение врачом административных обязанностей? Разумеется, нет. Врач может заработать больше денег, если все свои усилия и время отдаст лечению больных, а работу менеджера

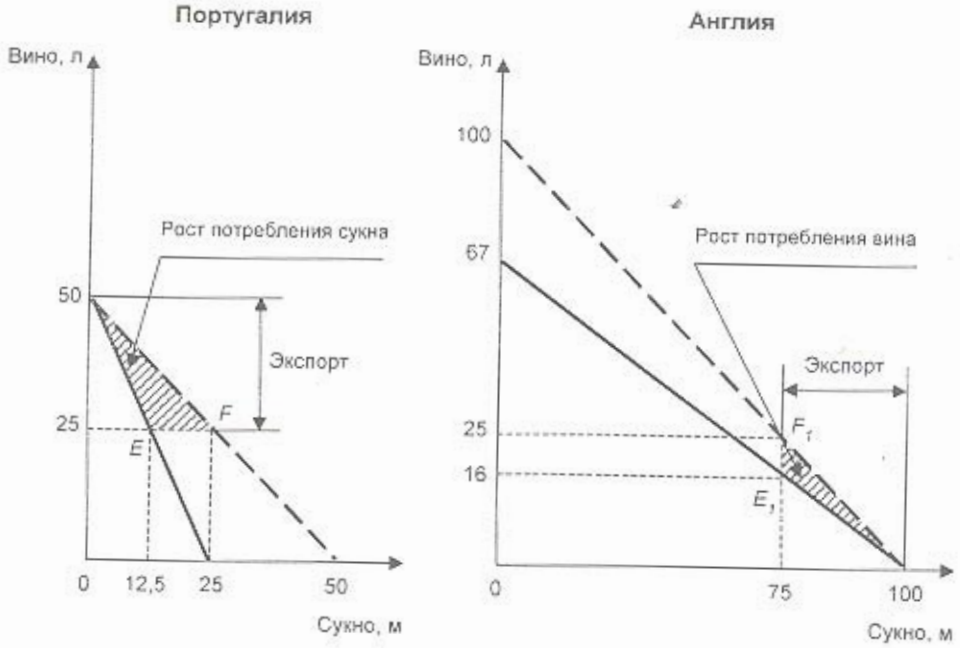


Рис. 10-5. Выигрыш от внешней торговли на основе сравнительных преимуществ

поручит менее квалифицированному администратору. Аналогичным образом страна окажется в выигрыше, если сконцентрирует ресурсы только на наиболее эффективных производствах. Тогда она будет закупать в других странах те товары, от выпуска которых ей пришлось отказаться.

Для удобства доказательства Д. Рикардо исследовал модель очень простого мира, состоящего из двух стран и двух товаров. Несмотря на ее нереальность, полезность такой модели велика, поскольку она позволяет сформулировать *принцип специализации* и показать *природу выигрыша* от торговли.

Используем известный нам пример с Португалией и Англией, производящих вино и сукно. Предположим, что теперь Португалия не располагает абсолютным преимуществом в производстве вина: с помощью единицы затрат она получает 50 л вина или 25 м сукна, в то время как Англия — 67 л вина или 100 м сукна.

В соответствии с теорией абсолютных преимуществ при данных условиях торговля между странами невозможна. Д. Рикардо рассуждает иначе: нужно определить *сравнительные издержки производства* двух товаров в каждой стране и затем выбрать специализацию на выпуске того товара, издержки производства которого наименьшие.

Из условий производства, изображенных на рис. 10-5, следует, что Португалии производство 1 л вина стоит 0,5 м сукна, а Англии — 1,5 м сукна.

Это значит, что Португалия в случае установления торговых связей могла бы продавать вино в Англии по 1,5 м сукна за 1 л. Однако при такой цене Англия не имела бы выигрыша, поскольку взаимовыгодный обмен возможен лишь при цене вина, находящейся в промежутке от 0,5 до 1,5 м. Предположим, что цена установилась в соотношении 1:1. Тогда появятся новые *кривые торговых возможностей* (показаны штриховыми линиями), каждая точка которых свидетельствует о росте потребления товаров, поступающих из-за границы. В Португалии потребление сукна увеличится с 12,5 до 25 м (точка F), в Англии потребление вина — с 16 до 25 л (точка F_1).

Ситуацию сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать и **на другом примере,** который использует сам Д. Рикардо. Для Португалии производство определенного количества вина и сукна требует соответственно 80 и 90 дней. Англия на такое же количество затрачивает 120 и 100 дней (табл. 10-1).

Таблица 10-1

Издержки производства, дни

Страна	Закрытый рынок			Открытый рынок		
	Вино	Сукно	Всего	Вино	Сукно	Всего
Португалия	80	90	170	160		160
Англия	120	100	220		200	200
Всего в 2 странах	200	190	390	160	200	360

С точки зрения А. Смита, Португалии нет смысла закупать ни вино, ни сукно, так как ее собственное производство обходится дешевле, чем за границей.

Д. Рикардо показывает, что торговля возможна и выгодна обеим странам, поскольку у них разные относительные издержки производства товаров: Португалии вино обходится по цене 80/90, а сукно — 90/80; Англии — соответственно по цене 120/100 и 100/120.

Следовательно, Португалии выгодно специализироваться на выпуске вина ($80/90 < 120/100$), а Англии — на производстве сукна ($100/120 < 90/80$). В этом случае после установления торговых связей Португалия за вторые 80 дней труда, потраченные на производство экспортного вина, купит сукно, которое ей обошлось бы внутри страны в 90 дней, а Англия за свои 100 дней, потраченные на производство сукна, купит вино, которое ей стоило бы внутри страны 120 дней.

Таким образом, специализация и обмен позволяют странам сэкономить время и снизить издержки: в Португалии — с 170 до 160 дней, в Англии — с 220 до 200 дней. Кроме того, международный обмен эффективен с коллективной точки зрения: если в условиях автаркии страны затрачивали на производство 390 дней, то при открытых рынках — 360.

Рассмотренная модель характеризуется предельной абстрагированностью от реальности и упрощенностью. Она иллюстрирует так называемые *статические выгоды* от международной торговли. Тем не менее на ее основе можно через последовательные этапы приблизиться к реальности, принимая во внимание:

а) необходимость перевода оценки сравнительных издержек в денежное выражение (вместо трудозатрат);
б) расширение модели на большее число товаров и стран;
в) роль транспортных издержек;
г) сокращение издержек производства за счет экономии от масштаба выпуска;
д) использование иностранных инвестиций и международной мобильности других факторов производства;
е) колебания цен и заработной платы.

Эти дополнения, как позже показал американский экономист **Г. Хаберлер** в книге "Теория международной торговли" (1936 г.), обогащают модель сравнительных преимуществ Д. Рикардо при сохранении ее существа. В этой работе он также предложил новый способ демонстрации выгод от внешней торговли — через альтернативную стоимость производства товаров, выраженную в других непроизводственных товарах. В результате ему удалось усовершенствовать теорию международной торговли, освободив ее от подхода со стороны фактических издержек, разработанного Д. Рикардо.

Теория международной стоимости Дж. Ст. Милля. Анализ Д. Рикардо показал, что международный обмен возможен и выгоден любой стране, и определил ту ценовую зону, внутри которой он может осуществляться. Английский философ и экономист **Дж. Ст. Милль** в своих "Принципах политической экономии" (1848 г.) пошел дальше Д. Рикардо и дал ответ на вопрос, *при какой цене осуществляется обмен*. В теории Д. Рикардо (в рамках границ, фиксируемых сравнительными преимуществами) он не мог быть решен.

Согласно Дж. Ст. Миллю, цена ввозимых товаров измеряется количеством вывозимых товаров, которое следует дать в обмен. Иначе говоря, цена обмена устанавливается *по закону спроса и предложения* на таком уровне, при котором наступает равновесие между совокупностью экспорта каждой страны и совокупностью ее импорта. Очевидно, что если в Англии спрос на вино будет больше, чем на сукно в Португалии, то

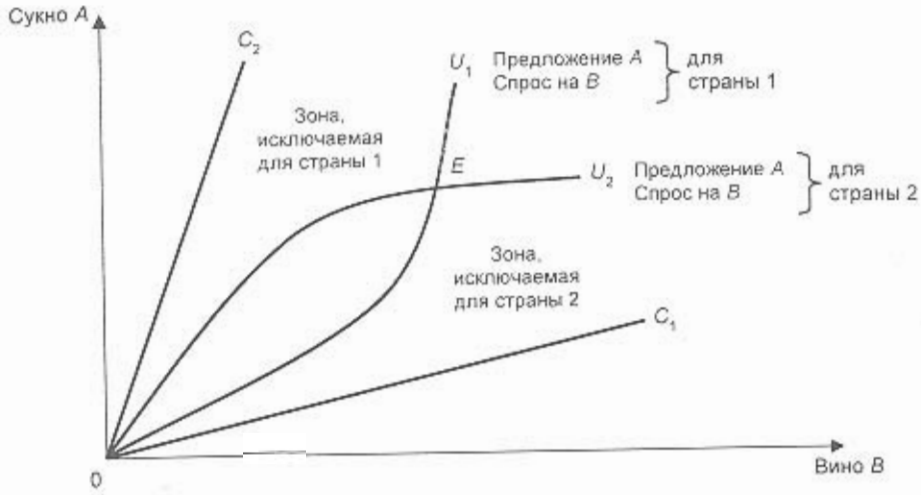


Рис. 10-6. График для определения равновесия в международной торговле

Португалия станет получать большее количество сукна в обмен на свое вино и окажется в более выгодном положении.

Таким образом, введя в анализ международной торговли факторы спроса и предложения, Дж. Ст. Милль смог определить, какая страна выигрывает больше всех от обмена. Такой является страна, товары которой пользуются наибольшим спросом за рубежом и которая наименее нуждается в товарах из-за рубежа. Графическую интерпретацию теории международной стоимости Дж. Ст. Милля дал А. Маршалл (рис. 10-6).

На графике лучи C_1 и C_2 — это линии сравнительных издержек производства двух товаров. C_1 — количество сукна, получаемое за определенное количество вина в Португалии; C_2 — пропорции обмена сукна на вино в Англии. Угол $C_2 0 C_1$ определяет зону относительных цен сукна и вина, в которых возможен международный обмен в соответствии с принципом сравнительных преимуществ. U_2 и U_1 — это кривые безразличия A и B, или кривые взаимного спроса для каждой из двух стран. Они устанавливают границы зон, за пределами которых международный обмен становится невыгодным для той или другой страны. Точка пересечения двух кривых E — единственная точка устойчивого равновесия: любая другая точка будет означать увеличение выгоды для одной и уменьшение для другой страны.

Таким образом, теория международной стоимости Дж. Ст. Милля показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товарами между странами. Это *рыночная цена*, которая определяется спросом и предложением товаров.

10.3. ФАКТОРНАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ХЕКШЕРА—ОЛИНА. ПАРАДОКС В. ЛЕОНТЬЕВА

Теория внешней торговли английских классиков, показывающая возможности и выгодность международного обмена на основе абсолютных и сравнительных преимуществ, не объясняет *происхождения* этих преимуществ. Она также плохо согласуется *с теорией цен* на товары и факторы производства.

Эти недостатки классической теории были выявлены в начале XX в. шведскими экономистами **Э. Хекшером** и **Б. Олином,** обосновавшими международную торговлю с точки зрения изобилия или редкости факторов производства, которыми обладают различные страны. Их теория гласит, что страны специализируются на таких товарах, для выпуска которых у них имеются соответствующие факторы производства (капитал, труд, земля). В результате международная торговля товарами становится, по выражению Б. Олина, *"обменом избыточных факторов на недостающие факторы"*.

Когда, например, Украина экспортирует пшеницу в Россию, закупая у нее металлорежущие станки, то в результате происходит обмен украинской земли на российский капитал. Международная мобильность товаров восполняет более затрудненную мобильность факторов производства.

Что понимается под *избытком* факторов производства? Страна считается в избытке наделенной, например, рабочей силой, если соотношение между количеством рабочей силы и остальными факторами производства в ее экономике выше, чем в окружающем мире. В такой стране происходит удешевление трудоемких товаров, и тем самым они становятся конкурентоспособными на международном рынке. В стране с избыточным капиталом конкурентоспособными будут капиталоемкие товары.

Таким образом, обмен товарами между странами, осуществляемый в соответствии с теорией Хекшера—Олина, объясняет прежде всего *структуру* международной торговли. Вместе с тем эта теория позволяет выявить причины страновых различий в ценах до установления торговых связей между странами и уменьшения этих различий под влиянием международного обмена.

Вернемся к примеру с Украиной и Россией. В каждой из этих стран внешняя торговля ведет к повышению цен на те факторы производства, которые были бы значительно дешевле при ее отсутствии и, напротив, снижает цены на относительно дорогие факторы. Иначе говоря, цены на

землю на Украине повысятся, потому что возрастет спрос на землю в связи с тем, что придется удовлетворить экспортные потребности. В то же время в России цена земли понизится. Соответствующее изменение цен произойдет и на капитал: его цена на Украине понизится, в России возрастет. Внешняя торговля, таким образом, уменьшает существующую между странами разницу в цене на используемые факторы производства.

В 1948 г. **П. Самуэльсон сформулировал теорему,** согласно которой при некоторых условиях (однородность факторов производства, идентичность технологии, наличие совершенной конкуренции, полная мобильность факторов производства) *международная торговля может выравнивать цены на факторы производства у торгующих между собой стран.*

На самом деле опыт показывает, что цены на факторы производства продолжают различаться от страны к стране. Эти различия могут послужить причиной межстранового перемещения факторов: страны, обеспеченные природными ресурсами, стремятся привлечь капиталы и рабочую силу; страны, имеющие в относительном избытке капитал и рабочую силу, будут экспортировать их. Перемещение факторов производства из одной страны в другую будет вести к выравниванию производственных издержек между ними. Однако подвижность факторов производства не может быть всеобъемлющим принципом, так как в этом случае исчезнут основания для международной торговли.

ВЫВОД. Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, а позже П. Самуэльсон выявили новые аспекты выгодности международного обмена. Они показали, что торговля между странами не только позволяет оптимизировать использование национальных факторов производства благодаря их интернациональному перемещению, но и приводит с течением времени к сближению цен на факторы производства.

Парадокс Леонтьева. Насколько согласуются выводы теории Хекшера—Олина с современной практикой международного обмена, в частности со структурой внешней торговли? Ответ на этот вопрос попытался дать американский экономист **В. Леонтьев.** Проанализировав большой массив эмпирических данных по внешней торговле США, он пришел к выводу, что в реальной действительности теория Хекшера—Олина не соблюдается.

Согласно этой теории, США, как одна из самых богатых и капиталонасыщенных стран, должны экспортировать капиталоемкие товары. Чтобы проверить эту гипотезу, В. Леонтьев подсчитал, сколько требуется капитала и труда для обеспечения экспорта на 1 млн. долл. и необходимое

количество труда и капитала для производства в США импортзамещающих товаров на 1 млн. долл. В результате он обнаружил, что капиталоемкость американского импорта на 30% превосходит капиталоемкость экспорта, откуда следовало, что США являются не капиталоизбыточной страной, а, напротив, трудоизбыточной, что никак не вписывалось в концепцию шведских экономистов. Через несколько лет В. Леонтьев повторил расчеты и американский импорт опять оказался на 6% более капиталоемким по сравнению с экспортом. Спустя 10 лет провели еще один анализ и результат был прежним: американский импорт на 27% был более капиталоемким по сравнению с экспортом.

Были сделаны расчеты и для других стран. Оказалось, что Япония, которая в 50-е гг. была явно трудоизбыточной страной, экспортировала капиталоемкие товары. Индия с ее огромными трудовыми ресурсами экспортировала в целом трудоемкие товары, но ее экспорт в США был более капиталоемким[1].

Полученные результаты явно опрокидывали сложившиеся представления о международной торговле и были настолько неожиданными, что вошли в экономическую науку по названием *парадокса Леонтьева*. Этот парадокс заключается в том, что вопреки теории трудоизбыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталоизбыточные — трудоемкую.

Объяснение парадокса. В. Леонтьев сам предложил первое объяснение обнаруженного парадокса. По его мнению, в США весьма высокая производительность труда рабочих (а значит, и трудоемкость товаров) достигается не в результате избытка капиталов, а благодаря высокому культурному уровню, квалифицированности и организации производства. Получается, что один год труда рабочего в США равен трем годам труда рабочего за рубежом. Следовательно, США вынуждены прибегать к внешней торговле, чтобы сэкономить капитальные затраты и использовать относительный избыток трудовых ресурсов.

Объяснение В. Леонтьева говорит о том, что нельзя сводить всю совокупность факторов производства к капиталу, земле, труду и организации (предпринимательству). Надо иметь в виду наличие *нескольких типов труда* (высоко-, средне- и неквалифицированный); *различий управленческих способностей* (только в производстве автомобилей, только в организации торговли, только в банковской деятельности), что и превращает их в уникальный фактор производства, и т. д. Одним словом, надо *разукрупнять* факторы производства и проводить более тонкие специфические различия между ними. С учетом дифференциации факторов производства структура мировой торговли вполне согласуется с выводами теории Хекшера—Олина.

[1] См.: *Киреев А.* Указ. соч. С. 110.

10.4. ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В послевоенный период в мировой экономической литературе появился ряд новых подходов, объясняющих различные аспекты международной торговли. Исследования велись главным образом в направлении развития классической теории Смита—Рикардо—Милля и углубления анализа на основе факторной теории Хекшера—Олина. При этом в центре внимания оказались **проблемы распределения доходов, получаемых от внешней торговли,** причем как между странами, так и внутри их. В классических теориях абсолютных и относительных преимуществ и теории международной стоимости Дж. Ст. Милля эти вопросы не рассматривались, так как предполагалось, что международная торговля не оказывает влияния на распределение доходов внутри торгующих стран. Между тем жизнь показывала, что практически в каждой стране есть как сторонники свободной международной торговли, так и ее противники, и это свидетельствует об одном: одни группы выигрывают от торговли, в то время как другие несут потери от нее.

К числу появившихся теорий следует отнести:

а) теорему (теорию) Столпера—Самуэльсона;
б) теорему (теорию) Рыбчинского;
в) теорию специфических факторов производства.

Теорема Столпера—Самуэльсона была сформулирована П. Самуэльсоном и его соотечественником В. Столпером в начале 40-х гг. и показывала *влияние изменения товарных цен на доходы от факторов производства*. В построенной авторами модели допускался ряд предпосылок: в стране производятся два товара при помощи двух факторов производства; существует совершенная конкуренция на рынках обоих товаров и обоих факторов производства; предложение факторов производства постоянно; один товар относительно более трудоемкий, а в производстве другого преобладает использование земли; факторы производства обладают абсолютной внутренней, а не внешней мобильностью; цена товаров равна издержкам их производства; установление торговых отношений приводит к росту относительной цены на экспортируемый товар.

При наличии перечисленных предпосылок В. Столпер и П. Самуэльсон сделали вывод, что установление между странами торговых связей и развитие свободного обмена неизбежно ведут к росту вознаграждения фактора, используемого в производстве товара, цена на который растет, и снижению вознаграждения фактора, используемого в производстве товара, цена на который падает. Иначе говоря, *свободная международная торговля неизбежно снизит реальный доход, приходящийся на редкий фактор про-*

изводства, независимо от характера его потребления. Из этого результата следует, что ограничение внешней торговли и *введение протекционистских мер обязательно повышают реальный доход редкого фактора.*

Теорема Т. Рыбчинского, английского экономиста польского происхождения, появилась в 1955 г., когда ее автор был еще студентом Лондонской школы экономики. Принимая практически те же предпосылки, что и в модели Столпера—Самуэльсона, кроме предпосылки об изменении цен, которые считаются постоянными, Т. Рыбчинский попытался выявить *влияние предложения факторов на доходы от производства.*

Что же произойдет в случае, когда предложение одного из двух факторов, предположим труда, возрастет? Если сделанные предпосылки остаются в силе, то увеличение предложения труда приведет к тому, что в экономике в целом повысится удельный вес относительно трудоинтенсивного производства, поскольку лишь при этом условии может быть сохранена технология в обеих отраслях. Кроме того, произойдет также перераспределение другого фактора производства (допустим, капитала) из относительно капиталоинтенсивных в относительно трудоинтенсивные сектора, так как в противном случае дополнительный труд не может соединиться с капиталом в неизменной технологической пропорции. В результате производство трудоемкого товара возрастет, а производство капиталоемкого сократится, причем увеличение выпуска трудоемкого товара будет больше, чем рост используемого для этого труда.

Применительно к международной торговле теорема Т. Рыбчинского показывает, что расширение экспортного производства, использующего относительно избыточный фактор, приведет к стагнации производства в других отраслях, для которых данный фактор не является относительно избыточным. Эти отрасли будут испытывать растущую потребность в импортных товарах. Следовательно, практическое значение теоремы Т. Рыбчинского заключается в том, что она позволяет предвидеть последствия активного расширения производства в экспортных секторах: такое расширение неизбежно приведет к застою или даже падению производства и необходимости импорта в других отраслях. Причем в отдельных случаях падение может носить разоряющий характер, т. е. превышать положительный эффект, получаемый страной от расширения экспортного производства (эффект "голландской болезни").

Теория специфических факторов производства рассматривает экономику, в которой одни факторы производства мобильны, а другие не могут свободно перемещаться между отраслями, т. е. являются *специфическими* только для определенной отрасли. Авторами этой теории, появившейся в 1971 г., являются **П. Самуэльсон** и **Р. Джонс.**

В модели такой экономики предполагается, что две страны производят два товара, например зерно и машины, используя для этого три фактора производства — труд, капитал и землю. *Мобильным* фактором выступает труд,

свободно перемещающийся в экономике и используемый как в производстве зерна, так и при выпуске машин. Капитал и земля — *специфические* факторы, которые могут использоваться только в производстве одного товара: земля — для производства зерна, капитал — для производства машин.

Если затраты специфических факторов не растут, а лишь увеличивается количество используемого труда в каждой из отраслей, то производство зерна и машин будет возрастать в *убывающей прогрессии.* Это означает, что *предельная производительность труда* будет снижаться. Из-за того, что в модели специфических факторов труд является мобильным ресурсом, его цена (заработная плата) в различных отраслях будет одинаковой. В противном случае рабочая сила будет перемещаться из отрасли с низкой заработной платой в отрасли с высокой, пока не сравняется.

Чтобы существовала торговля, в обеих странах до ее появления должны быть разные относительные цены на производимые товары. Относительные цены могут различаться вследствие либо относительного спроса на товар в каждой из стран, либо их относительного предложения. Теория специфических факторов исходит из того, что спрос на товары в странах одинаков, различается лишь предложение из-за неодинаковой обеспеченности стран факторами производства.

В результате развития международной торговли факторы, специфические для экспортного сектора в каждой из стран, будут развиваться, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаться. Соответственно этому будут изменяться и доходы владельцев факторов производства: в экспортных отраслях эти доходы будут увеличиваться, в отраслях, конкурирующих с импортом, — сокращаться. Влияние же внешней торговли на мобильные факторы однозначно оценить трудно: мобильные факторы, свободно передвигаясь между отраслями, могут либо развиваться, либо сокращаться.

Из теории Самуэльсона—Джонса следует *практический вывод:* сторонниками свободной международной торговли будут не все владельцы относительно избыточных факторов производства, как утверждали Э. Хекшер и Б. Олин, а только те, которые владеют фактором, специфическим для экспортных отраслей; с другой стороны, настаивать на протекционистских мерах будут не все владельцы относительно недостаточных факторов производства, а лишь те, которые владеют факторами, специфическими для секторов, конкурирующих с импортом.

Основные выводы

1. Вопросы внешней торговли стали первой темой исследования представителей экономической мысли, нашедшей свое выражение в работах *меркантилистов.* Меркантилизм как идеология и политика господствующих слоев общества в эпоху первоначального накопления капитала характеризовался несколькими чертами:

а) отождествлением богатства с *деньгами*;
б) утверждением, что сферой накопления богатства является *внешняя торговля*;
в) выводом о том, что накопление богатства посредством внешней торговли возможно лишь с помощью активной *государственной политики*.

2. Различают ранний и поздний меркантилизм. *Ранний меркантилизм* проповедовал философию "удержания" денег в стране посредством запрета их вывоза за границу, введения государственной монополии на торговлю валютой, принуждения иностранных купцов к закупкам на вырученные средства отечественных товаров. В силу этих признаков ранний меркантилизм получил название *монетарной системы*. Ему на смену пришла идеология *позднего (зрелого) меркантилизма*, центральным пунктом которой стала система активного "торгового баланса": государство становится тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров. В отличие от своих предшественников поздние меркантилисты были сторонниками развития не только внешней торговли, но и *отечественной промышленности*. Именно поэтому зрелый меркантилизм получил еще название *коммерческой, или мануфактурной, системы*.

3. Меркантилизм стал объектом серьезной критики со стороны французских физиократов и английских классиков. *Физиократы* отрицали производительный характер торговли вообще и международной в частности, полагая, что богатство создается только в сфере сельского хозяйства и добывающей промышленности. Ошибочность их взглядов на роль обмена проистекала из непонимания ими того, что сам процесс обмена может увеличивать полезность обмениваемых благ, поскольку считали, что полезность всегда существует *до обмена* и, следовательно, не может быть создана им. Напротив, полезность, и только полезность, создает обмен. Вместе с тем физиократы были сторонниками свободы торговли и выступили за отмену всех регламентаций внешней торговли, введенных меркантилистами.

4. *Английские классики* показали, что свободная торговля всегда приносит выгоду странам и увеличивает в конечном счете их богатство. Для доказательства этого положения А. Смит использовал *теорию абсолютных преимуществ*, в основе которых лежит возможность страны производить благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу какой-либо товар более эффективно по сравнению с другими странами, производящими тот же товар. Д. Рикардо явился автором *теории сравнительных преимуществ*, в которой показал, как и почему становится возможной торговля между двумя странами, если одна из них ни в чем не располагает абсолютным преимуществом. Сравнительное преимущество означает способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения. *Теория международной стоимости*, созданная Дж. Ст. Миллем, показывала, что цена товаров, поступающих в сферу международного обмена, определяется на основе законов спроса и предложения. Это позволило ее автору установить, какая страна в конечном счете выигрывает от обмена в наибольшей степени.

5. Авторы *факторной теории международного обмена* Э. Хекшер и Б. Олин показали, что страны специализируются на производстве таких товаров, для выпуска которых у них имеются соответствующие факторы производства. В результате международная торговля товарами становится обменом избыточных факторов на недостающие факторы, цены на которые, согласно *теореме П. Самуэльсона*, с течением времени выравниваются.

6. В послевоенный период западными авторами, главным образом английскими и американскими экономистами, были сформулированы *теории распределения доходов от внешней торговли: теория Столпера—Самуэльсона; теория Рыбчинского; теория специфических факторов производства, авторами которой были П. Самуэльсон и Р. Джонс*.

Вопросы и задания для повторения

1. Что послужило причиной возникновения меркантилизма?
2. Каковы особенности меркантилизма как учения о богатстве? Объясните, существовали какие-либо объективные причины для тех выводов об источниках богатства страны, к которым приходили меркантилисты?
3. В чем отличие позднего меркантилизма от раннего?
4. Назовите основных представителей школы меркантилистов.
5. Как оценивали роль и место внешней торговли французские физиократы?
6. Что явилось причиной ошибочных взглядов физиократов на торговлю вообще и международную в частности?
7. Почему физиократы выступали сторонниками свободы во внешней торговле?
8. Дайте объяснение теории абсолютных преимуществ А. Смита. При каких условиях она выполняется?
9. Как определяется соотношение цен при торговле в соответствии с принципом сравнительных преимуществ Д. Рикардо?
10. Какие изменения были внесены экономистами в модель сравнительных преимуществ Д. Рикардо для придания ей более реалистичного содержания?
11. Объясните модель международной стоимости Дж. Ст. Милля и покажите, в каком случае внешняя торговля становится невыгодной для той или другой страны.
12. Какие факторы производства, на ваш взгляд, можно считать избыточными в России?
13. Могли бы вы привести примеры, аналогичные парадоксу Леонтьева, из практики внешней торговли других стран?
14. Почему свободная международная торговля, согласно теореме Столпера — Самуэльсона, снижает реальный доход, приходящийся на редкий фактор производства?
15. Сформулируйте теорему Рыбчинского и приведите примеры, подтверждающие ее практическое значение.
16. Верно ли следующее утверждение: "В результате развития международной торговли факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, будут развиваться, а факторы, специфические для экспортного сектора в каждой из стран, напротив, будут сокращаться".

Тесты и задачи

1. Для того чтобы иметь сравнительное преимущество в производстве некоторого товара, страна должна:

   а) обладать абсолютным преимуществом в его производстве;
   б) производить данный товар в большем количестве, чем другие страны;
   в) производить данный товар с меньшими издержками, чем в других странах;
   г) производить данный товар дешевле, чем обходится ей производство других товаров;
   д) при производстве товаров выполнять все вышеперечисленные пункты.

2. Если страна имеет абсолютное преимущество в производстве некоторого товара, то это означает, что она:

   а) имеет сравнительное преимущество в его производстве;
   б) производит его в больших количествах;
   в) производит его с меньшими издержками, чем другие страны;
   г) производит его при условиях, характеризующихся отрицательными ответами на все вышеперечисленные пункты.

3. Россия и Польша производят два товара — картофель и грузовики, затраты на производство которых следующие:

	Затраты на 1 т картофеля	*Затраты на 1 грузовик*
Польша	200	600
Россия	600	600

   а) имеет ли Россия абсолютное преимущество в производстве грузовиков?
   б) имеет ли Польша сравнительное преимущество в производстве картофеля?
   в) какие товары будут экспортировать и импортировать Россия и Польша в условиях свободной торговли?
   г) в каких пределах должно установиться соотношение мировых цен на картофель и грузовики в условиях свободной торговли между Россией и Польшей?

4. Ниже приведены данные о производственных возможностях Китая и Индии до установления торговых отношений:

Продукт	*Производство (единиц в день)*	
	Китай	*Индия*
Теннисные ракетки, шт.	80	60
Чай, кг	20	40

Из приведенных данных следует, что:

   а) Индии выгодно специализироваться на производстве чая;
   б) взаимовыгодная торговля между Китаем и Индией невозможна;
   в) Китай обладает сравнительным преимуществом в производстве теннисных ракеток;
   г) Китай обладает абсолютным преимуществом в производстве двух товаров;
   д) все вышеперечисленное неверно;
   е) верны ответы а) и в).

Ответы:

1. г); **2.** в); **3.** а) нет; б) нет; в) Польша — экспортировать картофель, импортировать грузовики; Россия — экспортировать грузовики, импортировать картофель; г) 1 т картофеля < 1 грузовик < 3 т картофеля; 1 грузовик < 3 т картофеля < 3 грузовика; **4.** е).

Рекомендуемая литература

Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. Т. 2. М., 1995. С. 548–565.

Даниэлс Дж., Радеба Л. Международный бизнес. Гл. 4. М., 1994.

Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Гл. 3, 5. М., 1997.

Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и практика. Гл. 2, 4, 6. М., 1997.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Гл. 2, 3, 4, 5. М., 1992.

Фомичев В. И. Международная торговля. Гл. 1. М., 1998.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 11

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

11.1. СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗМ?

11.2. ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

11.3. НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Ключевые понятия

Адвалорная пошлина • валютная политика • демпинг • добровольные ограничения экспорта • доход государства от таможенного тарифа • изменение благосостояния общества от таможенного тарифа • квота • компенсационная пошлина • потери страны от таможенного тарифа • свобода действий ("laissez-faire") • свобода торговли (фритредерство) • специфическая пошлина • таможенная пошлина • таможенный тариф: на импорт, на экспорт • торговая политика • торговое эмбарго • экспортная субсидия

11.1. СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗМ?

Между сторонниками протекционизма и защитниками свободы торговли идет давняя полемика. *Меркантилисты*, впервые обратившиеся к анализу внешней торговли и увидевшие в ней источник обогащения государства, были тем не менее страстными поборниками **протекционизма** — системы мер, направленных на стимулирование национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции. Первыми экономистами, которые выступили за **свободу торговли,** по иронии судьбы стали *французские физиократы*, которые отрицали какую бы то ни было производительную роль торговли в увеличении богатства нации. Наиболее последовательными защитниками экономического либерализма вообще и международной торговли в частности явились *английские классики*, не только разработавшие стройную теорию внешней торговли, но и предложившие конкретную политику в этой области.

Опровергая взгляды протекционистов и меркантилистов, английские классики способствовали торжеству наряду с принципом **свободы действий** *(laissez-faire)* внутри страны, принципа **свободы передвижения** *(laissez-passer)* товаров в международной сфере.

Однако в ответ на пропаганду классиками идей свободной торговли в середине XIX в. усиливается национальная реакция, в ходе которой протекционистские взгляды получают новую жизнь сначала в теории, а потом и на практике.

Особое усердие в этом проявили немецкие экономисты — сначала **Ф. Лист** (1841 г.), а позже его соотечественники, представители *немецкой исторической эпохи*. Ф. Лист, в частности, полагал, что для стран, отставших от Англии по уровню развития экономики (Германия, США), переход к более высокой стадии хозяйства возможен лишь через систему *восстановительного протекционизма*. Эта система предполагала активное вмешательство государства в экономику и имела целью создание единого общенационального рынка и защиту национального производства до тех пор, пока оно не достигнет по конкурентоспособности английского уровня.

В XX в. в результате войн и экономических кризисов происходит значительное усиление протекционистской идеологии и практики, и в настоящее время она является одним из важных элементов международных экономических отношений.

В чем же притягательные силы этих двух принципов и какие критические аргументы против них выдвигают их оппоненты?

Принцип свободы торговли появился и совершенствовался как реакция на протекционистские мероприятия государства в разные периоды развития национальной экономики, начиная от эпохи первоначального накоп-

ления капитала и кончая временем создания национальной промышленности в отсталых странах. Естественно, что в этом принципе наряду с критикой протекционизма содержатся доказательства преимуществ свободы торговли.

Критика протекционизма велась главным образом для выявления отрицательных сторон политики ограждения национальной экономики от иностранной конкуренции. Последствия такой политики очевидны, и они свидетельствуют об издержках протекционизма.

Во-первых, протекционизм в долгосрочном плане *подрывает основы национального производства*, поскольку ослабляет давление со стороны мирового рынка, необходимое для развития предпринимательской инициативы. Над стремлением к прогрессу, инновациям верх берут рутина, нежелание расставаться с приобретенными привилегиями и полученными доходами по положению. Решимость окружить себя протекционистскими барьерами часто определяется не общенациональными экономическими интересами, а является результатом давления мощных частных интересов, пользующихся лоббистской поддержкой политических и парламентских кругов.

Во-вторых, протекционизм *вреден с точки зрения потребителя*, которого он заставляет переплачивать за необходимые ему товары и услуги, причем не только за импортные, облагаемые таможенной пошлиной, но и за изделия национального производства, выпуск и продажа которых связаны с неконкурентной системой ценообразования.

В-третьих, протекционизм *порождает риск цепной реакции*, поскольку после защиты одних отраслей рано или поздно потребуется защита других.

В-четвертых, ограждение национальных производств от иностранной конкуренции загоняет их в конечном счете *в протекционистскую ловушку*, ибо если для укрепления таких производств были "выданы костыли", то потом их достаточно сложно убрать без риска краха. Таким образом, введенный как временная мера протекционизм может стать неотъемлемым атрибутом долгосрочной национальной экономической политики.

В-пятых, политика протекционизма *усиливает межгосударственное соперничество* и несет потенциальную угрозу международной стабильности и безопасности. Она ослабляет узы взаимозависимости между странами, сдерживает развитие и углубление международного разделения труда, специализации и кооперации производства, порождая одновременно вражду и недоверие друг к другу.

Преимущества свободы торговли достаточно многогранны и доказываются как теорией, так и практикой.

Во-первых, свободная торговля *позволяет улучшить благосостояние* торгующих наций, так как открывает возможности международной специализации производства и обмена на основе принципа сравнительных преимуществ. Рост благосостояния происходит за счет выигрыша, получаемого от международной торговли. Классики предлагали измерять этот

выигрыш разницей между нормой прибыли в условиях международного обмена товарами и нормой прибыли при его отсутствии. А. Маршалл использовал другой метод — определение величины излишков (прибылей) производителей и потребителей продукции.

Во-вторых, свободная торговля *облегчает развитие конкуренции* и поддерживает дух новаторства не только среди национальных производителей, но и в отношениях с другими странами. Это в конечном счете способствует повышению качества выпускаемой продукции.

В-третьих, свободная торговля открывает возможности для *расширения рынков* и, следовательно, для международной концентрации производства и массового выпуска товаров, выгодного потребителям.

В-четвертых, свободная торговля служит основой *оптимизации процесса распределения производственных ресурсов* между странами и такой их международной комбинации, которая значительно повышает эффективность их использования.

Рекомендации сторонников свободной торговли (фритредерства) способствовали экономическому росту и процветанию многих стран, вставших на путь открытой экономики.

Движение фритредеров зародилось в Англии в последней трети XVIII в. и было связано с происходившим там промышленным переворотом. Борьба английских фритредеров была направлена против аграрных пошлин, поддерживавших высокие цены на сельскохозяйственную продукцию, которые сдерживали развитие фабричного производства, а также на снижение таможенных пошлин во взаимной торговле с другими странами, которое способствовало бы увеличению вывоза английских товаров за границу.

Под давлением фритредеров в 20-е гг. XIX в. в Англии была проведена реформа таможенной системы, в ходе которой были отменены или значительно снижены пошлины на многие товары. В середине XIX в. фритредерство одержало полную победу в Англии, что в значительной степени способствовало превращению ее к этому времени в наиболее развитую страну мира. Во второй половине XIX в. тенденции фритредерства стали проявляться и в торговой политике Франции (1852 — 1870 гг.), России (1850 — 1860 гг.) и других стран.

В XX в. после второй мировой войны устранение многих препятствий на пути свободного обмена способствовало беспрецедентному экономическому и социальному развитию большинства стран мира, и прежде всего тех, которые дальше других пошли по пути либерализации внешней торговли (создание зон свободной торговли, таможенных союзов, региональных рынков). Напротив, страны, вставшие на путь автаркии, защиты своей экономики от влияния иностранной конкуренции, вынуждены были со временем изменить свой курс и провести более или менее глубокие реформы внешнеэкономических связей, направленные на освобождение внешней торговли от чрезмерного государственного вмешательства.

Принцип протекционизма наряду с отмеченными выше недостатками имеет и ряд достоинств, которые делают политику правительственного контроля за внешней торговлей притягательной для многих стран. Самой общей причиной ограничения внешней торговли является тот факт, что правительства отдельных стран мыслят категориями национальных интересов, а не интересов человечества в целом. В пользу протекционизма обычно выдвигаются как социально-политические, так и экономические аргументы.

Социально-политические преимущества протекционизма заключаются в следующем.

Во-первых, *в поддержании государственной безопасности* страны, которая в случае отказа от протекционистских мер будет поставлена под угрозу узкой специализации экономики. Последняя подвергает страны высокому риску не только в случае войны, но и в периоды обострения международных отношений. Поэтому страна должна развивать у себя стратегические виды производства, в первую очередь сельское хозяйство и пищевую промышленность, а также отрасли, необходимые для национальной обороны (металлургия, некоторые виды химической промышленности и т. п.).

Это веский довод, особенно в том, что касается сельского хозяйства. Об этом свидетельствуют не только пример Англии в годы второй мировой войны, но и ситуация с продовольствием, сложившаяся в Ираке в период международной блокады после агрессии против Кувейта в начале 90-х гг., а также нынешнее положение в России, отказавшейся по существу от поддержки и развития своего сельского хозяйства и пищевой промышленности в годы реформ и попавшей в зависимость от поставок импортного продовольствия.

Во-вторых, *в защите более высокого уровня жизни и высокой заработной платы* в более богатых странах в их конкурентной борьбе со странами, где уровень жизни значительно ниже.

В-третьих, в возможности *сохранить* с его помощью *некоторые социальные классы и виды деятельности* (например, крестьянство, традиционные национальные промыслы), предотвратить депрессию и спад (например, в угольной промышленности и т. п.).

В-четвертых, в возможности *достижения определенных политических целей* в отношениях с другими государствами. Международные экономические санкции против СССР, последовавшие после ввода войск в Афганистан, преследовали цели прекращения боевых действий и невмешательства во внутренние дела этой страны; санкции против Сербии были одним из инструментов давления на нее, с тем чтобы она изменила свой курс в отношении Боснии; санкции против Ирака направлены на обуздание милитаристских тенденций и агрессивных устремлений режима Саддама Хусейна в отношении соседних государств.

Экономические аргументы в защиту протекционистских мер, в которых есть рациональное зерно, сводятся главным образом к соображениям максимизации реального дохода, достигаемой за счет их применения.

Первый аргумент — с помощью импортных пошлин страна может *улучшить условия торговли* и в результате увеличить экономический выигрыш. Однако это возможно лишь в ситуации, когда спрос на товар более эластичен, чем его предложение, и тогда рост цены придется в основном на производителя, а доход от пошлины пополнит государственный бюджет. Кроме того, для эффективности этой меры необходимо, чтобы:

а) страна-экспортер не имела возможности выхода на другие рынки сбыта своего товара;
б) ее факторы производства не могли быть использованы для выпуска альтернативных товаров;
в) снижение поступлений от экспорта в странах-экспортерах не оказывало влияния на спрос на эти товары в стране-импортере, которая вводит новый тариф.

Второй аргумент — *протекционистские меры защищают промышленность на этапе ее зарождения и роста.* Впервые этот аргумент был выдвинут **А. Гамильтоном** (США) в конце XVIII в. и развит Ф. Листом в XIX в.

В своей знаменитой работе "Национальная система политэкономии" (1841 г.) Ф. Лист изложил эволюцию общества от состояния дикости до агропромышленно-торгового общества, когда нация становится "комплексной" и "нормальной". Протекционизм служит инструментом достижения этого этапа, защищая нарождающиеся отрасли национальной экономики. Однако, по мнению Ф. Листа, этот протекционизм должен распространяться только на промышленность, быть временным (до тех пор, пока растущие предприятия наберутся сил и сами смогут эффективно конкурировать с иностранными производителями) и умеренным (компенсационные пошлины).

По поводу необходимости защиты нарождающихся отраслей промышленности говорили и сторонники фритредерства. В частности, **А. Смит** и **Дж. Ст. Милль** указывали, что чрезмерное наводнение национального рынка иностранными товарами может создать проблему для развития ряда национальных мануфактур и занятости рабочей силы.

Однако опыт показывает, что защита таких производств на практике оказывается довольно сложным делом. Во-первых, бывает не совсем ясно, какие отрасли промышленности и почему нужно защищать, поскольку очень трудно отличить действительно экономические аргументы от политических мотивов, которые чаще всего выражают мощные частные интересы. Во-вторых, никто не знает, когда должен прекращаться протекционизм, а это значит, что есть риск сохранения протекционистских мер на многие десятилетия и даже века. Известно, например, что американцы еще

в XVIII в. ввели на импорт промышленных товаров ряд пошлин, которые сохранились до наших дней. Наконец, защита национального рынка порой дает возможность выжить тем предприятиям, которые в отсутствие такой защиты не имели бы никаких шансов сохраниться, а это значит, что в стране сохранилась бы неэффективная система размещения ресурсов.

Третьим экономическим аргументом в защиту протекционизма служит его роль *в повышении уровня занятости национальных ресурсов.* Эту идею впервые сформулировал **Дж. Кейнс** в "Трактате о деньгах" (1930 г.), а позже развил в "Общей теории занятости, процента и денег" (1936 г.). В отличие от классиков, не рассматривавших влияние экспорта на уровень национального производства и занятости, а полагавшихся на "закон рынков" Ж.-Б. Сэя, Дж. Кейнс считал, что экономическая система не в состоянии автоматически достичь полной занятости. В связи с этим он предложил считаться с тем, что поощрение экспорта и ограничение импорта протекционистскими мерами будут благотворно влиять на занятость, поскольку увеличат совокупный спрос на продукцию национальных производителей.

Однако успех такой политики маловероятен, если она станет использоваться не одной страной, а несколькими. Стимулирование собственного экспорта за счет сокращения импорта из других стран рано или поздно создало бы тупиковую ситуацию, поскольку означало бы прекращение всякой торговли. Так что предложенная схема возможна лишь в одном случае — когда экспорт страны, проводящей такую политику, пользуется повышенным спросом со стороны других стран. Но в долгосрочном плане подобная политика обеспечивала бы выгоды одной стране за счет других и в конечном счете привела бы к их экономическому ослаблению, а значит, и к сокращению их импортных возможностей.

Четвертый аргумент в защиту протекционизма связан с попыткой *смягчить кризис в отраслях, испытывающих экономические трудности.* Существенные изменения спроса и предложения как на внутреннем, так и на внешнем рынках могут наносить ощутимый удар по ряду отраслей. Подобный удар испытывала, например, хлопчатобумажная промышленность Англии в 1970-е гг. Ограничение импорта в этот период позволило смягчить кризис, предоставив отрасли больше времени для перестройки и безболезненного сокращения производства. Что-то подобное испытывала российская автомобильная промышленность в 1990-е гг., однако здесь повышение импортных пошлин на ввоз автомобилей мало сказалось на структурной перестройке отрасли и повышении качества производимой продукции.

Пятый аргумент касается *использования протекционизма в исключительных случаях:* кризис платежного баланса, введение тарифов "в отместку" за ограничительные действия другой страны, защита отечественных производителей от "нечестных" иностранных конкурентов, ограждение национальной экономики от кризисных явлений в других странах и т. п.

При всей убедительности некоторые из этих аргументов вряд ли оправданны с экономической точки зрения. Так, введение ответных тарифов способно усилить напряженность в экономических отношениях между странами и привести к торговым войнам, в которых победителей не бывает.

Таковы основные доводы сторонников протекционизма. Если их сопоставить с аргументами защитников свободы торговли, то в результате можно прийти к следующему выводу: фритредерство исходит из долгосрочных интересов и обосновывает глобальные выгоды от свободной торговли, в то время как протекционизм действует под давлением обстоятельств и руководствуется исключительно краткосрочными национальными интересами. Поэтому нельзя сказать, что для той или иной страны протекционизм всегда вреден, а свобода торговли всегда выгодна, или наоборот. **В. Парето** советует ставить проблему иначе: "Зная все экономические и социальные условия данной страны в данный момент, следует уяснить, что для этой страны и в этот момент больше подходит — свобода торговли или протекционизм"[1].

11.2. ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Для реализации национальных интересов в сфере международных обменов государство может использовать разные виды экономической политики. Наиболее распространена **торговая политика,** которая выражается во вмешательстве государства *в экспортно-импортные операции* участников международного обмена товарами и услугами для воздействия на их масштабы и интенсивность.

Не менее важна **политика платежного баланса,** с помощью которой государство обеспечивает *баланс текущих операций* (торговый баланс, а также баланс услуг и переводов) и *баланс движения капиталов* (приток и отток капиталов).

Наконец, в своей деятельности государство использует и **валютную политику,** которая включает *совокупность мероприятий ЦБ страны в сфере денежного обращения и валютных отношений* для воздействия на покупательную силу денег, курс национальной валюты и на внешнеэкономические связи в целом.

Политика государства в области международной торговли может осуществляться с помощью как косвенных инструментов (тарифных методов), так и количественных ограничений (нетарифных методов). В данной главе

[1] *Pareto V.* Manual of Political Economy. 1906. Chap. IX. § 60.

будут рассмотрены экономические последствия использования тарифных методов регулирования внешней торговли. На практике эти методы сводятся к взиманию государством таможенных пошлин с экспортно-импортных операций, осуществляемых национальными субъектами со своими зарубежными партнерами.

Таможенные пошлины представляют собой *налоги*, взимаемые государством с товаров в момент пересечения ими границы в протекционистских либо фискальных целях. Совокупность установленных таможенных пошлин составляет **таможенный тариф.**

Фискальная цель пошлины характерна прежде всего для бедных стран, где пошлина составляет важный, а иногда главный источник бюджетных доходов (не случайно здесь сохранились еще экспортные пошлины, упраздненные почти во всех индустриально развитых государствах). Эта же цель преследуется и богатыми странами, являющимися крупными экспортерами продукции. Но в большинстве случаев существование таможенных пошлин, повышающих цену на ввозимые товары, продиктовано *протекционистскими интересами*. Поэтому вначале рассмотрим последствия взимания таможенных пошлин с импортируемых товаров.

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА НА ИМПОРТ. Существуют два основных вида таможенных пошлин на импорт: специфические и адвалорные. *Специфические пошлины* взимаются в виде фиксированной суммы с единицы облагаемого товара в соответствии с его измерением (вес, площадь, объем и т. д.), например 3 долл. за 1 баррель нефти. *Адвалорные* (от лат. *ad valorem* — по стоимости) *пошлины* представляют собой определенный процент от стоимости импортируемого товара, например 50%-й тариф на импортируемые легковые автомобили. Стоимость товара определяется официальным путем либо путем декларации.

И в том и в другом случае таможенная пошлина порождает ряд последствий для национальной экономики, которые проявляются в *воздействии на цены, количество, доход*. В свою очередь, эти последствия сказываются на благосостоянии потребителей, производителей, а также на состоянии государственного бюджета.

Изменение благосостояния потребителей от введения импортного тарифа. Для определения влияния импортного тарифа на благосостояние потребителей рассмотрим абстрактную модель рынка сахара в России (рис. 11-1).

На графике линия D изображает кривую спроса на сахар, а линия S — кривую внутреннего предложения сахара. Если бы российская экономика носила закрытый характер, то внутреннее равновесие на рынке сахара сложилось бы в точке E, которому соответствовала бы равновесная цена P_E.

Предположим, что сахар производится также и за границей, причем мировая его цена P_W ниже российской равновесной цены P_E, определяемой взаимодействием внутреннего спроса и внутреннего предложения.

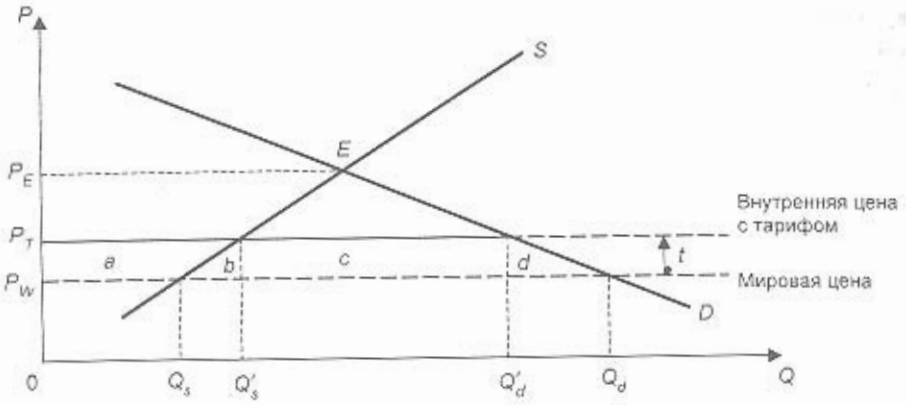


Рис. 11-1. Российский рынок сахара и потери потребителей в результате введения импортной пошлины

В этом случае России было бы выгодно импортировать сахар из-за рубежа. Если российская экономика взаимодействует с остальным миром в режиме свободной торговли, то сахар на российском внутреннем рынке будет реализовываться по мировой цене (предполагается, что он перевозится из страны в страну с нулевыми издержками). По этой цене национальные производители смогут обеспечить предложение сахара в объеме Q_s, тогда как величина спроса окажется значительно больше и составит Q_d. Разница между спросом и предложением в этом случае будет покрываться импортом сахара, объем которого составит величину $Q_d - Q_s$. Приобретая сахар по мировой цене, российские потребители получают выигрыш, размер которого определяется площадью треугольника, расположенного между осью ординат, кривой спроса D и линией мировой цены P_W.

Предположим, что правительство России для защиты российских производителей сахара от иностранной конкуренции вводит *специфический таможенный тариф* размером t за 1 т импортируемого сахара. В этом случае импортеры сахара не повезут его в Россию до тех пор, пока внутренняя цена не установится на уровне, превосходящем мировую цену как минимум на величину t. Таким образом, в результате введения таможенной пошлины цена сахара в России повысится с P_W до P_T $(P_T = P_W + t)$.

Кроме повышения цены, которое приведет к потерям части дохода потребителей сахара, результатом введения импортной пошлины будет, с одной стороны, сокращение спроса на сахар с Q_d до Q'_d, с другой — увеличение внутреннего предложения с Q_s до Q'_s. Общий объем импорта при этом сократится и составит разницу $Q'_d - Q'_s$.

Таким образом, в результате введения тарифа на импортный сахар отечественные потребители этого товара понесут потери, равные сумме

площадей фигур $(a + b + c + d)$. Эти фигуры образуются ввиду того, что теперь потребители вынуждены платить дороже за *весь* покупаемый сахар (отечественный и импортный) и, следовательно, потреблять его меньше. Теперь выигрыш отечественных потребителей уменьшится и составит площадь треугольника, расположенного между кривой спроса D, линией новой цены P_T и осью ординат.

Изменение благосостояния производителей от введения импортного тарифа. Подорожание импортного сахара в результате введения таможенной пошлины обернется для отечественных производителей сахара дополнительным выигрышем, поскольку они смогут, во-первых, расширить выпуск своей продукции и, во-вторых, повысить на нее цены. В нашем примере внутренняя цена сахара под влиянием импортной пошлины поднимется с P_W до P_T, что даст возможность российским производителям сахара увеличить его выпуск с Q_s до Q'_s. Рост их выигрыша будет равен площади фигуры a (рис. 11-1).

Доход государства от таможенного тарифа. Помимо производителей и потребителей в рассматриваемой нами модели присутствует еще государство. Роль государства заключается в организации сборов таможенных пошлин и обращении их в доход государственного бюджета. Размер этого дохода равен ставке тарифа t, умноженной на объем импорта: $t(Q'_d - Q'_s)$. На рис. 11-1 он представлен площадью фигуры c. Разумеется, в реальной действительности государство вынуждено будет нести расходы, связанные с организацией и деятельностью таможенной службы, поэтому часть полученного дохода будет потрачена в самой таможенной системе, вследствие чего чистый эффект для государства уменьшится.

Чистый эффект, получаемый страной от введения таможенного тарифа на импорт. Он может быть определен на основании сопоставления выигрышей и потерь потребителей сахара, национальных его производителей и государства. Потери потребителей составляют величину $(a + b + c + d)$, выигрыш производителей — a, доход государства — c. В результате суммарный чистый эффект для благосостояния нации будет отрицательным и составит величины:

Потери потребителей		Выигрыш производителей		Доход государства		Потери благосостояния общества
$a+b+c+d$	–	a	–	c	=	$b+d$

На рис. 11-1 величина $(b + d)$ — это два треугольника, площадью которых измеряются потери благосостояния, которые в конечном счете понесет общество от введения таможенного тарифа на импорт. Экономический смысл данных треугольников потерь заключается в *снижении эффективности*, происходящем из-за искажающего влияния импортного тарифа на

поведение национальных производителей и потребителей сахара, заставляя их действовать так, как если бы импорт стал более дорогим, чем он есть на самом деле. Первый треугольник b — это *производственные потери*, вызванные расширением производства сахара выше оптимального уровня под воздействием импортной пошлины. В результате страна производит у себя сахар, который дешевле было бы купить за границей. Второй треугольник d представляет собой **потребительские потери,** являющиеся результатом повышения цены и снижения потребления из-за введения импортной пошлины.

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА НА ЭКСПОРТ. Взимание таможенных пошлин с определенных экспортных товаров также является инструментом торговой политики государства. Только в исключительных случаях такие пошлины устанавливаются из *протекционистских соображений* (воспрепятствование экспорту сырья, содействие его использованию национальными обрабатывающими предприятиями). Главная же цель экспортных пошлин — *фискальные интересы* правительства. Поэтому не случайно, что они используются в основном развивающимися странами и государствами с переходной экономикой. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта вообще запрещено законодательно. Развитые страны на практике в отношении экспорта чаще используют политику субсидирования, чем налогообложения.

В развивающихся странах, где применяются экспортные пошлины, они почти всегда налагаются на базовые и сырьевые товары, составляющие самую большую часть экспорта данной страны (хлопок в Египте, кофе в Бразилии, минеральное сырье в Боливии, нефть, газ и некоторые другие товары в России и т. д.).

Для построения модели, показывающей влияние экспортной пошлины на благосостояние потребителей и производителей страны-экспортера, предположим, что Россия является экспортером картофеля. Будем исходить также из того, что ее торговая политика не может повлиять на уровень мировых цен на картофель, поскольку масштабы мирового рынка картофеля значительно превосходят производственные возможности России. Последствия введения экспортной пошлины на картофель показаны на рис. 11-2.

Если бы российская экономика не была связана с мировым рынком, то картофель в России продавался бы по цене внутреннего равновесия P_E. Поскольку экономика России — часть мирового рынка, то в условиях свободной торговли внутренняя цена на картофель совпадает с мировой ценой P_W, *объем экспорта* составляет величину $Q_s - Q_d$. Экспортная пошлина в размере t делает экспорт картофеля из России менее прибыльным, поскольку часть выручки от его продажи государство будет обращать в свой доход, поэтому производители увеличат предложение картофеля

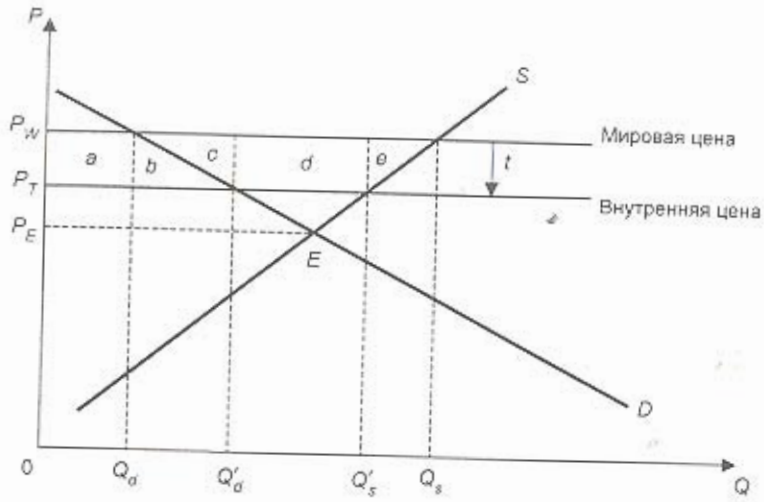


Рис. 11-2. Последствия введения экспортной пошлины

на внутреннем рынке. Это снижает уровень внутренней цены, которая соответствовала мировой, и теперь она будет ниже на величину экспортного тарифа и составит P_T. Снижение внутренней цены стимулирует расширение внутреннего потребления картофеля с Q_d до Q'_d. В новых условиях равновесия российские производители картофеля сократят объемы его производства с Q_s до Q'_s и часть высвободившихся ресурсов перебросят в какую-либо другую сферу деятельности. Одновременно сократятся и объемы экспорта до величины $Q'_s - Q'_d$.

Теперь оценим **последствия введения экспортной пошлины** для благосостояния потребителей и производителей, а также для удовлетворения государственных интересов. Очевидно, что в результате снижения цены на внутреннем рынке **производители** картофеля несут потери, величина которых в общей сложности составит область $(a + b + c + d + e)$. Однако **потребители** картофеля получают в результате снижения цены выигрыш в размере области $(a + b)$. Выигрывает также и **государство,** получающее в бюджет доходы от налогообложения экспорта. Размер этого выигрыша, соответствующего объему экспорта $(Q'_s - Q'_d)$, равен области d. В целом **чистые потери страны** от введения экспортной пошлины составили область $(c + e)$.

Таким образом, в результате налогообложения экспорта в экономике произошло перераспределение части ресурсов и доходов: одни субъекты экономики выиграли, другие — понесли потери. Выигрыш потребителей и государства получен за счет производителей, чье благосостояние ухудшилось. Однако суммарный выигрыш общества (в лице потребителей и государства) оказался меньше потерь производителей на величину $(c + e)$,

которая не компенсируется ничьим выигрышем. Как видим, экспортная пошлина представляет собой зеркальное отражение импортной пошлины с той лишь разницей, что здесь основные потери несут не потребители, а производители. Государство же и в том и в другом случае выигрывает.

ЭКСПОРТНЫЕ СУБСИДИИ И КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ПОШЛИНЫ. В большинстве случаев многие страны на практике прибегают не к экспортным пошлинам, а к *субсидированию экспорта.* Оно осуществляется в разных формах: предоставление низкопроцентных займов фирмам-экспортерам или иностранным клиентам; государственные расходы на стимулирование сбыта экспортной продукции за рубежом (например, через рекламу и предоставление дешевой информации о конъюнктуре экспортного рынка); предоставление фирмам налоговых льгот в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг.

Государственная поддержка может предоставляться экспортерам разных отраслей в зависимости от национальных потребностей, но наибольшими субсидиями во многих странах пользуются производители сельскохозяйственной продукции. Для этого разрабатываются и реализуются специальные государственные программы содействия фермерским хозяйствам через правительственные закупки на средства налогоплательщиков избыточной сельскохозяйственной продукции, а также выплаты премий за невозделывание посевных площадей. Чтобы снизить бюджетные затраты на проведение политики поддержки фермеров, европейские государства, США и Канада продают по заниженным ценам избыточную продукцию за границу, иногда прибегая к дополнительному субсидированию, предлагая товар в основном развивающимся странам, для которых цены мирового рынка слишком высоки.

Разумеется, предоставление субсидий экспортерам стимулирует развитие экспортных производств и создает некоторые конкурентные преимущества национальным производителям на мировых рынках. Однако оборотной стороной экспортных субсидий может быть введение *компенсационных импортных пошлин* теми странами, куда направлены экспортные потоки. Такая процедура допускается нормами ГАТТ/ВТО и иногда используется в мирохозяйственной практике. Экономическое содержание воздействия экспортных субсидий и противостоящих им компенсационных импортных пошлин показано на рис. 11-3.

Предположим, Россия является экспортером металла и субсидирует его продажу в США. На графике представлен американский рынок импортируемого из-за рубежа металла. В условиях свободной торговли и при отсутствии субсидий равновесное состояние рынка изображает точка A, показывающая, что американские потребители готовы покупать, а зарубежные фирмы готовы поставлять в США металл по цене P_0 в объеме Q_0.

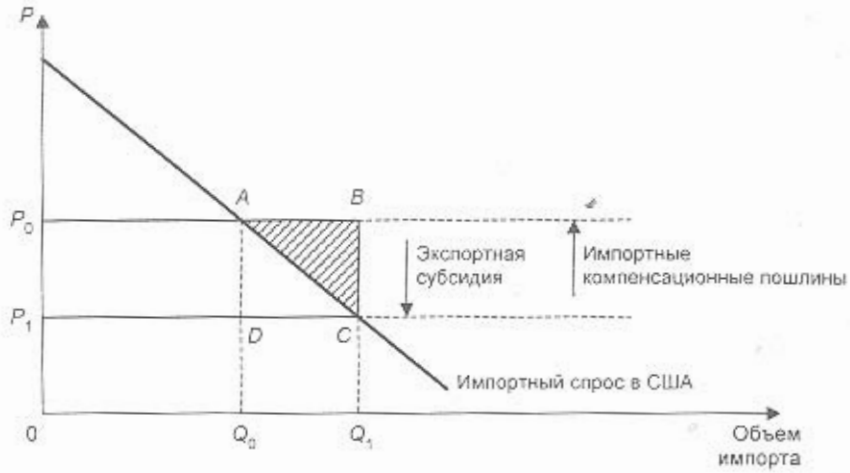


Рис. 11-3. Совмещение экспортных субсидий и компенсационных пошлин

Экспортные субсидии, предоставляемые российским правительством компаниям, поставляющим металл в США, приведут к тому, что они снизят цену металла до P_1, в результате чего американские потребители увеличат импорт до Q_1. Это вместе с тем означает, что другие зарубежные поставщики металла в США не смогут конкурировать при цене P_1, поскольку их предельные издержки окупались лишь при цене P_0, вследствие чего они понесут убытки в размере заштрихованного треугольника ABC. Однако снижение цены с P_0 до P_1 увеличивает чистый выигрыш американских потребителей металла на величину площади P_0ACP_1.

Если правительство США введет на российский металл компенсационные импортные пошлины, достаточные для нейтрализации российских экспортных субсидий, ситуация вернется в исходное состояние с ценой P_0 и объемом торговли Q_0, характерное для свободной торговли. С позиций общемировой эффективности это был бы позитивный шаг, поскольку позволил бы устранить потери, представленные треугольником *ABC*. Однако итоговый результат в этом случае будет иным по сравнению с ситуацией до введения экспортных субсидий. Несмотря на то что объем торговли не меняется (остается равным Q_0) и равновесие восстанавливается в точке *A*, совмещение мероприятий по субсидированию экспорта и компенсационному налогообложению импорта *оборачивается потерями государственного бюджета вывозящей страны, превращающимися в доход государственного бюджета принимающей страны*. Иначе говоря, в случае компенсационных пошлин российские налогоплательщики уже не субсидируют отечественный экспорт, а финансируют американский бюджет.

Величина этого перераспределяемого между государствами дохода равна площади ADP_1P_0. В то же время, отказывая своим потребителям металла в дешевом импорте и теряя из-за этого треугольник *ACD*, американское правительство идет навстречу тем производителям металла, которые не получают экспортных субсидий, что способствует более эффективному использованию ресурсов в мировой экономике.

11.3. НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Тарифы не единственная форма торговой политики. С 1931 г. в мировом хозяйстве стали появляться и развиваться новые инструменты вмешательства государства в сферу международных обменов — *нетарифные торговые ограничения*. К настоящему времени они получили широкое распространение во многих странах, прежде всего в промышленно развитых, и, по некоторым оценкам, их число доходит до 50. К середине 90-х гг. примерно 14% товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, "добровольные" ограничения экспорта и антидемпинговые меры.

ИМПОРТНЫЕ КВОТЫ. Из всех видов нетарифных ограничений внешней торговли наибольшее распространение получили *импортные квоты — контингенты*, или количественные ограничения объемов иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну. Иногда страны могут прибегать к *квотированию экспорта*, т. е. количественному или стоимостному ограничению вывозимой из страны продукции, однако они запрещены международными соглашениями. И в том и в другом случае инструментом квотирования являются *лицензии*, выдаваемые государственными органами импортерам или экспортерам продукции. При этом число выдаваемых лицензий ограничено, а это значит, что нелицензированная торговля квотируемыми товарами запрещается.

Импортные лицензии могут распределяться либо через механизм купли-продажи, либо административным путем. Более предпочтительным и эффективным способом распределения лицензий является открытый аукцион. Конкурсная продажа импортных квот не только приносит государству доход, эквивалентный тарифному, но и выбивает почву из-под ног взяточников и коррупционеров. Однако, несмотря на то что открытые аукционы — самый дешевый способ распределения импортных лицензий, в реальной жизни они никогда не используются.

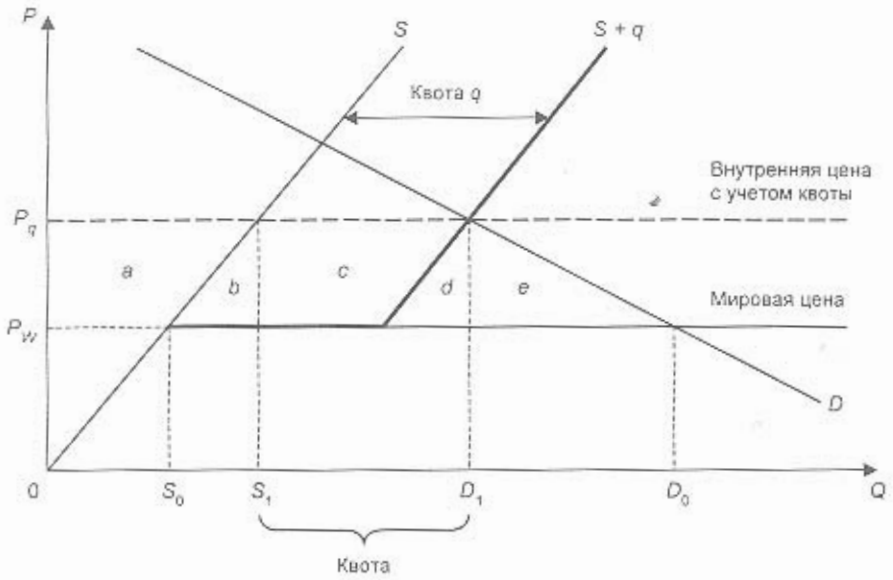


Рис. 11-4. Изменение благосостояния страны в результате введения импортной квоты

Обычно на практике применяются административные методы распределения лицензий, в основе которых лежит система явных предпочтений, когда государство выдает импортные лицензии определенным фирмам без какого-либо конкурса. Чаще всего в этом случае лицензии получают те фирмы, которые закрепились на рынке данного товара и на деле доказали свою способность эффективно осуществлять внешнеторговые операции. Однако административное распределение, ничего не давая государственному бюджету, создает благоприятную почву для взяток и коррупции.

Экономические последствия введения импортной квоты показаны на рис. 11-4.

Предположим, Россия является импортером грузовых автомобилей, и на графике линия D изображает российский спрос на данную продукцию, а линия S — внутреннее ее производство. В условиях свободной торговли цена на грузовые автомобили в России будет совпадать с мировой ценой P_W. При такой цене российские производители грузовиков смогут предложить их лишь в объеме S_0, тогда как спрос составит величину D_0. Разницу между спросом и предложением $(D_0 - S_0)$ придется покрывать с помощью импорта.

Если российское правительство для защиты отечественных производителей грузовиков захочет ограничить объем импорта и установит квоту на ввоз размером q, то общее предложение автомобилей на внутреннем рынке возрастет и будет представлено кривой $S + q$. Квота сокращает размер

импорта по сравнению с внутреннем платежеспособным спросом на автомобили, предъявляемым при уровне мировых цен. Невозможность удовлетворить весь спрос по цене мирового рынка приведет к повышению внутренних цен на грузовые автомобили до P_q. Более высокие цены повышают рентабельность производства автомобилей внутри страны и стимулируют расширение их выпуска с S_0 до S_1, но одновременно сокращают спрос на них с D_0 до D_1. Теперь импорт будет равен величине квоты $(D_1 - S_1)$.

Оценивая **последствия введения импортных квот**, мы видим, что *благосостояние потребителей ухудшилось*, так как они несут потери от роста цен и их потребительский излишек уменьшился на величину области $(a + b + c + d + e)$. В то же время *производители от введения квот выигрывают* — они расширяют объемы производства и реализуют свою продукцию по более высокой цене. Размер их дополнительного выигрыша составит область a. Наценка на разрешенный импорт (область $c + d$) представляет перераспределение доходов от потребителей *в пользу государства* (если лицензии продаются) либо *в пользу импортеров* (если лицензии выдаются бесплатно).

Таким образом, в результате введения импортной квоты часть ущерба потребителей $(a + b + c + d + e)$ компенсируется получением выигрыша производителями (область a) и теми, кто выдает лицензии и получает их (область $c + d$). Разница составит величину области $(b + e)$, которая представляет собой *чистые потери благосостояния* страны. Этот результат эквивалентен ущербу, полученному страной от введения импортного тарифа (см. рис. 11-1), приведшего к аналогичному росту внутренней цены и сокращению импорта.

Какой же смысл имеет тогда введение квот, почему ими нередко заменяют таможенные пошлины? Причина в том, что импортные квоты в ряде случаев оказываются более предпочтительной мерой регулирования внешней торговли, чем таможенные тарифы. Их преимущество проявляется, во-первых, в том, что они строго фиксируют объемы ввозимой продукции, а это гарантирует внутренний рынок от возможного увеличения импорта из-за снижения цен на импортируемые товары. Тариф в этом случае оказывается беспомощным, поскольку сокращение цен позволит зарубежным фирмам при прежней тарифной ставке увеличить объемы продаж и получить определенные выгоды.

Предпочтительность квот проявляется и в том, что они позволяют государству проводить более гибкую и оперативную политику, поскольку изменение ставок импортных тарифов регламентируется национальным законодательством и международными торговыми соглашениями, и правительство, за исключением отдельных случаев, не может самостоятельно повысить тариф. Гораздо проще, оказывается, установить более строгие импортные квоты.

Квотирование в ряде случаев предпочитают отечественные фирмы, а также нуждающиеся в защите отрасли, поскольку добиться специальных лицензионных привилегий значительно легче, чем введения тарифа или повышения его ставок. И для государственных органов квотирование оказывается более выгодным инструментом, так как облегчает им осуществление регулирующих функций и проведение более селективной внешнеторговой политики в отношении отечественных отраслей и фирм.

Вместе с тем практика квотирования импорта приводит к дополнительным негативным эффектам. С одной стороны, ограничивая ценовую конкуренцию и гарантируя отечественным фирмам определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации экономики, а следовательно, снижению ее эффективности. С другой стороны, само распределение лицензий административным путем толкает потенциальных импортеров на лоббирование своих интересов в правительстве и даже на дачу взяток официальным лицам. А это значит, что импортные квоты создают почву для произрастания коррупции в государственных органах.

"ДОБРОВОЛЬНЫЕ" ОГРАНИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА. Этот вид нетарифных ограничений стал практиковаться с 50-х гг. в отношениях между США и европейскими странами, с одной стороны, и Японией — с другой, во внешней торговле текстильными изделиями. Позже в эту систему были включены и новые индустриальные страны.

"Добровольные" ограничения экспорта (ДОЭ) означают ситуацию, когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страна-экспортер берет на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее время заключено множество таких соглашений, ограничивающих экспорт не только текстильных изделий, но и автомобилей, обуви, стали, труб, телевизоров и т. д., главным образом из Японии и стран Юго-Восточной Азии в США и страны ЕС.

Поскольку ДОЭ устанавливает страна-экспортер в *ответ на просьбу* страны-импортера во избежание других торговых санкций, постольку на деле такие ограничения являются не добровольными, а *вынужденными*. Однако тот факт, что их вводит против себя самой страна-экспортер, ДОЭ с политической и правовой точек зрения стали очень удобным, а в ряде случаев наиболее предпочтительным инструментом современной торговой политики.

С экономической точки зрения ДОЭ точно повторяют импортную квоту, которая дорого обходится стране-импортеру, поскольку решения об ограничении торговли принимаются иностранным правительством.

На рис. 11-5 показано, почему ДОЭ обходятся стране-импортеру дороже, чем при использовании импортной пошлины или квоты, ограничивающих торговлю на ту же величину.

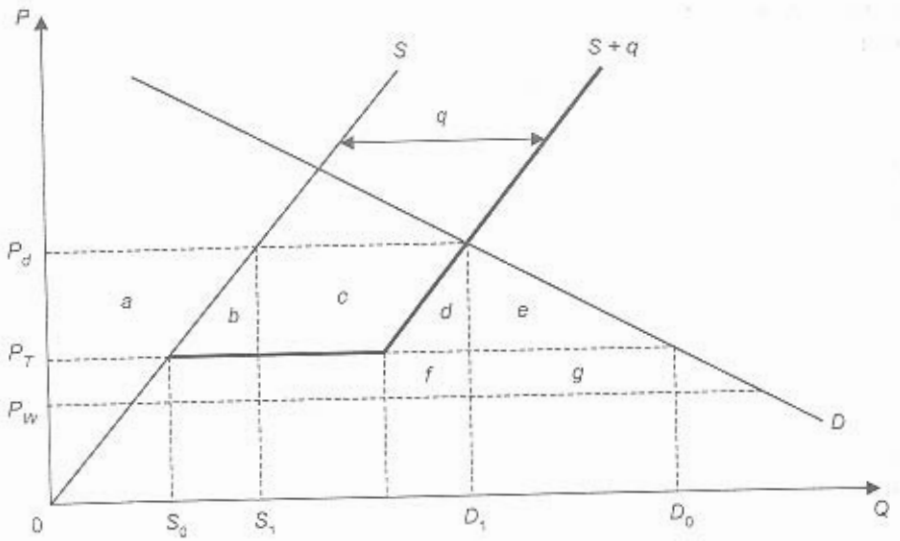


Рис. 11-5. Экономические последствия "добровольных" экспортных ограничений для страны-импортера

В результате соглашения о ДОЭ импорт в такую страну составит величину q, что приведет к повышению внутренней цены на импортируемую продукцию с P_T до P_d, сокращению спроса и увеличению предложения со стороны национальных производителей. Внутренняя цена P_d превышает не только мировую цену P_W, но и внутреннюю цену с учетом тарифа P_T, поскольку введение ДОЭ не отменяет тарифа, которым облагается иностранная продукция. Однако ДОЭ ведут к тому, что государство теряет доход, который при наличии лишь импортной пошлины или при продаже лицензий на импорт доставался бы ему в виде выигрыша от повышения цены. Величину этой потери составляет область $(c + d)$, которую государство "дарит" зарубежным экспортерам. В итоге из-за сокращения импорта *доход государства* от импортного тарифа составит область $(f + g)$. *Потребители* от ведения ДОЭ понесут убытки в размере $(a + b + c + d + e)$, *производители* выигрывают площадь b, а *чистые потери общества* составляет область $(a + c + d + e)$.

Таким образом, с точки зрения национально-государственных интересов ДОЭ означают явные и однозначные потери. Имеющиеся исследования эффекта от ДОЭ в трех секторах американской экономики — в области торговли текстилем, военным снаряжением и автомобилями — показали, что около $^2/_3$ их стоимости для потребителя представляют собой доходы иностранцев. По одним только японским автомобилям, на поставки которых в США американское правительство потребовали ДОЭ со стороны Японии, страна потеряла в 1984 г. 3,2 млрд. долл., причем львиную

долю составила перекачка средств в Японию, а не потери в эффективности экономики США[1].

Почему же тогда страны-импортеры настаивают на введении ДОЭ их торговыми партнерами? Основная причина, очевидно, состоит в том, что ДОЭ дают выгоду национальным производителям страны-импортера, которым неограниченный ввоз того или иного товара из-за границы создает дополнительные трудности в конкурентной борьбе. Кроме того, надо иметь в виду и то, что в настоящее время ДОЭ не запрещается ГАТТ/ВТО, хотя с 2000 г. их предполагается отменить в рамках этой организации.

ДЕМПИНГ. Ограничения в международной торговле могут быть следствием демпинга. *Демпинг* означает такую практику ведения внешней торговли, когда экспортер продает свой товар за границей по цене ниже той, по которой он продает на внутреннем рынке, или ниже себестоимости производства товара. Это значит, что демпинг — одна из форм *международной ценовой дискриминации.*

Обычно к демпингу прибегают в периоды экономических спадов, когда отрасль не хочет сокращать производство, но продать весь товар на внутреннем рынке не имеет возможности. Тогда она обращается к рынкам зарубежных стран, подрывая тем самым их национальное производство, но стабилизирует при этом собственное.

Практика международной торговли знает несколько видов демпинга: постоянный, спорадический, хищнический.

Постоянный демпинг характеризует долговременную тенденцию фирм-монополистов максимизировать прибыль, продавая товары по более высокой цене на внутреннем рынке по сравнению с мировым рынком, где приходится сталкиваться с конкуренцией иностранных компаний.

Спорадический демпинг представляет собой эпизодическую продажу продукции на мировом рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Чаще всего такой демпинг — следствие перепроизводства товаров и стремление не допустить снижения цен на внутреннем рынке.

Хищнический демпинг означает временную продажу товара на зарубежных рынках ниже его себестоимости. Целью такого демпинга является, как правило, устранение конкурентов по бизнесу, после чего отмечается заметный рост цен, что дает фирмам возможность реализовать свою монопольную власть в форме монопольной сверхприбыли.

Экономический анализ демпинга — лишь частный случай применения теории дискриминирующей монополии. Если монопольная фирма не участвует в международной торговле, то в соответствии с правилом максимизации прибыли ($MR = MC$) она будет производить в объеме Q_m и продавать по цене P_m (рис. 11-6).

[1] См.: *Кругман П., Обстфельд М.* Указ. соч. С. 205, 207.

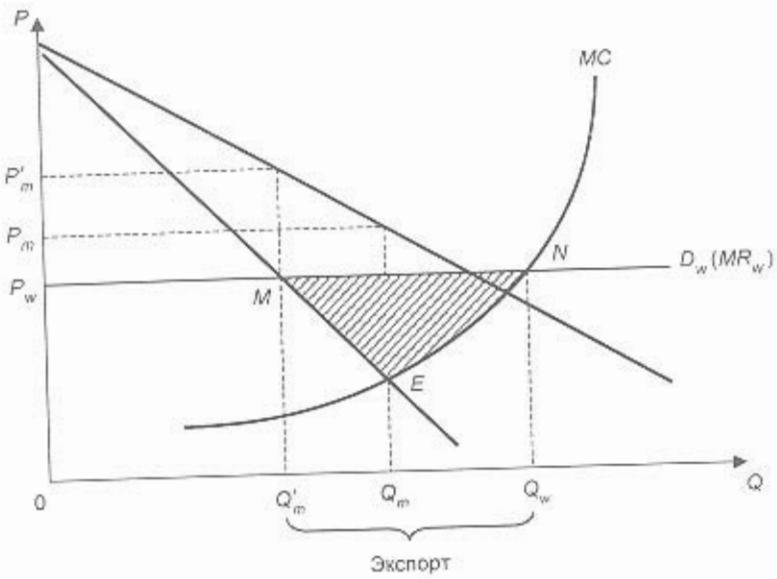


Рис. 11-6. Демпинг как форма международной ценовой дискриминации

Демпинг становится выгодным, если на зарубежном рынке спрос более эластичный, чем на внутреннем (для упрощения предположим, что он характеризуется совершенной эластичностью и, следовательно, кривая спроса и одновременно кривая предельного дохода представляют собой горизонтальную линию на уровне мировой цены P_W). В этом случае фирма будет наращивать выпуск продукции и поставлять ее на мировой рынок до тех пор, пока ее предельные издержки не сравняются с предельным доходом, получаемым от продажи по мировой цене ($MC = MR_W$), т. е. до уровня Q_W. При таком объеме производства фирма, руководствуясь принципом рационального поведения, направит на внутренний рынок такой объем продукции Q'_m, для которого выполняется неравенство $P_w < MC = MR_W$ и который будет продаваться по цене P'_m. Это значит, что объем экспорта составит $(Q_W - Q'_m)$.

Таким образом, на внешнем рынке фирма будет продавать товар по более высокой цене, чем на внутреннем, а это и есть демпинг. В этом случае она увеличит свою прибыль на сумму, соответствующую площади заштрихованной фигуры MNE (разница между MR_W и MC, умноженная на объем экспорта).

Использование демпинга в мировой торговле рассматривается как форма недобросовестной конкуренции вне зависимости от того, в каком виде он выступает. Поэтому он запрещен как правилами ГАТТ/ВТО, так и на-

циональным законодательством ряда стран. В случае демпинга страны вправе применять ответные меры. Они обычно принимают форму введения антидемпинговой пошлины или угрозы ее введения. Антидемпинговая пошлина представляет собой временный сбор, вводимый импортирующей страной для компенсации потерь от демпинга. Как правило, эта пошлина устанавливается в размере разницы между ценой товара на внутреннем и мировом рынках.

Каковы последствия введения антидемпинговых пошлин? На вопрос, кто выигрывает, а кто несет потери в результате антидемпинговых мероприятий, не так легко ответить. Скорее всего, сторонники либеральных взглядов вообще будут выступать против введения такого рода санкций (за исключением, может быть, хищнического демпинга). Действительно, какой смысл противодействовать фирмам, поставляющим свой товар по заниженной цене, почему этим не пользоваться? Не исключено, что выигрыш потребителей окажется выше ущерба, нанесенного демпингом отечественным производителям. Однако конечный эффект введения антидемпинговых пошлин весьма неопределенный. Если, например, страна откажется от демпинга и торговые ограничения в отношении нее будут сняты, то импортирующая страна проиграет, а мировое хозяйство окажется в выигрыше. Однако если страна, уличенная в демпинге, прекратит поставки товаров на рынок, защищенный антидемпинговыми пошлинами, то ущерб понесет как импортирующая страна, так и мировое хозяйство, поскольку это приведет к нерациональному использованию ресурсов.

ПРОЧИЕ ФОРМЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. Кроме рассмотренных выше способов количественного регулирования внешней торговли в мировой практике используется множество других видов нетарифных ограничений, среди которых:

- *национальные стандарты качества* (например, на оборудование, сельскохозяйственную технику и т. д.);
- *экологические требования* (к автомобилям, технологиям и прочему, загрязняющему окружающую среду);
- *санитарные ограничения,* запрещающие торговлю определенными сельскохозяйственными товарами (например, фруктами в Калифорнии) или продовольствием и напитками (например, пивом в Германии);
- *требования к упаковке и маркировке изделий;*
- *внутренние налоги и сборы* (например, в некоторых странах прогрессивные дорожные налоги особенно велики для относительно больших автомобилей, что ограничивает их импорт);
- *требования к содержанию компонентов,* используемых в производстве ряда товаров (например, в России запрещено использовать в производстве продуктов питания некоторые виды пищевых добавок и красителей, которые широко применяются в европейских странах).

Подобного рода ограничения оказывают заметное воздействие на направления и объемы международных потоков товаров и услуг. Большинство из них, безусловно, продиктованы заботой о жизни и здоровье граждан страны, стремлением полнее проинформировать покупателей о возможных последствиях, связанных с приобретением и использованием иностранной продукции. В то же время очевидно, что эти ограничения одновременно действуют как удобные инструменты протекционизма в пользу местных производителей.

Крайней формой нетарифных ограничений во внешней торговле являются экономические санкции, в частности *торговое эмбарго* — запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны определенных видов продукции. В основе такого рода санкций лежат не экономические выгоды, а политические соображения. Они могут носить как индивидуальный (одна страна вводит эмбарго на торговлю с другой), так и коллективный характер (когда эмбарго вводится по решению ООН). Очевидно, что эмбарго наносит экономический ущерб всем участникам этого процесса, поскольку ограничивает вывоз товаров и получение доходов страной-экспортером и лишает возможности потреблять эти товары страной-импортером. Вместе с тем третьи страны, не присоединившиеся к эмбарго, при определенных условиях могут получать дополнительный выигрыш, так как у них появляется возможность увеличить экспорт своей продукции за счет участвующих в санкциях стран.

Основные выводы

1. Теории международной торговли и внешнеторговая политика во все времена были и остаются объектом противоборства двух идеологий — доктрины "свободы торговли" и доктрины "протекционизма".

2. Сторонники **свободы международной торговли** для доказательства ее преимуществ ссылаются на экономический и социальный прогресс тех стран, которые дальше других продвинулись по пути либерализации внешнеэкономических связей. При этом в качестве доводов приводится то, что свободная торговля:

   а) *позволяет улучшить благосостояние торгующих наций, так как открывает возможность использовать международную специализацию производства и обмен на основе принципа сравнительных преимуществ;*
   б) *облегчает развитие конкуренции и поддерживает дух новаторства среди производителей;*
   в) *открывает возможность расширения рынков и, следовательно, международной концентрации производства и массового выпуска товаров;*
   г) *оптимизирует процесс распределения производственных ресурсов.*

Протекционизм, напротив, с точки зрения адептов фритредерства, вреден, так как:

а) *подрывает основы национального производства, поскольку ослабляет давление со стороны мирового рынка;*
б) *снижает благосостояние потребителей, которым приходится покупать товары по более высоким ценам из-за введения протекционистских мер;*
в) *усиливает международное соперничество государств и создает угрозу стабильности мирового хозяйства.*

3. Вместе с тем опыт практически всех стран показывает, что **политика правительственного контроля за внешней торговлей** имеет и свои достоинства. Благодаря протекционизму удается:

а) *поддерживать государственную безопасность страны;*
б) *защитить более высокие уровень жизни и заработную плату в стране;*
в) *сохранить некоторые социальные классы и виды деятельности;*
г) *добиться определенных политических целей в отношениях с другими странами.*

В защиту протекционистских мер приводятся и экономические аргументы:

а) *возможность улучшения условий торговли и увеличения экономического выигрыша;*
б) *поддержка национальной промышленности на этапе ее зарождения и становления;*
в) *повышение уровня занятости национальных ресурсов;*
г) *смягчение кризиса в отраслях, испытывающих экономические трудности;*
д) *преодоление кризиса платежного баланса;*
е) *введение мер в отместку за ограничительные действия другой стороны;*
ж) *ограждение национальной экономики от кризисных явлений в мировом хозяйстве.*

4. **Политика государства в области внешней торговли** осуществляется с помощью как тарифных, так и нетарифных методов. На практике эти методы сводятся к взиманию государством *таможенных пошлин* с экспортно-импортных операций. Совокупность установленных таможенных пошлин составляет *таможенный тариф*.

5. **Импортные таможенные пошлины** делятся на два вида: адвалорные и специфические. *Адвалорные пошлины* представляют собой определенный процент от стоимости импортируемого товара. *Специфические пошлины* взимаются в виде фиксированной суммы с единицы облагаемого товара в соответствии с его измерением (вес, площадь, объем и т. д.). Введение импортных пошлин чаще всего выгодно национальным производителям и государству, получающему дополнительный доход в бюджет от возросших цен. Напротив, потребители несут потери, поскольку вынуждены покупать меньше импортных товаров и по более высоким ценам. Эти потери всегда

оказываются больше выигрыша, получаемого производителями и государством, а это означает, что суммарный *чистый эффект* для благосостояния нации будет отрицательным.

6. **Экспортные таможенные пошлины**, преследующие главным образом фискальные интересы, используются в основном слаборазвитыми странами. В результате их применения внутренние цены понижаются и национальные потребители получают некоторый выигрыш, в то время как производители несут определенные потери. Выигрывает также и государство. Однако суммарный выигрыш общества оказывается меньше потерь производителей, так что *чистые потери* страны в результате экспортных пошлин возрастают.

7. Развитые страны в большинстве случаев прибегают не к экспортным пошлинам, а к **субсидированию экспорта**, осуществляемого в формах:

а) *предоставления низкопроцентных займов фирмам-экспортерам или иностранным клиентам;*
б) *осуществления государственных расходов на стимулирование сбыта экспортной продукции за рубежом;*
в) *предоставления фирмам налоговых льгот.*

8. **Нетарифные методы регулирования внешней торговли** включают импортные и экспортные квоты (контингенты), "добровольные" ограничения экспорта, демпинг, торговое эмбарго и ряд других мер.

9. В результате введения *импортных квот* благосостояние потребителей ухудшается, в то время как производители выигрывают. Однако чистый эффект для благосостояния страны в целом оказывается отрицательным.

10. *"Добровольные" ограничения экспорта* с экономической точки зрения аналогичны импортной квоте, однако обходятся стране-импортеру значительно дороже, поскольку решение об ограничении торговли принимается иностранным правительством. Основная причина их использования — выгода национальных производителей стран-импортеров, которым ограничение ввоза того или иного товара в страну создает дополнительные возможности сбыта своей продукции на национальном рынке.

11. *Демпинг,* используемый в практике международной торговли, означает продажу товара за границей по цене ниже той, по которой он продается на внутреннем рынке страны-экспортера, или ниже себестоимости производства товара. Чаще всего к нему прибегают в периоды экономических спадов, когда отрасль не хочет сокращать производство, но продать свой товар в полном объеме на внутреннем рынке не имеет возможности. Демпинг может быть постоянным, спорадическим и хищническим. Однако вне зависимости от формы демпинга его использование в мировой торговле рассматривается как форма недобросовестной конкуренции и запрещается как правилами ГАТТ/ВТО, так и национальными законодательствами стран. В случае установления факта демпинга страны вправе применить антидемпинговые меры.

12. *Торговое эмбарго* — запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны определенных видов продукции, что является крайней формой нетарифных ограничений во внешней торговле, поскольку означает введение экономической санкции против страны. Эмбарго наносит экономический ущерб всем участникам международной торговли, поскольку ограничивает вывоз товаров и получение доходов страной-экспортером и лишает возможности потреблять эти товары страну-импортера.

Вопросы и задания для повторения

1. Сравните и укажите различия во взглядах на организацию внешней торговли у меркантилистов, физиократов, английских классиков, кейнсианцев и современных монетаристов.
2. Почему, на ваш взгляд, среди экономистов и государственных деятелей нет единства взглядов по вопросам организации внешней торговли?
3. Что лучше: свобода торговли или протекционизм? Обоснуйте свой ответ и покажите, в чем различие между свободой торговли и протекционизмом.
4. В каких странах и почему преобладающей формой организации внешнеэкономических связей является протекционизм?
5. Можно ли считать внешнеторговую политику современной России протекционистской?
6. Какие виды политики может использовать государство в целях регулирования внешнеэкономических связей?
7. Перечислите основные инструменты торговой политики.
8. Что такое таможенный тариф? Какие аргументы вы можете привести в защиту таможенных тарифов на импорт, а какие — против них, доказывая необходимость введения импортных квот.
9. Как классифицируются таможенные пошлины?
10. В чем разница между адвалорными и специфическими пошлинами?
11. Объясните, почему при введении импортного тарифа чистый эффект для благосостояния нации будет отрицательным? Проиллюстрируйте это явление на модели какого-нибудь товара.
12. Если правительство какой-либо страны приняло решение о введении импортного тарифа, то какой информацией оно должно располагать для определения экономических последствий такого решения?
13. С какой целью вводятся экспортные пошлины и каково их влияние на благосостояние потребителей?
14. Объясните последствия от введения экспортной пошлины для благосостояния производителей и страны в целом.
15. Что такое экспортная субсидия и компенсационная пошлина? С какой целью они вводятся?
16. Объясните причины использования государствами нетарифных методов регулирования внешней торговли.
17. В каких случаях страны идут на "добровольное" ограничение экспорта?

18. Какой инструмент торговой политики — тариф на импорт, импортная квота или прямая субсидия отечественным производителям — вы порекомендовали бы использовать правительству России для снижения дефицита государственного бюджета?
19. Какие виды демпинга вам известны? Чем они отличаются друг от друга?
20. Правительство России приняло решение продавать стальной лист в США по демпинговым ценам. Каковы могут быть последствия этого шага?

Тесты и задачи

1. Страна является импортером детских футболок. На мировом рынке их цена составляет 4 ед. Кривая внутреннего предложения футболок в стране определяется уравнением: $S = 20 + 2P$, а уравнение кривой спроса имеет вид: $D = 100 - 6P$. Правительство страны ввело специфический таможенный тариф в размере 2 ед. за каждую единицу товара. Рассчитайте влияние таможенного тарифа на:

   а) благосостояние потребителей;
   б) доходы производителей детских футболок в данной стране;
   в) объем поступлений в государственный бюджет;
   г) благосостояние страны в целом.

2. Россия вводит тариф на экспорт пшеницы в размере 10 долл. за 1 т. Мировая цена пшеницы составляет 100 долл. за 1 т. В результате введения тарифа объем внутреннего потребления пшеницы увеличивается с 60 до 90 млн. т, а объем внутреннего производства сокращается со 140 до 110 млн. т.

   Рассчитайте влияние экспортного тарифа на следующие показатели:

   а) выигрыш российских потребителей от введения экспортного тарифа;
   б) потери российских производителей от введения тарифа;
   в) размер поступлений в государственный бюджет от тарифных сборов;
   г) чистый эффект от введения экспортной пошлины на пшеницу для национального благосостояния России.

3. Депутаты Государственной Думы России обсуждают новый импортный тариф на автомобили. Разные депутатские фракции придерживаются различных взглядов и утверждают, что данный тариф будет равнозначен:

   а) налогу на производство;
   б) налогу на потребление и субсидированию производства российских автомобилей, конкурирующих с иностранными марками;
   в) налогу на потребление и налогу на производство;
   г) тому, что не указано в предыдущих пунктах.

4. Какая из трех фирм (А, Б, В), продающих свою продукцию на внешнем рынке, может быть обвинена в демпинге:

	Себестоимость единицы товара, долл.	Внутренняя цена, долл.	Экспортная цена, долл.
а) Фирма А	100	100	110
б) Фирма Б	100	120	110
в) Фирма В	100	90	105

5. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:

   а) защиты нарождающихся отраслей от иностранной конкуренции;
   б) повышения уровня занятости в стране;
   в) предотвращения демпинга;
   г) обеспечения национальной безопасности страны;
   д) всего, что перечислено выше.

6. Какая из следующих форм государственного регулирования внешнеэкономических связей не является существенным препятствием для свободы торговли:

   а) импортная пошлина;
   б) "добровольное" ограничение экспорта;
   в) импортная квота;
   г) лицензии на экспорт и импорт;
   д) ни одна из вышеперечисленных.

Ответы:

1. а) –140 ед.; б) +60 ед.; в) +64 ед.; г) –16 ед.; **2.** а) +750; б) –1150; в) +200; г) –200; **3.** г); **4.** в); **5.** д); **6.** д).

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 14. М., 1997.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 13-е изд. Гл. 37. М., 1999.

Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика. Гл. 3, 4. М.,1998.

Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. Гл. 29, 30. СПб., 1999.

Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. I. Гл. 6. М., 1997.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Гл. 6–9, 12. 13. М., 1992.

Овчинников Г. П. Международная экономика. Гл. 4. СПб., 1998.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 37. М.,1995.

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд./ Под ред. Ю. А. Огибина. Тема 29. СПб., 1997.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 12

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ И ОБМЕННЫЙ КУРС ВАЛЮТ

12.1. ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА СТРАНЫ
12.2. АНАЛИЗ СТАТЕЙ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА
12.3. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК И МЕТОДЫ КОТИРОВКИ ВАЛЮТ
12.4. СПРОС НА ИНОСТРАННУЮ ВАЛЮТУ И ЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
12.5. СИСТЕМЫ ОБМЕННОГО КУРСА ВАЛЮТ

Ключевые понятия

Актив • баланс по счету капитала • баланс по текущим операциям • валютный рынок • дебет • девальвация • золотой стандарт • конвертируемость валют • котировка валют • кредит • кросс-курс • международная экономическая сделка • обеспечение валюты • отток капитала • плавающий обменный курс • платежный баланс • поток платежей • поток товаров • предложение валюты • приток капитала • резидент • сальдо платежного баланса • спрос на валюту • стерилизация • фиксированный обменный курс

12.1. ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА СТРАНЫ

До сих пор, рассматривая сферу международной экономики, мы говорили о том, почему и как торгуют страны между собой, какую выгоду они получают от международного обмена товарами и услугами, в силу каких причин государство регулирует внешнеторговые отношения, используя

соответствующие инструменты, и к каким последствиям для национальной экономики и мирового хозяйства это приводит. В данном параграфе будет рассмотрен *итог всех международных сделок страны* с окружающим ее миром, который находит отражение в ее платежном балансе.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС представляет собой систематические статистические записи всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром за определенный период (обычно квартал или год). Он дает количественную (денежную) и качественную (структурную) характеристику внешнеэкономической деятельности страны, ее участия в мировом хозяйстве.

Международные экономические сделки предполагают разного рода обмены, осуществляемые в разных формах: торговля товарами и услугами, бартер, обмен одних финансовых активов на другие, международные переводы (например, гуманитарная помощь) и т.п. Субъекты международных сделок — различные организации, фирмы и частные лица, которые могут быть резидентами данной страны либо других стран. Экономический субъект — *резидент* той страны, где находится его основное место жительства (независимо от его гражданства). Если же речь идет о фирме, то ее резидентство определяется местом регистрации и дислокации, а не местом осуществления операций.

В России резидентами считаются:

а) физические лица, постоянно проживающие на ее территории, в том числе временно находящиеся за ее пределами;
б) юридические лица с местонахождением в России;
в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством России и с местонахождением в ней же;
г) дипломатические и иные представительства России, находящиеся за ее пределами;
д) находящиеся за пределами России филиалы и представительства резидентов, указанных в п. б) и в).

Соответственно к числу *нерезидентов* относятся:

а) физические лица, постоянно проживающие за пределами России, в том числе временно находящиеся на ее территории;
б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и с местонахождением за пределами России;
в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и с местонахождением за пределами России;
г) находящиеся в России дипломатические и иные представительства, а также международные организации и филиалы;

д) находящиеся в России филиалы и представительства резидентов, указанных в п. б) и в).

Любая международная экономическая сделка имеет две стороны: кредит и дебет.

Кредит — это *отток ценностей из страны*, за которым должен последовать компенсирующий приток стоимостей, или платежи в данную страну.

Дебет — это *приток ценностей в страну*, за который резиденты этой страны должны платить.

Допустим, российская фирма "Газпром" продает Украине газ на сумму 3 млрд. руб. Покупатель из Украины оплачивает эту покупку с рублевого счета российского банка "Газпромбанк". Такая торговая сделка найдет отражение одновременно на двух счетах:

Операция	*Кредит*	*Дебет*
Экспорт газа	+ 3 млрд. руб.	
Иностранные активы в России: пассив банка "Газпромбанк"		– 3 млрд. руб.

Вместе с тем эта операция изменит ситуацию на валютном рынке: экспорт газа в Украину увеличит спрос на рубли, тогда как оплата его поставки со счета в российском банке приведет к росту предложения рублей. Осуществление оплаты сокращает пассивы банка, которые в то же время являются активами для украинского покупателя. Следовательно, в платежном балансе России будет отражен как *поток товаров*, так и *поток платежей* за них.

Рассмотрим еще один условный пример. Предположим, что российская фирма приобретает по Украине сахар на 1 млрд. руб., а деньги поступили на счет банка "СБС-Агро". Банк должен будет купить на валютном рынке украинские гривны и оплатить ими покупку сахара. Данная сделка также получит двойное отражение:

Операция	*Кредит*	*Дебет*
Импорт сахара		– 1 млрд. руб.
Иностранные активы в России: пассив банка "СБС-Агро"	+ 1 млрд. руб.	

В результате, как видим, российский импорт приведет к оттоку иностранной валюты из страны, что одновременно означает рост иностранных активов в России. Для банка "СБС-Агро" платеж приведет к увеличению его пассивов.

21 Зак. 6661

Таким образом, в платежном балансе страны дважды учитывается каждая международная сделка. Общее правило учета сделок следующее:

Сделка, в результате которой страна получает иностранную валюту, называется *кредит* и заносится со знаком *плюс*, а сделка, по которой страна тратит иностранную валюту, называется *дебет* и заносится со знаком *минус*. Как правило, экспорт — это кредит, а импорт — дебет.

Поскольку за экспорт платят в иностранной валюте, следовательно, это кредит. Импорт требует затрат иностранной валюты, следовательно, это дебет.

Кроме притока и оттока денег, связанных с экспортом и импортом товаров и услуг, страна может делать платежи или принимать деньги в связи с движением инвестиций. Так проценты и дивиденды, которые приходится платить иностранцам за их инвестиции в Россию, будут отражаться в дебете, в то время как доходы от инвестиций, полученные российскими фирмами из-за границы, являются кредитом, потому что они, подобно экспорту, обеспечивают страну иностранной валютой.

12.2. АНАЛИЗ СТАТЕЙ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Баланс текущих операций. Международные сделки, учитываемые в платежном балансе, подразделяются на две группы. Первую группу составляют сделки по экспорту и импорту товаров (*торговый баланс*) и сделки, связанные с движением разнообразных услуг, а также переводов (*баланс услуг и переводов*).

Наряду со сделками по перемещению через национально-государственную границу реальных товаров и услуг существуют сделки, которые отражают движение капиталов. Они формируют вторую группу платежного баланса — *счет движения капитала*.

Баланс по счету капитала охватывает куплю-продажу *активов*. Иначе говоря, в нем отражается соотношение экспорта и импорта государственного и частного капитала: прямых и "портфельных" инвестиций, международных кредитов, официальных резервов ЦБ. После отражения всех статей в платежном балансе необходимо подвести его итог — *определить сальдо платежного баланса*. Это очень важная задача составления платежного баланса. Ее смысл состоит в том, чтобы добиться сбалансированности, равновесия платежного баланса. Что это означает?

Например, если страна имеет дефицит по текущим операциям, т. е. отрицательный торговый баланс на сумму 500 млн. долл. (купила у иностранцев товаров и услуг на 500 млн. долл. больше, чем продала), то возникает вопрос: каким образом она профинансировала этот дефицит? Очевидно, что она должна была бы либо осуществить внешние займы на эту сумму, либо уменьшить свои заграничные активы, так как понятно, что, для того чтобы купить, надо что-то продать или взять в долг. *А это означает, что общий итог (сальдо) платежного баланса по определению должен быть равен нулю.*

Приведенные ниже статьи и общий итог платежного баланса России за несколько лет достаточно полно иллюстрируют данную выше характеристику этого документа (табл. 12-1).

Если обратиться к цифрам платежного баланса России, то они свидетельствуют о наличии излишка по счету текущих операций в указанные годы. Однако этот излишек обеспечивался исключительно за счет активного сальдо товарного торгового баланса. Почти все остальные операции по счету текущих операций были убыточны для национального хозяйства: в дефиците находился баланс услуг, вместо прибыли приносили убытки зарубежные инвестиции и оплата труда. Но все же, даже если текущий баланс сходится с избытком, последнего может не хватать для компенсации чрезмерного оттока капитала из страны.

Если взаимоотношения России с остальным миром ограничивались лишь сделками по текущим операциям, подведение платежного баланса не представляло бы никакого труда. Избыток счета текущих операций в сумме 11 997 млн. руб. в 1996 г., например, позволил бы увеличить резервы страны на эту сумму, или увеличить зарубежные инвестиции, или погасить займы у других стран или МВФ. Однако на способность страны образовывать резервы или расплачиваться с долгами влияют и **потоки капитала.** Любой отток капитала из России повышает спрос на иностранную валюту внутри страны. Приток капитала из-за рубежа приводит к увеличению запасов иностранной валюты.

Таким образом, счета платежного баланса страны высвечивают одно важное обстоятельство — влияние денежных потоков в целом на *обменный курс национальной валюты страны и ее золотовалютные резервы.*

Для выравнивания стоимости сделок, учтенных в платежном балансе, и остатков резервов на счетах ЦБ вводится поправка — "чистые ошибки и пропуски". Дело в том, что когда к текущему счету добавляется сальдо счета движения капитала, то суммы на обоих счетах не сходятся точно на величину приростов или оттоков иностранной валюты на резервных счетах ЦБ. Если статья *"чистые ошибки и пропуски"* включена в платежный баланс со знаком "плюс", то реальные золотовалютные запасы страны оказываются больше, чем должно было быть по данным учтенных сделок. Знак "минус" в этой строке свидетельствует о том, что остатки на счетах ЦБ меньше расчетного сальдо по счетам платежного баланса. В платежном балансе России мы наблюдаем именно эту ситуацию, а это значит, что

Таблица 12-1

Платежный баланс России*, млн. долл.

Статья баланса	1994	1995	1996	1997	Январь — сентябрь 1998
Счет текущих операций	8 880	7 916	11 997	3 555	– 5 626
Товары и услуги	10 969	11 211	17 198	12 552	3 319
Товары	17 837	20 807	23 069	17 517	6 645
Экспорт	67 826	82 663	90 563	88 927	54 529
Импорт	– 49 989	– 61 856	– 67 494	– 71 410	– 47 884
Услуги	– 6 869	– 9 596	– 5 871	– 4 965	– 3 326
Экспорт	8 392	10 526	12 957	14 133	9 859
Импорт	– 15 526	– 20 122	– 18 828	– 19 098	– 13 185
Доходы от инвестиций и оплаты труда	– 1 782	– 3 368	– 5 339	– 8 411	– 8 391
Текущие трансферты	– 307	72	138	– 587	– 554
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	– 8 538	1	– 3 380	4 047	10 950
Счет операций с капиталом	2 410	– 347	– 463	– 797	– 386
Финансовый счет	– 10 948	348	2 917	4 844	11 336
Прямые инвестиции	538	1 658	1 708	3 640	665
"Портфельные" инвестиции	36	– 2 408	8 757	45 433	6 997
Прочие инвестиции	– 11 574	10 408	– 14 739	– 42 276	– 606
Резервные активы	1 896	– 10 386	2 841	– 1 934	4 256
Поправки к резервным активам	– 1 844	1 076	– 1 484	– 19	24
Чистые ошибки и пропуски	– 342	– 7 917	– 8 617	– 7 602	– 5 325
ОБЩЕЕ САЛЬДО	0	0	0	0	0

* Коммерсант. 1999. № 18. С. 9.

в течение рассматриваемого года ЦБ вынужден был продать из своих резервов иностранную валюту на указанную сумму. В целом дефицит общего платежного баланса страны в последние годы являлся одной из причин обесценения российского рубля и последовавшей за ним его девальвации 17 августа 1998 г.

12.3. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК И МЕТОДЫ КОТИРОВКИ ВАЛЮТ

Все торговые операции внутри страны обслуживаются национальной валютой, но для осуществления международных обменов необходима иностранная валюта. Например, российский импортер, который покупает французское вино или парфюмерию, должен платить во франках, а для того чтобы купить российский газ или лес, фирмы Австрии нуждаются в рублях. Для этих целей существуют специальные рынки, на которых может быть куплена или продана иностранная валюта. Такие рынки называются **валютными.** Если на национальные деньги можно приобрести иностранную валюту, говорят, что национальная валюта *конвертируема*. Конвертируемость национальных валют может быть ограничена. В 1960-е гг. большинство западных стран разрешило покупать иностранную валюту только импортерам по предъявлении специального сертификата на импорт. Это называлось "конвертируемость текущего счета" и предполагало свободный рынок иностранной валюты только для импортеров. При этом многие западные страны продолжали ограничивать отток капитала (т. е. покупку иностранных активов). Англия отменила эти ограничения в 1979 г., Франция и Италия только в 1991 г. В 90-е гг. полностью конвертируемой валютой стал и российский рубль — для операций как по текущему счету, так и по счету движения капитала.

Таким образом, специфика валютного рынка состоит в том, что он представляет собой обмен (сделку) разных валют. При осуществлении валютной сделки происходит обмен денег одной страны на деньги другой.

Каждая национальная валюта имеет цену в денежных единицах другой страны, которая называется **валютным (обменным) курсом.** Обменный курс (цену) одной денежной единицы относительно другой можно выразить двояким методом: прямым и косвенным. В большинстве стран применяется *прямая котировка* иностранной валюты, при которой за единицу (или 100, 1000 и т. д. единиц) принимается иностранная валюта, а к ней приравнивается то или иное количество национальных денежных единиц (или долей денежной единицы):

Примеры прямой котировки иностранных валют:

1 долл. США	28,66 рос. руб.
1 ф. ст.	46,29 рос. руб.
1 фр. фр.	4,32 рос. руб.

Косвенный метод котировки иностранной валюты принят в Англии, в большинстве ее колоний, в небольшом числе других государств, а с 1978 г. начал применяться в США в отношении большинства валют (кроме анг-

лийского фунта). При этом способе за единицу (или 100, 1000 и т.д. единиц) принимают национальную валюту, а к ней приравнивают какое-то количество единиц (или долей единиц) иностранной валюты.

Примеры косвенной котировки иностранных валют

1 ф. ст.	1,9601 долл. США
1 ф. ст.	247,25 яп. иены
1 долл. США	4,9905 фр. фр.
1 долл. США	1,3352 шв. фр.

Разницу в методах котировки всегда следует учитывать при оценке движения валютных курсов, их повышения или понижения.

В повседневной деловой практике во избежание затруднений обменный курс рассматривается как цена иностранной валюты. Так, в России под обменным курсом принято понимать количество рублей, необходимых для покупки одной единицы иностранной валюты. На 1.01.2000 г. за 1 долл. США необходимо было отдать 28 рос. руб.

В валютных сделках большое значение имеют кроссированные курсы, которые позволяют значительно снизить издержки по осуществлению котировки и купли-продажи иностранных валют. *Кросс-курс* — это курс между парой валют, рассчитанный на базе курса каждой из них к какой-то третьей валюте. Например, если курс между фунтом стерлингов и российским рублем равен 1:46,29, а курс фунта стерлингов и французского франка равен 1:10,69, то кросс-курс между российским рублем и французским франком составит 46,29:10,69, или 1 французский франк стоит 4,30 российских рубля.

Обменный курс — одна из самых важных цен в экономике любой страны. Он определяет, какое количество товаров страна может приобрести за границей, продав там свои товары. Тем самым от него зависит *предложение импортных товаров*, а следовательно, и благосостояние потребителей внутри страны. Обменный курс влияет и на цену экспортируемых товаров и таким образом определяет *общий объем экспорта*, а значит, и занятость в экспортирующих отраслях. От него зависит конкурентоспособность внутренней продукции по отношению к импортной на национальном рынке, а следовательно, занятость и деловая активность во всех других отраслях отечественной экономики. Так как импортные товары являются составной частью потребительской корзины, по которой определяется уровень цен в стране, изменения обменного курса непосредственно отражаются на инфляции. В частности, это стало особенно очевидно после официальной *девальвации рубля* (понижение его стоимости ниже фиксированного курса) в августе 1998 г., вслед за которой произошел резкий рост цен практически на все товары, в первую очередь импортные.

12.4. СПРОС НА ИНОСТРАННУЮ ВАЛЮТУ И ЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Спрос на иностранную валюту. Цена иностранной валюты, как и любого другого товара, определяется спросом и предложением. Российские фирмы, желающие импортировать товары, должны продать рубли, с тем чтобы приобрести иностранную валюту, которой они будут расплачиваться с поставщиками этих товаров. Аналогичным образом будут поступать российские граждане, намеренные совершить заграничное путешествие или осуществить там какой-либо инвестиционный проект. В свою очередь, иностранные туристы, приезжающие в Россию, вынуждены покупать рубли для оплаты товаров и услуг внутри страны. Наконец, население России, живущее в условиях инфляции и обесценения национальной валюты, стремится сохранить свои сбережения в иностранной валюте, главным образом в американских долларах.

Таким образом, **спрос на иностранную валюту** формируется под воздействием трех основных факторов:

а) *потребности в импорте товаров, услуг и факторов производства;*
б) *привлекательности инвестиций за границей;*
в) *надежности иностранной валюты как средства сохранения богатства.*

Предложение иностранной валюты. Оно формируется под воздействием экспорта товаров национального производства. Чем больше иностранцы будут закупать продукцию национального производства, тем больше экспортеры продукции будут продавать ее на валютном рынке.

Формирующийся под воздействием спроса и предложения иностранной валюты *обменный курс e* оказывает существенное влияние на чистый экспорт X_n. Если обменный курс низкий (например, нужно отдать небольшое количество рублей за 1 долл. США), то население России будет приобретать больше импортных товаров. Обратная картина будет наблюдаться при высоком обменном курсе: импорт уменьшится, а экспорт возрастет, так как экспортерам будет выгодно обменивать иностранную валюту на большее количество рублей. Следовательно, чистый экспорт есть функция обменного курса:

$$X_n = X_n(e).$$

12.5. СИСТЕМЫ ОБМЕННОГО КУРСА ВАЛЮТ

На общее макроэкономическое равновесие в стране, чья экономика является частью мирового хозяйства, существенное влияние оказывают *системы обменного курса и механизм определения курса*, по которому происходит покупка и продажа иностранной валюты. Эти аспекты политики обменного курса влияют на общий уровень цен в стране, сбережения и инвестиции, а также на относительный уровень цен товаров и услуг, продаваемых за рубежом и на внутреннем рынке.

Возможны *три типа* обменных курсов, и они в разное время существовали или существуют в различных странах.

1. **Абсолютно жесткий обменный курс, или унифицированная валюта.** Наиболее яркими примерами такой валюты являются американский доллар и евро, который с 1 января 1999 г. введен в ЕС (пока в безналичной форме). Близкими к ним являются панамский бальбоа, который можно обменять на доллар по курсу 1:1, и системы валютного регулирования в Аргентине и Гонконге, которые могут выпускать деньги только в обмен на определенное количество американских долларов и обязаны иметь долларовые резервы в объеме, равном количеству валюты в обращении. (Например, резервы Аргентинского центрального банка по закону 1991 г. равны количеству находящихся в обращении песо и составляли на начало 1999 г. 33,7 млрд. долл.) Золотой стандарт в чистом виде — разновидность этого типа режима обменного курса.

Наиболее характерные черты, или правила, золотого стандарта:

1) Государство *фиксирует цену золота*, а следовательно, стоимость своей денежной единицы в золотом выражении. Например, с 1933 г. вплоть до 60-х гг. долларовая цена золота в США была установлена на уровне 35 долл. за унцию.
2) Государство *поддерживает конвертируемость отечественной валюты в золото*. Это означает, что государство обязано покупать и продавать отечественную валюту за золото по первому требованию и по установленной цене. Заплатив небольшие комиссионные, любой человек, пришедший в ЦБ, может обменять бумажные деньги на золото и унести его с собой.
3) Государство *придерживается политики золотого обеспечения*, или *стопроцентного покрытия*. Это означает, что у него есть запасы золота, по меньшей мере равные по стоимости выпущенному в обращение количеству денег. Государство только тогда создает деньги, когда покупает золото у населения, и уничтожает их только тогда, когда продает золото населению.

В современных условиях золотой стандарт не используется в практике международных валютных отношений. Вступив в 1981 г. в должность, президент США Р. Рейган создал специальную комиссию, чтобы выяснить, должны ли США вернуться к золотому стандарту. Комиссия высказалась против возврата к золоту. Хотя центральные банки многих стран продолжают держать золото в составе своих международных резервов, цена золота в настоящее время не играет особой роли в воздействии на проводимую денежно-кредитную политику.

2. **Фиксированный обменный курс.** Этот тип обменного курса характерен для развивающихся рынков — он преобладал в странах Юго-Восточной Азии, использовался в России до августа 1998 г., в ряде других стран с переходной экономикой. Во всех этих странах ЦБ уполномочен выпускать деньги с взятым на себя обязательством поддерживать стоимость национальной валюты, выраженную в американских долларах, либо фиксированной, либо колеблющейся в узких рамках "валютного коридора".

Механизм фиксации в этом случае выглядит следующим образом: фактический обменный курс определяется на валютном рынке, а роль ЦБ состоит в *регулировании спроса и предложения* на этом рынке, гарантирующем неизменность (или небольшую наклонность) курса. Регулирование рынка может осуществляться либо прямыми валютными интервенциями, либо косвенным стимулированием других участников рынка. Например, если из-за высокого уровня инфляции или низких процентных ставок спрос на валюту превышает предложение, то обменный курс может вырасти. Для сохранения его стабильности ЦБ обязан либо увеличить предложение иностранной валюты, либо уменьшить спрос на нее. Он может начать продавать свои валютные резервы, скупая национальную валюту. В этом случае резервы ЦБ и обмен национальной денежной массы в обращении сократятся, что приведет к снижению инфляции, а в дальнейшем и спроса на иностранную валюту.

Другой возможный вариант — увеличение реальной процентной ставки, которая поможет привлечь больше средств на депозиты, номинированные в национальной валюте. Спрос на иностранную валюту сократится, а предложение по ее продаже увеличится.

Если ЦБ, проводя политику фиксированного курса и сокращая свои валютные резервы или, напротив, увеличивая их, что соответственно сокращает или увеличивает объем денежной массы в стране, хотел бы компенсировать такого рода изменения на денежном рынке, он может осуществить операции на открытом рынке. В случае сокращения резервов и денежной массы ЦБ может компенсировать уменьшение денежной массы покупкой государственных облигаций на открытом рынке. Обратный процесс будет наблюдаться при продаже государственных облига-

ций на открытом рынке. Такого рода операции ЦБ получили название **стерилизации** влияния прироста или сокращения резервов на предложение денег. Стерилизация полностью компенсирует изменение резервов и оставляет количество денег в обращении неизменным.

Для того чтобы проводить политику фиксированного обменного курса, ЦБ необходимо иметь достаточное количество валютных резервов. Но он не может бесконечно продавать доллары. Следовательно, обменный курс не может быть навечно зафиксирован на уровне, не соответствующем фундаментальным макроэкономическим пропорциям. Стремление сохранить его как можно дольше в таких условиях неизбежно должно закончиться **девальвацией** национальной валюты, о чем свидетельствует опыт России, которая вынуждена была понизить курс рубля в августе 1998 г. после длительного периода искусственного поддержания его завышенного курса. Аналогичная ситуация была в Таиланде и Индонезии, а еще раньше — в Великобритании (1967 г.), когда фунт был привязан к американскому доллару, а также во Франции и Италии (1992 — 1993 гг.), когда привязка была не к доллару, а к курсу, утвержденному европейской денежной системой.

Эти примеры говорят о том, что *при фиксированном обменном курсе спрос и предложение уравновешиваются в долгосрочном периоде*.

В результате девальвации цена иностранной валюты повышается, что делает относительно более дорогими импортные товары по сравнению с отечественными. Это, в свою очередь, сокращает расходы на импорт и приводит к росту доходов от экспорта. Именно поэтому девальвация может использоваться как инструмент улучшения торгового баланса страны. Однако проблема состоит в том, чтобы установить такой обменный курс, который был бы достаточным для положительного воздействия на внешнюю торговлю и позволил сохранить партнеров, расположенных к дальнейшему развитию внешнеторговых связей.

Кроме того, торговый баланс зависит не только от валютного курса, но и от состояния государственного бюджета (соотношение его доходов и расходов). Подтверждением этого может служить опыт девальвации фунта стерлингов в 1967 г. на 15%. Возросшая в результате девальвации конкурентоспособность английских товаров не только не привела к улучшению торгового баланса, но даже ухудшила его. Причиной этого был дефицит государственного бюджета Великобритании.

Этот пример показывает, что положительный эффект девальвации будет наблюдаться лишь в том случае, если удешевление национальной валюты не приведет к росту цен в стране, проводящей девальвацию. Чтобы предотвратить скачок отечественных цен, девальвация должна сопровождаться ужесточением фискально-денежной политики. Именно эти соображения лежали в основе требований МВФ к России по увеличению профицита государственного бюджета на 1999 г.

Следовательно, девальвация, если она призвана быть эффективной, требует, чтобы импорт стал дороже, а экспорт — дешевле. Одновременно это означает снижение уровня жизни в стране. Но это снижение есть плата за прошлые ошибки в макроэкономической политике.

Однако фиксированный обменный курс может тем не менее играть важную макроэкономическую роль. Он по существу вынуждает ЦБ проводить такую денежную политику, которая не увеличивала бы инфляцию. В самом деле, если бы ЦБ осуществил эмиссию национальной валюты, это привело бы к росту спроса на доллары, который пришлось бы покрывать дополнительной долларовой интервенцией. Поэтому в странах с высоким уровнем инфляции привязка национальной валюты к какой-либо стабильной иностранной валюте служит условием финансовой стабилизации и вполне оправданна.

3. **Плавающий обменный курс.** Этот тип обменного курса имеет место, если ЦБ не производит интервенций на валютном рынке. В этом случае курс определяется на основе свободной игры рыночных сил спроса и предложения. Если стоимость национальной валюты падает, говорят, что валюта обесценивается *(depreciates)*, когда ее стоимость повышается — валюта "растет в цене" *(appreciates)*. Однако на практике "чистый" плавающий курс почти не встречается. Более распространен вариант, при котором ЦБ время от времени вмешивается в рыночные операции с целью повлиять на обменный курс, но не объявляет заранее, какой именно обменный курс он хотел бы поддерживать. Такой режим сейчас имеют США, Великобритания, Япония, многие другие страны, включая Россию.

При плавающем обменном курсе ЦБ не нужно тратить золотовалютные резервы, как это происходит при фиксированном курсе. Кроме того, плавающий режим, по существу, исключает возможность кризиса обменного курса. Такой кризис, разразившийся в 1997—1998 гг. в Южной Корее, Таиланде, Малайзии, Индонезии, России, не наблюдался в Новой Зеландии или Австралии, потому что эти страны имели режим плавающего обменного курса. Таким образом, плавающий обменный курс обеспечивает сбалансированность валютного рынка и защищает национальную денежную систему от внешнего воздействия.

Однако плавающий режим имеет и определенные недостатки. Главный из них — непредсказуемость колебаний обменного курса. Большой диапазон колебаний негативно сказывается на притоке иностранного капитала в страну, так как иностранные инвесторы в дополнение к нормальному инвестиционному риску вынуждены закладывать в расчеты дополнительный риск, связанный с колебаниями обменного курса. По этой причине плавающий обменный курс может отрицательно влиять на внешнюю торговлю, поскольку усиливает неопределенность в международных экономических отношениях.

Основные выводы

1. *Платежный баланс* — это учет торговых и финансовых операций страны с другими странами мира за определенный период. Он состоит из двух основных частей: торгового баланса (баланса текущих операций) и баланса по счету капитала.

2. *Торговый баланс* дает представление о поступлениях и расходах средств по текущим внешнеторговым операциям страны. Когда экспорт страны превышает ее импорт, говорят, что страна имеет положительное сальдо по счету текущих операций. Напротив, в случае превышения импорта над экспортом наблюдается отрицательное сальдо по счету текущих операций. Таким образом, изменения в балансе текущих операций связаны с изменениями в объеме внутреннего производства и, следовательно, с занятостью.

3. *Баланс по счету капитала* подразумевает покупку или продажу активов. Актив — это форма, в которой можно держать богатство (деньги, акции, фабрики, государственные ценные бумаги, земля, редкие почтовые марки и т.п.). Счет движения капитала платежного баланса учитывает все международные сделки по покупке или продаже активов. В нем отражается соотношение экспорта и импорта государственного и частного капитала. Если гражданин России покупает дом в Испании, эта сделка вносится в платежный баланс России как дебет на счете движения капитала и записывается со знаком "минус". Покупка активов (приток стоимостей) требует затрат иностранной валюты (подобно обычному импорту товаров), поэтому в счете движения капитала она принимает отрицательный знак. Продажа активов (отток стоимостей) аналогична экспорту в торговом балансе и поэтому проводится по счету движения капитала со знаком "плюс".

4. Каждая международная сделка автоматически указывается в платежном балансе дважды: один раз как *кредит*, а второй — как *дебет*. Необходимость такого принципа ведения счетов платежного баланса объясняется тем, что у каждой сделки есть две стороны: если мы что-либо покупаем у иностранцев, мы должны тем или иным способом заплатить им, а иностранцы в дальнейшем должны каким-либо способом истратить или сберечь уплаченную им нами сумму.

5. Поскольку любая международная сделка порождает в платежном балансе две взаимно уравновешивающиеся записи, *сальдо счета текущих операций* и *сальдо счета движения капиталов* автоматически дают в сумме ноль:

   Сальдо счета текущих операций + Сальдо счета движения капитала = 0.

   Это тождество можно записать иначе:

   Сальдо счета текущих операций = – Сальдо счета движения капитала.

   Из данного тождества следует, что если сальдо счета текущих операций имеет положительный знак (экспорт страны превышает его импорт), то это

значит, что иностранцы должны либо взять займы в данной стране на эту сумму, либо уменьшить свои активы в этой стране. Таким образом, положительному счету текущих операций соответствует знак "минус" по счету движения капитала, и наоборот.

6. Для проведения международных экономических сделок их участники нуждаются *в иностранной валюте*. Ее можно получить, если страна продаст на мировом рынке товары или услуги. Другой способ получения иностранной валюты — это ее покупка на валютном рынке. Однако это возможно, если национальная валюта конвертируема. В этом случае нет необходимости экспортировать товары, их можно продать на внутреннем рынке, на вырученные деньги, например рубли, купить иностранную валюту, а на нее — импортные товары.

7. *Обменный (валютный) курс* — это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны. Обменные курсы играют важную роль в принятии экономических решений, поскольку дают возможность делать цены разных стран сопоставимыми. Обесценение национальной валюты по отношению к иностранной удешевляет экспорт, а значит, делает более конкурентоспособными поставляемые на мировой ранок отечественные товары, способствует расширению экспортных производств, росту там занятости и доходов. Однако при обесценении национальной валюты более дорогим становится импорт, что в конечном счете отрицательно сказывается на благосостоянии граждан страны. Удорожание национальной валюты, напротив, сдерживает экспорт, но делает выгодным импорт.

8. Обменные курсы устанавливаются на международном валютном рынке в зависимости от соотношения спроса и предложения валют.

   Спрос на иностранную валюту создают граждане, фирмы (включая КБ) и государство (в лице ЦБ). Им необходима валюта для импорта товаров, услуг и факторов производства, для сохранения богатства, для формирования резервов.

   Предложение иностранной валюты формируется под воздействием экспорта товаров и услуг национального производства. Экспортеры продают часть валютной выручки (в России она составляет 75%), поскольку нуждаются в национальной валюте для уплаты налогов, выплаты заработной платы, расчетов по другим операциям.

9. Мировая практика знает три основных типа обменных курсов:

   а) *абсолютно жесткий* (унифицированная валюта);
   б) *фиксированный;*
   в) *плавающий*.

   Ни один из них не обладает абсолютными преимуществами с точки зрения достижения основных макроэкономических целей. Выбор типа обменного курса зависит от ряда объективных условий той или иной страны: уровня экономического развития, степени открытости экономики, состояния платежного баланса, степени зависимости национальной экономики от внешней торговли, состояния денежной системы страны, величины резервов иностранной валюты, состояния финансовых рынков и т. д.

10. *Абсолютно жесткий обменный курс (унифицированная валюта)* характерен для американского доллара (как международной резервной валюты), евро (как единой валюты стран Европейского валютного союза), а также для валют Панамы, Аргентины и Гонконга, которые можно обменять на доллар 1:1. В контексте этого типа обменного курса ведутся дискуссии в ряде стран Латинской Америки о замене национальных валют на доллар США. Есть вероятность того, что и страны Восточной Европы постараются жестко привязать свои национальные деньги к евро, сделав их также унифицированными валютами.

    Переход на единую, унифицированную валюту — неизбежный процесс, ибо в современных условиях национальная валюта является слишком дорогим удовольствием. Общая валюта сулит странам немалые выгоды, она делает их безопасными для инвесторов: финансовая стабилизация, более низкие процентные ставки, ускорение темпов экономического роста, снижение премий за риск (ввиду отсутствия обменных курсов национальных валют для спекулятивных операций). Национальная валюта ставит много ограничений, и поэтому во всех странах, кроме самых крупных, национальная денежная политика — дело прошлого. "Денежный суверенитет в наши дни означает только одно — право иметь плохие деньги", — заметил Р. Дорнбуш.

11. *Фиксированный обменный курс* означает поддержание национальной денежной валюты по отношению к американскому доллару в пределах взятых на себя обязательств со стороны ЦБ страны. В этом случае курс национальной валюты определяется на валютном рынке, а роль ЦБ состоит в поддержании равновесия на этом рынке посредством валютных интервенций. Фактически ЦБ корректирует величину своих официальных резервов, а значит, внутреннего предложения денег.

12. Основное преимущество системы фиксированного обменного курса — его предсказуемость и определенность, что положительно оценивается инвесторами и участниками внешней торговли. Кроме того, он один из действенных инструментов в борьбе с инфляцией и поэтому выступает ориентиром при разработке ряда важных макроэкономических показателей и программ стабилизации.

13. Недостатки системы фиксированного курса связаны, во-первых, с невозможностью прямого контроля ЦБ за денежной массой в экономике, объем которой может регулироваться лишь балансом спроса и предложения на валютном рынке, и, во-вторых, с вероятностью потери ЦБ ориентиров при фиксации курса, что может привести к значительному уменьшению его официальных валютных резервов.

14. Вытекающие из политики фиксированного курса обязательства ЦБ покупать и продавать любое количество иностранной валюты по установленному курсу ведут к автоматическому изменению денежной массы в экономике. Покупка валюты увеличивает количество денег в экономике, а продажа — уменьшает его. Для устранения влияния прироста или сокращения официальных валютных резервов на предложение денег ЦБ может проводить

стерилизацию — компенсацию нехватки или излишка денег в обращении. Стерилизация проводится посредством операций на открытом рынке: стремясь компенсировать нехватку денег в обращении, ЦБ будет покупать государственные облигации; в обратном случае (при избытке денежной массы, образовавшемся в результате увеличения официальных резервов) ЦБ может увеличить предложение государственных облигаций на рынке ценных бумаг. Стерилизация, таким образом, позволяет поддерживать количество денег в обращении на заданном уровне, устраняя влияние, оказываемое на денежную массу валютными интервенциями.

15. При системе фиксированного курса рано или поздно неизбежной становится *девальвация* национальной валюты, т. е. официальное снижение ее курса относительно иностранных валют. Посредством девальвации устраняется дисбаланс между спросом на иностранную валюту и ее предложением и достигается долгосрочное равновесие на валютном рынке.

16. Девальвация используется также для уменьшения дефицитного платежного баланса страны, но только как крайняя мера, поскольку она очень серьезно отражается на национальной экономике. Девальвация улучшает благосостояние страны, если в результате ее проведения не ухудшаются условия торговли, а значит, торговый баланс страны.

17. Девальвация оказывает заметное влияние на *распределение доходов*: она выгодна тем группам населения, которые получают доход от производства и продажи товаров и услуг на мировом рынке, и, напротив, оказывает негативное влияние на благосостояние тех работников, которые непосредственно не связаны с экспортным производством. Государственные служащие, учителя, врачи, все те, кто работает на внутренний рынок, не получают никакого приращения в доходах вследствие девальвации, однако им придется платить больше за импортные товары, что означает повышение стоимости их жизни.

18. *Плавающий обменный курс* — это такая политика, при которой ЦБ не вмешивается в деятельность валютного рынка и обменный курс определяется свободным взаимодействием спроса и предложения валют.

19. Преимущества плавающего обменного курса заключаются в том, что ЦБ может проводить независимую денежную политику, так как его официальные валютные резервы остаются неизменными. При этой системе независимое предложение денег будет оказывать влияние на цены, которые, в свою очередь, будут определять обменный курс. В то же время свободное плавание обменного курса может отрицательно сказаться на внешней торговле страны и инвестициях, так как порождает риск и неопределенность в экономике. Именно поэтому на практике страны чаще всего прибегают к *управляемому плаванию*, при котором предусматривается возможность влияния ЦБ на валютный рынок с целью "сгладить" нежелательные колебания валютного курса.

Вопросы и задания для повторения

1. В чем смысл составления платежного баланса по принципу двойной записи всех экономических сделок страны с зарубежным миром?
2. Можно ли утверждать, что превышение экспорта над импортом характеризует рост мирового спроса на товары данной страны, а значит, улучшение экономической ситуации в стране?
3. В чем назначение баланса текущих операций?
4. Что такое счет движения капитала и что он показывает?
5. Верны ли следующие утверждения:
   а) счет текущих операций отражает все сделки, которые имели место в течение года между резидентами данной страны и других стран;
   б) в счете движения капитала фиксируются платежи, обслуживающие экспортно-импортные операции товаров и услуг;
   в) счет текущих операций включает торговый баланс;
   г) счет движения капитала фиксирует приток и отток капитала, чистый доход от инвестиций и чистый объем трансфертных платежей;
   д) сальдо платежного баланса страны по определению должно быть равно нулю;
   е) дефицит счета текущих операций финансируется в основном чистым притоком капитала;
   ж) любой отток капитала из страны повышает спрос на иностранную валюту внутри страны.
6. Ведет ли бюджетный дефицит к ухудшению баланса текущих операций?
7. Что лучше для страны: когда экспорт товаров и услуг больше импорта или наоборот?
8. Может ли страна иметь дефицит баланса текущих операций и одновременно положительное сальдо платежного баланса?
9. Верны ли следующие утверждения:
   а) страна, экономический рост которой обгоняет рост ее ведущих торговых партнеров, может ожидать, что международная стоимость ее валюты возрастет;
   б) валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в остальном мире;
   в) когда страна придерживается политики фиксированного обменного курса, то официальные валютные резервы ее ЦБ остаются неизменными;
   г) в условиях плавающего валютного курса ЦБ лишен возможности проводить независимую денежно-кредитную политику;
   д) поскольку девальвация способствует увеличению экспорта и сокращению импорта, то она при прочих равных условиях повышает благосостояние страны.
10. К каким макроэкономическим последствиям ведет снижение курса национальной валюты?

Тесты и задачи

1. Если импорт превышает экспорт, счет движения капитала данной страны будет положительным, поскольку:
   а) положительное сальдо счета движения капитала означает, что сбережения превышают инвестиции;
   б) страна берет займы за рубежом, что позволяет ей импортировать больше, чем экспортировать, а также инвестировать больше, чем сберегать;
   в) иностранные экспортеры увеличивают сбережения за счет средств, получаемых от экспорта своей продукции в данную страну;
   г) инвестиции должны быть всегда равны сбережениям, а значит, и счет движения капитала должен всегда иметь положительное сальдо.

2. Какая из перечисленных сделок увеличит положительное сальдо баланса текущих операций России:
   а) компания "Газпром" заключила бартерную сделку с Украиной на поставку газа на сумму 1 млн. долл. Она получит трубы на ту же сумму;
   б) Россия получает заем у Германии на покупку оборудования для реконструкции автомобильного завода в Нижнем Новгороде на сумму 500 млн. долл.;
   в) Россия продает военный самолет Индии стоимостью 1 млн. долл. за банковский депозит на ту же сумму.

3. Экономика описывается следующими данными:
   $C = 40 + 0{,}7\,(Y - T)$;
   $I = 150 - 100\,i$;
   потребительские расходы составляют 530;
   банковская процентная ставка $i = 8$;
   государственные сбережения равны 10.
   Рассчитайте сальдо счета текущих операций.

4. Экономика страны имеет следующие данные (млрд. долл.):

экспорт товаров	80
импорт товаров	75
граждане страны получают доход от иностранных инвестиций в виде процентных выплат из-за рубежа в размере	10
страна выплачивает зарубежным инвесторам доход в виде процентов в размере	1
расходы граждан данной страны на туризм	3
доходы данной страны от туризма	2,5
односторонние трансферты страны	2,5
отток капитала из страны	4,7
приток капитала в страну	3,2

   Каково сальдо
   а) текущего счета;
   б) счета движения капитала;
   в) платежного баланса.

5. Если ЦБ России принимает меры по защите национальной валюты от обесценивания, то при прочих равных условиях:
   а) уровень процентных ставок и уровень безработицы относительно снижаются;
   б) уровень процентных ставок относительно повышается, а уровень безработицы относительно снижается;
   в) уровень процентных ставок относительно повышается, а уровень занятости относительно снижается;
   г) уровень процентных ставок относительно повышается при неизменном уровне совокупного спроса.

Ответы:

1. б); **2.** в); **3.** 50; **4.** а) 1,5; б) –1,5; в) 0; **5.** в).

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 15, 16. М., 1997.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Гл. 6. М., 1997.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Гл. 14–19. М., 1992.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 7. М., 1994.

Сакс Д., Ларен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 6. М., 1996.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 36, 38. М., 1995.

Этот изменчивый обменный курс: Сборник статей / Сост. А. Семенова. М., 2001.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 13

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

13.1. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

13.2. МУЛЬТИПЛИКАТОР РАСХОДОВ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

13.3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОТОКИ КАПИТАЛОВ И ТОВАРОВ

13.4. МОДЕЛЬ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ МАНДЕЛЛА — ФЛЕМИНГА

Ключевые понятия

Внутреннее поглощение • международные валютные резервы • мировая процентная ставка • модель Манделла — Флеминга • мультипликатор внешней торговли • отток капитала • предельная склонность к импортированию • приток капитала • функция чистого экспорта

13.1. РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

В закрытой экономике цель макроэкономической политики — достижение внутреннего равновесия, которое подразумевает состояние полной занятости, или равенство совокупного спроса и совокупного предложения, на уровне потенциального выпуска при минимально допустимом уровне инфляции. Возможности достижения такого состояния по-разному объясняются различными школами экономического анализа. **Классический вариант** модели внутреннего макроэкономического равновесия основы-

вается на законе Сэя и предполагает гибкость цен и заработной платы, выдвигает на первый план в качестве фактора экономического роста совокупное предложение. **В кейнсианской теории** инструментом достижения полной занятости выступает регулирование *совокупного спроса*. **Монетаристы** основной целью экономической политики считают обеспечение неинфляционного экономического роста, которое возможно при соблюдении *монетарного правила М. Фридмена*. Сторонники **теории рациональных ожиданий** исходят из того, что основным препятствием на пути достижения потенциального уровня выпуска при минимальном уровне инфляции является отсутствие доверия к правительству, любые попытки которого добиться стабилизации экономики оказываются малоэффективными, поскольку рыночные агенты принимают решения на основе собственных рациональных ожиданий. Авторы **экономической теории предложения** делают упор на том, что главными факторами роста национального производства как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах *являются аллокация и эффективное использование в экономике труда и капитала*. Практические рекомендации, вытекающие из этой теории, обычно сводятся к мерам по *сокращению налогов и увеличению конкуренции на товарных рынках и рынке труда*.

Рассмотренная в гл. 2 модель внутреннего макроэкономического равновесия была представлена кейнсианским уравнением спроса $Y = C + I + G$, показывающим, что объем национального производства определяется совокупными расходами домашних хозяйств, частного бизнеса и государства. При его анализе было установлено, что:

а) *расходы домашних хозяйств* зависят от предельной склонности к потреблению и сбережению и являются возрастающей функцией от текущего и ожидаемого располагаемого дохода $(Y - T)$ и убывающей функцией от процентной ставки i:

$$C = C[(Y - T), i];$$

б) *спрос на инвестиции* возрастает с ростом ожидаемой предельной доходности капитала MPK и падает при росте процентной ставки i:

$$I = I(MPK, i);$$

в) *государственные расходы* заданы экзогенно: $G = \text{const}$.

В результате получается линейная модель макроэкономического равновесия:

$$Y = C[(Y - T), i] + I(MPK, i) + G.$$

Однако это равенство не является конечным для определения совокупного спроса, поскольку оно не определяет, как формируется процентная ставка. Для этого используется **уравнение *LM*:**

$$M^s = L(Y, i).$$

Его смысл состоит в том, что предложение денег M^s равно спросу на них, заданному функцией $L(Y, i)$.

В линейном виде уравнение LM может быть представлено так:

$$M^s = aY - bi,$$

где a и b — положительные константы.

Из этого уравнения легко получить уравнение процентной ставки:

$$i = \frac{a}{b}Y - \frac{1}{b}M^s.$$

В данном уравнении дробь $\frac{a}{b}$ имеет положительный знак, что свидетельствует о возрастающем характере наклона кривой LM. Это значит, что увеличение процентной ставки уменьшает спрос на деньги, тогда как рост дохода ведет к увеличению спроса. Следовательно, при фиксированном предложении денег $(M^s = \text{const})$ спрос на деньги L может быть равен данному их предложению только при условии, что любое увеличение процентной ставки, сокращающее спрос на деньги, компенсируется ростом совокупного спроса, соответственно повышающим спрос на деньги.

Уровень равновесного совокупного спроса может быть найден на пересечении кривых IS и LM (рис. 13-1):

Важно подчеркнуть, что модель *IS-LM* характеризует не общее равновесие в макроэкономике, а лишь равновесный уровень спроса, поскольку кривые *IS-LM* построены для заданного уровня цен. Чтобы определить равновесный уровень выпуска и цен, надо совместить кривую совокупного спроса с кривой совокупного предложения. В результате получим три возможных случая равновесия в экономике:

а) *крайний кейнсианский случай* — равновесный уровень выпуска однозначно определяется совокупным спросом, а уровень цен является экзогенно заданным параметром;

б) *нормальный кейнсианский случай* — изменения в совокупном спросе влияют и на выпуск, и на цены;

в) *классический случай* — изменения в совокупном спросе не влияют на объем выпуска, а отражаются лишь на уровне цен, причем один к одному.

Однако в любом случае все, что производится в закрытой экономике Y, используется внутри страны как личное потребление C, инвестиции I

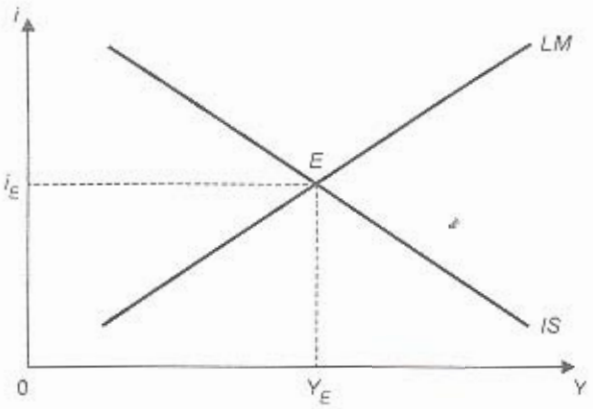


Рис. 13-1. Модель *IS-LM*

и государственные расходы G. Такое внутреннее потребление (поглощение) обозначим буквой A (от фр. *absorption*). В результате в закрытой экономике поглощение и совокупный спрос — одна и та же величина:

$$Y = C + I + G = A .$$

В открытой экономике (т. е. в экономике, являющейся частью мирового хозяйства) произведенный продукт может быть продан как в собственной стране A, так и за границей X *(exports)*. Следовательно, общий выпуск (конечный продукт) в открытой экономике составит:

$$Q = A + X .$$

Данный конечный продукт, в свою очередь, производится частично из внутренних ресурсов Y и частично с использованием импортных факторов производства IM:

$$Y + IM = A + X .$$

Это значит, что внутренний произведенный продукт равен внутренним расходам плюс торговому балансу $X - IM$, или чистому экспорту X_n:

$$Y = A + X_n .$$

Отсюда следует, что чистый экспорт представляет собой разницу между национальным объемом производства и внутренними расходами:

$$X_n = Y - (C + I + G) .$$

Очевидно, что X_n может быть как положительной, так и отрицательной величиной. А это означает, что проблемы достижения макроэкономического равновесия имеют внешний аспект и их решение требует выбора

средств, позволяющих восстановить равновесие между национальным выпуском и совокупными расходами.

По этой причине, если объем национального производства превышает внутренние расходы, страна экспортирует разницу, и величина чистого экспорта положительна $(X_n > 0)$. Образовавшийся излишек используется для покупки иностранных активов. Их могут приобретать ЦБ, накапливая валютные резервы dR, или другие экономические агенты (отток капитала). Так что

$$X_n + CF = dR ,$$

где CF — приток капитала.

Если объем национального производства меньше внутренних расходов, страна импортирует разницу и величина чистого экспорта будет отрицательной $(X_n < 0)$. В этом случае будет иметь место продажа иностранной валюты:

$$-dR = -(X_n + CF) .$$

В связи с этим можно сделать вывод о том, что **рост экспорта способствует росту национального производства, а значит, занятости, доходов и валютных резервов**. Такой вывод прямо следует из тождества национальных счетов, показывающего, что большему объему совокупных расходов соответствует более высокий уровень национального производства:

$$Y = C + I + G + X_n .$$

Импорт в этой модели рассматривается как функция национального дохода страны-импортера: на товары, которые импортируются, приходится тратить часть национального дохода, стимулируя производство в других странах. Следовательно, **рост импорта ведет к сокращению расходов внутри страны, а значит, к уменьшению объема национального производства и запасов иностранной валюты.**

Вместе с тем следует иметь в виду, что экспорт одной страны — это импорт другой, поэтому экспортная экспансия *всех* стран невозможна. Кроме того, если импорт — функция собственного национального дохода страны, то экспорт — функция национального дохода других стран. По этой причине динамика экспорта определяется не только нашим желанием продать, но и динамикой национального дохода других стран, а также желанием иностранцев покупать нашу продукцию.

Отметим еще одно важное обстоятельство: **сокращение импорта ведет в конечном счете к сокращению экспорта.** Это происходит по ряду причин:

а) в экспортном производстве часто используется импортная продукция;
б) сокращение иностранцами продажи на нашем рынке ограничивает их возможности покупать наши товары;

в) в ответ на наши меры по ограничению импорта другие страны могут предпринять адекватные действия, что затруднит наш экспорт;

г) сокращение импорта приведет к равному по стоимости сокращению экспорта в результате действия механизма выравнивания обменного курса. Например, если Япония сократит импорт, то это уменьшит японский спрос на иностранную валюту, а значит, приведет к росту стоимости японской иены и падению стоимости иностранных валют на международных валютных рынках. Если японская иена для иностранцев подорожает, то японский экспорт станет более дорогим, что сократит спрос на японские товары со стороны других стран. Таким образом, механизм валютного рынка заставит японский экспорт сократиться ровно настолько, насколько сократился импорт (ввиду падения покупательной способности иностранцев).

ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ И РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА (графическая модель). Обобщающим показателем торгового баланса (чистого экспорта) является его **сальдо** — разница между экспортом и импортом. Если импорт превышает экспорт, страна имеет *отрицательное сальдо,* что свидетельствует о внешнеторговом дефиците. Для его оплаты приходится делать долги, погашение которых потребует сокращения внутреннего потребления. В другом случае, если экспорт превышает импорт, страна будет иметь *положительное сальдо* торгового баланса, что свидетельствует о росте совокупного спроса и национального производства.

Проиллюстрируем влияние сальдо торгового баланса на равновесный объем выпуска с помощью модели "кейнсианский крест" (рис. 13-2).

На графике по оси абсцисс отложены равновесные объемы выпуска в условиях закрытой экономики. Рост положительного чистого экспорта X_{n1} сдвигает кривую совокупных расходов вверх на величину a_1, и равновесие устанавливается в точке E_1 при более высоком уровне национального производства $0Y_1$ (сдвиг на b_1). Отрицательный чистый экспорт X_{n2} сокращает внутренние расходы на величину a_2, что ведет к установлению равновесия в точке E_2 при более низком уровне национального производства $0Y_2$ (сдвиг на b_2).

Оценивать приемлемость фактического уровня национального производства с точки зрения интересов экономики и общества необходимо *с учетом потенциального объема производства* (при полной занятости). Фактический уровень может быть больше или меньше потенциального объема производства. Если он меньше, то *возникает дефляционный разрыв,* в противном случае имеет место *инфляционный разрыв.*

Поэтому если увеличение чистого экспорта происходит на фоне дефляционного разрыва, то такое развитие оказывает позитивное влияние на

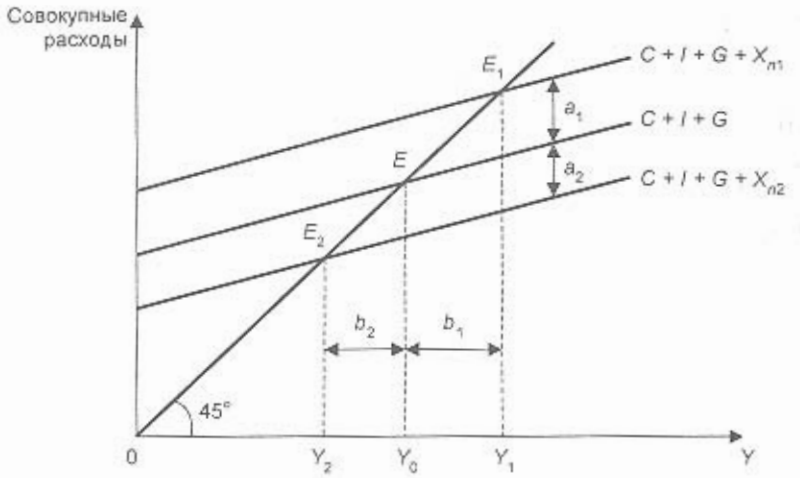


Рис. 13-2. "Кейнсианский крест" для открытой экономики

экономику, поскольку приводит к росту производства, занятости и доходов. Напротив, если рост чистого экспорта осуществляется в условиях инфляционного разрыва (т. е. при высоких внутренних расходах), то это еще больше усилит инфляционное напряжение в обществе.

13.2. МУЛЬТИПЛИКАТОР РАСХОДОВ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Поскольку экспорт и импорт — элементы совокупных расходов, то они действуют на экономику *с мультипликационным эффектом,* однако их влияние на экономику проявляется по-разному по причине того, что экспорт и импорт представляют собой альтернативные процессы в системе национальных счетов. Дополнительное увеличение экспорта, связанное с ростом зарубежного спроса, повлечет при прочих равных условиях увеличение производства, порождающее дополнительные доходы, которые через расходы на потребление и инвестирование также окажут влияние на рост производства. В дальнейшем все повторяется снова и снова. Напротив, увеличение импорта тождественно "утечке" из потока "расходы-доходы", ведущей к мультипликационному сокращению национального производства. В этом смысле импорт по воздействию на экономику похож на сбережения, которые также по принципу мультипликатора сокращают уровень национального производства.

В целом мультипликатор в открытой экономике (мультипликатор внешней торговли) показывает, в каком направлении воздействует внеш-

няя торговля на уровень национального производства и дохода — способствует их росту или ведет к сокращению. Если значение коэффициента мультипликации больше единицы, это означает, что внешняя торговля положительно влияет на макроэкономические показатели национального хозяйства, и наоборот.

Для расчета мультипликатора внешней торговли необходимо обратиться к *чистому экспорту* X_n. Как уже отмечалось, чистый экспорт представляет собой разницу между экспортом страны и величиной ее импорта. При этом отечественный экспорт не зависит от величины национального дохода страны, а определяется доходами других стран. Поэтому в системе национальных счетов он может быть представлен как *автономная величина* EX. Напротив, отечественный импорт находится в прямой зависимости от отечественного национального дохода и может быть выражен через *предельную склонность к импортированию* m, умноженному на величину дохода mY.

В результате *функция чистого экспорта* примет вид:

$$X_n = EX - mY .$$

Предельная склонность к импортированию показывает, насколько увеличивается импорт при росте национального дохода на 1 денежную единицу:

$$m = \frac{\Delta IM}{\Delta Y},$$

где ΔIM — прирост импорта;

ΔY — прирост национального дохода.

В закрытой экономике мультипликатор расходов — величина, обратная *предельной склонности к сбережению* $s = 1 - c$, где c — *предельная склонность к потреблению*:

$$K = \frac{1}{1-c}.$$

В открытой экономике направление изменения чистого экспорта зависит от динамики его составляющих — экспорта и импорта. Поскольку предельная склонность к импортированию, так же как и предельная склонность к сбережению, характеризует "утечку" из внутреннего потока расходов, то *значение мультипликатора в открытой экономике* примет вид:

$$K = \frac{1}{1-c+m}.$$

Легко заметить, что значение мультипликатора в открытой экономике меньше, чем в закрытой, поскольку расходы на импорт — дополнительная потеря национального дохода, не идущая на внутреннее потребление. Однако это вовсе не означает, что рост импорта (как следствие роста национального дохода страны) автоматически уменьшает чистый экспорт. Если национальный доход страны увеличится в результате роста спроса иностранцев на отечественные товары и услуги, то, вероятнее всего, это приведет и к росту чистого экспорта, т. е. к улучшению баланса текущих операций. Аналогичный результат будет и в том случае, если национальный доход страны возрастет под влиянием расширения внутреннего спроса на отечественные товары и соответствующего сокращения спроса на импорт. Если это будет сопровождаться улучшением экспортных возможностей страны, то сальдо счета текущих операций также возрастет.

13.3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОТОКИ КАПИТАЛОВ И ТОВАРОВ

Теперь, когда мы рассмотрели равновесный выпуск в открытой экономике и имеем общее представление о торговом балансе и балансе по счету капитала, обратимся к **анализу международных потоков капиталов и товаров.**

Запишем еще раз основное тождество национальных счетов:

$$Y = C + I + G + X_n .$$

Преобразовав его, получим:

$$Y - C - G = I + X_n .$$

Левая часть данного уравнения есть не что иное, как национальные сбережения S. Таким образом, национальные сбережения идут на финансирование внутренних инвестиций и чистого экспорта:

$$S = I + X_n .$$

Перенесем все члены в левую сторону уравнения и запишем основное тождество национальных счетов по-другому:

$$(I - S) + X_n = 0 .$$

Данная форма записи основного тождества национальных счетов показывает связь между *международными потоками средств, предназначенными для накопления капитала* $(I - S)$, *и международными потоками товаров и услуг* X_n.

Каждый член этого равенства имеет соотв тствующее название. $(I - S)$ называется **счетом движения капитала платежного баланса.** Он представляет собой избыток внутренних инвестиций над внутренними сбережениями. Инвестиции страны могут превышать ее сбережения, и в этом случае инвесторы будут заимствовать средства на мировых финансовых рынках.

X_n получил название **текущего счета (счета текущих операций) платежного баланса.** Это сумма средств, получаемая из-за границы в обмен на чистый экспорт.

Основное тождество национальных счетов также показывает, что счет движения капитала и счет текущих операций уравновешены и в сумме равны нулю:

$$(I - S) + X_n = 0.$$

Сбалансированность счета движения капитала и счета текущих операций означает также, что:

$$(I - S) = -X_n.$$

Отсюда следует, что:

а) если $(I - S)$ — положительная величина (инвестиции больше сбережений), а X_n — отрицательная (импорт больше экспорта), то страна имеет положительное сальдо счета движения капитала и дефицит текущего счета платежного баланса. Это означает, что она *берет займы за границей* и импортирует больше товаров и услуг, чем экспортирует;

б) если $(I - S)$ — отрицательная величина, а X_n — положительная, то это означает, что на мировых финансовых рынках *страна выступает кредитором* и больше экспортирует товаров, чем импортирует.

Таким образом, счет движения капитала и счет текущих операций представляют собой две стороны одной медали. С одной стороны, если отечественные сбережения превышают внутренние инвестиции, то образующиеся излишки страна использует для предоставления кредитов иностранцам. Они нуждаются в этих кредитах, поскольку их закупки товаров и услуг в стране превышают объем их продаж. А это значит, что X_n страны положителен. С другой стороны, если внутренние инвестиции страны превышают ее внутренние сбережения, излишек инвестиций должен финансироваться из-за рубежа. Иностранцы будут предоставлять стране кредиты, которые позволят ей больше импортировать товаров и услуг, чем она экспортирует, в силу чего X_n будет отрицательной величиной.

13.4. МОДЕЛЬ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ МАНДЕЛЛА—ФЛЕМИНГА

При построении такой модели предполагается, что вклад национальной экономики в мировой рынок незначителен, поэтому основные параметры ее развития задаются национальной экономике извне, т. е. мировым рынком. Это означает что:

а) **национальная процентная ставка** i в открытой экономике и в условиях мобильности капитала равна мировой процентной ставке i^*:

$$i = i^*;$$

б) **национальный объем производства** находится на уровне, заданном существующими на данный момент факторами производства:

$$Y = \overline{Y} = f(\overline{K}, \overline{L});$$

в) **объем потребления в экономике** C — прямая функция располагаемого дохода $(Y - T)$:

$$C = C(Y - T);$$

г) **внутренние инвестиции страны** I — обратная функция процентной ставки i:

$$I = I(i);$$

д) **чистый экспорт страны** X_n — функция обменного курса e:

$$X_n = X_n(e).$$

Эти уравнения — составные элементы модели открытой экономики. Впервые модель открытой экономики была разработана в начале 60-х гг. экономистами Р. Манделлом и М. Флемингом и получила название **модели Манделла — Флеминга.**

Модель Манделла—Флеминга, модифицированная моделью *IS-LM*, характеризует закрытую экономику. Напишем три составляющих ее уравнения:

$$IS \Rightarrow Y = C(Y - T) + I(i) + G + X_n(e);$$

$$LM \Rightarrow M/P = L(i, Y);$$

$$i = i^*.$$

Первое уравнение описывает равновесие на товарных рынках *IS*. Второе характеризует денежный рынок, на котором устанавливается равновесие между предложением денег в реальном выражении M/P и спросом на деньги $L(i, Y)$. Третье уравнение показывает, что внутренняя процентная ставка i определяется мировым уровнем процентной ставки i^*.

Модель Манделла—Флеминга строится в тех же координатах, что и модель *IS-LM* для закрытой экономики: по горизонтальной оси откладывается доход Y, а по вертикальной оси — процентная ставка i (рис. 13-3).

Модель *IS-LM* для открытой экономики имеет две особенности. *Первая особенность* заключается в том, что положение кривой *IS* зависит от

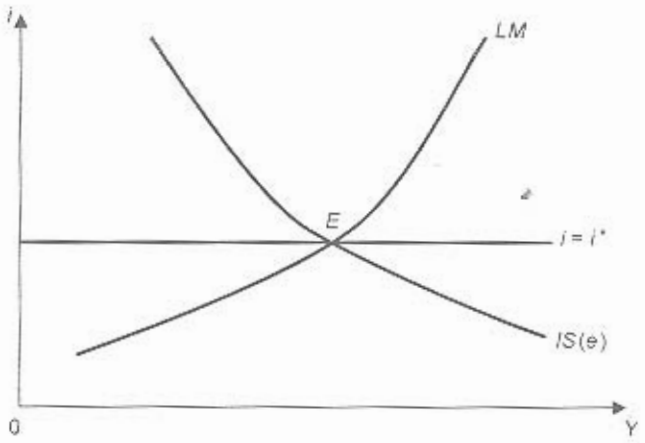


Рис. 13-3. Модель Манделла — Флеминга для открытой экономики

уровня обменного курса e. При повышении обменного курса (например, до 30 руб. за доллар) относительные цены на российские товары по сравнению с импортными станут ниже и чистый экспорт возрастет. Следовательно, рост обменного курса сдвигает кривую IS вправо. Чтобы показать зависимость кривой IS от обменного курса, кривая обозначена $IS(e)$.

Вторая особенность состоит в том, что кривая IS будет пересекать кривую LM в той точке, где кривая LM пересекается с линией $i = i^*$. Это объясняется тем, что если внутренняя ставка i будет, например, выше мировой ставки i^*, то иностранные инвесторы будут заинтересованы во вложении капитала в экономику данной страны. В результате произойдет повышение курса национальной валюты и смещение кривой IS влево до уровня, пока все три кривые не пересекутся в одной точке. В том случае, если внутренняя ставка будет ниже мировой, начнется отток иностранного капитала из страны, что повысит обменный курс, а значит, увеличит чистый экспорт и сдвинет кривую IS вправо до уровня, пока внутренняя процентная ставка не станет равной мировой.

В следующей главе модель Манделла — Флеминга будет использована для анализа влияния макроэкономической политики на совокупный спрос, уровень национального дохода и платежный баланс страны.

Основные выводы

1. Внутреннее макроэкономическое равновесие предполагает баланс совокупного спроса и совокупного предложения при достижении полной занятости и низком уровне инфляции. В краткосрочном периоде такое состояние обеспечивается увеличением совокупного спроса с помощью денежной и фискальной политики. В долгосрочном периоде *денежная политика* воз-

действует только на цены, не изменяя выпуска, который определяется возможностями экономики (имеющимися факторами производства). *Фискальная политика* в долгосрочном периоде изменяет структуру совокупного спроса: любое увеличение правительственных расходов G вытесняет равный объем частных инвестиций I; любое сокращение налогов повышает потребление домашних хозяйств, которое вытесняет инвестиции в объеме, равном повышению потребления.

2. Если в закрытой экономике национальный продукт равен национальным расходам $Y = C + I + G$, то в открытой экономике такое равенство может быть лишь частным случаем при нулевом торговом балансе. Общим же правилом для открытой экономики является условие, при котором *национальный продукт равен национальным расходам плюс чистый экспорт:*

$$Y = C + I + G + X_n,$$

3. Поскольку чистый экспорт может принимать разные значения, то проблема макроэкономического равновесия имеет внешний аспект.

4. Если страна экспортирует больше, чем импортирует ($X_n > 0$), то она использует излишек для покупки иностранных активов. В другом случае ($X_n < 0$) разница обусловливает необходимость продажи иностранной валюты.

5. Экспорт и импорт действуют на экономику с мультипликационным эффектом. *Прирост экспорта* способствует росту национального производства и доходов, которые через расходы на потребление и инвестиции также окажут влияние на развитие производства. *Увеличение импорта*, напротив, ведет к "утечке" из внутренних расходов, а следовательно, к мультипликационному сокращению национального производства.

6. Поскольку импорт по воздействию на макроэкономические параметры аналогичен сбережениям, величина мультипликатора внешней торговли находится в обратной зависимости от предельной склонности к импортированию m и предельной склонности к сбережению $s = 1 - c$:

$$K = \frac{1}{1 - c + m}.$$

7. Значение мультипликатора в открытой экономике меньше, чем в закрытой, поскольку расходы на импорт сокращают внутренний спрос. Если мультипликатор больше единицы, то внешняя торговля дает положительный эффект с точки зрения занятости и доходов, если меньше единицы, внешняя торговля уменьшает национальный объем производства и уровень доходов.

8. Международные потоки товаров связаны с потоками капитала, поскольку основное тождество национальных счетов показывает, что национальные сбережения $S = Y - C - G$ идут на финансирование внутренних инвестиций и чистого экспорта:

$$S = I + X_n.$$

Преобразовав это уравнение, получим другую запись основного тождества национальных счетов:

$$(I - S) + X_n = 0,$$

где $(I - S)$ — счет движения капитала;
X_n — счет текущих операций (потоков товаров и услуг через границу).

9. Счет движения капитала $(I - S)$ представляет собой избыток (дефицит) внутренних инвестиций над внутренними сбережениями. Счет текущих операций X_n — это средства, полученные из-за границы в обмен на чистый экспорт страны.

   Если $(I - S)$ — положительная величина, а X_n — отрицательная $(I > S = -X_n)$, страна имеет положительное сальдо по счету капитала и отрицательное — по текущему счету. Это означает, что она заимствует за границей и импортирует товаров и услуг больше, чем экспортирует.

   Если величина $(I - S)$ отрицательна, а X_n положительна $(S > I = X_n)$, страна имеет дефицит счета капитала и положительное сальдо счета текущих операций. Значит, она кредитует иностранцев и больше экспортирует товаров, чем импортирует.

10. При построении модели открытой экономики Манделла—Флеминга учитываются два новых обстоятельства, отсутствовавших в модели *IS-LM* для закрытой экономики:

    а) национальная процентная ставка определяется уровнем мировой ставки:

    $$i = i^*;$$

    б) чистый экспорт — функция обменного курса e: $NX = NX(e)$.

    $$X_n = X_n(e).$$

    Это значительно осложняет взаимосвязи между основными макроэкономическими переменными, характеризующими внутреннее состояние экономики, поскольку они определяются процессами, происходящими во внешнем мире.

Вопросы и задания для повторения

1. В чем разница между внутренним и внешним равновесием?
2. Почему модель *IS-LM* характеризует не общее равновесие в макроэкономике, а лишь равновесный уровень спроса?
3. Чем отличается национальный продукт от национальных расходов?
4. Почему сокращение импорта будет в конечном счете отрицательно сказываться на экспорте?
5. Покажите с помощью модели "кейнсианский крест" влияние сальдо торгового баланса на равновесный объем выпуска в открытой экономике.
6. Всегда ли увеличение чистого экспорта является позитивным фактором для национальной экономики? Обоснуйте.
7. Напишите функцию чистого экспорта и объясните ее элементы.
8. Если предельная склонность к импортированию увеличится, то совокупный спрос в экономике сократится. Верно или нет?

9. Что такое счет капитала и что он показывает?
10. Дайте определение счета текущих операций и раскройте его содержание.
11. В чем заключается экономический смысл уравновешенности счета капитала и счета текущих операций? Объясните.
12. Если Россия берет в долг у МВФ 1 млрд. долл., как это отразится на счете движения капитала и на текущем счете?
13. Чем отличается модель Манделла—Флеминга для открытой экономики от модели *IS-LM* для закрытой экономики?

Тесты и задачи

1. В модели *IS-LM* для закрытой экономики и в модели Манделла—Флеминга предполагается:

   а) фиксированная процентная ставка;
   б) фиксированный обменный курс;
   в) фиксированный уровень цен;
   г) гибкость цен.

2. Соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые страна осуществляет за границей за определенный период, представляет собой:

   а) торговый баланс;
   б) государственный бюджет;
   в) платежный баланс;
   г) счет капитала.

3. Сбалансированность счета капитала и текущего счета означает, что:

   а) при увеличении сальдо счета капитала сальдо текущего счета также увеличивается;
   б) счет капитала и счет текущих операций в сумме равны нулю;
   в) счет капитала и счет текущих операций в сумме равны чистому экспорту;
   г) счет капитала и счет текущих операций балансируют государственный бюджет.

4. Рост дефицита платежного баланса страны:

   а) увеличивает валютные резервы ЦБ;
   б) уменьшает валютные резервы ЦБ;
   в) увеличивает объем денежной массы в стране;
   г) не влияет на объем денежной массы в стране.

5. Открытая экономика характеризуется следующими данными:

   частные инвестиции 1650;
   сбережения домашних хозяйств 1525;
   избыток государственного бюджета 325.

В результате чистый экспорт (в ед.) товаров и услуг составит:

а) 125;
б) 190;
в) 200;
г) −350.

6. На какую сумму увеличится национальный доход страны в результате прироста государственных расходов на 1 млрд. долл. в экономике с неполной занятостью, где предельная склонность к импорту m составляет 0,15, а предельная склонность к сбережению $s = 0{,}1$?

7. Основываясь на условиях предыдущей задачи, подсчитайте чистый эффект прироста государственных расходов на 1 млрд. долл. для импорта рассматриваемой страны.

Ответы:

1. в); **2.** в); **3.** б); **4.** б); **5.** 200 ед.; **6.** 4 млрд. долл.; **7.** 0,6 млрд. долл.

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 18. М., 1997.

Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и практика. Гл. 19. М., 1997.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Гл. 19. М., 1992.

Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика. Гл. 9. М., 1998.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 7.1, 7.2. М., 1994.

Овчинников Г. И. Международная экономика. Гл. 10. СПб., 1998.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 12. М., 1996.

* * *

Гребенников П. И. Макроэкономика: Сборник задач и тестов. Тема 11. СПб., 1995.

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд./ Под ред. Ю. А. Огибина. Тема 30. СПб., 1997.

Сборник задач по экономике / Отв. ред. Ю. Е. Власьевич. Тема 12. М., 1996.

Тесты и задачи по микроэкономике и макроэкономике / Под ред. А. В. Сидоровича, Ю. В. Таранухи. Тема 9. М., 1994.

ГЛАВА 14

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

14.1. ДЕНЕЖНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРИ ФИКСИРОВАННОМ ОБМЕННОМ КУРСЕ

14.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕНЕЖНОЙ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ПЛАВАЮЩЕГО ОБМЕННОГО КУРСА

Ключевые понятия

Высокая мобильность капитала • денежная политика в открытой экономике • макроэкономическая политика при плавающем обменном курсе • макроэкономическая политика при фиксированном обменном курсе • мобильность капитала • низкая мобильность капитала • фискальная политика в открытой экономике

В данной главе будут рассмотрены результаты использования инструментов государственной политики в открытой экономике *(регулирования денежной массы, бюджетных расходов и обменного курса)* для обеспечения одновременного равновесия в трех секторах экономики — реальном, денежном и внешнем.

Государство может использовать денежную и фискальную политику при разных режимах обменных курсов — фиксированном и плавающем. *При фиксированном обменном курсе* все параметры, показывающие утечку средств из системы (сбережения и импорт), считаются эндогенными, т. е. зависящими от уровня дохода, — $S(Y)$, $IM(Y)$; все параметры, показывающие инъекцию средств в систему (инвестиции, экспорт), — экзогенными, т. е. не зависящими от национального дохода страны, — I, X. *При плавающем обменном курсе* импорт и экспорт также зависят и от об-

менного курса $IM(e)$ и $X(e)$. Предложение денег полностью контролируется государством и может изменяться лишь по воле ЦБ.

Результаты государственного воздействия на открытую экономику зависят и от того, какая политика проводится в стране относительно *международного движения капитала* — политика высокой или низкой мобильности капитала.

14.1. ДЕНЕЖНАЯ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРИ ФИКСИРОВАННОМ ОБМЕННОМ КУРСЕ

Сначала на основе модели Манделла—Флеминга рассмотрим последствия денежной и фискальной политики при отсутствии каких-либо административных и иных ограничений для международного перелива капитала.

Случай высокой мобильности капитала. *Высокая мобильность капитала означает, что даже небольшое изменение внутренней процентной ставки вызывает практически неограниченный межстрановой перелив капитала, так что в результате внутренняя процентная ставка равна мировой* ($i = i^*$).

Влияние денежной политики. Пусть исходное состояние в экономике отражает точка E (рис. 14-1), в которой пересекаются все три кривые — IS, LM и $i = i^*$. Допустим, что государство, проводя стимулирующую денежную политику, покупает на открытом рынке облигации, увеличивая тем самым предложение денег. В результате кривая LM сдвинется вправо и займет положение LM'.

Если бы экономика была *закрытой*, то увеличение денежной массы привело бы к росту совокупного спроса и установлению нового равновесия, в точке F. При этом внутренняя процентная ставка i упадет и окажется ниже уровня мировой ставки i^*. Однако если экономика страны *открытая*, то происшедшие изменения будут иметь продолжение.

При падении внутренней процентной ставки падает привлекательность отечественных облигаций, в результате чего инвесторы постараются их продать. В то же время многие граждане и фирмы сочтут целесообразным взять дешевые кредиты в отечественных банках для приобретения зарубежных активов и иностранной валюты. Вследствие этого начнется отток капитала из страны, внутренняя процентная ставка i поднимется до уровня мировой i^* и излишек предложения денег над денежным спросом будет поглощен ЦБ, который вынужден будет продавать свои международные валютные резервы для поддержания стабильности национальной валюты.

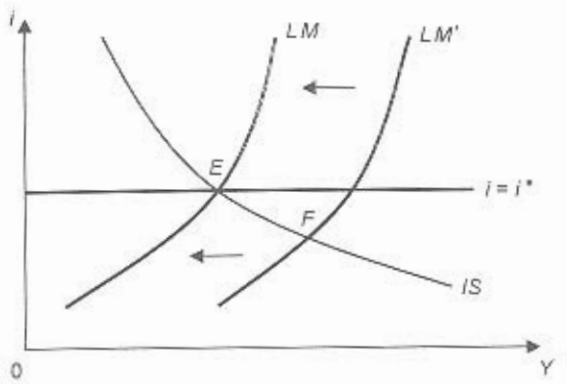


Рис. 14-1. Реакция открытой экономики на увеличение денежного предложения в условиях фиксированного обменного курса

Кривая LM' вернется в исходное положение, как показано стрелками, и равновесие в экономике восстановится в прежней точке E.

Если государство осуществит на открытом рынке продажу облигаций, сократив тем самым предложение денег, то в открытой экономике будет наблюдаться обратный процесс: вслед за ростом внутренней процентной ставки иностранные инвесторы постараются увеличить спрос на активы данной страны, а резиденты этой страны воздержатся от покупки иностранных активов и сочтут выгодным заимствовать за границей по более низким процентным ставкам. В результате возрастет приток капитала в страну и внутренняя процентная ставка i понизится до уровня мировой ставки i^*.

Таким образом, *при фиксированном обменном курсе и мобильном межстрановом движении капитала краткосрочная денежная политика в открытой экономике не способна изменить процентную ставку, а значит, объем выпуска и занятость ресурсов.*

Это говорит о том, что такая политика при фискальном обменном курсе абсолютно неэффективна. Она ведет лишь к потере ЦБ международных валютных резервов и приобретению домашними хозяйствами иностранных активов.

Результаты фискальной политики. Допустим, что в экономике возросли государственные расходы G, повлекшие за собой увеличение совокупного спроса и сдвиг вправо кривой IS (рис. 14-2).

В закрытой экономике это привело бы к росту внутренней процентной ставки i выше мировой i^*, однако в открытой экономике равновесие устанавливается в точке K, где внутренняя ставка остается на уровне мировой.

При росте государственных расходов национальный доход страны возрастает с Y_0 до Y_1, в результате чего спрос на деньги будет превышать их предложение. Однако при фиксированном обменном курсе и мобильности капитала избыточный спрос на деньги приведет к тому, что ЦБ начнет

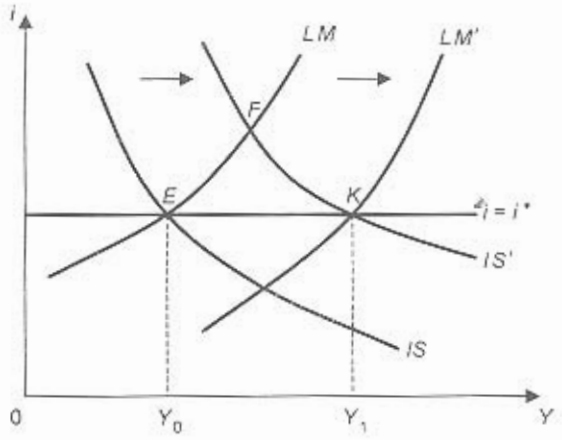


Рис. 14-2. Реакция открытой экономики на изменение фискальной политики при фиксированном курсе

продавать национальную валюту и покупать иностранную. Это увеличит предложение денег, и кривая LM сдвинется в положение LM', так что процентная ставка останется на прежнем уровне.

Поскольку фискальная политика не изменяет процентную ставку, то ее можно считать достаточно эффективной с точки зрения совокупного спроса: рост государственных расходов при неизменной процентной ставке не вытесняет ни инвестиций, ни потребления, способствуя росту национального производства с Y_1 *до* Y_2. Правда, конечный эффект будет зависеть от вида кривой совокупного предложения: в классической модели объем производства останется без изменения, а цены вырастут; в нормальном кейнсианском случае будет и рост производства, и рост цен; в крайнем кейнсианском случае увеличение совокупного спроса приведет к максимально возможному росту национального производства.

Влияние девальвации. При фиксированном обменном курсе девальвация — инструмент установления долгосрочного равновесия на валютном рынке. Допустим, в экономике сложились такие обстоятельства, что власти вынуждены были провести девальвацию национальной валюты. Какое влияние она окажет на открытую экономику?

Девальвация национальной валюты приведет к удешевлению экспорта и удорожанию импорта, так что в итоге торговый баланс страны улучшится. Кроме того, падение спроса на импортные товары будет сопровождаться его ростом на отечественные товары. Увеличение чистого экспорта и внутреннего спроса сдвинет кривую IS вправо, в положение IS' (рис. 14-3).

Увеличение совокупного спроса приведет к повышению на некоторое время внутренней процентной ставки i до уровня выше мирового i^*, в результате чего возрастет приток капитала в страну. Вместе с тем рост

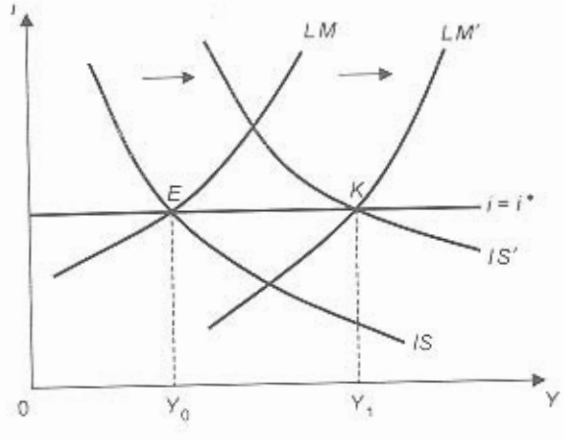


Рис. 14-3. Влияние девальвации национальной валюты на объем производства

производства и доходов с Y_0 до Y_1 повлечет за собой рост спроса на деньги, что вынудит ЦБ покупать иностранную валюту, чтобы увеличить денежное предложение. Вследствие этого кривая LM сдвинется вправо, в положение LM', и равновесие в экономике установится в точке K при внутренней процентной ставке, равной мировой.

Таким образом, *девальвация национальной валюты может рассматриваться как эффективная мера экономической политики, поскольку она стимулирует совокупный спрос и оказывает благотворное влияние на национальный выпуск и занятость.* Ее воздействие на национальную экономику аналогично влиянию фискальной политики.

Случай низкой мобильности капитала. *Низкая мобильность капитала означает слабую реакцию капитала на изменение процентной ставки. В этом случае приток и отток капитала хоть и возможны, но сильно ограниченны, а внутренняя процентная ставка отличается от мировой.*

На практике низкая мобильность капитала означает, что домашнее хозяйство не имеет возможности быстро обратить национальную валюту в иностранные активы, поскольку ЦБ не покупает и не продает свои международные резервы в этих целях. Он осуществляет операции с иностранной валютой по фиксированному курсу *только для текущих торговых операций*, т. е. экспортеры могут обменять выручку по специальному курсу на национальную валюту, а импортеры могут купить иностранную валюту также по фиксированному курсу. Однако ЦБ *не проводит обменных операций для домашних хозяйств*, желающих получить иностранную валюту для покупки иностранных облигаций или осуществления других инвестиционных проектов.

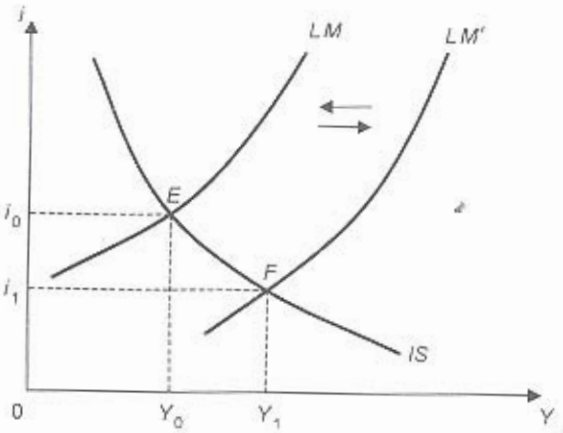


Рис. 14-4. Воздействие денежной политики при низкой мобильности капитала

Влияние денежной политики. Если государство будет проводить стимулирующую денежную политику, то при увеличении предложения денег кривая LM сдвинется вправо, в положение LM' (рис. 14-4).

Рост денежной массы понизит процентную ставку, что будет стимулировать инвестиционный и потребительский спрос и увеличивать тем самым доход с Y_0 до Y_1, соответствующий новой точке равновесия — F.

При стабильном обменном курсе и возросшем национальном доходе прирост импорта будет опережать прирост экспорта, что приведет к дефициту счета текущих операций. Кроме того, снижение внутренней процентной ставки будет способствовать оттоку капитала из страны, а значит, росту дефицита счета капитала платежного баланса.

При дефиците платежного баланса поддержание фиксированного курса будет сопровождаться уменьшением валютных резервов ЦБ, что приведет к сокращению денежной массы в экономике. Это означает, что кривая LM' с течением времени сдвинется влево, до своего первоначального положения LM, вызывая постепенное повышение процентной ставки, а значит, падение совокупного спроса и уровня дохода. Это, в свою очередь, приостановит отток капитала и улучшит сальдо торгового баланса. В конечном счете экономика окажется в исходном состоянии, характеризующемся точкой E.

Таким образом, денежная политика при фиксированном курсе и слабой мобильности капитала имеет тот же эффект, что и в условиях высокой мобильности капитала: *она не оказывает влияния на объем национального производства, а ее итогом является лишь сокращение валютных резервов ЦБ*. С течением времени такая политика может закончиться девальвацией (или ревальвацией) национальной валюты, последствия которой были уже показаны выше.

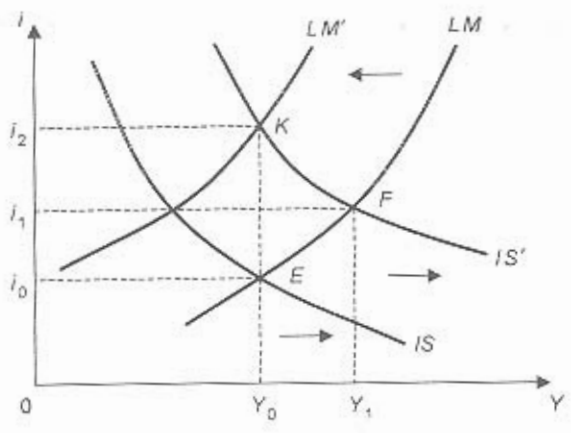


Рис. 14-5. Воздействие финансовой политики при низкой мобильности капитала

Влияние налогово-бюджетной политики. Проведение государством стимулирующей налогово-бюджетной политики (например, увеличение государственных расходов G) вызовет рост совокупного спроса в экономике, что на графике отразится в виде правостороннего сдвига кривой IS в положение IS' (рис. 14-5).

Рост совокупного спроса, в свою очередь, приведет к расширению занятости, росту производства и доходов с Y_0 до Y_1. Поскольку увеличение дохода будет сопровождаться ростом спроса на деньги, то при неизменном денежном предложении это вызовет рост процентной ставки с i_0 до i_1 и внутреннее равновесие переместится из точки E в точку F.

Какие изменения произойдут во внешнем равновесии? Рост доходов, вызванный увеличением государственных расходов, окажет влияние на внешний баланс через расширение импортных закупок, что приведет к возникновению дефицита текущего счета. Поскольку международная мобильность капитала затруднена, то рост внутренней процентной ставки не вызовет притока капитала в страну и образования активного сальдо по счету капитала, как это происходит при высокой мобильности капитала. А это значит, что стимулирующая фискальная политика при низкой мобильности капитала лишь увеличивает дефицит платежного баланса, который ведет к росту спроса на иностранную валюту и порождает тенденцию к увеличению ее обменного курса. Однако поддержание валютного курса на фиксированном уровне заставит ЦБ удовлетворить растущий спрос путем продажи своих международных валютных резервов, что приведет к сокращению денежной массы в экономике. Сокращение денежной массы сдвинет кривую LM влево, в положение LM', и повысит процентную ставку до уровня i_2. Вслед за этим уменьшатся частные инвестиции и потребительские расходы, реагирующие на возросшую процентную ставку. В свою очередь паде-

ние совокупного спроса и снижение доходов с Y_1 до Y_0 сократит импорт, а значит, уменьшит дефицит текущего счета платежного баланса. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока экономика не придет к нулевому сальдо платежного баланса и установлению равновесия в точке K.

Таким образом, *в условиях низкой мобильности капитала и при фиксированном обменном курсе налогово-бюджетная политика эффективна только в краткосрочном периоде*. С течением времени рост национального дохода увеличит импорт, а вместе с тем и спрос на иностранную валюту, который придется покрывать из валютных резервов ЦБ. В результате сокращения денежной массы и роста процентной ставки совокупный спрос в экономике вернется в исходное положение, однако его структура изменится: увеличится государственный расход за счет сокращения частных инвестиций и потребления домашних хозяйств. Национальный доход страны не изменится, а валютные резервы ЦБ сократятся.

14.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕНЕЖНОЙ И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ПЛАВАЮЩЕГО ОБМЕННОГО КУРСА

При плавающем обменном курсе, как уже отмечалось, ЦБ не производит интервенций на валютном рынке, так что его валютные резервы остаются неизменными, а курс валюты определяется уравновешиванием спроса и предложения. В этом случае *обменный курс будет оказывать влияние на международные товарные потоки, а значит, на положение кривой IS*: при падении курса кривая будет сдвигаться вправо, а при росте — влево. Это означает, что налогово-бюджетная политика не может играть какой-либо роли, поскольку изменение обменного курса сведет ее влияние на производство к нулю. С другой стороны, при плавающем курсе ЦБ, осуществляющий денежную политику, теряет контроль над обменным курсом, но *получает возможность контролировать денежное предложение (т. е. положение кривой LM), а следовательно, и объем производства*. Кроме того, при плавающем обменном курсе сальдо платежного баланса всегда будет равно нулю, поскольку стоимость национальной валюты будет повышаться или понижаться в той степени, которая необходима для равновесия платежного баланса.

Для определения результатов денежной и налогово-бюджетной политики при плавающем обменном курсе используем модель *IS-LM* сначала для случая свободного перемещения капитала между странами, а затем в условиях регулирования потоков капитала.

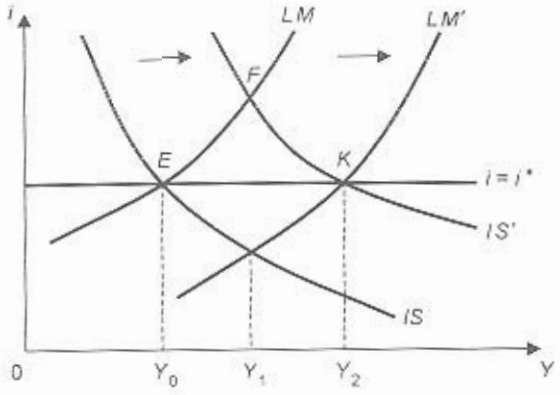


Рис. 14-6. Влияние денежной политики при плавающем обменном курсе и высокой мобильности капитала

Случай ВЫСОКОЙ МОБИЛЬНОСТИ КАПИТАЛА. Мы уже знаем, что высокая мобильность капитала приведет к тому, что внутренняя процентная ставка всегда будет равна мировой ($i = i^*$). А это значит, что на модели три линии *IS*, *LM* и $i = i^*$ пересекутся в одной точке *E*. Каковы будут результаты стимулирующей денежной политики?

Влияние денежной политики. Если ЦБ увеличит предложение денег посредством покупки облигаций на открытом рынке, то кривая *LM* сдвинется вправо, в положение *LM'*, понижая процентную ставку и способствуя тем самым росту потребительских расходов, инвестиций и увеличению дохода с Y_0 до Y_1 (рис. 14-6).

Поскольку капитал может свободно перемещаться между странами, то снижение внутренней процентной ставки ниже мировой вызовет отток капитала из страны, а значит дефицит по счету капитала. Вместе с тем отток капитала из страны приведет к понижению курса национальной валюты, а вместе с ним к улучшению баланса по текущему счету. Увеличение чистого экспорта вызовет сдвиг кривой *IS* вправо, в положение *IS'*, и в результате внутреннее и внешнее равновесие восстанавливается в точке *K* при исходной процентной ставке, но еще большем объеме выпуска Y_2.

Таким образом, в открытой экономике с высокой мобильностью капитала и при плавающем обменном курсе денежная политика оказывается достаточно эффективной с точки зрения занятости и роста доходов. *Увеличение денежной массы оказывает влияние на экономику не через процентную ставку (как в закрытой экономике), а через обменный курс, который стимулирует внешний спрос, увеличивает чистый экспорт, занятость и национальный доход.*

Результаты налогово-бюджетной политики. Рассмотрим в качестве примера стимулирующую налогово-бюджетную политику. Увеличение государственных расходов сдвинет кривую *IS* вправо, в положение *IS'*,

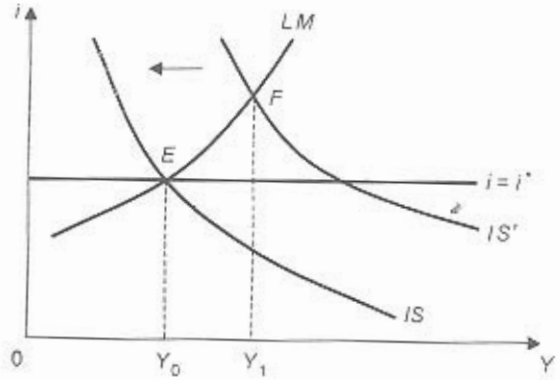


Рис. 14-7. Влияние налогово-бюджетной политики при плавающем обменном курсе и высокой мобильности капитала

что приведет к росту доходов до Y_1 и повышению внутренней процентной ставки i выше мирового уровня i^*. Равновесие в экономике будет соответствовать не точке E, а точке F (рис. 14-7).

Поскольку внутренняя процентная ставка повысилась выше мирового уровня, то в условиях свободного перелива капитала начнется его приток в страну, что вызовет удорожание национальной валюты, а следовательно, ухудшение торгового баланса. Уменьшение чистого экспорта сократит совокупный спрос в экономике и сдвинет кривую IS' в обратном направлении, и экономика вернется в начальное состояние равновесия в точке E. Таким образом, при плавающем обменном курсе фискальная экспансия ведет в конечном счете к удорожанию национальной валюты, которое полностью ликвидирует положительный эффект государственных расходов на совокупный спрос. Совокупный спрос остается на прежнем уровне. *Это значит, что стимулирующая налогово-бюджетная политика при плавающем обменном курсе полностью вытесняется сокращением чистого экспорта: торговый баланс ухудшается точно на величину роста государственных расходов.*

Случай низкой мобильности капитала. В условиях ограничения межстранового перемещения капитала внутренняя процентная ставка определяется безотносительно к мировой процентной ставке. Поэтому результаты денежной и налогово-бюджетной политики здесь будут другими, чем при высокой международной мобильности капитала.

Влияние денежной политики. Как было установлено, при высокой мобильности капитала стимулирующая денежная политика оказывает положительный эффект на совокупный спрос, уровень занятости и доходов не через потребительские расходы и инвестиции, а через увеличение торгового баланса. При регулировании движения капитала ситуация будет складываться следующим образом. Возросшее предложение денег приводит

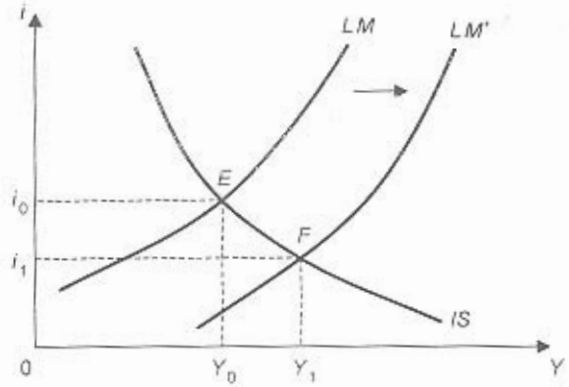


Рис. 14-8. Влияние денежной политики при плавающем обменном курсе и низкой мобильности капитала

к увеличению совокупного спроса в экономике, и кривая LM сдвинется в положение LM', следствием чего явится снижение процентной ставки с i_0 до i_1 и рост дохода с Y_0 до Y_1 (рис. 14-8).

Увеличивающийся национальный доход будет стимулировать рост расходов на импортные товары и услуги, что приведет к дефициту торгового баланса. Одновременно будет наблюдаться некоторый отток капитала из страны в ответ на снижение внутренней процентной ставки и по счету капитала также возникнет отрицательное сальдо. Поскольку обменный курс плавающий, то при дефиците платежного баланса курс национальной валюты понизится, что приведет к возрастанию чистого экспорта, а значит, восстановлению торгового баланса в начальном состоянии.

Таким образом, стимулирующая денежная политика при плавающем обменном курсе и низкой мобильности капитала уменьшает процентную ставку и оказывает стимулирующее влияние на производство через рост потребительских расходов и инвестиций, не изменяя при этом торговый баланс. В случае с фиксированным обменным курсом такая политика не давала положительного эффекта с точки зрения воздействия на основные макроэкономические показатели, а заканчивалась лишь сокращением валютных резервов ЦБ.

Результаты налогово-бюджетной политики. Для проведения стимулирующей фискальной политики государство может использовать два инструмента — снижение налогов и увеличение государственных расходов. Рост государственных расходов, как известно из предыдущего анализа, воздействует на внутреннее и внешнее равновесие через повышение дохода и увеличение процентной ставки.

В модели *IS-LM* возросшие государственные расходы сдвигают кривую IS в положение IS' и увеличивают тем самым национальный доход с Y_0 до Y_1, а процентную ставку с i_0 до i_1 (рис. 14-9).

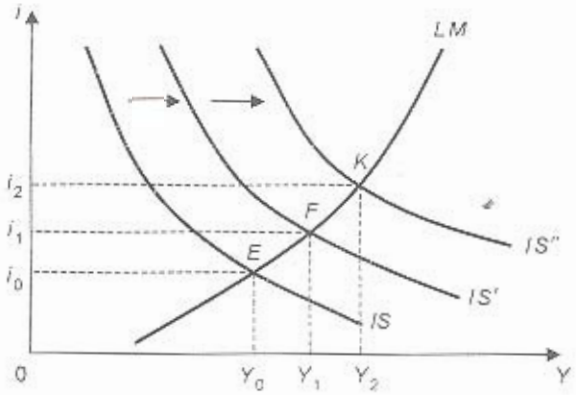


Рис. 14-9. Воздействие налогово-бюджетной политики при плавающем обменном курсе и низкой мобильности капитала

Более высокий уровень дохода означает и большие объемы импорта, которые ухудшают торговый баланс страны и понижают курс национальной валюты. С другой стороны, возросшая процентная ставка будет стимулировать приток капитала в страну, что повышает курс национальной валюты. Однако в условиях низкой мобильности капитала эффект процентной ставки будет незначительным, так что результат активной фискальной политики будет проявляться через рост дохода. А это значит, что падение курса валюты будет стимулировать увеличение чистого экспорта и сокращение дефицита торгового баланса, что сдвинет кривую IS' еще дальше вправо, в положение IS'', способствуя росту дохода до Y_2. Курс национальной валюты будет снижаться до тех пор, пока не будет достигнуто нулевое сальдо платежного баланса, а внутреннее и внешнее равновесие не установится в точке K.

Таким образом, *стимулирующая налогово-бюджетная политика при плавающем обменном курсе и низкой мобильности капитала оказывает еще больший эффект на повышение дохода, чем при фиксированном курсе. Это происходит в связи с тем, что удешевление национальной валюты создает благоприятные условия для роста экспорта, который дополняет положительное влияние бюджетной экспансии на объем национального производства.*

Основные выводы

1. Макроэкономическая политика в открытой экономике анализируется на основе модели Манделла—Флеминга, учитывающей внешнеэкономическую деятельность. В ней кроме традиционных рынков — товарного и денежного присутствует еще валютный рынок, на котором формируется обменный курс.

2. Модель Манделла—Флеминга показывает, что денежная и фискальная политики, будучи основными рычагами управления совокупным спросом, поразному влияют на внутреннее и внешнее равновесие. Главное различие состоит в том, что стимулирующая денежная политика *снижает* процентную ставку, тогда как стимулирующая налогово-бюджетная политика *повышает* ее. Следовательно, они могут использоваться государством как независимые инструменты макроэкономической политики.

3. Результаты денежной и налогово-бюджетной политики существенно различаются в зависимости от принятой системы *определения обменного курса валют*. Фиксированный обменный курс потребует от ЦБ вмешательства в ситуацию на валютном рынке в качестве покупателя или продавца иностранной валюты, чтобы сохранить обменный курс на заданном уровне. Это лишает его возможности проводить целенаправленную денежную политику, поскольку валютные интервенции будут изменять объем денежной массы в экономике. При плавающем обменном курсе резервы ЦБ останутся постоянными, так как он не проводит валютных инвестиций, что позволит ему проводить целенаправленную денежную политику.

4. Эффективность денежной и налогово-бюджетной политики будет различной в зависимости от *степени мобильности капитала* между странами. Высокая мобильность капитала означает, что даже небольшое изменение внутренней процентной ставки вызывает практически неограниченный межстрановой перелив капитала. При низкой мобильности капитала изменение внутренней процентной ставки будет оказывать незначительное влияние на перелив капитала между странами.

5. *При фиксированном обменном курсе и высокой мобильности капитала* денежная политика оказывается неэффективной, поскольку увеличение предложения денег понизит процентную ставку и вызовет отток капитала из страны, а следовательно, снижение курса национальной валюты. Для поддержания курса на стабильном уровне ЦБ вынужден будет осуществлять валютную интервенцию, что уменьшит объем денежной массы в экономике и вернет уровень производства, занятости и доходов в начальное состояние. Таким образом, единственным результатом стимулирующей денежной политики при фиксированном обменном курсе и высокой мобильности капитала будет потеря ЦБ своих международных валютных резервов.

6. Повысить уровень занятости и доходов в этих условиях можно лишь с помощью активной налогово-бюджетной политики. Поскольку данная политика не изменяет процентную ставку, в экономике отсутствует и "эффект вытеснения" частных инвестиций и потребительских расходов. Образовавшийся избыток платежного баланса заставит ЦБ скупить иностранную валюту, увеличивая тем самым количество денег в обращении, что еще больше повысит занятость и доходы.

7. *При фиксированном обменном курсе и низкой мобильности капитала* денежная политика будет столь же эффективной, как и при высокой мобильности капитала: она уменьшит лишь валютные резервы ЦБ, не изменяя уровня реального производства и доходов.

8. Стимулирующая налогово-бюджетная политика при фиксированном курсе и низкой мобильности капитала способствует росту производства и дохода лишь в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде изменится лишь структура совокупного спроса (государственные расходы возрастут, но сократятся инвестиции и потребительские расходы, не изменяя, таким образом, уровень производства и доходов). Кроме того, ЦБ вынужден будет продать часть валютных резервов, удовлетворяя спрос на иностранную валюту со стороны импортеров.

9. *При плавающем валютном курсе и высокой мобильности капитала* денежная политика приносит реальные результаты: она увеличивает чистый экспорт, занятость и национальный доход. В отличие от закрытой экономики, в которой эффективность денежной политики проявляется через процентную ставку, в открытой экономике ее влияние на занятость и доходы осуществляются через обменный курс.

10. Налогово-бюджетная политика при тех же условиях оказывается полностью неэффективной: рост государственных расходов полностью вытесняется сокращением чистого экспорта, так что совокупный спрос и уровень доходов останутся без изменения.

11. *При плавающем обменном курсе и низкой мобильности капитала* денежная политика понижает процентную ставку и оказывает стимулирующее влияние на производство через рост потребительских расходов и инвестиций, не изменяя при этом торговый баланс.

12. Налогово-бюджетная политика при тех же условиях также дает высокий эффект: она удешевляет национальную валюту, а значит, создает благоприятные условия для роста экспорта, который усиливает результативность бюджетных расходов с точки зрения их влияния на объем производства и доходы.

Вопросы и задания для повторения

1. В чем заключаются главные цели макроэкономической политики в открытой экономике?
2. Каковы основные инструменты макроэкономической политики в открытой экономике?
3. Объясните, почему экспорт товаров и услуг — функция только обменного курса, в то время как импорт зависит как от обменного курса, так и от уровня национального дохода.
4. Что такое высокая и низкая мобильность капитала? Как воздействует государственная политика мобильности капитала на результаты макроэкономической политики в рамках модели Манделла—Флеминга?
5. Каковы результаты стимулирующей денежной политики государства при фискальном обменном курсе и высокой мобильности капитала?
6. Какая политика — денежная или налогово-бюджетная — более эффективна с точки зрения занятости и роста дохода при фиксированном обменном курсе и высокой мобильности капитала?
7. Какое влияние оказывает степень мобильности капитала на результаты денежной и налогово-бюджетной политики при фиксированном обменном курсе?

8. Какие результаты может получить государство в рамках модели Манделла—Флеминга от девальвации национальной валюты?
9. Каковы последствия использования стимулирующей денежной политики в условиях плавающего обменного курса и высокой мобильности капитала в открытой экономике с неполной занятостью?
10. Каковы последствия использования фискальной политики в условиях плавающего обменного курса и высокой мобильности капитала в открытой экономике с неполной занятостью?
11. Объясните результаты денежной политики в условиях плавающего обменного курса и низкой мобильности капитала.

Тесты и задачи

1. В условиях фиксированного обменного курса операции ЦБ на открытом рынке по покупке облигаций приведут к:
   а) понижению внутренней процентной ставки и росту доходов;
   б) притоку капитала в страну и увеличению внутренних инвестиций;
   в) оттоку капитала из страны и сокращению валютных резервов ЦБ;
   г) понижению обменного курса и росту активного сальдо торгового баланса.

2. В условиях фискального обменного курса и высокой мобильности капитала инструменты фискальной политики:
   а) эффективно стимулируют совокупный спрос;
   б) снижают процентную ставку и стимулируют инвестиции;
   в) приводят к дефициту платежного баланса;
   г) не оказывают никакого влияния на доходы, процентную ставку и платежный баланс.

3. Девальвация национальной валюты при высокой мобильности капитала приведет к:
   а) оттоку капитала из страны и дефициту платежного баланса;
   б) повышению совокупного спроса в стране;
   в) сокращению валютных резервов ЦБ и уменьшению денежной массы в стране.

4. В открытой экономике с неполной занятостью и плавающим обменным курсом увеличение предложения денег приведет к росту:
   а) инвестиций;
   б) экспорта;
   в) потребления.

5. Увеличение государственных расходов в открытой экономике с неполной занятостью и плавающим обменным курсом приведет к:
   а) падению экспорта;
   б) росту потребления;
   в) падению инвестиций.

6. Если российское правительство берет в долг в МВФ 4,5 млрд. долл. и затем продает их на рынке, то это отразится на:
   а) курсе рубля?
   б) совокупном спросе?
   в) уровне доходов?

7. Потребительский спрос на отечественные товары выражается функцией: $C = 0{,}6Y_d + 1000$ (где Y_d — личный располагаемый доход), а на импортные: $IM = 0{,}2Y$. Объем инвестиций равен: $I = 5000 - 1250i + 0{,}1Y$. Государственные расходы равны сумме подоходного налога, ставка которого составляет 25%. Экспорт страны X равен 10 000 денежных единиц. В обращении находится 20 000 денежных единиц, а спрос на деньги для сделок и в качестве имущества соответственно представлен функциями: $M_t^d = 0{,}5Y$; $M_i^d = \frac{20\,625}{i - 1{,}5} - 2000$.

   Определите состояние торгового баланса X_n при достижении совместного равновесия на товарном и денежном рынках.

8. Темп инфляции в стране A равен 9%, а в стране B — 5%. В стране A процентная ставка равна 12%. Какова должна быть процентная ставка в стране B, чтобы между этими странами не было перелива капитала?

Ответы:

1. в); **2.** а); **3.** б); **4.** б); **5.** а); **6.** а) повысится; б) сократится; в) снизится; **7.** 4500 денежных единиц; **8.** 7,7%.

Рекомендуемая литература

Аганова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 18. М., 1997.

Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. I. Гл. 7. М., 1997.

Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и политика. Гл. 18, 19, 20. М., 1997.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Гл. 20, 21. М., 1992.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 13. М., 1994.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 13, 14. М., 1996.

Этот изменчивый обменный курс: Сборник статей / Сост. А. Семенова. Приложение. М., 2001.

* * *

Гребенников П. И. Макроэкономика: Сборник задач и тестов. Тема 11. СПб., 1995.

Микро- и макроэкономика: Практикум. 2-е изд./Под ред. Ю. А. Огибина. СПб., 1997.

Тесты и задачи по микроэкономике и макроэкономике / Под ред. А. В. Сидоровича и Ю. В. Таранухи. Тема 9. М., 1994.

РАЗДЕЛ V

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

ГЛАВА 15

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

15.1. ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

15.2. ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

15.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТАХ

15.4. ФАКТОРЫ И ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Ключевые понятия

Интенсивный тип экономического роста • косвенные факторы роста • модернизация • предпосылки экономического роста • прямые факторы роста • религия и экономика • структурная трансформация экономики • темпы роста • урбанизация • уроки экономического роста • факторы экономического роста • факторы предложения • факторы производительности труда • факторы спроса • человеческий фактор • экономический рост • экстенсивный тип экономического роста • цена экстенсивного роста

15.1. ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

До сих пор в центре внимания наших рассуждений находились проблемы более полного использования ресурсов общества. Мы рассмотрели, чем определяются объемы выпуска в кратко- и долгосрочном периодах и показали, какую роль в этом процессе играет денежная и налогово-бюджетная политика.

Было установлено, что если экономика использует не все наличные ресурсы, то фактический объем производства оказывается ниже потенциального. На модели кривой производственных возможностей (КПВ), которая представлена на рис. 15-1, фактический выпуск средств производства и предметов потребления изображает точка *E*, тогда как возможные потенциальные выпуски — все точки от *A* до *B*, расположенные на КПВ.

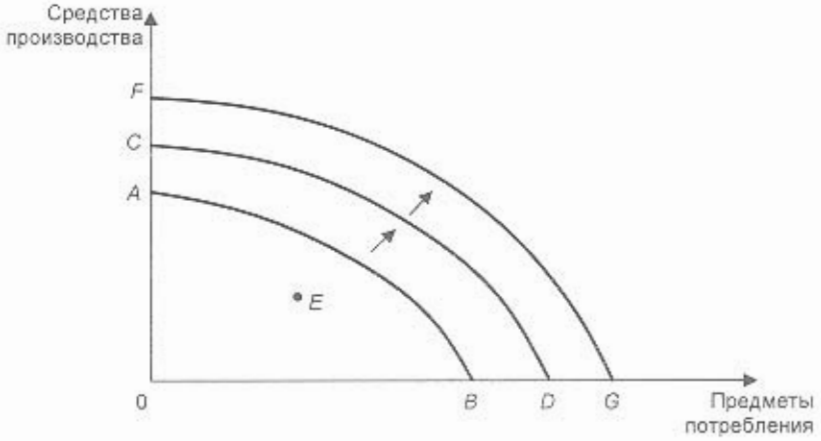


Рис. 15-1. Моделирование экономического роста на графике КПВ

В краткосрочном периоде можно увеличить выпуск до потенциального уровня, если обществу удастся вовлечь в производство все имеющиеся у него неиспользованные ресурсы. Однако задача экономики не исчерпывается достижением полной занятости, поскольку такая занятость еще не гарантирует поступательного роста экономики. Если проблема занятости ресурсов решена, возникает вопрос о том, как увеличить объем национального производства в этих условиях, т. е. *при полной занятости*. Это основной вопрос теории экономического роста.

Таким образом, **экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения потенциального уровня выпуска, соответствующего состоянию полной занятости.** Состояние полной занятости

означает, что экономика страны находится на КПВ, тогда как экономический рост выражается в смещении самой КПВ вправо и вверх — из положения *AB* в положение *CD*, *FG* и т. д.

Такое моделирование экономического роста вовсе не означает, что в реальной действительности экономика движется из одного состояния полной занятости в другое. Напротив, как было показано в гл. 4, процесс развития экономики характеризуется колебательной динамикой объемов производства, занятости и других переменных вокруг линии тренда (рис. 4-1). Однако тогда сама линия тренда оставалась вне нашего анализа. Вместе с тем опыт развития большинства стран показывает, что за многолетний период тренд возрастает. Это означает, что на длительных промежутках времени в этих странах наблюдается экономический рост. Долгосрочная тенденция увеличения объема выпуска — следствие того, что циклические подъемы перевешивают временные снижения, а также продолжительные циклические спады, так что положительная разница поднимает линию тренда с течением времени все выше и выше.

15.2. ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Поскольку экономика — это наука о богатстве, то естественно, что с самого начала возникновения в центре ее внимания оказалась и **проблема экономического роста.** Разрешение этой проблемы означало поиск таких факторов развития экономики, которые обеспечили бы *повышение уровня жизни при постоянном росте населения*. Известно, что человеческие потребности безграничны: едва человек удовлетворяет одни, появляются другие, и так бесконечно. Вместе с тем фактом является то, что население Земли непрерывно возрастает — человечеству понадобилось 10 тыс. лет, чтобы его численность достигла 1 млрд. (это произошло в 1850 г.). Численность в 2 млрд. была достигнута за 80 лет (1930 г.). Удвоение этой численности произошло всего за 45 лет (1975 г.). К 2000 г. на Земле проживали уже 6 млрд. человек, а к 2020 г. численность населения составит 8 млрд. человек.

Понятно, что такой рост населения, начавшийся с середины XIX в., должен был сопровождаться опережающим ростом совокупного продукта, идущего на удовлетворение индивидуальных и общественных потребностей людей. Американский экономист **Э. Мэддисон,** исследуя историю экономического роста начиная с 500 г. н. э., пришел к любопытным результатам. На протяжении последних 1500 лет четко просматриваются 4 периода, в рамках которых была установлена определенная зависимость между ростом населения и ростом выпуска продукции на одного человека (табл. 15-1).

Таблица 15-1

Рост населения и объемов выпуска продукции на душу населения на протяжении последних 15 веков (среднегодовой темп роста, %)

Период	Рост населения	Рост объема выпуска на душу населения
Аграрианизм (500 — 1500 гг.)	0,1	0,0
Развитой аграрианизм (1500 — 1700 гг.)	0,2	0,1
Торговый капитализм (1700 — 1820 гг.)	0,4	0,2
Современный капитализм (1820 — 1980 гг.)	0,9	1,6

Источник. *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Макроэкономика: Глобальный подход. М., 1996. С. 599.

Как свидетельствуют данные, выпуск на душу населения не увеличивался на протяжении 1000 лет и население на протяжении этого периода росло со среднегодовым темпом 0,1%. Некоторый рост показателей наблюдался на протяжении следующих трех столетий, но темп их роста оставался очень низким. Резкий скачок произошел на стадии современного капитализма, когда темп роста выпуска на душу населения поднялся до 1,6% в год, а численность населения ежегодно возрастала примерно на 1%.

Другой американский исследователь — основатель количественного подхода к объяснению экономического роста **С. Кузнец** также считает, что ускорение темпов экономического роста в таких странах, как Англия, США и Германия, связано с промышленным переворотом, т. е. с периодом, когда происходило становление капитализма как ведущей экономической системы. Капитализм стал, по существу, первой экономической системой, которая обеспечила коренной перелом в экономическом росте стран, вставших на путь капиталистического развития.

Ученые по-разному объясняли этот исторический феномен. Одна из наиболее популярных теорий, посвященных данной теме, была разработана **М. Вебером,** предположившим наличие причинной связи между религией и экономикой. Он показал, что капитализм для своего развития нуждался в мощных моральных стимулах, которые в период его становления могла ему дать только религия. И такой религией стал **протестантизм** — теологическое учение реформаторов христианства первой половины XVI в. М. Лютера и Ж. Кальвина. Протестантизм и порожденная им профессиональная этика, по мнению М. Вебера, стали серьезнейшими факторами экономического подъема Запада и развития современной западной цивилизации, тогда как восточные религии послужили барьером, который воспрепятствовал индустриальному подъему в таких странах, например, как Китай и Индия.

Центром протестантского учения является *идея о предопределении:* каждому еще до рождения определена его судьба — спасение или вечные муки. Никакие усилия человека и помощь церкви ничего изменить не могут. Все решено Богом, когда он сотворил мир. Никто не знает, к чему он избран. Идея о предопределении закрыла путь, ведущий на небо с помощью "добрых дел" или монастырской, внемирской аскезы. Единственным поприщем, на котором человек мог достичь успеха, который давал бы надежду и свидетельство об избранности, оставалась *профессиональная деятельность*. Все остальное должно быть отброшено, поскольку мешает преуспеванию в делах, умножению богатства. Успехи человека в земной жизни, его усилия, направленные на ее улучшение, являются знаком принадлежности человека к спасенным, *знаком милости Божьей*. А лень, неуспех, бедность каждый должен воспринимать как *знак проклятия*.

Кроме того, протестантизм породил то, что психологи называют *отчуждением самосознания*. Он дал человеку право самому судить свои поступки. Для этого не нужно бежать в церковь за прощением. Поскольку Бог видит человека всегда и везде, то каждый ощущает свою ответственность прежде всего перед ним. В результате у людей сформировалась *персональная ответственность перед обществом и друг перед другом*.

Новое отношение к Богу, усердию и труду, ставшему самоцелью, привело к огромному психологическому сдвигу, который произошел в человеке за период распространения протестантизма в Европе. В прежние времена, в том числе в средневековье, отношение к труду было иным. Как писал М. Вебер, в докапиталистическую эпоху не было никакого стимула работать больше, чем необходимо для поддержания традиционного жизненного уровня. Люди работали потому, что им *приходилось* работать, и эта необходимость была обусловлена давлением извне, внеэкономическим принуждением. В капиталистическом обществе появилась новая черта: людей стало побуждать к работе не столько внешнее давление, сколько *внутренняя потребность*. Они стали трудиться с такой самоотдачей и интенсивностью, какая была невозможна в прежних обществах.

Для мобилизации сил и способностей человека внутренняя потребность гораздо эффективнее любого внешнего давления. Внешнее принуждение всегда вызывает психологическое противодействие, которое снижает производительность труда и делает людей пассивными, неспособными к решению тех задач, где требуются усилия ума, инициатива и ответственность.

"Нет сомнения, — пишет известный западный психолог и социолог **Э. Фромм,** — что капитализм не смог бы развиваться, если бы преобладающая часть человеческой энергии не была направлена на работу. В истории нет другого периода, когда свободные люди столь полно отдавали свою энергию единственной цели — работе. Стремление к неус-

танному труду стало одной из главных производительных сил, не менее важной для развития нашей промышленной системы, чем пар и электричество"[1].

Некоторые исследователи в объяснении экономического роста Запада выдвигают на первый план и другие факторы, в частности науку и изобретения, природные ресурсы и экономические стимулы, колониальную эксплуатацию и империалистическую экспансию. Однако при всей важности этих факторов их значение нельзя переоценивать. Если, например, *науки и изобретения* — достаточные причины роста западного богатства, то почему подобного роста не наблюдалось в Китае и исламских странах, которые лидировали в этих областях до XVI в.? Что касается *природных ресурсов*, которым некоторые авторы приписывали немаловажную роль в объяснении экономического роста, то исторические реалии еще конца XIX — начала XX вв. (процветание Нидерландов и Швейцарии) серьезно подорвали репутацию этого тезиса. Окончательный удар по нему нанесли невиданный рост и процветание Японии, экономические успехи Южной Кореи и ряда новых индустриальных стран. Другим примером могут служить многие европейские страны, которые после второй мировой войны, имея ограниченные природные ресурсы, совершили стремительный рывок от бедности к богатству, в то время как некоторые страны "третьего мира" с огромными природными ресурсами по сегодняшний день прозябают в нищете.

К. Маркс огромное значение в объяснении экономического роста Запада придавал движущим силам конкуренции, психологической мотивации, *погоне за прибылью*. Однако М. Вебер поставил под сомнение значимость этого довода.

"Представление, согласно которому наше рационалистическая и капиталистическая эпоха отличается от других времен напряженностью экономического интереса, есть представление наивное; современные капиталисты отличаются страстью к стяжательству не в большей степени, чем например, восточные купцы. Само по себе разнуздывание экономического интереса способно породить лишь иррациональные результаты..."[2]

В другой работе М. Вебер писал: «Стремление к предпринимательству, к наживе, к наибольшей денежной выгоде само по себе ничего общего не имеет с капитализмом. Это стремление наблюдалось и наблюдается у официантов, врачей, кучеров, художников, кокоток, чиновников-взяточников, солдат, разбойников, крестоносцев, посетителей игорных домов и нищих... Подобные наивные представления о сущности капитализма принадлежат к тем истинам, от которых раз и навсегда следовало бы отказаться еще на заре изучения истории культуры. Безудержная алчность в

1 *Фромм Э.* Догмат о Христе. М., 1998. С. 255.

2 *Weber M.* General Economic History. New York, 1961. P. 261.

делах наживы ни в коей мере не тождественна капитализму и еще менее соответствует его "духу". Капитализм может быть идентичным обузданию этого иррационального стремления, во всяком случае, его рациональному регламентированию. Капитализм, безусловно, тождествен стремлению к наживе в рамках непрерывно действующего рационального капиталистического предприятия, к непрерывно возрождающейся прибыли, к рентабельности»[1].

М. Вебер показал, что новые хозяйственная этика и мораль, ориентированные на производительность частнопредпринимательского хозяйства, со всей решительностью отвергали непосредственные наслаждения богатством и стремились сократить потребление, особенно когда оно превращалось в излишество. Вместе с тем они освобождали приобретательство от психологического гнета традиционалистической этики, разрывали оковы, ограничивавшие стремление к наживе, превращая его не только в законное, но и угодное Богу занятие. Одним словом, богатство *как результат профессиональной* деятельности оправдывалось, рассматривалось как Божье благословение. Если же пуританское отношение к потреблению соединяется со стремлением к наживе, то объективным результатом этого становится *накопление капитала* посредством бережливости. "Препятствия на пути к потреблению нажитого богатства, — подчеркивает М. Вебер, — неминуемо должны были служить его производительному использованию в качестве инвестируемого капитала"[2].

Вместе с тем новая этика имела для жизни западных стран более важные последствия, чем просто накопление капитала. «Повсюду, где утверждалось пуританское мироощущение, оно при всех обстоятельствах способствовало установлению буржуазного, рационального с экономической точки зрения образа жизни, что, конечно, имеет неизмеримо большее значение, чем простое стимулирование капиталовложений... Пуританизм стоял у истоков современного "экономического человека"»[3].

Непосредственным следствием появления новой личности и накопления капитала стала растущая *автономизация хозяйственной жизни*. Экономические отношения постепенно начали выходить из-под политического и религиозного контроля, характерного для высокоорганизованного и полностью интегрированного феодального общества времен позднего средневековья. Ослабление такого контроля над экономикой происходило в различных формах: возрастал объем торговли по нерегулируемым ценам; появлялся класс купцов, живших и богатевших за счет купли-продажи товаров в отличие от ремесленников, которые продавали только то, что производили собственными руками; отмирал контроль со стороны гильдий и

1 *Вебер М.* Избр. произв. М., 1990. С. 47.

2 *Вебер М.* Протестантизм и капитализм // Религия и общество: хрестоматия по социологии и религии / Сост. В. Гараджа, Е. Руткевич. М., 1996. С. 615.

3 Там же.

правительств за созданием новых предприятий, которые постепенно становились центрами принятия множества экономических решений, а убытки или прибыль от этих решений были признаны собственностью владельцев предприятий. Все эти изменения сыграли огромную роль в становлении качественно нового экономического механизма, в повышении эффективности организации национальной экономики.

"Эффективная организация экономики, — отмечает американский экономист Д. Норс, — ключ к экономическому росту; ее возникновение в Западной Европе обусловило подъем Запада. Эффективная организация влечет за собой установление такой институциональной структуры и структуры прав собственности, которая создает стимулы для направления индивидуальных экономических усилий в русло видов экономической активности, сближающих индивидуальную норму прибыли с общественной"[1].

В последние 10–15 лет внимание многих экономистов было приковано также к **урокам экономического роста стран Юго-Восточной Азии.** Успех в экономическом развитии этих стран носит поистине легендарный характер. Ни одна другая группа развивающихся стран не дает примера подобного темпа роста, снижения уровня бедности, интеграции в мировой рынок, а также повышения уровня жизни. За последние 25 лет доход на душу населения увеличился здесь почти в 4 раза. Часть населения, находящаяся за чертой бедности, уменьшилась в размерах примерно на две трети, быстро снизились темпы роста населения, а уровень образования и показатели здоровья значительно улучшились. За успехом первых "азиатских тигров" (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань) последовали страны "второго поколения" (Индонезия и Малайзия), а в настоящее время новым двигателем регионального роста стал Китай.

В чем же причины экономического успеха новых индустриальных стран (НИС)? Чтобы ответить на этот вопрос, Всемирным банком было проведено обширное исследование, в результате которого удалось установить влияние трех групп факторов:

а) достижение политической и макроэкономической стабильности;
б) инвестиции в человеческие ресурсы;
в) ориентация на внешние рынки.

Основой успеха всех этих стран *стал прагматизм при формировании той или иной экономической политики.* При этом, однако, следует иметь в виду, что процветание первого поколения НИС было связано с более активным государственным вмешательством в экономику, в то время как успехи следующих за ними стран были обусловлены либеральной экономической политикой государства. Но в том и в другом случае макроэкономическая политика характеризовалась высокой фискальной дисциплиной и адекватным стимулированием сбережений и инвестиций, а также внешне ориентированной торговой политикой. Вклад макроэкономической стабильности в экономический рост заключался не только в низком и стабильном уровне дефицита государственного бюджета, но также в росте с большой скоростью частных инвестиций, доля которых в ВВП превышала на две трети соответствующие показатели других развивающихся стран.

Опыт показывает, что эффективность производственных инвестиций и накопления капитала зависит от *производительности трудовых ресурсов.* В НИС роль труда как фактора экономического роста была весьма существенной. Рабочая сила здесь отличается высокой дисциплинированностью, легкой адаптируемостью к технологическим и организационным изменениям, высоким уровнем образования и квалификации.

Исключительно важную роль в экономическом росте стран Юго-Восточной Азии сыграли *притоки зарубежных капиталов и стимулирование экспорта при одновременном проведении умеренной протекционистской импортной политики.* Благоприятный климат для прямых иностранных инвестиций обеспечил широкомасштабное привлечение капиталов в форме как филиалов, находящихся под контролем транснациональных корпораций (ТНК), так и совместных производств и лицензионных предприятий. То же самое сегодня осуществляет Китай, добиваясь таких же впечатляющих успехов.

Таким образом, опыт стран Юго-Восточной Азии показывает, что здесь не было какой-то одной решающей причины экономического роста. Их успехи — результат комбинации целого ряда факторов, которые сделали экономический рост не только необходимым, но и *физически* возможным. Однако к перечисленным факторам следует добавить еще один — фактор *духовного* характера: во всех этих странах, а также в Японии и Китае в течение всей жизни люди соблюдают **конфуцианскую мораль.** Чтобы следовать этой морали, каждому необходимо иметь "три качества и пять добродетелей". Три качества — это осторожность, милосердие и смелость. Пять добродетелей — это самоуважение, широта взглядов, верность, усердие и благотворительность. Во всем этом нет ничего сверхъестественного, но в благоприятных политических условиях указанные качества и добродетели способны сыграть немаловажную роль в социально-экономическом прогрессе общества. Для материализации конфуцианской морали в общественной жизни необходима не только сильная государственная власть, чему придавалось первостепенное значение на всем протяжении существования идей Конфуция, но и автономность, суверенитет личности, которые стали признаваться и развиваться лишь последние 20–30 лет. Результатом этого стал экономический и социальный подъем стран, не так давно еще находившихся в условиях феодальной отсталости.

[1] *North D. C. and Thomas R. P.* The Rise of the Western World. Cambridge University Press, 1973. P. 1.

15.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТАХ

Процесс экономического роста сопровождается целым рядом количественных и качественных изменений в обществе, среди которых в первую очередь необходимо выделить **структурную трансформацию экономики.** Для стран, вставших на путь экономического роста, характерно прежде всего снижение доли сельскохозяйственного сектора в общем объеме выпуска национального продукта и занятости. Имеющиеся данные показывают, что в США в 1920 г. 70% рабочей силы было занято в сельском хозяйстве; эта доля снизилась до менее чем 20% в 1940 г., а в 1987 г. она составила всего лишь около 3%. В Японии доля рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, снизилась с 72% в 1879 г. до менее чем 30% в 1930-х гг., а в конце 1980-х гг. она составляла 8%[1]. В Бельгии в 1846 г. в сельском хозяйстве был занят 51% рабочей силы, в 1947 г. — 12,5%, а в 1970 г. — 7%[2].

Эти цифры показывают, что экономический рост сопровождается не просто сокращением доли сельского хозяйства в общем объеме национального производства, но и значительным ускорением этого процесса. Если для снижения доли занятых в деревне до 50% потребовалось несколько столетий, то ее снижение во многих развитых странах на 40–50% за последние 100 лет свидетельствует о действительно высокой скорости структурной трансформации.

Причины такого явления кроются прежде всего в том, что в аграрном секторе экономики скрыты огромные резервы для роста производительности труда, что при соответствующих условиях позволяет обеспечить производство одного и того же количества сельскохозяйственной продукции с использованием меньшего количества рабочей силы. С другой стороны, потребление продуктов питания и сельскохозяйственных товаров имеет пределы насыщения, а это означает, что по мере роста дохода на душу населения доля расходов на питание в структуре потребительского спроса резко сокращается. Этот вывод был сделан еще в прошлом веке немецким статистиком **Э. Энгелем** и получил название *первого закона Энгеля.* (Второй закон Энгеля касается промышленных товаров потребительского назначения и предметов роскоши: по мере роста дохода на душу населения доля расходов домашних хозяйств на эту товарную группу возрастает.)

[1] См.: *Сакс Дж., Ларрен Ф.* Макроэкономика: Глобальный подход. М., 1996. С. 600.
[2] См.: *Тодаро М. П.* Экономическое развитие: Учебник. М., 1997. С. 110.

В дальнейшем английский экономист **К. Кларк** на основе новых эмпирических данных подтвердил выводы Энгеля и показал, что обратной стороной снижения доли аграрного сектора является сначала рост доли промышленности, а затем увеличение доли сферы услуг. Коэффициент эластичности роста затрат на развитие производства в этих секторах, и прежде всего в сфере услуг, в зависимости от увеличения ВВП выше 1. Это означает, что по мере роста ВВП расходы в сферах, производящих услуги, растут более быстрыми темпами, чем в других областях экономики. Например, на их долю в ВВП США приходилось в 1929 г. (в текущих ценах) 34,7%, в 1960 г. — 38,1, в 1976 г. — 45,6%. Возрастает доля услуг и в личных потребительских расходах: в США в 1950 г. она составляла 51,5%, в 1960 г. — 50,4, в 1975 г. — 60,2%[1]. В 1990-е гг. доля сферы услуг в ВВП в развитых странах поднялась до 55%, а в личных потребительских расходах — до 70%.

Производимые и потребляемые обществом услуги подразделяются на разные категории:

- интеллектуальные услуги, требующие специальных знаний (преподавательская деятельность, посредничество, реклама);
- услуги, относящиеся к области здравоохранения, образования, досуга;
- деятельность по содержанию гостиниц и ресторанов;
- средства связи (транспорт, почта, телекоммуникации);
- финансовые услуги (кредит и другие услуги, предоставляемые банками, страхование);
- общие услуги, обеспечивающие защиту общества и соблюдение порядка в отношениях между его членами (оборона страны, охрана общественного порядка, юстиция, общее управление на национальном и местном уровнях).

Изменения в структуре экономики сопровождаются серьезными изменениями в социальных институтах, поведении людей и идеологии. Подобные изменения принято называть **модернизацией.** Шведский экономист **Г. Мюрталь** в книге "Азиатская драма" (1968 г.), посвященной проблемам экономического развития стран "третьего мира", выделил следующие *принципы модернизации*:

1. **Рационализм,** означающий замену традиционного образа мышления, способов производства, распределения и потребления новыми методами и моделями во всех сферах общественной деятельности и жизни людей.
2. **Экономическое планирование,** т. е. выбор такой экономической политики, которая была бы нацелена на ускоренное хозяйственное развитие.

[1] Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А. М. Румянцев: В 4 т. Т. 3. М., 1979. С. 90.

3. **Равенство:** обеспечение более равного социального и правового статуса, доходов и уровня жизни для всех.
4. **Перемены в общественных институтах и сознании.** Речь идет о переменах, которые сопровождаются повышением производительности труда, стимулируют конкуренцию и предпринимательскую инициативу, создают более или менее равные возможности для реализации способностей и желаний людей. Институциональные перемены включают земельные реформы, борьбу с монополизмом, совершенствование системы образования, здравоохранения, изменения в государственном управлении. Наконец, модернизация общественного сознания означает утверждение таких идеалов, как трудолюбие, эффективность, честность, рациональность, опора на собственные силы, готовность к переменам и т. д.[1]

15.4. ФАКТОРЫ И ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Способность экономики к росту зависит от ряда факторов, под которыми подразумеваются явления и процессы, определяющие темпы и масштабы долгосрочного увеличения реального объема производства, возможности повышения эффективности и качества роста.

По способу воздействия на экономический рост различают прямые и косвенные факторы. Прямыми считаются факторы, которые делают рост физически возможным. В эту группу входят *факторы предложения*:

- количество и качество трудовых ресурсов;
- количество и качество природных ресурсов;
- объем основного капитала;
- технология и организация производства;
- уровень развития предпринимательских способностей в обществе.

Косвенные факторы — это условия, позволяющие реализовать имеющиеся у общества возможности к экономическому росту. Такие условия создаются *факторами спроса и распределения*:

- снижением степени монополизации рынка;
- налоговым климатом в экономике;
- эффективностью кредитно-банковской системы;
- ростом потребительских, инвестиционных и государственных расходов;
- расширением экспортных поставок;

[1] *Тодаро М. П.* Указ. соч. С. 110.

- возможностями перераспределения производственных ресурсов в экономике;
- действующей системой распределения доходов[1].

Степень воздействия этих факторов на экономику обусловливает тип экономического роста, под которым подразумевается степень воздействия на экономический рост количественных и качественных переменных. Экономическая наука выделяет два типа экономического роста, впервые сформулированных К. Марксом. Они различаются соотношением *результатов* и *факторов* производства.

Первый тип характеризуется количественным увеличением экономических ресурсов (факторов производства): строительством новых предприятий, электростанций, дорог, вовлечением в хозяйственный оборот новых земель, трудовых и природных ресурсов и т. п. Этот тип получил название **экстенсивного экономического роста.** При данном типе рост ВВП достигается путем расширения сферы применения живого и общественного труда при условии, что средняя производительность труда в обществе не меняется.

В формализованном виде это можно изобразить следующим образом. Как уже отмечалось, мерой экономического роста служит темп прироста $\dot{Y}_t$ реального ВВП за период t:

$$\dot{Y}_t = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}},$$

где Y_t — объем ВВП за период t;

Y_{t-1} — объем ВВП за предшествующий период.

Тогда экстенсивный рост можно выразить формулой:

$$\frac{Y_t}{N_t} = \text{const} \quad \text{или} \quad \dot{Y}_t = \dot{N}_t,$$

где N_t — количество используемых ресурсов (например, численность занятых);

$\dot{N}_t$ — прирост ресурсов за период t.

Второй тип называется **интенсивным экономическим ростом.** Он имеет место, когда рост ВВП опережает рост количества занятых экономических ресурсов:

$$\dot{Y}_t > \dot{N}_t.$$

Понятно, что интенсивный рост экономики является основой роста благосостояния общества.

[1] Словарь по экономике / Пер. с англ.; Под ред. П. А. Ватника. СПб., 1998. С. 673.

Однако экстенсивный рост — более простой тип экономического роста. Его главное достоинство заключается в том, что он обеспечивает наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития, позволяет сравнительно быстро и относительно дешево наращивать экономический потенциал страны. Экстенсивный рост исторически предшествует интенсивному росту — каждая страна в свое время прошла или проходит сейчас по пути экстенсивного роста. Западные страны, например, завершили свое хозяйственное развитие по экстенсивному пути и перешли на интенсивный путь еще в первой половине XX в. По данным голландского экономиста Я. Тинтергена, в 1870—1914 гг. соотношение между экстенсивными и интенсивными факторами роста выглядело следующим образом (табл. 15-2).

Таблица 15-2

Доля экстенсивных и интенсивных факторов в экономическом росте

Страна	Экстенсивные / интенсивные факторы роста, %
Великобритания	80 / 20
Германия	60 / 40
США	73 / 27

Позже американский экономист **Р. Солоу** установил, что с 1909 по 1949 г. в США более чем 80% роста ВВП объясняется техническим прогрессом, т. е. интенсивными факторами, а не затратами труда и капитала[1].

Одним из наиболее крупных исследователей измерения вклада различных факторов в экономический рост считается американский экономист **Э. Денисон.** Факторы, объясняющие экономический рост, он разделил на две категории. В первую он включил *физические факторы производства* (труд и капитал), во вторую — *факторы роста производительности труда.*

Для измерения влияния человеческого фактора автор учитывал не только численность рабочей силы, но и такие показатели, как зависимость отдачи труда от возраста и пола, уровня образования и профессиональной подготовки. Для измерения фактора капитала он также внес некоторые качественные поправки: жилье, оборудование, промышленные строения, товарные запасы, иностранные инвестиции. С учетом этого он затем уже определял вклад каждого из данных элементов в экономический рост.

[1] См.: Политическая экономия / Под ред. В. М. Радаева. М., 1991. С. 325.

Что касается влияния производительности труда на экономический рост, то оно, по мнению Э. Денисона, происходит в результате действия следующих процессов:

1. Расширения технологических знаний или улучшения организации производства.
2. "Наверстывания упущенного", которое происходит при передаче отстающим странам прикладных знаний со стороны высокоразвитых государств, что позволяет им приблизиться к точке оптимума.
3. Улучшения размещения физических факторов производства и использования их в тех отраслях и регионах, где достигается наибольшая их отдача. Когда реальное размещение факторов приближается к оптимуму, производительность растет. По мнению Денисона, существуют следующие возможности такой оптимизации:
   а) поглощение избыточной рабочей силы, образующейся в результате интенсификации сельскохозяйственного производства, что позволяет лучше использовать накопленный капитал;
   б) сокращение сектора мелких независимых производителей (занятых вне сельского хозяйства), что приводит к аналогичным последствиям, происходящим в аграрном секторе;
   в) устранение ограничений в мировой торговле, которая улучшает международное разделение труда.
4. Увеличения масштабов экономики, сопровождаемого развитием специализации производства и ростом национальных рынков[1].

Проведенный Э. Денисоном анализ позволил объяснить различия в темпах экономического роста США, стран Западной Европы и Японии в послевоенный период. Так, рост в США был не только менее значительным (с 1948 по 1969 г. среднегодовые темпы роста американской экономики составляли 3,87%, в то время как в странах Западной Европы — 4,78, а в Японии — 8,81%), но и стал результатом действия других факторов. Он в большей степени, чем в рассматриваемых странах, опирался на увеличение труда и капитала, а не производительности труда. А начиная с 1970-х гг. рост производительности труда в США лишь в малой степени способствовал экономическому развитию страны, поскольку общество все больше средств стало выделять на защиту окружающей среды и развитие сферы обитания человека.

Совершенно по-иному складывалась ситуация в Западной Европе и Японии. Экономика западноевропейских стран, по расчетам Денисона, на $^2/_3$ росла именно из-за повышения производительности труда. Не последнюю роль в этом сыграли решимость Европы догнать США, мероприятия по модернизации структуры экономики и лучшему размещению

[1] *Ван дер Вее Г.* История мировой экономики: 1945 — 1990. М., 1994. С. 91.

физических факторов производства (особенно за счет уменьшения скрытой безработицы в сельском хозяйстве и перевода рабочей силы в другие области). Более благоприятное воздействие на увеличение производства в европейских странах, чем в США, оказывал рост совокупного спроса.

В Японии на 50% экономический рост был обусловлен увеличением использования труда и капитала, остальная часть — ростом производительности труда. Основным фактором роста в Японии Э. Денисон считал увеличение капиталовложений. На его долю приходилось 2,1% из общих среднегодовых 8,81% за период с 1948 по 1969 г. Доля технологического прогресса в ежегодных темпах роста составила 1,97%, расширение производства — 1,94, а лучшее размещение экономических ресурсов — 0,94%. Действие последнего фактора стало возможным благодаря сокращению удельного веса сельского хозяйства с 35,6 до 14,6% за рассматриваемый период[1].

Анализ Э. Денисона содержал много интересных и неожиданных выводов, был ясен и последователен, однако вскоре после его распространения подвергся серьезной научной критике. Главный недостаток исследования заключался в том, что Денисон изучал отдельно влияние различных факторов на экономический рост, полностью игнорируя процесс их взаимодействия и взаимовлияния.

В 1970-е гг. темпы роста экономики в США и других развитых странах стали замедляться. Основной причиной этой тенденции стало падение темпов прироста производительности труда. В 1980 — 1990-х гг. они немного увеличились, но ни одна из ведущих стран тем не менее не приблизилась к темпам роста производительности 1960-х гг., которые в западной литературе рассматриваются как золотой век быстрого экономического роста. Снижение темпов роста производительности экономисты объясняют влиянием ряда причин:

- ухудшением половозрастной структуры рабочей силы (рост удельного веса молодежи, рожденной в годы послевоенного "беби-бума", а также увеличение численности частично занятых);
- увеличением расходов на охрану окружающей среды и борьбу с преступностью;
- резким повышением мировых цен на нефть (в 10–11 раз) в этот период;
- снижением темпов роста нововведений;
- усилением государственного регулирования.

Некоторые авторы отмечают, что повышение цен на нефть оказывает влияние на темп экономического роста по причине того, что обесценивает существующий капитал и побуждает направлять новые инвестиции на замену существующего капитала, а не на расширение производственных

[1] См.: *Ван дер Вее Г.* Указ. соч. С. 92, 95.

мощностей[1]. Безусловно, такой аргумент справедлив для рассматриваемого периода, однако после замены энергоемких технологий на энергосберегающие в экономике наблюдается обратная тенденция — некоторое ускорение темпов роста производительности, о чем свидетельствуют 80—90-е гг.

Что касается роли государственного регулирования, то его усиление, по мнению некоторых ученых, повсеместно оказывало негативное воздействие на экономический рост. Вместе с тем, как справедливо отмечают Р. Дорнбуш и С. Фишер, данное явление необходимо правильно интерпретировать: вмешательство государства, направленное, например, на уменьшение загрязнения, улучшает качество окружающей среды и укрепляет здоровье нации, хотя и не отражается на росте ВВП[2].

В бывшем СССР переход от преимущественно экстенсивного к преимущественно интенсивному росту планировалось осуществить лишь в конце 80-х — начале 90-х гг. По существу, этот переход составлял едва ли не главную задачу начавшейся в середине 80-х гг. перестройки. В 10-й и 11-й пятилетках (1975—1980; 1981—1986 гг.) в стране фактически прекратился экономический рост, поскольку были исчерпаны экстенсивные его факторы (прекратился приток рабочей силы, приостановился процесс добычи природных ископаемых, не росли прибыли предприятий и финансовые ресурсы государства и т. д.).

Поэтому в 1985 г. в СССР была *провозглашена задача ускорения социально-экономического развития*, решение которой предполагало перенос центра тяжести в экономическом развитии на интенсивные факторы. С этой целью планировалось использовать три инструмента:

- активизировать человеческий фактор, доля которого в экономическом росте, по оценке ученых, должна была составить примерно 10%;
- усовершенствовать хозяйственный механизм, способный обеспечить порядка 20% роста;
- ускорить темпы научно-технического прогресса, на долю которого должно было приходиться около 70% в экономическом росте.

Активизация человеческого фактора в СССР первоначально осуществлялась посредством использования пропагандистских мероприятий на всех уровнях — от трудового коллектива до общегосударственного. Позже стало ясно, что необходимо активизировать *материальные стимулы*, потому акценты были перенесены на вторую составляющую экономического роста — совершенствование хозяйственного механизма. В экономической науке разгорелись теоретические дискуссии, на производстве начали проводить хозяйственные эксперименты. В результате было признано, что

[1] См.: *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М., 1997. С. 701.

[2] См. там же. С. 703.

одним из главных направлений перестройки хозяйственного механизма должен стать *арендный метод организации производства*. Аренда означала разгосударствление экономики, давала широкие экономические свободы трудовым коллективам: при сохранении юридических прав на средства производства за государством трудовые коллективы становились полноправными собственниками производственной продукции. Они могли свободно заключать договоры со своими партнерами о ценах, об объеме и о сроках поставок товаров, что создавало реальную основу для формирования и развития принципиально нового типа хозяйствования — рыночного механизма.

Однако аренда как метод хозяйствования и как способ перехода к рынку не смогла реализовать своих преимуществ, поскольку в начале 90-х гг. в СССР, а затем после его распада и в России был взят курс на всеобщую и полную *приватизацию* государственной собственности. Ускоренные темпы приватизации и ваучерная (бесплатная) форма ее проведения обернулись для экономики и общества целым рядом деструктивных последствий: снижением эффективности использования основного и оборотного капиталов, потерей макроэкономической управляемости национального хозяйства, резким снижением инвестиций и спадом производства. Так, производство металлопроката и металлорежущих станков сократилось в России в 1993 г. по сравнению с 1989 г. на треть, промышленное производство мяса и мясопродуктов, молока и молочной продукции, тканей и обуви — на 50–60%[1]. С 1990 по 1992 г. произошло двукратное падение производства ВВП страны[2].

Таким образом, к началу 90-х гг., когда Россия встала на путь рыночных реформ, в стране с точки зрения экономического роста образовался вакуум — экстенсивные факторы роста были полностью исчерпаны, в то время как интенсивные оказались еще не подготовленными. Кроме того, следует иметь в виду, что эксплуатация в прошлом главным образом экстенсивных факторов роста не позволила стране подготовить объективные и субъективные предпосылки для хозяйствования в новых условиях. Дело в том, что экстенсивный тип роста имеет не только плюсы (простой и дешевый рост до определенных пределов), но и *минусы*:

- ему свойствен *технический застой*, поскольку количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом;
- в большинстве случаев рост производства приобретает *затратный характер*. Это означает, что темпы экономического роста отстают от темпов наращивания и вовлечения в производство экономических ресурсов. По оценкам западных специалистов, Россия расходовала

[1] См.: Рос. экономич. журнал. 1993. № 8. С. 16.
[2] См. там же. № 10. С. 20.

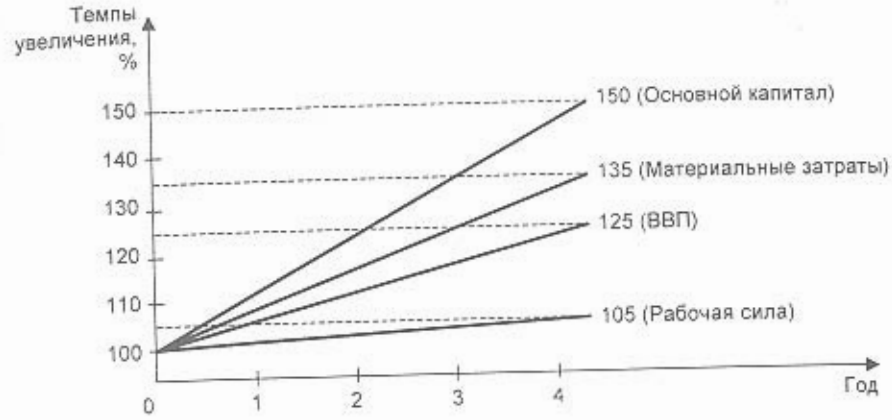


Рис. 15-2. Диаграмма экстенсивного роста в СССР в 1970—1975 гг.

на единицу каждой продукции в 2–3 раза больше сырья, материалов и энергии, чем США и другие развитые страны. Такова *цена* экстенсивного роста.

Иллюстрацией экстенсивного роста в 9-й пятилетке (1970—1975 гг.) может служить диаграмма на рис. 15-2. На ней показано, что рост затрат на основной капитал и на материалы превосходит рост ВВП страны, и лишь естественная ограниченность рабочей силы не позволяет использовать ее в более крупных масштабах.

Интенсивная модель роста обладает рядом новых характеристик, имеет свои особенности и преимущества:

- Это более *сложный* тип экономического роста, поскольку решающую роль в нем начинает играть научно-технический прогресс. Следовательно, он предполагает высокий уровень развития производительных сил, техники, технологии, высокий образовательный и профессиональный уровень работников.
- Именно этот тип роста дает возможность преодолеть проблему ограниченности ресурсов. Это значит, что одним из наиболее важных источников экономического роста при этом типе становится *ресурсосбережение*, которое обходится обществу значительно дешевле, чем рост ресурсов. Например, чтобы сэкономить 1 т условного топлива (7 тыс. килокалорий), требуется в 3–4 раза меньше затрат, чем на увеличение добычи топлива на 1 т.

Графической иллюстрацией интенсивного роста может служить диаграмма на рис. 15-3.

Однако переход к интенсивному типу роста — непростое дело. Требуются прогрессивная перестройка структуры экономики, повышение удель-

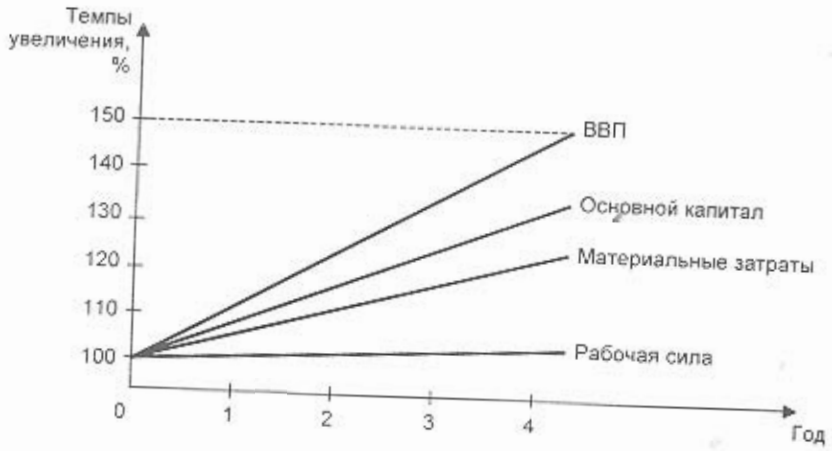


Рис. 15-3. Диаграмма интенсивного роста

ного веса наукоемких отраслей, соответствующая подготовка рабочей силы, мобильность при перемещении факторов производства в экономике и т. д. Поэтому продвижение по пути рыночных реформ — одно из условий интенсификации экономического роста.

Основные выводы

1. Экономический рост — долгосрочная тенденция увеличения реального объема выпуска, соответствующего состоянию полной занятости. Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального ВВП, возрастании экономической мощи страны и росте благосостояния населения. Именно поэтому экономический рост — центральная задача всех государств, решение которой входит в одну из четырех целей макроэкономической политики ("магический четырехугольник").

2. Исходным моментом в анализе экономического роста является исследование его предпосылок. Рассмотрение проблемы роста в историческом контексте показывает, что экономический рост в современном его понимании начался в первой половине XIX в. в Западной Европе, предпосылкой чего, по мнению некоторых авторов, послужили промышленный переворот и утверждение капитализма как ведущей экономической системы. Другие авторы (например, М. Вебер) стремятся найти более глубокое объяснение быстрого скачка в экономическом росте Запада, указывая на особую роль в этом процессе протестантской религии. Повсюду, где утверждались протестантская этика и мораль, происходило становление буржуазного, рационального образа жизни и поведения, а вместе с ним — формирование "экономического человека", особо заботящегося об эффективной организации хозяйственной деятельности. Последняя была важным ключом к экономическому росту, поскольку способствовала развитию бережливости и накоплению капитала. Среди предпосылок роста называют также роль

частной собственности, конкуренции и экономических стимулов, развитие науки и изобретений, наличие природных и людских ресурсов, использование колониальной эксплуатации и империалистической экспансии.

3. Во второй половине XX в. заметным историческим фактом стал экономический рост новых индустриальных стран (НИС), к числу которых относят прежде всего Южную Корею, Сингапур, Гонконг, Тайвань. Основой экономического успеха этих стран стало сочетание трех групп факторов: прагматизма при формировании макроэкономической политики, инвестиций в человеческий капитал, ориентации на внешние рынки. В последнее время некоторые специалисты добавляют к перечисленным факторам еще один — фактор *духовного* характера: соблюдение в быту и хозяйственной жизни конфуцианской морали, которая оказывает сильное влияние на повседневное поведение и деловую культуру граждан многих стран ЮВА.

4. Процесс экономического роста сопровождается количественными и качественными изменениями в экономике и обществе. Для стран, вставших на путь экономического роста, характерно прежде всего снижение доли *сельскохозяйственного сектора* в общем объеме выпуска национального продукта и занятости, а также значительное ускорение этого процесса по сравнению с прошлыми периодами. Обратной стороной снижения доли аграрного сектора в экономике является сначала *рост доли промышленности*, а затем *увеличение доли сферы услуг*.

   Изменения в структуре экономики влекут за собой серьезные изменениями в социальных институтах, поведении людей и идеологии. Речь идет об изменениях, получивших название **модернизации,** признаками которых являются: *рационализм* в принятии хозяйственных решений; *экономическое планирование*; обеспечение *более равного* социального и правового статуса, доходов и уровня жизни для всех граждан; *институциональные реформы* (в области земельных отношений, образования, здравоохранения, государственного управления); *утверждение идеалов* трудолюбия, честности, эффективности, веры в собственные силы, готовности к переменам.

5. Способность экономики к росту определяется рядом факторов, которые подразделяются на:

   а) *факторы предложения* (рост количества и качества рабочей силы, капитала, природных ресурсов, улучшение технологии и организации производства, развитие предпринимательских способностей);
   б) *факторы спроса и распределения* (снижение степени монополизации рынков, улучшение налогового климата, повышение эффективности финансовой и денежно-кредитной системы, рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение экспортных поставок, создание возможностей для перераспределения производственных ресурсов в экономике, формирование адекватной системы распределения доходов в обществе).

   По другой классификации факторы экономического роста подразделяются на следующие две категории:

   а) *физические факторы производства*;
   б) *факторы роста производительности труда*.

6. Степень воздействия перечисленных факторов на экономику обусловливает тип экономического роста. Экономисты различают два типа роста: *экстенсивный* (когда рост обеспечивается за счет количественного наращивания экономических ресурсов) и *интенсивный* (увеличение объемов выпуска вследствие качественного улучшения имеющихся ресурсов). Однако в чистом виде ни один из этих типов роста не встречается, поэтому речь может идти лишь о *преимущественно* экстенсивном или *преимущественно* интенсивном экономическом росте.

   Интенсивный рост имеет свои особенности и преимущества:

   а) он осуществляется главным образом вследствие научно-технического прогресса, поэтому предполагает достаточно высокий уровень развития производительных сил, образования и профессиональной подготовки работников;
   б) дает возможность преодолеть проблему ограниченности ресурсов, поэтому одним из важных источников роста при этом типе становится ресурсосбережение;
   в) выступает основой роста благосостояния общества.

Вопросы и задания для повторения

1. Что понимается под экономическим ростом и как его можно измерить?
2. На какой модели можно проиллюстрировать экономический рост?
3. Есть ли различие между экономическим ростом и экономическим развитием?
4. Назовите и объясните цифры и тенденции темпов экономического роста в различных странах.
5. Какие социально-исторические и технико-экономические предпосылки лежат в основе быстрого экономического роста Запада в Новое время?
6. В чем состоят основные уроки экономического роста стран Юго-Восточной Азии?
7. Какие качественные изменения в экономике и обществе вызывает экономический рост?
8. Укажите основные факторы экономического роста и оцените их вклад в общие темпы экономического роста.
9. Раскройте содержание экстенсивного и интенсивного типов роста. Объясните, почему эти типы роста не встречаются в чистом виде.
10. Каковы причины отставания темпов экономического роста США от стран Западной Европы и Японии в послевоенный период (1948 — 1969 гг.)?
11. Почему 1960-е гг. считаются золотым веком экономического роста западных стран? Каковы причины замедления его темпов в 1970-е гг.?
12. Являются ли инвестиции, вкладываемые в "человеческий капитал", фактором экономического роста?
13. Почему в бывшем СССР и в России проблема перехода к интенсивному экономическому росту встала лишь в 1980-е гг.?
14. Выделите основные предпосылки и факторы перспектив экономического роста в России.

Тесты и задачи

1. Экономический рост может быть проиллюстрирован:

   а) сдвигом КПВ вправо;
   б) движением КПВ сверху вниз;
   в) движением от одной точки к другой внутри пространства КПВ;
   г) правосторонним движением от одной точки к другой за пределами КПВ.

2. Какой из приведенных ниже показателей больше всего подходит для измерения экономического потенциала государства?

   а) номинальный объем ВВП;
   б) реальный объем ВВП;
   в) номинальный объем ВВП в расчете на душу;
   г) реальный объем ВВП в расчете на душу;
   д) среднедушевой доход семьи.

3. Наиболее существенной причиной экономического роста развитых стран является:

   а) увеличение количества рабочей силы;
   б) технологические изменения в производстве;
   в) увеличение объема применяемого капитала;
   г) использование государством стимулирующей денежно-кредитной и фискальной политики;

4. Если производственная функция имеет постоянную отдачу от масштаба, то имеет место:

   а) экстенсивный рост;
   б) интенсивный рост;
   в) отсутствие роста;
   г) неопределенность, так как отсутствует информация о ценах на факторы производства.

5. Если производственная функция имеет убывающую отдачу от масштаба, то это:

   а) экстенсивный рост;
   б) интенсивный рост;
   в) спад производства;
   г) не экстенсивный, не интенсивный рост и не спад производства.

6. Если производственная функция имеет возрастающую отдачу от масштаба, то наблюдается рост:

   а) интенсивный;
   б) экстенсивный;
   в) смешанный.

7. Сколько лет необходимо, чтобы при темпе роста 2% в год произошло удвоение объема национального производства?

8. Суммарный темп роста за 20 лет для страны, где выпуск непрерывно возрастает на 5% в год, составит (в %):

   а) 100;
   б) 1000;
   в) 265;
   г) 915.

9. Предположим, что в экономике заняты 100 рабочих, каждый из которых работает 3000 часов в год. Производительность труда составляет 20 долл. в час. Общий объем произведенного продукта составит (в долл.):

   а) 300 000;
   б) 3 000 000;
   в) 750 000;
   г) 6 000 000;
   д) 2 800 000;
   е) величину, не указанную в предыдущих пунктах.

Ответы:

1. а); **2.** г); **3.** б); **4.** в); **5.** г); **6.** а); **7.** 36 лет; **8.** в); **9.** г).

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Д. Макроэкономика. Гл. 11. М., 1997.

Ван дер Вее Г. История мировой экономики: 1945 — 1990. Гл. 4. М., 1994.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Гл. 19. М., 1997.

Курс экономической теории. 4-е изд. / Под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. Гл. 25. Киров, 1999.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т 1. Гл. 21. М., 1993.

Макроэкономика. 2-е изд. Гл. 14. СПб., 1997.

Макроэкономика / Под ред. Е. Б. Яковлевой. Гл. 15. СПб., 1997.

Розенберг Н., Бирдцелл Л. Как Запад стал богатым: Введение. Новосибирск, 1995.

Сакс Дж., Ларрен Ф. Макроэкономика: Глобальный подход. Гл. 18. М., 1996.

Тодаро М. Экономическое развитие. Гл. 4. М., 1997.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 16

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

16.1. ИСТОРИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ РОСТА У. РОСТОУ

16.2. НЕОКЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА Е. ДОМАРА И Р. ХАРРОДА

16.3. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА Р. СОЛОУ, ДЖ. МИДА, А. ЛЬЮИСА

Ключевые понятия

Акселератор • коэффициент акселерации • модель роста А. Льюиса • модель роста Дж. Мида • модель роста Е. Домара • модель роста Р. Солоу • модель роста Р. Харрода • стадии роста • теории роста: историко-социологическая; неокейнсианские; неоклассические • теория роста У. Ростоу • уравнение гарантированного темпа роста • уравнение естественного темпа роста • уравнение предложения • уравнение спроса • уравнение устойчивого динамического равновесия • уравнение фактического темпа роста • устойчивый уровень капиталовооруженности

После рассмотрения практических проблем и исторического анализа роста в зарубежных странах и в России перейдем к **теориям экономического роста.** В современной экономической науке рост трактуется двояко: в узком и широком смыслах. *В узком смысле* — как рост основных показателей конечной продукции (ВВП, национального дохода или потребления на душу населения). *В широком смысле* — как процесс изменений в социальных институтах (в структуре прав собственности, формах организации производства и распределения, и т. д.), которые обусловливают переход от одной стадии роста к другой.

В соответствии с этим подходом выделяются три направления в теориях роста:

- неокейнсианское;
- неоклассическое;
- историко-социологическое.

Первые два направления анализируют рост в узком смысле. Для историко-социологического направления характерно рассмотрение роста в широком смысле.

16.1. ИСТОРИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ РОСТА У. РОСТОУ

Одним из наиболее ярких представителей историко-социологического направления является американский экономист и социолог **У. Ростоу,** выпустивший в 1961 г. книгу под названием "Стадии роста". В изложенной им концепции в основе экономического роста и исторического перехода общества от одной стадии к другой лежат принципиальные различия трех основных обобщающих характеристик:

- уровня развития техники;
- нормы накопления;
- уровня потребления.

В соответствии с качественным различием этих характеристик, а также изменением склонностей людей (к развитию науки и техники, рождению и воспитанию детей, созданию материальных благ) У. Ростоу выделил *пять стадий роста*:

1. **Стадия классового (традиционного) общества** характеризуется статическим равновесием, доньютоновской наукой и техникой, аграрным хозяйством, ограниченными возможностями развития производительных сил, падением доходов из-за низких темпов экономического роста, с одной стороны, и большой рождаемостью — с другой, последующей стабилизацией численности населения и доходов в соответствии с законом народонаселения Р. Мальтуса. На этой стадии практически нет условий для сколько-нибудь расширенного воспроизводства национального продукта.
2. **Переходное общество.** Эта стадия в развитии общества характеризуется подготовкой условий для последующего его сдвига с состояния статического равновесия. Такой сдвиг становится возможным благодаря тому, что годовая норма накопления в национальном доходе поднимается до 5%. Примером такого общества может быть Европа конца XVII в.

3. **Стадия "разбега" и перехода к индустриальному развитию.** На этой стадии доля инвестиций повышается до 10% годового национального дохода. Помимо роста третья стадия имеет еще два отличительных свойства. Должна существовать, по крайней мере, одна значительная отрасль промышленности с высокими темпами роста, а также политическая или общественная структура, поддерживающая расширение этой отрасли. У. Ростоу определил стадию "разбега" как промышленную революцию. Она охватывает сравнительно небольшой промежуток времени: 20–30 лет.
4. **"Путь к зрелости".** Аналогом этой стадии является индустриальное общество, развитие которого характеризуется увеличением нормы накопления до 20% национального дохода. Обычно эта стадия продолжается 60 лет. У. Ростоу считал началом этого периода для[1]:

Великобритании	— 1850 г.,	Швеции	— 1930 г.,
США	— 1900 г.,	Японии	— 1940 г.,
Германии	— 1910 г.,	России	— 1950 г.,
Франции	— 1910 г.,	Канады	— 1950 г.

В этот период развивается процесс урбанизации, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью сосредоточивается в руках квалифицированных управляющих — менеджеров.

5. **Стадия массового потребления.** Ее характеризует такое состояние в экономике, когда производственный потенциал нации начинает работать преимущественно на потребителя, а ведущим сектором экономики выступают отрасли, производящие предметы длительного пользования. Это самая продолжительная стадия. У. Ростоу считал, что США потребовалось около 100 лет для перехода от зрелости к стадии массового потребления.

В своей более поздней работе "Политика и стадии роста" У. Ростоу выступил с концепцией *шестой стадии роста* — **поиска качества жизни,** в которой ведущим сектором экономики становится сфера услуг, а на первый план общественного прогресса выдвигается духовное развитие человека.

Теория стадий роста У. Ростоу стала заметным событием в общественной науке своего времени. Она представляла собой новый взгляд на историческую эволюцию общества, во многом отличный от марксистской концепции социально-экономических формаций, а также технократических теорий роста первой половины XX в. У. Ростоу признавал ведущую роль

[1] *Rostow W. W.* The Process of Economic Growth. 2 ed. Oxford, 1930. P. 319.

материального производства в общественном развитии, его обусловленность прогрессом производительных сил, влияние социальной среды на их изменение. Вместе с тем он попытался, с одной стороны, показать, что процесс экономического развития не исчерпывается взаимодействием производителей и потребителей, преобразованием сбережений в инвестиции, а инвестиций в продукт, а с другой — создать теорию исторической эволюции экономики и общества в целом, не детерминированную столь однозначно, как у К. Маркса, взаимосвязью производительных сил и производственных отношений, формой собственности на средства производства и классовой борьбой.

Тем не менее теория У. Ростоу носит слишком общий характер и больше ориентирована на вопрос об истории роста в эпохальном плане, чем дает представление о механизме и об источниках самого экономического роста. Для большинства западных авторов предметом исследования служит экономический рост не в широком, а в узком смысле, который разрабатывался представителями неокейнсианского и неоклассического направлений.

16.2. НЕОКЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА Е. ДОМАРА И Р. ХАРРОДА

Эти модели возникли как развитие и критическая переработка кейнсианской теории макроэкономического равновесия. Как известно, главной задачей Дж. Кейнса было установление причин массовой безработицы и хронической недогрузки производственных мощностей в развитых странах, достигших катастрофических размеров в период Великой депрессии 1929— 1933 гг., когда отсутствовали стимулы не только для новых капиталовложений, но даже для реновации (обновления) основного капитала. По этой причине теорию Дж. Кейнса часто называют теорией *депрессивной*, или *стагнирующей*, экономики.

В послевоенный период экономическая ситуация в западных странах изменилась — началась полоса высокой конъюнктуры, которая и привлекла внимание ученых к вопросам экономического роста. Однако в новых условиях кейнсианская теория была не отброшена, а творчески применена для решения качественно других проблем. Это стало возможным благодаря тому, что она дает ответы на ряд фундаментальных вопросов функционирования рыночной экономики. Основываясь на таких экономических величинах, как национальный доход, потребление, сбережения и инвестиции, Дж. Кейнс разработал модель, призванную дать объяснение изменений уровня экономической деятельности. Он доказал, что во время экономического спада и роста безработицы сокращаются потребление и сбережения (так как падают доходы), а также инвестиции (так как их уровень зависит в первую очередь от уверенности в успехе предприятия, а она в период депрессии слишком мала; следовательно, нельзя рассчитывать, что уровень инвестиций возрастет, даже если снизятся процентные ставки). Поэтому в условиях, когда отсутствуют естественные рычаги повышения совокупного спроса, по мнению Дж. Кейнса, в экономику должно вмешаться правительство, используя меры регулирования спроса. Повысить спрос можно при помощи снижения налогов или увеличения государственных расходов, что ведет к оживлению экономической активности.

В чем суть неокейнсианских моделей экономического роста?

1. Все они основываются на главном постулате Дж. Кейнса — совокупном спросе. При построении моделей их авторы исходили из того, что *решающим условием сбалансированного роста экономики является увеличение совокупного спроса.*
2. *Основным фактором экономического роста считаются капиталовложения (инвестиции),* которые посредством мультипликатора расширяют прибыль или сами вызваны ростом прибыли (под воздействием акселератора). Все остальные производственные факторы (увеличение занятости, степень использования оборудования, улучшение организации производства) в расчет не берутся и исключаются из модели.

В этом заключается кейнсианская природа этих моделей и основное их отличие от неоклассических теорий.

Таким образом, неокейнсианские модели роста характеризуются двумя наиболее типичными чертами:

- подходом к экономическому росту со стороны спроса, который определяется уровнем дохода;
- ключевой ролью в экономическом росте инвестиций, поскольку от накопления капитала зависит уровень дохода, а следовательно, и объем совокупного спроса.

Неокейнсианские модели экономического роста были сформулированы (почти одновременно) американским экономистом польского происхождения Е. Домаром и английским экономистом Р. Харродом. Полученные ими результаты оказались настолько близки между собой, что их впоследствии стали именовать в науке как модель Харрода— Домара. Однако поскольку в моделях есть свои особенности, то рассмотрим каждую из них в отдельности, а в заключение обратим внимание на то, что их объединяет.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА Е. ДОМАРА. Е. Домар открыто признавал, что его модель следует в русле кейнсианской традиции и покоится на кейнсианском фундаменте, но в то же время подчеркивал свой вклад в развитие кейнсианской теории в той части, которая касается роли инвестиций в экономической динамике.

В чем конкретно состоял этот вклад?

Как было установлено ранее, в системе Дж. Кейнса функцией инвестиций является образование доходов, которые в результате мультипликационного эффекта увеличивают совокупный спрос и занятость. Иначе говоря, для него инвестиции были важны как *расходы* (купля), которые рассматривались односторонне, без связи с *предложением* (продажей). Почему? Дело в том, что Дж. Кейнс придавал особое значение государственным расходам, причем той их части, которая шла на проведение общественных работ (строительство дорог, мостов, плотин и т. п.). Почему не в производство массовых рыночных товаров, например в выпуск автомобилей, стиральных машин или мебели? Ответ заключается в том, что в условиях кризиса перепроизводства важно было создать *дополнительный платежеспособный* (эффективный) *спрос*, а не выбрасывать на рынки лишнюю товарную массу, поэтому Дж. Кейнс и исключил из своего анализа *влияние инвестиций на предложение товаров*. Он это сделал еще и потому, что предполагал существование неиспользованных производственных мощностей (зачем же делать инвестиции в новые заводы, если стоят имеющиеся?).

Именно в этом пункте Е. Домар уточнил и дополнил теорию Дж. Кейнса — у него инвестиции являются фактором не только образования доходов, но и создания мощностей, и, следовательно, развития производства, и предложения товаров. Таким образом, Е. Домар обратил внимание на *двойственность* инвестиционного процесса и считал, что в этом заключается смысл модели уравновешенного (сбалансированного) роста национального дохода. Иначе говоря, он исходил из сбалансированного состояния экономики, когда национальный доход, представляющий общий спрос, равняется производственным мощностям, которые, в свою очередь, представляют общее предложение.

Далее Е. Домар поставил вопрос: если инвестиции увеличивают производственные мощности, а также создают дополнительные доходы, то как должны расти инвестиции, чтобы темп прироста дохода равнялся темпу прироста производственных мощностей? Чтобы ответить на этот вопрос, Е. Домар составил систему трех уравнений:

1) уравнение предложения;
2) уравнение спроса;
3) уравнение, выражающее равенство предложения и спроса.

1. *Уравнение предложения* показывает, какой прирост производственных мощностей (производства) создают инвестиции.

Прирост производства ΔQ, получаемый за счет созданных производственных мощностей, можно определить путем умножения общих капиталовложений I на их среднюю производительность β:

$$\Delta Q = I\beta .$$

Символ β, характеризующий влияние инвестиций на развитие производства, получил название *капиталоотдачи* (увеличение занятости рабочей силы, научно-технический прогресс, совершенствование организации производства и т. д.). Так, если для производства продукции на 1 млрд. руб. в год требуется 4 млрд. руб. капитала, то β составит четверть, или 25%, в год. Следовательно, $\beta = \frac{\Delta Q}{I}$ выражает величину нового продукта, созданного единицей инвестиций.

2. *Уравнение спроса* показывает, на какую величину должен возрасти спрос, чтобы занять дополнительные мощности. Согласно теории мультипликатора, при любой предельной склонности к сбережению α прирост национального дохода ΔY является результатом мультипликационного воздействия дополнительных инвестиций ΔI:

$$\Delta Y = \Delta I \frac{1}{\alpha},$$

где $\frac{1}{\alpha}$ — мультипликатор.

Если сравнить уравнение предложения $\Delta Q = I\beta$ и уравнение спроса $\Delta Y = \Delta I \frac{1}{\alpha}$, то нетрудно заметить, что в уравнении предложения выступают *общие инвестиции*, в то время как в уравнении спроса — только *прирост инвестиций* по сравнению с предыдущим периодом. Это объясняется тем, что прирост производства ΔQ обеспечивается производительностью *всего* капитала, тогда как прирост дохода ΔY — лишь мультипликационным воздействием *дополнительных* капиталовложений.

3. *Уравнение равенства* темпов прироста дохода и производственных мощностей достигается, когда

$$\Delta I \frac{1}{\alpha} = I\beta .$$

Решением этого уравнения устанавливается, что

$$\frac{\Delta I}{I} = \alpha\beta .$$

В левой части уравнения стоит годовой темп роста инвестиций, которые для поддержания полной занятости с помощью увеличения производственных мощностей должны расти с годовым темпом $\alpha\beta$. Доход должен расти с тем же темпом.

Из полученной формулы следует, что сбалансированный темп роста инвестиций является произведением склонности к сбережениям и степени

производительности инвестиций. Например, если бы склонность к сбережениям $\alpha = 20\%$, а производительность капитала $\beta = 33\%$, то норма сбалансированного роста инвестиций должна была бы составлять 6,6%:

$$\frac{\Delta I}{I} = 0{,}2 \times 0{,}33 = 0{,}066 \quad \text{или} \quad 6{,}6\%.$$

Таким образом, модель Домара позволяет определить тот темп, с которым должны постоянно расти инвестиции. Этот темп находится в прямой зависимости от доли сбережений в национальном доходе (предельной склонности к сбережениям) и средней эффективности инвестиций.

Отсюда следовал важный вывод для экономической политики: только постоянно растущая аккумуляция капитала (рост инвестиций) обеспечивает в масштабе общества *динамичное* равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. Для поддержания сбалансированного роста инвестиций государство может воздействовать на долю сбережений (накопления) в национальном доходе или на темпы технического прогресса (производительность капитала).

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА Р. ХАРРОДА. Как уже отмечалось, по содержанию эта модель сходна с моделью Е. Домара, однако у нее есть свои особенности. Модель Е. Домара исследует *двойственную роль инвестиций* в расширении совокупного спроса и в увеличении производственных мощностей (совокупного предложения) во времени. Поэтому она целиком основывается на использовании мультипликатора и определяет норму роста инвестиций, обеспечивающую необходимый рост национального дохода.

Целью же модели Р. Харрода является исследование *траектории роста экономики*. Поэтому ее основу составляет теория акселератора, позволившая определить отношение прироста инвестиций к вызвавшему его приросту дохода.

Из этих особенностей также следует, что Е. Домар оперировал только так называемыми *автономными* (независимыми от дохода) инвестициями, связанными с соответствующей государственной политикой, в то время как Р. Харрод — *производными* (индуцированными) инвестициями, вызванными ростом национального дохода.

Рассмотрим подробно теорию (принцип) акселератора.

Принцип акселератора — это теория, объясняющая зависимость инвестиций от ожидаемого изменения объема производства (дохода). Принцип акселератора сначала был разработан в рамках теории циклов, которая объясняла экономические кризисы реакцией инвестиций на движение потребительского спроса. В этой взаимосвязи теорию акселератора развивали в начале XX в. французский экономист А. Афтальен и американский экономист Дж. Кларк. Согласно этой теории, рост спроса (или доходов) воз-

действует как *ускоритель* (акселератор) степени роста инвестиций прежде всего в сфере основного капитала. Предполагается, что новые инвестиции должны расти несколько быстрее, чем объем производства (доходов), так как стоимость машины обычно значительно превосходит стоимость ее готовой продукции, а значит, и доходов участников производства. Поэтому спрос на инвестиции всегда больший, чем прирост потребительского спроса, который его вызвал. Дело в том, что растущий потребительский спрос оказывает давление на существующие производственные мощности, стимулируя капиталовложения не только в модернизацию существующих мощностей, но и в *новые* промышленные предприятия и оборудование, чтобы удовлетворить повышение спроса.

Предположим, что некое предприятие удовлетворяет существующий спрос на свою продукцию, используя 10 машин, одна из которых ежегодно заменяется новой. Если спрос возрастет на 20%, предприятие должно будет закупить уже две новые машины (в дополнение к одной машине, идущей на замещение), чтобы удовлетворить этот спрос. Таким образом, акселератор показывает зависимость между ростом производства (дохода) и ростом инвестиций: во сколько раз возрастут новые инвестиции в ответ на изменение объема производства (спроса).

Эта *обратная* зависимость изменения в уровнях производства (доходов) и инвестициях полностью отсутствовала у Дж. Кейнса. Он ограничился мультипликационным отношением между инвестициями и доходами ($\Delta Y = \Delta I \frac{1}{\alpha}$, где $\frac{1}{\alpha}$ — коэффициент мультипликации), так как исходил из существования неиспользованных мощностей и безработицы. Его задача заключалась в том, чтобы показать, как использовать свободные экономические ресурсы, и для этого он предложил увеличивать государственные расходы, которые, будучи умноженными на мультипликатор $\frac{1}{\alpha}$, обеспечивают прирост занятости, производства и доходов ΔY, а следовательно, и совокупного спроса.

Принцип же акселератора показывает, что возросшие доход и спрос, в свою очередь, ускоряют инвестиционный процесс. Это означает, что *новые* капиталовложения — функция прироста дохода, умноженного на коэффициент акселерации δ:

$$\Delta I = \Delta Y \times \delta .$$

Коэффициент акселерации — техническая величина, зависящая от *типа* технического прогресса:

- при капиталоемком техническом прогрессе, требующем больших объемов капитала, значение δ растет;
- при техническом прогрессе, экономящем капитал (капиталосберегающий тип), значение δ становится меньше.

При создании модели экономического роста Р. Харрод ввел в анализ три уравнения:

уравнение фактического темпа роста;
уравнение гарантированного темпа роста;
уравнение естественного темпа роста.

1. **Уравнение фактического темпа роста** — исходное уравнение модели Р. Харрода. Оно показывает, какой должна быть доля сбережений в национальном доходе, чтобы обеспечить накопление части прироста продукции, идущей на производственные цели:

$$Gc = s\,. \qquad (1)$$

где G — фактический прирост *(growth* — рост) общего выпуска за какой-либо период, например за год: $G = \Delta Y/Y$, т. е. фактический темп роста — это отношение приращения дохода к величине дохода базового периода;

c = $I/\Delta Y$ — капитальный коэффициент *(capital* — капитал), или коэффициент капиталоемкости производства, показывающий "инвестиционную цену" одной единицы прироста дохода или продукции и являющийся величиной, обратной производительности капитала $\beta = 1/c$;

s — доля сбережений в национальном доходе, или склонность к сбережению: $s = S/Y$.

Если в уравнение (1) подставить значение его элементов, то получим известное равенство Дж. Кейнса — инвестиции равны сбережениям:

$$\Delta Y/Y\,(I/\Delta Y) = S/Y \quad \Rightarrow \quad I/Y = S/Y \quad \Rightarrow \quad I = S\,.$$

Однако подход Р. Харрода существенно отличался от подхода Дж. Кейнса. В кейнсианской модели равенство инвестиций и сбережений выражено в *статической форме*, а в модели Р. Харрода — в *форме динамики:* левая часть уравнения Gc представляет собой капитализируемую часть прироста продукции, идущую на производственные цели, которая должна быть обеспечена определенной долей сбережений s.

2. **Уравнение гарантированного темпа роста** выражает равновесие непрерывного поступательного движения, т. е. прогнозируемую линию развития, на которую настраиваются предприниматели и которой они в целом удовлетворены[1]:

$$G_W cr = s\,. \qquad (2)$$

[1] См.: *Харрод Р.* К теории экономической динамики // Классики кейнсианства: В 2 т. Т. 1. М., 1997. С. 115, 116.

Р. Харрод считал, что гарантированный *(warranted)* темп роста G_W является линией динамического равновесия. Вместе с тем cr (требуемый коэффициент капиталоемкости) также является категорией динамического равновесия: он выражает потребность в новом капитале, деленную на прирост выпуска продукции, для обеспечения которого требуется этот новый капитал. Следовательно, в уравнении гарантированного темпа роста приравниваются инвестиции *ex-ante* и сбережения *ex-post*.

Поскольку доля сбережений в национальном доходе s — величина постоянная (из-за постоянства мотивов, побуждающих людей совершать сбережения), как и требуемый коэффициент капиталоемкости cr, то отсюда Р. Харродом делался вывод о постоянном уровне гарантированного темпа роста G_W.

Если бы *фактический* темп роста (1) совпадал с *прогнозируемым, гарантированным* темпом (2), то экономика имела бы устойчивое непрерывное развитие. Однако, пишет Р. Харрод, такой устойчивости нет ни в статическом (краткосрочном), ни в динамическом (долгосрочном) плане. Сравнивая оба уравнения ($Gc = s$; $G_W cr = s$), он отмечает, что на практике фактический темп роста всегда выше или ниже гарантированного. Если фактический темп превысит гарантированный, то s из-за относительного постоянства не сможет немедленно увеличиться в той же степени, а это значит, что фактический коэффициент капиталоемкости c обязательно понизится и станет меньше требуемого (прогнозного) коэффициента капиталоемкости, на который ориентировались предприниматели.

Иными словами, если $G > G_W$, то при $s = \text{const}$ $c < cr$.

Отсюда Р. Харрод делает вывод, что производители, оценивая фактическую капиталоемкость как чрезмерно низкую, постараются увеличить товарно-материальные запасы, закупить новое оборудование, что повлечет за собой еще большее превышение фактического темпа роста над гарантированным (равновесным).

Если же $G < G_W$, то при $s = \text{const}$ $c > cr$,

на основании чего производители сделают вывод о том, что имеющиеся у них запасы сырья, материалов и оборудования чрезмерны, сократят закупки, чем еще больше снизят фактический темп роста по сравнению с гарантированным.

Таким образом, мы видим, что вместо приспособления фактического темпа развития производства к равновесному на практике имеет место обратная тенденция — к все большему удалению производства от линии динамического равновесия либо в сторону повышения, либо в сторону понижения. Это дало основание Р. Харроду сделать вывод о том, что рыночная экономика "балансирует на острие ножа", что ей внутренне присуща динамическая нестабильность ("бегство фактического темпа

роста от гарантированного"), что внутри ее "работают центробежные силы, заставляя систему все дальше и упорнее отклоняться от требуемой линии развития"[1]. Данный вывод впоследствии получил в экономической литературе наименование "парадокс Харрода". Он, как видим, объясняет *кратковременные* циклические колебания экономической конъюнктуры. Для интерпретации более длительных колебаний экономической динамики Р. Харрод вводит третье уравнение — уравнение естественного темпа роста.

3. **Уравнение естественного темпа роста** в модели Р. Харрода имеет следующий вид:

$$G_n cr = \quad \text{или} \quad \neq s,$$

где G_n — *(natural* — естественный) максимально возможный темп движения экономики при *полном* использовании ресурсов.

Для поддержания такого темпа роста в экономике может не хватить сбережений, поэтому в уравнении естественного темпа роста предусматривается отсутствие обязательного равенства между левой и правой частями. (Заметим, что гарантированный темп роста G_W допускал наличие и вынужденной безработицы.)

Выведенные уравнения позволили Р. Харроду рассмотреть соотношение между тремя величинами: естественным G_n, гарантированным G_W и фактическим G темпами роста.

1. Предположим, что $G_W > G_n$. В этом случае, так как естественный темп роста максимально возможен при данных ресурсах, фактический будет ниже естественного, а значит, окажется обязательно ниже и гарантированного. Тогда прогнозный коэффициент капиталоемкости будет ниже фактического ($cr < c$), что приведет, как было показано выше, к длительной депрессии. На более понятном языке это означает, что чрезмерное перенапряжение сил ("перегрев экономики") порождает длительную фазу спада, примером чего могут служить не только экономики рыночного типа, но и практика социалистического хозяйствования (период после "большого скачка" в Китае, 80-е гг. в Румынии).
2. Если $G_W < G_n$, то возможны два сценария развития экономики. Первый ($G_W > G$), рассмотренный выше, ведет к продолжительной депрессии, второй (поскольку из $G_W < G$ следует, что $cr > c$) может характеризоваться периодом длительного бума. Следовательно, отношение между естественным и гарантированным темпами роста имеет, по словам

[1] Классики кейнсианства: В 2 т. Т. 1. М., 1997. С. 120, 121.

Р. Харрода, "решающее значение для определения того, будет ли на протяжении ряда лет преобладать оживление или депрессия в хозяйственной жизни"[1].

Таким образом, Р. Харрод обращает внимание на две проблемы в экономической динамике: 1) расхождение между G_W и G_n; 2) удаление G от G_W, указывая далее, что первая проблема есть проблема хронического избытка рабочей силы, вторая — это проблема хронического ее недостатка.

Затем он ставит следующий вопрос: существуют ли в рыночной экономике силы, которые бы автоматически уравнивали гарантированный G_W и естественный G_n темпы роста? Другими словами, способен ли рыночный механизм автоматически поддерживать динамическое равновесие в соответствии с требованиями указанных ранее основных условий? Отвечая на него, Р. Харрод указывал, что главным параметром экономического роста, зависящим от воли людей, являются сбережения, и поэтому исследование этого вопроса сводится к исследованию динамики сбережений. В отличие от Дж. Кейнса, относившегося к сбережениям главным образом отрицательно, поскольку усматривал в них стимул к депрессии, Р. Харрод считал, что сбережения добродетельны и полезны. При этом он, однако, задавался вопросом: существуют ли в рыночной экономике инструменты, автоматически стимулирующие такой размер сбережений, который соответствовал бы требованиям сбалансированного роста? Р. Харрод отвечал на него отрицательно и вслед за Дж. Кейнсом обосновывал необходимость государственного вмешательства в экономику.

Программа Р. Харрода включала две группы мероприятий:

а) против "бегства фактического темпа роста от гарантированного" предлагалась антициклическая политика краткосрочного плана (общественные работы, процентная ставка, создание "буферных запасов" из непортящихся материалов, сырья, продовольствия); государственные органы должны поддерживать цены на такие товары на относительно стабильном уровне путем массовой их закупки во время спада и распродажи — во времена бума;

б) против хронической безработицы и длительной депрессии предлагалось использовать политику снижения нормы процента — вплоть до нулевой отметки. Это приведет к расширению инвестиционного спроса на сбережения (на величину d), а значит, к некоторому сокращению доли сбережений в национальном доходе. Цель политики, по словам Р. Харрода, должна состоять в достижении такого прогрессирующего понижения процентной ставки, при котором:

$$G_W cr = s - d = G_n cr.$$

[1] Классики кейнсианства. Т. 1. С. 122.

Данное выражение Р. Харрод определил как **формулу устойчивого роста при полной занятости.** Она показывает, что устойчивое динамическое развитие экономической системы (стабильный характер фактического темпа роста) достигается при равенстве гарантированного и естественного темпов роста в условиях полной занятости ресурсов.

Таким образом, в ходе анализа Р. Харрод пришел к выводам, аналогичным тем, которые получил Е. Домар. Часто их модели, как уже отмечалось, объединяют в одну *модель Харрода—Домара*. Из нее следует, что при данных технических условиях производства темп экономического роста определяется величиной предельной склонности к сбережению, а динамическое равновесие в рыночной системе по своей природе неустойчиво и для его поддержания в условиях полной занятости требуются активные и целенаправленные действия государства.

Ограниченность модели Харрода—Домара определялась не только предпосылками ее анализа (зависимость между приростом запаса капитала и увеличением объема выпуска линейна), но и историческими условиями: она более или менее адекватно описывала реальные процессы экономического роста в 1930-е гг. и в послевоенный (восстановительный) период, когда главные усилия в развитии производства сосредотачивались на увеличении инвестиций и создании новых производственных мощностей при постоянстве капиталоемкости (капиталоотдачи). В более поздний период (вторая половина 50-х — 70-е гг.) перспективы развития производства во все большей мере стали определяться воздействием на него *качественных* изменений, что нашло отражение в неоклассических теориях экономического роста.

16.3. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА Р. СОЛОУ, ДЖ. МИДА, А. ЛЬЮИСА

Первые неоклассические модели роста появились на рубеже 1950-х — 1960-х гг., когда внимание к проблемам динамического равновесия ослабело и на первый план выдвинулась проблема достижения потенциально возможных темпов роста не столько за счет неиспользованных мощностей, сколько путем внедрения новой техники, повышения производительности и улучшения организации производства.

В связи с этим меняются не только теоретические основы, но и методы анализа проблемы экономического роста. В этот период в экономике развитых стран резко возросла *роль крупных фирм*, которые, ориентируясь на неокейнсианские модели роста, стали составлять в порядке стратегического планирования своих инвестиций *динамические модели роста на макроуровне*, используя для этого методы линейного программирования и производственную функцию В. Леонтьева (баланс — затраты — выпуск). Ориентация крупных фирм на проведение самостоятельной экономической политики, их заинтересованность в собственной политике роста во многом способствовали активизации представителей **неоклассического направления** в создании альтернативных неокейнсианским макроэкономических моделей роста.

Представители этого направления (американский экономист Р. Солоу и английский экономист Дж. Мид, а также другие авторы) выступили *против государственного вмешательства в экономику*, чтобы дать возможность крупным фирмам в наибольшей степени использовать имеющиеся у них ресурсы для достижения потенциального роста в условиях рыночной конкуренции.

Методологической основой их моделей роста послужили также классическая *теория факторов производства*, трактующая труд, капитал и землю в качестве самостоятельных факторов образования общественного продукта, и *теория предельной производительности*, в соответствии с которой доходы, получаемые владельцами факторов производства, определяются предельными продуктами этих факторов.

Теоретики неоклассической школы критиковали кейнсианские теории роста по трем пунктам:

- во-первых, за то, что они акцентировали внимание лишь на одном факторе роста — *накоплении капитала* (приросте инвестиций), игнорируя по сути все остальные (в особенности те, что связаны с техническим прогрессом: рост образования, квалификации, улучшение организации производства и пр.). Неоклассики считали, что прирост производства может обеспечиваться также и *за счет привлечения новых рабочих* для использования имеющихся, но незагруженных производственных мощностей;
- во-вторых, за то, что они исходили из *неизменности* капитального коэффициента *c*. Неоклассические же модели, учитывая два производственных фактора (капитал и труд) и предполагая их *взаимозаменяемость*, допускают возможность *изменения* этого коэффициента. Отсюда следовало, что *и при данной технической оснащенности производства* можно достичь определенного объема выпуска, используя различные комбинации ресурсов;
- в-третьих, за то, что они *недооценивали* способность рыночного механизма к автоматическому восстановлению равновесия. В отличие от неокейнсианцев они считали, что *только* конкурентная рыночная система в состоянии обеспечить сбалансированность экономического роста. Помимо конкурентного механизма таким условием у неоклассиков является также *устойчивая денежная система*. Поэтому они

выступали против инфляционных государственных расходов, рассматривая вмешательство государства в экономику как фактор нарушения стабильности.

МОДЕЛЬ Р. СОЛОУ. Впервые эта модель была изложена Р. Солоу в статье "Вклад в теорию экономического роста" (1956 г.), а затем развита в работе 1957 г. "Технический прогресс и агрегативная производственная функция". В 1987 г. за ее разработку автору была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Модель построена на неоклассической предпосылке *господства совершенной конкуренции* на рынках факторов производства, обеспечивающей полную занятость ресурсов. Выпуск продукции — функция не только капитала, *но и труда*, которые являются хорошими субститутами, и сумма коэффициентов эластичности выпуска по этим факторам равна единице. Сначала модель описывает равновесие экономической системы при нейтральности технического прогресса и постоянной отдаче от масштаба, в дальнейшем в нее вводятся технологические сдвиги посредством *изменения нормы накопления и убывающей отдачи* от масштаба.

Р. Солоу исходит из того, что необходимым условием равновесия экономической системы является равенство совокупного спроса и совокупного предложения. При этом *совокупное предложение* в его модели определяется на основе **производственной функции Кобба—Дугласа,** выражающей отношение функциональной зависимости между объемом производства, с одной стороны, и используемыми факторами и их взаимной комбинацией — с другой. Производственная функция Кобба—Дугласа обладает тем свойством, что доли каждого фактора в стоимости продукта постоянны, хотя в абсолютном выражении затраты труда и капитала могут изменяться.

В самом общем виде объем национального выпуска Y является функцией трех факторов производства: труда L, капитала K и земли N:

$$Y = f(L, K, N).$$

Однако фактор земли в модели Р. Солоу был опущен ввиду его малой значимости в экономических системах, характеризующихся высоким техническим уровнем, и поэтому объем выпуска зависит лишь от использования трудовых ресурсов и производственных мощностей:

$$Y = f(L, K).$$

В развернутом виде данная функция примет вид:

$$Y = (\Delta Y/\Delta L)L + (\Delta Y/\Delta K)K,$$

где $\Delta Y/\Delta L$ — предельный продукт труда MPL;

$\Delta Y/\Delta K$ — предельный продукт капитала MPK.

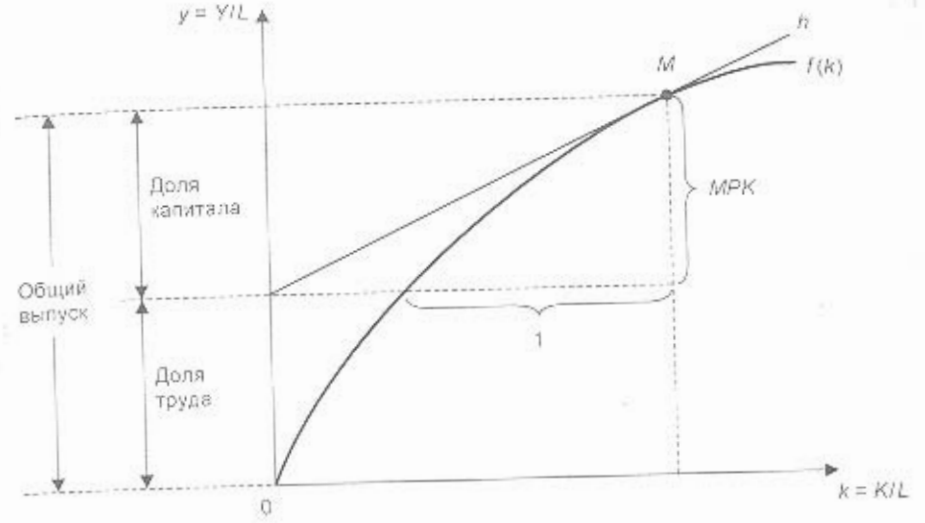


Рис. 16-1. График производственной функции в модели Р. Солоу

Это означает, что общий продукт (выпуск) равняется сумме произведений затраченного количества труда L и капитала K на их предельные продукты, т. е. на приросты продуктов ΔY от увеличения затрат труда ΔL и затрат капитала ΔK.

Для упрощения функции обозначим:

$$y = Y/L,$$

где y — выпуск продукции в расчете на одного работника, или *производительность труда*;

$$k = K/L,$$

где k — капиталовооруженность (фондовооруженность) труда.

Тогда производственную функцию можно записать:

$$y = f(k),$$

где $f(k) = F(k,1)$.

Графическое изображение данной функции представлено на рис. 16-1.

График показывает, что капиталовооруженность k определяет размер выпуска продукции в расчете на одного работника: $y = f(k)$. Тангенс угла наклона касательной h равен предельной производительности капитала: если k увеличивается на одну единицу, то y возрастает на MPK единиц. При этом мы видим, что по мере роста капиталовооруженности труда его

производительность увеличивается, но с убывающей скоростью, поскольку предельная производительность капитала снижается.

Совокупный спрос в модели Р. Солоу определяется инвестиционным и потребительским спросом (государственные закупки для простоты не учитываются). Уравнение выпуска в расчете на одного работника примет вид:

$$Y = c + i,$$

где c и i — потребление и инвестиции в расчете на одного занятого.

Поскольку доход используется на потребление и сбережения в соответствии со сложившейся склонностью к сбережению, то функцию потребления можно представить как

$$c = (1 - s)y,$$

где s — норма сбережения (накопления).

Тогда $y = c + i = (1 - s)y + i$, откуда

$$i = sy.$$

Иначе говоря, в условиях равновесия инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу.

Таким образом, мы получили две составляющие модели Р. Солоу — производственную функцию и функцию спроса. В результате условие равенства спроса и предложения может быть представлено как:

$$f(k) = c + i \quad \text{или} \quad f(k) = i/s.$$

Производственная функция определяет *предложение* на рынке товаров, а накопление капитала — *спрос* на произведенную продукцию.

Теперь посмотрим, **как накопление капитала обеспечивает экономический рост.** Объем капитала меняется под воздействием инвестиций и выбытия: инвестиции увеличивают запас капитала, выбытие — уменьшает.

Инвестиции в расчете на одного работника являются частью дохода, приходящегося на одного работника ($i = sy$), так что, заменив y выражением производственной функции, получим уравнение инвестиций как функцию от капиталовооруженности:

$$i = sf(k).$$

Из уравнения следует, что, чем выше уровень капиталовооруженности k, тем выше уровень производства $f(k)$ и больше инвестиции i. Это свидетельствует о наличии связи между существующими запасами капитала k и накоплением нового капитала i, что иллюстрирует рис. 16-2. На нем

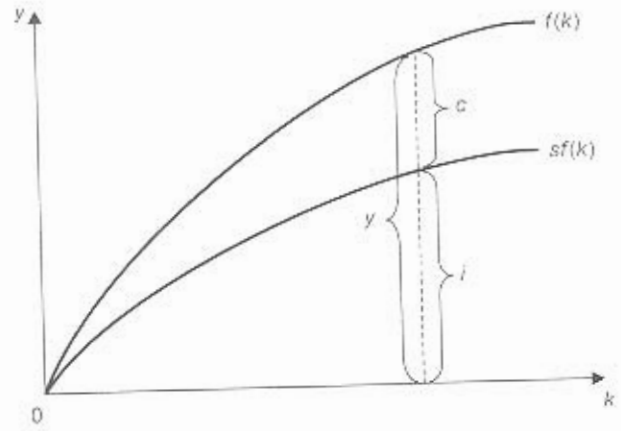


Рис. 16-2. Производство y и спрос $(c + i)$ в расчете на одного работника

показано, как норма сбережений s определяет деление произведенного продукта на потребление c и инвестиции i. Для любого уровня капиталовооруженности k объем производства составляет $f(k)$, инвестиции — $sf(k)$, а потребление соответственно $f(k) - sf(k)$.

Для определения объема амортизации капитала допустим, что ежегодно выбывает определенная его доля d, называемая *нормой амортизации*. Например, если капитал эксплуатируется 10 лет, то норма выбытия равна 10% в год ($d = 0{,}1$). Таким образом, количество капитала, которое выбывает каждый год, составляет dk. На рис. 16-3 показано, что ежегодно выбываемая часть капитала пропорциональна запасам капитала.

Таким образом, влияние инвестиций и выбытия на запасы капитала можно выразить следующей формулой:

$$\Delta k = i - dk,$$

где Δk — изменение запасов капитала, приходящееся на одного работника.

Используя равенство инвестиций и сбережений, получим:

$$\Delta k = sf(k) - dk.$$

Оно показывает, что запас капитала k будет увеличиваться ($\Delta k > 0$) до уровня, пока инвестиции не уравняются с объемом выбытия ($sf(k) = dk$). На рис. 16-4 это состояние изображает точка E, которой соответствует **устойчивый (равновесный) уровень капиталовооруженности труда** k^*.

При достижении k^* экономика находится в состоянии долгосрочного равновесия. Независимо от первоначального объема капитала, с которого экономика начинает развиваться, она затем достигает устойчивого

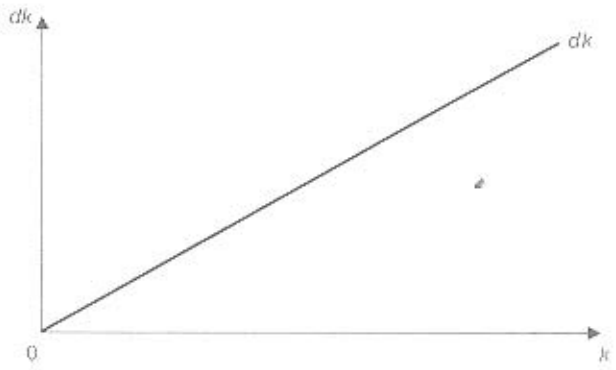


Рис. 16-3. График выбытия капитала

состояния. Если запасы капитала ниже устойчивого уровня k_1, инвестиции превышают выбытие, капиталовооруженность увеличивается и будет расти, пока не приблизится к уровню k^*. Если запасы капитала соответствуют точке k_2, то инвестиции меньше, чем износ, а значит, запасы капитала будут сокращаться, приближаясь к уровню k^*.

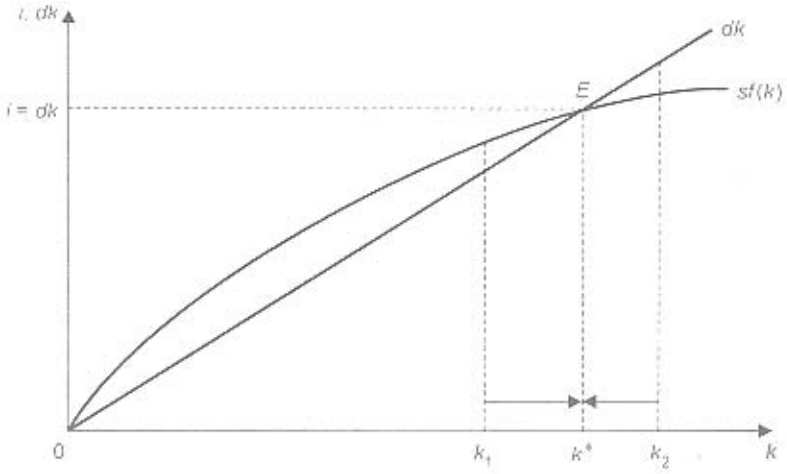


Рис. 16-4. Инвестиции, выбытие и устойчивый уровень капиталовооруженности

На равновесный уровень капиталовооруженности оказывает влияние норма накопления (сбережения). Ее рост с s_1 до s_2 сдвигает кривую инвестиций с $s_1 f(k)$ до $s_2 f(k)$, и экономика переходит в новое равновесное состояние с большей капиталовооруженностью (k_2^*) и более высокой производительностью труда (рис. 16-5).

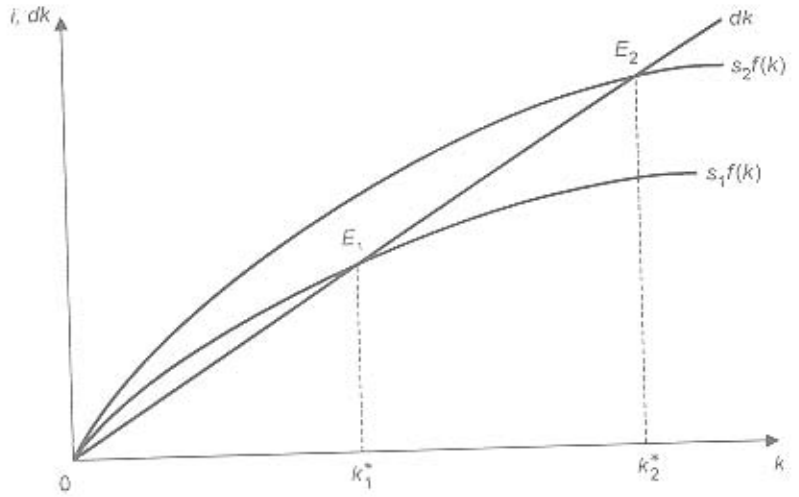


Рис. 16-5. Влияние нормы сбережений на равновесное состояние в экономике

Таким образом, **модель Р. Солоу показывает, что норма сбережения (накопления) — ключевой фактор, определяющий уровень устойчивой капиталовооруженности. Более высокая норма сбережения обеспечивает больший запас капитала и более высокий уровень производства.**

Вместе с тем очевидно, что процесс накопления как результат повышения нормы сбережения не объясняет механизма экономического роста, а лишь показывает переход от одного равновесного состояния к другому. Поэтому дальнейшее развитие модели Р. Солоу предполагает изменение численности населения (занятых работников) и ускорения технического прогресса. Сначала введем фактор роста населения.

Равновесный уровень капиталовооруженности при росте населения. Предположим, население растет с постоянным темпом n. Очевидно, что увеличение численности работников при прочих равных условиях приведет к сокращению капиталовооруженности труда. В результате уравнение, показывающее изменение запаса капитала на одного работника, будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta k = i - dk - nk \quad \Rightarrow \quad \Delta k = i - (d+n)k .$$

Поскольку капиталовооруженность труда снижается (так как запас капитала распределяется между возросшим числом занятых), то для поддержания его на прежнем уровне необходим такой объем инвестиций, который не только покрывал бы выбытие капитала, но и обеспечивал бы капиталом новых работников в том же объеме, что и старых.

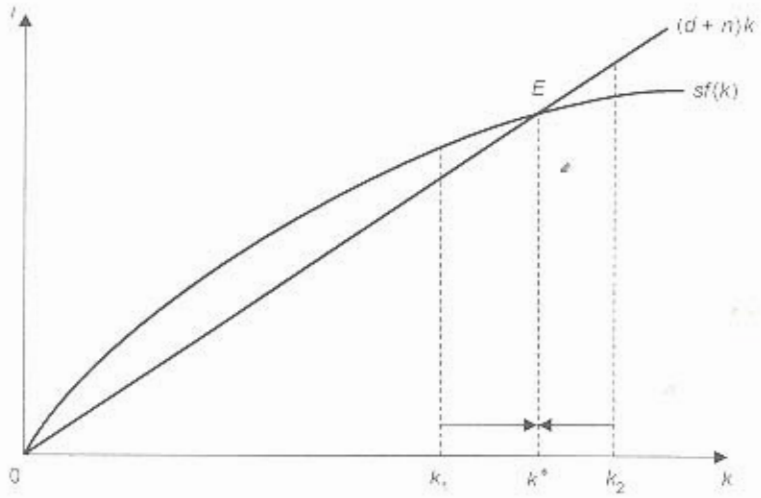


Рис. 16-6. Рост населения в модели Р. Солоу

Математически это требование, характеризующее устойчивое равновесие в экономике при неизменной капиталовооруженности k^*, примет вид:

$$\Delta k = sf(k) - (d+n)k = 0 \quad \text{или} \quad sf(k) = (d+n)k .$$

Составляющая $(d+n)k$ в уравнении характеризует *критическую величину инвестиций* — такой их объем, который необходим для поддержания капитала, приходящегося на одного работника, *на постоянном (неизменном) уровне.*

Чтобы изобразить графически **модель Р. Солоу с учетом роста населения,** обозначим устойчивый уровень капиталовооруженности труда k^*. Как мы только что установили, экономика будет находиться в равновесном состоянии, если капитал на одного работника $k = \text{const}$. Если $k_1 < k^*$, то фактические инвестиции больше их критической величины и k_1 растет. Если $k_2 > k^*$, инвестиции меньше их критического уровня и k_2 падает (рис. 16-6).

Модель показывает, что, для того чтобы экономика находилась в устойчивом состоянии, инвестиции $sf(k)$ должны компенсировать последствия выбытия капитала и роста населения $(d+n)k$, что изображает на рис. 16-6 точка E. В этом случае капиталовооруженность k и производительность труда y остаются неизменными. Но постоянство капиталовооруженности при росте населения означает, что капитал должен возрастать с тем же темпом, что и население, т. е.

$$\Delta Y/Y = \Delta L/L = \Delta K/K = n .$$

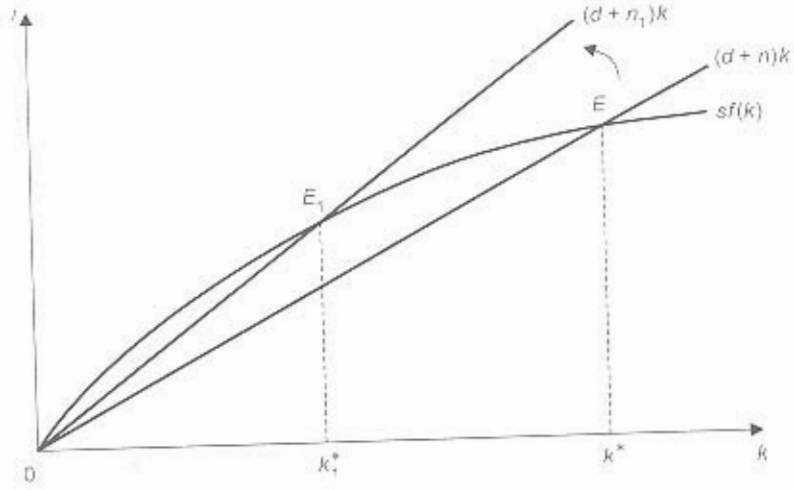


Рис. 16-7. Последствия роста населения при неизменных запасах капитала

Отсюда следует вывод: **рост населения — одна из причин непрерывного экономического роста в условиях устойчивого состояния экономики.**

Однако если рост населения не сопровождается увеличением инвестиций, то это ведет к уменьшению запаса капитала на одного работника. На рис. 16-7 показано, что рост населения с n до n_1 сдвигает линию $(d+n)k$ вверх, в положение $(d+n_1)k$, что сокращает капиталовооруженность с k^* до k_1^*. Таким образом, **модель Р. Солоу объясняет, что страны с более высокими темпами роста населения имеют меньшую капиталовооруженность, а значит — более низкие доходы.**

Учет в модели Р. Солоу технического прогресса. Третьим источником экономического роста после инвестиций и увеличения численности занятых является *технический прогресс.* В неоклассической теории под техническим (технологическим) прогрессом понимается не машинизация производства (замена живого труда машинами), а качественные изменения в производстве (повышение образовательного уровня работников, улучшение организации, рост масштабов производства и т. п.).

Включение в модель технического прогресса изменит исходную производственную функцию, и она примет вид:

$$Y = f(K, L, \varepsilon) ,$$

где ε — эффективность труда одного работника (зависит от здоровья, образования и квалификации рабочей силы);

$L\varepsilon$ — численность эффективных единиц рабочей силы.

27 Зак. 6661

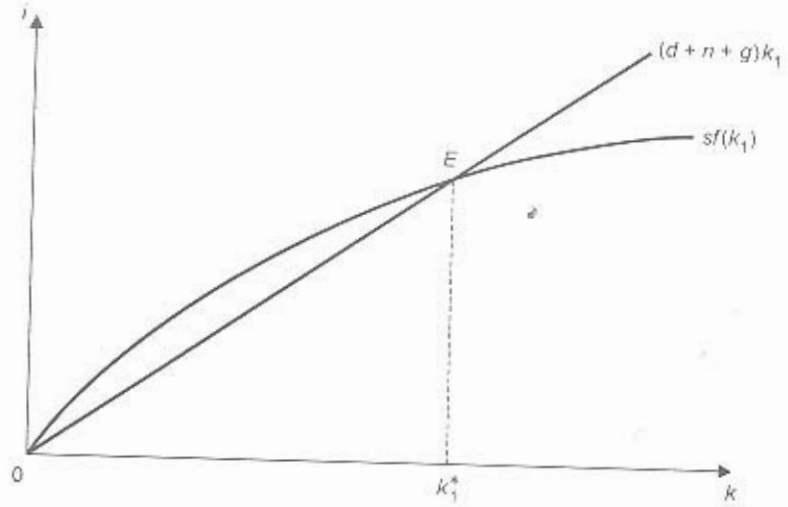


Рис. 16-8. Учет технического прогресса в модели Р. Солоу

Технический прогресс вызывает прирост эффективности ε с постоянным темпом g. Поэтому если g = 2%, то отдача от каждой единицы труда увеличится на 2% в год, а это равносильно тому, что объем производства возрастет так, как если бы рабочая сила за год выросла на 2%. Такая форма технического прогресса называется трудосберегающей, а g — *темпом трудосберегающего технического прогресса.*

Теперь можно определить устойчивый уровень капиталовооруженности при техническом прогрессе. Если численность занятых L растет с темпом n, а эффективность ε растет с темпом g, то $L\varepsilon$ будет увеличиваться с темпом $n+g$. Капитал на единицу труда с постоянной (начальной) эффективностью составит $k_1 + [K/(L\varepsilon)]$, а объем производства на единицу труда с постоянной эффективностью $y_1 = Y/(L\varepsilon)$. Состояние устойчивого равновесия в этом случае будет достигаться при условии:

$$sf(k_1) = (d+n+g)k_1 .$$

Равенство показывает, что существует лишь один уровень капиталовооруженности k_1^*, при котором капитал и выпуск, приходящиеся на единицу труда с неизменной эффективностью, постоянны. Это устойчивое состояние представляет собой долгосрочное равновесие экономики (рис. 16-8).

В устойчивом состоянии k_1^* при наличии технического прогресса общий объем капитала K и выпуск Y будут расти с темпом $n+g$. В расчете на одного работника капиталовооруженность K/L и выпуск Y/L будут

расти с темпом g. Это говорит о том, что **технический прогресс в модели Р. Солоу — единственное условие непрерывного роста уровня жизни.**

Таким образом, модель Р. Солоу позволяет раскрыть взаимосвязь трех источников экономического роста — инвестиций, *численности рабочей силы и технического прогресса.* Воздействие государства на экономический рост возможно через его влияние на норму сбережения (накопления) и на скорость технического прогресса.

Какой должна быть норма сбережения? Как мы выяснили, равновесный экономический рост совместим с различными нормами сбережения, поэтому *оптимальной* будет считаться норма, обеспечивающая экономический рост *с максимальным уровнем потребления.* Такая норма соответствует **"золотому правилу".** Устойчивый уровень капиталовооруженности, соответствующий этой норме накопления, обозначим k^{**}, а потребления — c^{**}.

Ранее мы отмечали, что произведенная продукция расходуется на потребление и инвестиции:

$$y = c + i ,$$

откуда следует:

$$c = y - i .$$

Подставляя значение данных параметров, которые они имели в устойчивом состоянии, получим:

$$c^* = f(k^*) - dk^* ,$$

где c^* — потребление в состоянии устойчивого роста.

Устойчивый уровень капиталовооруженности, при котором максимизируется объем потребления, соответствует "золотому правилу". Капиталовооруженность по "золотому правилу" обозначена k^{**}, а потребление по "золотому правилу" — c^{**} (рис. 16-9).

При капиталовооруженности, соответствующей уровню "золотого правила", производственная функция $f(k^*)$ и линия dk^* имеют одинаковый наклон и потребление достигает максимального уровня.

При уровне капиталовооруженности k^{**} увеличение запаса капитала на единицу дает прирост выпуска, равный предельному продукту капитала MPK, и увеличивает выбытие капитала на величину d. Таким образом, при уровне капиталовооруженности k^{**}, соответствующем "золотому правилу", выполняется условие $MPK = d$, а с учетом роста населения и технического прогресса:

$$MPK = d + n + g .$$

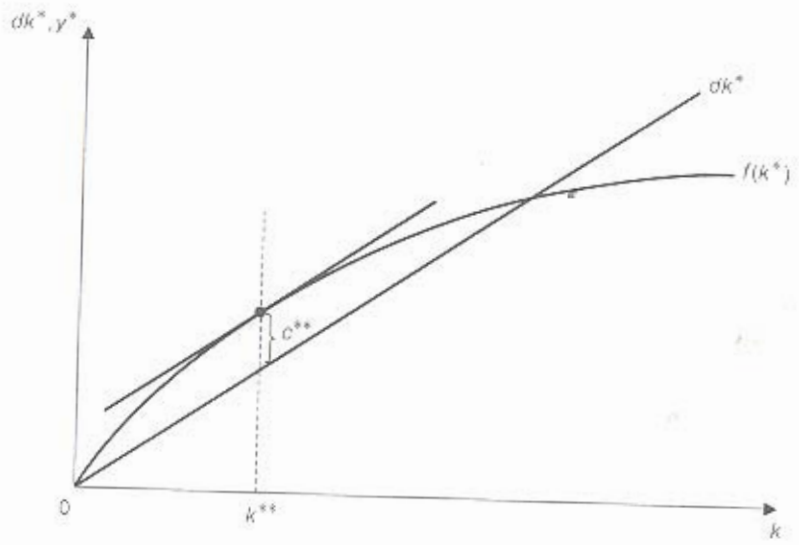


Рис. 16-9. Устойчивый уровень потребления по "золотому правилу"

Если экономика развивается с запасом капитала, большим, чем она могла бы иметь по "золотому правилу", то в этом случае *необходимо проводить политику, направленную на снижение нормы сбережений.* Уменьшение нормы сбережения ведет к увеличению потребления и соответствующему снижению инвестиций, а значит, и уменьшению устойчивого уровня запаса капитала.

Если экономика начинает развиваться с меньшей капиталовооруженностью, чем при устойчивом состоянии по "золотому правилу", *необходимо увеличить норму сбережений.* Это повысит инвестиции и снизит потребление, но по мере накопления капитала с некоторого момента потребление снова начнет расти. В результате экономика достигнет нового равновесного состояния, но уже в соответствии с "золотым правилом", где потребление будет иметь более высокий уровень по сравнению с начальным.

Поощрение технического прогресса. Модель Р. Солоу выделяет технический прогресс как единственную основу устойчивого роста благосостояния и позволяет найти оптимальный вариант роста, обеспечивающий максимум потребления. Однако она рассматривает технический прогресс как внешний (экзогенный) фактор, а значит, не объясняет его. Некоторые ученые считают, что детерминанты технического прогресса недостаточно ясны на сегодняшний день[1]. Тем не менее государственная политика может стимулировать технический прогресс, используя различные инст-

[1] См.: *Мэнкью Н. Г.* Макроэкономика. М., 1994. С. 182, 185.

рументы, в том числе поощряя научные исследования и проектно-конструкторские разработки. Например, совершенствуя патентное законодательство, некоторые развитые страны (США, Япония, Германия) предоставили монополию изобретателям на право производства нового продукта в течение длительного времени. Законы о налогах во многих странах предоставляют значительные льготы научно-исследовательским организациям. Специально созданные национальные научные фонды субсидируют фундаментальные научные исследования. Не менее важно, а в современных условиях становится первостепенным вложение средств в *человеческий* капитал, роль которого в техническом прогрессе ключевая.

МОДЕЛЬ ДЖ. МИДА. Она также имеет неоклассические основания и объясняет экономический рост маржиналистскими подходами, в которых используется закон предельной производительности — когда каждый из факторов производства занимает свою долю в общем увеличении выпуска. Свою концепцию Дж. Мид изложил в книге "Неоклассическая теория экономического роста" (1961 г.). Используя модернизированный вариант функции Кобба—Дугласа, Дж. Мид вывел **уравнение возможности устойчивого динамического равновесия:**

$$y = \alpha k + \beta L + r,$$

где y — среднегодовой темп роста национального дохода;
k — среднегодовой темп роста капитала;
L — среднегодовой темп роста труда;
α — доля капитала в национальном доходе;
β — доля труда в национальном доходе;
r — темп технического прогресса.

Уравнение показывает, что темп роста национального дохода равен сумме темпов роста труда и капитала, взвешенных по доле их расходов в национальном доходе, плюс темп технического прогресса. Предполагая, что темпы роста труда и технического прогресса постоянны, Дж. Мид делает вывод, что **устойчивый темп экономического роста будет достигнут при условии устойчивости темпов роста капитала и его равенства с темпами роста национального дохода.** Если темпы увеличения капитала превысят темпы роста национального дохода, то это приведет к автоматическому снижению темпа накопления. Данная зависимость — следствие предпосылки Дж. Мида о постоянной доле сбережений в национальном доходе, поэтому прирост сбережений, необходимых для финансирования более высоких темпов накопления, будет отставать от последних, оказывая на них сдерживающее влияние. Обратная картина будет иметь место, если темпы роста капитала окажутся ниже темпов роста национального дохода.

Рассматривая влияние темпов роста производительности труда на динамическое равновесие, Дж. Мид пришел к выводу, что если они превысят темпы накопления капитала, то в этом случае из-за снижения предельной производительности труда произойдет замещение труда капиталом и новое их сочетание в производственном процессе обеспечит полную занятость как труда, так и капитала. Вместе с тем Дж. Мид обращал внимание на то, что в реальной действительности необходимо соблюдать соответствие между темпами роста труда и накоплением капитала. В противоположном случае, если рост труда не будет сопровождаться соответствующим увеличением капитала, не произойдет роста производства, поскольку весь прирост рабочей силы окажется избыточным и образуется безработица. Напротив, если капитал будет расти быстрее темпов роста производительности труда, возникнут избыточные производственные мощности. Однако и в этом случае существуют способы достижения динамического равновесия. Дж. Мид указывает на них, опираясь на неоклассическую теорию рынков.

Так, в случае возникновения безработицы на рынке труда усилится конкуренция, которая приведет к снижению ставки заработной платы, а следовательно, к увеличению прибыльности капитала. В результате увеличатся темпы накопления, которые уравновесятся с темпами роста рабочей силы. Государство в модели Дж. Мида должно выполнять лишь косвенную стабилизирующую роль посредством использования денежно-кредитной политики. Только это позволит создать эффективный механизм перераспределения доходов и сбережений, обеспечивающий необходимую занятость ресурсов и устойчивый экономический рост.

МОДЕЛЬ А. ЛЬЮИСА. Она рассматривает резерв рабочей силы как основу экономического роста. Поэтому ее автор считает, что она применима для тех государств, в которых "плотность населения высока, капитал дефицитен, а естественные ресурсы ограниченны". К этим странам А. Льюис относит Индию, Пакистан, Египет и др.[1]

Поскольку в своей концепции А. Льюис опирается на идеи свободного рынка, в центр анализа он ставит *фигуру предпринимателя*, принимающего решения относительно использования имеющихся на рынке факторов производства: труда, капитала и земли. Модель строится с учетом *двух секторов экономики*: аграрного с землей и трудом как основными факторами производства и промышленного, где доминирует капитал и труд. Предполагается, что предложение трудовых ресурсов в аграрном секторе не ограничено, производительность труда чрезвычайно низка, а предельный продукт равен нулю. Это означает, что "изъятие" рабочей силы из сельского хозяйства не приводит к сокращению производства. Поскольку заработная

[1] См.: *Lewis W. A.* The Theory of Economic Growth. N. Y., 1959. P. 402.

плата работников в сельском хозяйстве находилась на уровне прожиточного минимума, то использование такой рабочей силы в промышленности не создавало каких-либо проблем, тем более что в промышленности не было лишней рабочей силы, поскольку ее количество здесь — это функция наличного капитала, уровня технологии и спроса на произведенную продукцию. Соответственно уровень производительности труда в этом секторе гораздо выше, чем в аграрном.

Таким образом, в модели А. Льюиса задача заключается в том, чтобы **перераспределить часть трудовых ресурсов из сельского хозяйства в промышленность и тем самым добиться ускорения темпов экономического роста.** В качестве главного механизма в этом процессе выступает *межсекторный рынок*. Поскольку промышленность призвана поглощать аграрное население, в этом секторе должны использоваться трудоинтенсивные технологии и трудоемкие виды ресурсов. Это приводит к усилению оттока рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и в конечном счете к ликвидации избытка аграрного населения. Промышленность, в свою очередь, расширяет масштабы производства, обеспечивает своим работникам рост доходов, которые способствуют увеличению внутреннего спроса. Спираль раскручивается, и предприниматели вкладывают растущие прибыли в расширение производства. Эти прибыли в дальнейшем оказывают *динамический эффект на экономический рост*.

Сам экономический рост А. Льюис подразделяет на два типа: в промышленности его источником служит использование дополнительного количества рабочей силы (экстенсивный тип), в сельском хозяйстве — повышение предельной производительности труда (интенсивный тип). Эти два типа экономического роста соответствуют двум различным функциям инвестирования. В промышленности речь идет, главным образом, о расширении капитала. Поэтому данная функция инвестиций, кейнсианская в своей основе, зависит от спроса на конечную промышленную продукцию. Его рост стимулирует увеличение прибылей и расширение инвестиций. В сельском хозяйстве, напротив, инвестиции расширяются в связи с сокращением прибылей: увеличение издержек на заработную плату вынуждает фермеров осуществлять замену ручного труда машинным, чтобы, сократив издержки, увеличить прибыли.

Разрабатывая свою модель для развивающихся стран, А. Льюис считал, что она неприменима к уже прошедшим индустриальную стадию западным странам. Другие авторы, напротив, находят ее весьма работоспособной в условиях развитой экономики. Так, Ш. Киндлбергер в своем исследовании показал, что наилучшим примером взаимосвязи экономического роста с увеличением использования труда и капитала являются ФРГ, Италия, Швейцария и Голландия. Такие страны, как Великобритания, Бельгия, Швеция, Норвегия и Дания, также подтвердили модель А. Льюиса, но в обратной зависимости: низкие темпы экономического роста в этих странах были связаны с ограниченным использованием трудовых ресурсов и про-

изводственных мощностей. Еще одну группу составили страны, испытывавшие значительный избыток рабочей силы (Испания, Португалия, Греция, Югославия, Турция). Их экономический рост также, по мнению Ш. Киндлбергера, вписывается в модель А. Льюиса. Эти страны снабжали рабочей силой не только собственную промышленность, но и промышленность других европейских государств и служили своеобразным резервным фондом труда для всего континента[1].

Основные выводы

1. Теоретический анализ экономического роста ведется по двум основным направлениям: неокейнсианскому и неоклассическому. Отдельными направлениями являются историко-социологическая теория стадий роста У. Ростоу, в соответствии с которой все страны проходят в своем развитии шесть стадий, а также формационная теория К. Маркса, делящая историю человечества на пять общественно-экономических формаций. В отличие от К. Маркса У. Ростоу считал, что смена одной стадии роста другой происходит эволюционным, а не революционным путем.

2. Неокейнсианские модели роста возникли на теоретической и методологической основе учения Дж. Кейнса о макроэкономическом равновесии. Они характеризуются двумя наиболее важными чертами:

   а) подходом к росту со стороны совокупного спроса;
   б) ключевой ролью в экономическом росте инвестиций.

   В рамках неокейнсианского направления выделяют прежде всего модели роста Е. Домара и Р. Харрода.

3. Модель Е. Домара строится с учетом двойственной роли инвестиций — как элемента совокупного спроса и как фактора создания производственных мощностей, а значит, совокупного предложения. Модель позволяет определить тот темп, с которым должны постоянно расти инвестиции, обеспечивающие необходимый экономический рост национального дохода. Этот темп находится в прямой зависимости от предельной склонности к сбережениям и средней эффективности инвестиций. Однако неустойчивость инвестиционного процесса может приводить к тому, что экономическая система будет отклоняться от устойчивого динамического роста. Поэтому для поддержания сбалансированного роста инвестиций государство может воздействовать на долю сбережений в национальном доходе или на темпы технического прогресса (производительность капитала).

4. Модель Р. Харрода описывает механизм сбалансированного роста, основывающийся не только на функциональных связях между доходом, сбережениями и инвестициями, но и на анализе ожиданий предпринимателей. Предприниматели настраиваются на *гарантированный* (прогнозируемый) темп роста, который является темпом динамического равновесия. Он

[1] См.: *Ван дер Вее Г.* Указ. соч. С. 108–112.

определяется отношением предельной склонности к сбережениям к акселератору. Из-за постоянства последних гарантированный темп роста также будет постоянным.

   Фактический темп роста в модели Р. Харрода определяется темпом роста рабочей силы и темпом роста производительности капитала. Если бы фактический темп роста совпадал с гарантированным, то экономика имела бы устойчивое непрерывное развитие. Однако на практике этого нет, что обусловливает наличие кратковременных циклических колебаний.

   Максимально возможный темп роста экономики при полном использовании ресурсов получил название в модели Р. Харрода *естественного темпа*. Устойчивое динамическое равновесие экономической системы достигается при равенстве гарантированного и естественного темпов роста в условиях полной занятости. Однако поддержание такого равенства возможно лишь при активном государственном вмешательстве.

5. Неоклассические модели роста, напротив, строились на предпосылке достижения устойчивого равновесия без вмешательства государства. Анализ в этих моделях проводился при помощи аппарата производственной функции, учитывающей несколько факторов производства и предполагающей их взаимозаменяемость.

6. Модель роста Р. Солоу исходит из того, что необходимым условием сбалансированного экономического роста является равенство совокупного спроса и совокупного предложения. Совокупное предложение определяется в модели производственной функцией, а совокупный спрос — инвестиционными и потребительскими расходами. В основе модели лежит "золотое правило" накопления, согласно которому выбытие капитала не должно превышать его предельного продукта.

   По мнению Р. Солоу, в устойчивом состоянии равновесия капитал, труд и уровень национального дохода увеличиваются одинаковыми темпами, равными темпу роста населения. Более быстрый темп роста населения окажет влияние на ускорение темпов роста экономики, однако выпуск на душу населения будет снижаться в устойчивом состоянии. В свою очередь, увеличение нормы сбережения приведет к более высокому доходу на душу населения и увеличит коэффициент капиталовооруженности, но не повлияет на темпы роста в устойчивом состоянии. Поэтому единственным условием экономического роста в устойчивом состоянии является темп роста технического прогресса. Следовательно, модель Р. Солоу позволяет раскрыть взаимосвязь трех источников экономического роста — инвестиций, численности рабочей силы и технического прогресса. Воздействие государства на экономический рост возможно через его влияние на норму сбережения и на скорость технического прогресса.

7. В модели Дж. Мида устойчивый темп экономического роста достигается при условии устойчивости темпов роста капитала и его равенства с темпами роста национального дохода. Дж. Мид обращал внимание на необходимость соблюдения соответствия между темпами роста труда и накопления капитала. В противном случае, если рост труда не будет сопровождаться соответствующим увеличением капитала, не произойдет роста производства, поскольку весь прирост рабочей силы окажется избыточным и образу-

ется безработица. Напротив, если капитал будет расти быстрее темпов роста труда, возникнут избыточные производственные мощности. Однако и в том и в другом случае динамическое равновесие в конечном счете будет достигнуто с помощью механизма конкурентного рынка.

8. Модель А. Льюиса строится с учетом двух секторов экономики: аграрного и промышленного. Предложение трудовых ресурсов в аграрном секторе неограниченно, а в промышленном оно является функцией наличного капитала, уровня технологии и спроса на произведенную продукцию. Поэтому задача заключается в том, чтобы перераспределить часть трудовых ресурсов из сельского хозяйства в промышленность и тем самым добиться ускорения темпов экономического роста. Модель А. Льюиса была ориентирована на развивающиеся страны, однако последующие исследования показали ее применимость для экономики высокоразвитых государств.

Вопросы и задания для повторения

1. Чем можно объяснить существование различных теорий экономического роста?
2. Какие проблемы выдвигаются на первый план в теориях экономического роста?
3. Что лежит в основе разграничения стадий роста в историко-социологической концепции У. Ростоу?
4. Определите основные черты и отличительные особенности неокейнсианских моделей экономического роста.
5. Какую роль играет коэффициент "капитал-продукт" в неокейнсианских моделях роста?
6. Что общего и в чем различия между моделями экономического роста Е. Домара и Р. Харрода?
7. В чем состоит двойственная роль инвестиций в модели Е. Домара?
8. Как достигается сбалансированный темп экономического роста в модели Е. Домара?
9. Что такое акселератор и как он используется в модели Р. Харрода?
10. С какой целью Р. Харрод ввел в анализ понятия фактического, гарантированного и естественного темпов экономического роста?
11. Что такое устойчивое динамическое равновесие в модели Р. Харрода и как оно достигается?
12. Как процесс амортизации (выбытия) капитала сказывается на темпах экономического роста?
13. Охарактеризуйте неоклассические модели экономического роста и покажите их отличие от неокейнсианских моделей.
14. Как норма сбережений влияет на темпы роста в моделях Харрода—Домара и Р. Солоу?
15. Если в модели Р. Солоу численность рабочей силы увеличивается, то как это отражается на экономическом росте?
16. Обоснуйте условие непрерывного роста уровня жизни в модели Р. Солоу.
17. От чего зависит устойчивый темп роста дохода на одного работника в модели Р. Солоу?

18. Дайте определение "золотого правила" и покажите, как оно используется в модели роста Р. Солоу.
19. Какой вывод следует из модели экономического роста Дж. Мида?
20. Каким образом государство может повлиять на экономический рост в неоклассических моделях?
21. Раскройте содержание модели экономического роста А. Льюиса и объясните, для решения каких задач она создавалась.

Тесты и задачи

1. В теориях экономического роста:

   а) показывается, какими темпами должны развиваться разные группы стран — богатые, среднеразвитые и бедные;
   б) объясняется, как достигается полная занятость труда, капитала и природных ресурсов;
   в) раскрываются причины отклонений от траектории устойчивого равновесного роста экономики;
   г) исследуются факторы, обеспечивающие совместимость динамического равновесия с полной занятостью;
   д) показывается и объясняется то, что описано в пунктах а) и б);
   е) объясняется и исследуется то, что указано в пунктах б) и г).

2. Неокейнсианские модели роста отличаются от неоклассических тем, что в них:

   а) экономический рост обеспечивается лишь полной занятостью ресурсов;
   б) коэффициент капиталовооруженности труда является постоянным;
   в) экономический рост характеризуется неустойчивостью;
   г) экономический рост обеспечивается лишь полной занятостью ресурсов и характеризуется неустойчивостью;
   д) коэффициент капиталовооруженности труда постоянен и экономический рост неустойчив.

3. В модели Е. Домара главная роль в обеспечении экономического роста отводится:

   а) инвестициям как фактору спроса;
   б) инвестициям как фактору предложения;
   в) сбалансированному росту национального дохода;
   г) организации производства как фактору роста;
   д) факторам, описанным в пунктах в) и г);
   е) другими факторами, кроме указанных в пунктах а) — д).

4. В модели экономического роста Р. Харрода в отличие от модели Е. Домара:

   а) величина капиталовооруженности постоянна;
   б) темп роста дохода имеет устойчивую равновесную траекторию;

в) объем инвестиций определяется в зависимости от уровня национального дохода;
г) используется стабильный уровень цен.

5. В модели Р. Харрода под естественным темпом роста понимается:

а) темп, при котором достигается полная занятость;
б) темп, необходимый для поддержания динамического равновесия экономической системы с учетом прироста трудовых ресурсов и технического прогресса;
в) совпадение гарантированного темпа роста с фактическим;
г) темп, при котором инвестиции совпадают со сбережениями.

6. В неоклассических моделях роста главный упор делается на:

а) труд как фактор роста;
б) капитал как фактор роста;
в) эффективное сочетание труда и капитала;
г) экономии факторов производства и улучшении организации производства.

7. В модели Р. Солоу устойчивый рост объема выпуска в расчете на одного занятого объясняется:

а) техническим прогрессом;
б) ростом нормы сбережений;
в) ростом населения;
г) техническим прогрессом и ростом населения.

8. При устойчивом уровне запаса капитала по "золотому правилу" будет выполняться следующее условие:

а) $MPK = d - n + g$;
б) $MPK = d - n - g$;
в) $MPK - d = n + g$;
г) $MPK = n + g$.

9. В модели Р. Солоу с темпом роста населения n и трудосберегающим темпом технического прогресса g темп прироста выпуска на одного работающего в устойчивом состоянии равен:

а) 0;
б) n;
в) g;
г) $n + g$;
д) $n - g$.

10. Предположим, что производственная функция имеет вид $Y = AK^{0,4}L^{0,6}$.

Рассчитайте темп роста объема производства, если общая производительность факторов растет с темпом 1,5% в год, размер капитала увеличивается с годовым темпом 3%, а численность занятых растет с темпом 2% в год.

11. В модели экономического роста А. Льюиса главный упор делается на:

а) импорт технологий развивающимися странами;
б) мероприятия по ограничению рождаемости населения;
в) перераспределение части трудовых ресурсов из сельскохозяйственного сектора в промышленность;
г) мероприятия, указанные в пунктах б) и в).

Ответы:

1. г); **2.** д); **3.** в); **4.** в); **5.** б); **6.** в); **7.** а); **8.** в); **9.** г); **10.** 3,9%; **11.** в).

Рекомендуемая литература

Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Гл. 11. М., 1997.

Ван дер Вее Г. История мировой экономики: 1945 — 1990. Гл. 4. М., 1994.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. Гл. 19. М., 1997.

Курс экономической теории. 4-е изд. / Под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. Гл. 25. Киров, 1999.

Макроэкономика. 2-е изд. Гл. 14. СПб., 1997.

Макроэкономика / Под ред. Е. Б. Яковлевой. Гл. 14. СПб., 1997.

Мэнкью Н. Г. Макроэкономика. Гл. 4. М., 1994.

Худокормов А. История экономических учений. Гл. 1.1; 3.2; 18.3. М., 1998.

Шишов А. Макроэкономика. Гл. 14. М., 1997.

Чепурин М. Н. и др. Сборник задач по экономической теории. 3-е изд. Киров, 2000.

ГЛАВА 17

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

17.1. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ИСТОЧНИКИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
17.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И ПРОИЗВОДСТВО
17.3. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И БЕДНОСТЬ
17.4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ. СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Ключевые понятия

Абсолютная бедность • бедность • безналичные трансферты • борьба с бедностью • доход на душу населения • доходы граждан • закон Парето (закон 80/20) • качество жизни • коэффициент Джини • методология Парето—Лоренца—Джини • неравенство доходов • номинальный доход • относительная бедность • перераспределение доходов • персональное распределение дохода • реальный доход • социальное обеспечение • трансфертные платежи • убывающая полезность дохода • уровень бедности • уровень жизни • функциональное распределение дохода • хронические бедные • черта бедности

17.1. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ИСТОЧНИКИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

В современной рыночной экономике доходы граждан формируются главным образом за счет реализации принадлежащих им факторов производства — труда, капитала, предпринимательских способностей, а также части природных ресурсов, в частности земли. Другим источником дохода являются пособия по безработице, пенсии по старости и иные выплаты. Таким образом, **доход в самом общем виде — это сумма денежных средств, которую получают граждане в виде заработной платы, гонорара, процента, дивиденда, предпринимательской прибыли, ренты, а также трансфертных платежей (пособия по социальному обеспечению и безработице, в том числе социальные пособия многодетным семьям) в течение определенного времени, обычно одного года.** Однако это данные о доходе *до вычета налогов*, поэтому они не отражают ситуации, складывающейся после вычета подоходного налога и налога на заработную плату (на социальное страхование), которые выплачивают непосредственные получатели доходов. Кроме того, в эти данные не включены трансферты в натуральной форме, или **безналичные трансферты,** которые осуществляются в виде предоставления определенных товаров и услуг, а не в денежной форме. Безналичные трансферты включают оплату медицинских услуг, субсидии на жилье, продовольственные талоны, транспортные карточки и т. п.

В микроэкономике термин "доход" используется исключительно для обозначения притока средств, полученных за предоставление факторов производства. В макроэкономике используется термин "национальный доход", включающий сумму всех доходов в экономике страны (в том числе прибыли фирм), за исключением трансфертных платежей (пособия по безработице, пенсии по старости и т. д.). Мы будем исходить из того, что с точки зрения домашнего хозяйства (или отдельного человека) любые деньги, полученные им и идущие на удовлетворение его потребностей, считаются доходом (выручены ли они от продажи факторов производства или получены в форме пенсии по старости, пособия по безработице либо другого вида социального страхования). Именно такой доход — важный фактор, определяющий покупательную способность, социальную обеспеченность и благосостояние граждан.

Однако следует различать два вида дохода: номинальный и реальный. Величина дохода, оцениваемая в деньгах, представляет **номинальный доход.** Денежный доход с поправкой на изменение уровня цен называется **реальным доходом.** Такой доход можно рассчитать путем деления номинального дохода на общий уровень цен покупаемых на полученные деньги

товаров и услуг. Если, например, денежный доход и цены одновременно увеличились на 10% по сравнению с начальным индексом 100, то исходное соотношение равно 100/100 = 1 и новое соотношение также равно 110/110 = 1. Рост реального дохода имеет место в том случае, если денежный доход растет быстрее, чем цены, или когда они вообще не изменяются. В последнем случае увеличение денежного дохода на 10% даст соотношение 110/100 = 1,1, делая таким образом получателей денежного дохода на 10% богаче вследствие того, что они имели возможность купить на 10% больше товаров и услуг на свои деньги, что свидетельствует об увеличении покупательной способности денег.

Важной социально-экономической проблемой является **распределение дохода.** Оно подразделяется на функциональное и персональное.

Функциональное распределение дохода характеризует распределение произведенного совокупного дохода общества между факторами производства. Иначе говоря, функциональное распределение дохода, как было показано в нашем учебнике "Микроэкономика" (раздел VI), свидетельствует о том, какая доля национального дохода присваивается соответствующим факторам производства. В результате функционального распределения дохода формируются такие первичные доходы, как заработная плата, процент, рента, предпринимательская прибыль.

ПРИМЕР. В США национальный доход в 1990 г. был распределен следующим образом (в %):

Заработная плата, а также доход собственников-единоличников	82,0
Прибыль корпораций	6,7
Процентный доход	10,8
Рентный доход	0,1
	~ 100,0

Поскольку в современных условиях в системе факторов производства главное место занимают труд и капитал, то для упрощения функциональное распределение можно представить как соотношение между доходами от труда и от собственности. Вместе с тем из такого распределения доходов не следует, что владельцы собственности не имеют трудовых доходов, а те, кто живет на доходы от продажи своей рабочей силы, не получают процентов и дивидендов на вложенный капитал. В развитых рыночных экономиках многие обладатели акций и облигаций являются еще и наемными работниками, точно так же как многие пенсионеры получают доход по корпоративным и государственным ценным бумагам, владельцами которых являются пенсионные фонды. Это говорит о размывании социального статуса, выражающемся в том, что наемные работники одновременно являются собственниками капитала, владея различными видами ценных бумаг, недвижимостью, организуя частный бизнес. Если 90% населения развитых стран учитывается национальным счетоводством как лица наемного труда, то доля собственников среди них составляет примерно 50%.

Однако если сопоставить доход по труду с доходом от капитала, то доля первого в составе национального дохода значительно превосходит долю доходов от собственности и составляет в развитых странах 75–80%. В динамике доля каждого из факторов в составе национального дохода США за период с 1929 по 1985 г. выглядит следующим образом (табл. 17-1).

Таблица 17-1

Состав национального дохода США, %

Показатель	1929	1950	1960	1970	1985
Заработная плата	60,3	65,2	70,9	75,5	73,9
Предпринимательский доход	17,7	16,3	11,4	8,2	7,6
Доход на собственность	22,0	18,5	17,7	16,3	18,6

Источник. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1993. С. 362.

Из представленных в табл. 17-1 данных видно, что за рассматриваемый 60-летний период доля трудового дохода значительно повысилась, доля дохода от собственности изменилась незначительно, а доля предпринимательского дохода в национальном доходе снизилась более чем вдвое.

Персональное распределение дохода. В рыночном обществе отдельные лица и семьи могут владеть разными производственными факторами и получать доходы из нескольких источников. В результате кроме функционального выделяют еще персональное распределение национального дохода, т. е. распределение дохода по его величине между семьями. При этом предполагается, что семья может состоять и из одного человека.

При использовании метода персонального распределения дохода семьи (группы) располагают в зависимости от величины получаемого дохода. В табл. 17-2 приведен пример персонального распределения дохода в США.

Как видим, персональное распределение дохода в США характеризуется *значительной* неравномерностью. Однако **неравенство в доходах** характерно для всех стран с той лишь разницей, что степень неравенства может быть различной в разных странах. Вместе с тем за последнее

Таблица 17-2

Распределение личного дохода в США среди семей (1993 г.)

Величина дохода за год (заработная плата и единоличный доход от собственности), тыс. долл.	Доля семей, %
Менее 10	10,0
10 — 14,999	7,0
15 — 24,999	16,0
25 — 34,999	15,0
35 — 49,999	18,0
50 — 74,999	19,0
75 — 99,999	8,0
100 и выше	7,0
	100,0

Источник. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. 13-е изд. М., 1999. С. 746.

десятилетие в большинстве стран наблюдалась общая тенденция увеличения неравенства доходов. Среди причин этого явления экономисты называют:

а) снижение ставок подоходного налогообложения для высокооплачиваемых категорий граждан;
б) значительное увеличение численности рабочей силы за счет низкоквалифицированных работников, родившихся в период "бэби-бума";
в) усиление конкуренции с импортными товарами, которое привело к резкому сокращению спроса на менее квалифицированную, но лучше оплачиваемую рабочую силу в ряде отраслей (автомобильная, сталелитейная, химическая), и как следствие — снижение средней заработной платы менее квалифицированных рабочих;
г) рост спроса на высококвалифицированную рабочую силу в таких секторах экономики, как консалтинг, биотехнологии, здравоохранение, программирование.

Поскольку квалифицированных работников относительно мало, их заработная плата поднялась настолько, что увеличился разрыв в доходах между ними и менее квалифицированными и образованными работниками. Так, в США разница в заработной плате женщин, окончивших колледж или среднюю школу, увеличилась с 37 до 66%, а мужчин — с 34 до 60%. По имеющимся данным, на американских фирмах работники, пользующиеся компьютерами, зарабатывают на 10–15% больше, чем те, кто не умеет ими пользоваться[1].

Степень неравенства в распределении доходов измеряется на основе **методологии Парето — Лоренца — Джини.** Еще в начале XX в. итальянский экономист В. Парето на основе фактических данных о распределении доходов пришел к выводу, что вне зависимости от политических или налоговых условий доход распределяется одинаково во всех странах. Этот вывод в дальнейшем получил название **закона Парето.** Согласно данному закону, между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость, причем вполне определенная: 80% ВВП достается 20% населения, а оставшиеся 20% ВВП распределяются среди 80% населения. Именно поэтому закон Парето называется еще **законом 80/20.**

Исходя из распределения дохода по его величине можно построить кривую, которую называют кривой концентрации или **кривой Лоренца,** позволяющую судить об уровне неравенства (рис. 17-1).

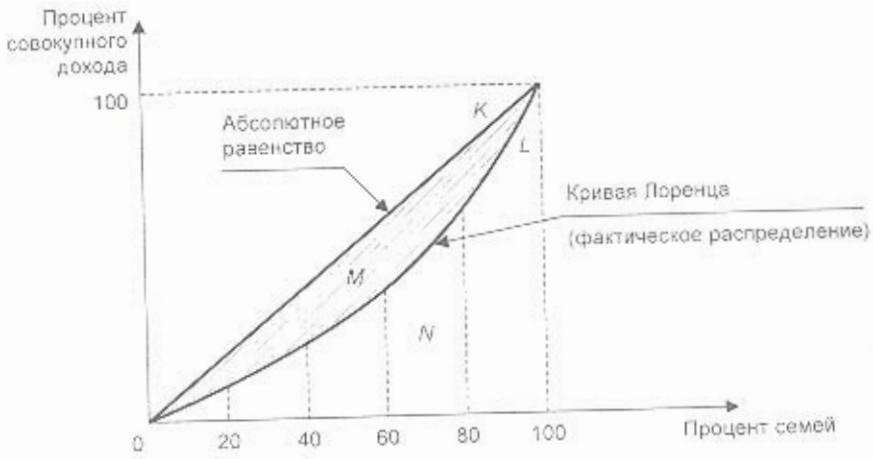


Рис. 17-1. Кривая Лоренца

В гл. 7 уже излагалась методика построения данной кривой и давалось ее описание. Еще раз отметим, что каждая точка кривой Лоренца показывает, какую долю в суммарном доходе имеет то или иное число семей с определенным уровнем дохода. Например, на долю 60% населения с наименьшим уровнем дохода приходится 33% совокупного дохода. Если бы все семьи имели одинаковый уровень дохода и, таким образом, 20% семей с низшим уровнем дохода получали бы 20% совокупного дохода, 40% семей — 40% совокупного дохода и т. д., то в распределении дохода наблюдалось бы абсолютное равенство и кривая Лоренца совпала бы с бис-

[1] См.: *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. 13-е изд. М., 1999. С. 747–748.

сектрисой K. Заштрихованная область M, расположенная между линией абсолютного равенства и кривой фактического распределения L, отражает уровень неравенства в распределении дохода. Чем больше эта область, тем выше неравенство.

Количественно степень неравенства в распределении дохода можно выразить с помощью **коэффициента Джини** $K_{Дж}$. Он обозначает индекс концентрации доходов и измеряется от 0 до 1 по мере перехода от полного равенства (0) до положения, когда все доходы достаются одному человеку (1). Коэффициент $K_{Дж}$ определяется как отношение площади M к площади N:

$$K_{Дж} = \frac{\text{площадь } M}{\text{площадь } N}.$$

В США в 1984 г. $K_{Дж} = 0{,}359$, в 1987 г. $K_{Дж} = 0{,}365$, что свидетельствует о росте неравенства. В России коэффициент Джини составлял (на конец каждого года):

Год	$K_{Дж}$
1991	0,256
1992	0,327
1993	0,346
1994	0,358
1995	0,372

Приведенные цифры также свидетельствуют о росте неравенства в распределении доходов. По данным Госкомстата РФ, в 1993 г. доходы 10% наиболее обеспеченных российских граждан в 11 раз превышали доходы наименее обеспеченных. В 1992 г. это соотношение составляло 7,8–8 раз, в 1991 г. — 4,5 раза[1].

17.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И ПРОИЗВОДСТВО

Персональное распределение дохода важно не только с социальной точки зрения, но и потому, что его величина отражает его покупательную способность в отношении товаров и услуг и, таким образом, определяет уровень совокупного спроса в экономике. Если доходы в обществе распределены слишком неравномерно, то наименее обеспеченные слои не в состоянии приобретать многие блага, в то время как наиболее богатые предпочитают большую часть своих доходов сберегать и даже вывозить из страны.

[1] См.: Известия. 1996. 19 янв.

Сошлемся на пример России и посмотрим, как распределение дохода повлияло на развитие национального производства. При этом заметим, что в большинстве случаев многие экономисты и политики связывают перспективы перехода от экономического спада к росту исключительно с инвестициями, забывая об огромной роли *индивидуального платежеспособного спроса*, который зависит от распределения дохода.

Что же произошло с распределением дохода в России в ходе экономических реформ и как это сказалось на платежеспособном спросе? Если в 1990 г. доля оплаты труда в ВВП составляла 49%, а остальные 51% приходились на прибыли, дивиденды и налоги, то к 1995 г. доля оплаты труда уменьшилась до 25–27%. Это означает, что доходы переместились из рук основной массы населения и государства в руки экономической элиты.

Обнищание массового внутреннего потребителя привело к сокращению индивидуального платежеспособного спроса, а значит, к сжатию внутреннего потребительского рынка, что и стало *основной причиной* экономического спада.

По ходу отметим, что на втором месте среди причин экономического спада стоит разрыв хозяйственных связей сначала с партнерами из бывших стран СЭВ, а затем и бывших советских республик. Третьей причиной спада явилось снижение конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем рынке из-за ужесточения налогового пресса и замещения их товаров импортом. Доля указанных факторов в спаде составляет 57, 35 и 8% соответственно.

В результате перераспределения доходов и экономического спада возник дисбаланс между высоким уровнем сбережений экономической элиты (25–30% ВВП) и низким инвестиционным спросом российской экономики (15–17% ВВП). В сложившихся условиях новые производственные мощности попросту не нужны российской экономике, поскольку уже существующие используются лишь наполовину из-за узкого рынка сбыта. А сбыта нет, потому что доходы массового потребителя слишком низки, зато слишком высоки и не находят применения внутри страны доходы элиты, которая вынуждена их долларизовать и вывозить из страны со скоростью 2–3 млрд. долл. в месяц. Так на протяжении ряда лет формируется положительное внешнеторговое сальдо, которым никак нельзя гордиться.

На примере этой ситуации видно, что завышенная доля доходов узкой группы людей неизбежно ущемляет внутренний рынок, ведет к сдерживанию экономического роста и даже спаду. Если же, наоборот, оказалась бы завышенной доля доходов основной массы населения, то слишком мало капитала накапливалось бы для обновления технологий и создания новых

рабочих мест, что также негативно сказывалось бы на экономическом росте. Поэтому общество должно найти оптимальный вариант распределения, который обеспечил бы максимальный экономический рост, выгодный для всех социальных групп.

17.3. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И БЕДНОСТЬ

Получаемые населением данной страны доходы — основа их экономического благосостояния и определения уровня жизни. Под **уровнем жизни** понимается совокупность материальных и духовных благ, достающихся гражданам страны в обмен на их денежные доходы, а также поступающие им средства из общественных (государственных) и иных фондов.

Наиболее распространенным показателем уровня жизни является не абсолютная величина ВВП, а **доход на душу населения.** Так, несмотря на то что абсолютная величина ВВП Китая больше, чем в России, среднедушевой доход российских граждан в настоящее время существенно выше среднедушевого дохода жителей Китая. То же самое можно сказать и в отношении США и Японии: имея превосходство в абсолютном значении ВВП, США значительно отстают от Японии в производстве ВВП на душу населения. Об общем объеме ВВП и его производстве на душу населения в некоторых странах свидетельствуют данные табл. 17-3.

Таблица 17-3

Объем ВВП (1994 г.)

Страна	Абсолютное значение, млрд. долл.	На душу населения, долл.
Великобритания	1069	18411
Германия	2075	25578
Япония	4321	34629
США	6737	25860
Индия	279	305

Источник. Отчет о развитии стран мира. Всемирный банк. 1996.

Понятие "доход на душу" небезупречно с социально-экономической точки зрения, так как в действительности, как уже отмечалось, распределение национального дохода неравномерно среди населения страны и поэтому не соответствует среднему доходу. Кроме того, при определении уровня жизни трудно учесть те благоприятные или отрицательные факторы, которые могут изменить образ жизни человека и которые не имеют выраженной экономической оценки. Например, два человека имеют одинаковый заработок, однако один живет за городом, в живописном месте, наслаждается тишиной и покоем, а другой — в промышленном центре, дышит загрязненным воздухом, вынужден терпеть шум, скверный вид из окна, криминальное окружение и т. п. Их жизненный уровень в денежном выражении одинаков, но на самом деле это далеко не так. Поэтому экономисты считают, что использование этого показателя, тем более для целей международного сопоставления уровней жизни, возможно только по натуральной форме — через сопоставление объемов жизненных благ, прямо или косвенно потребляемых населением.

Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, включает широкий круг характеристик, отражающих условия жизни людей. Выделяют 12 групп показателей.

1. Демографическая ситуация в стране: рождаемость, смертность и другие характеристики.
2. Санитарно-гигиенические условия жизни.
3. Потребление продовольственных товаров.
4. Жилищные условия.
5. Образование и культура.
6. Условия труда и занятость.
7. Доходы и расходы населения.
8. Стоимость жизни и потребительские цены.
9. Наличие транспортных средств.
10. Организация отдыха.
11. Социальное обеспечение.
12. Права человека.

Перечисленные показатели рассматриваются как основные, и лишь учет их всех дает более или менее точное представление об уровне жизни в данном обществе. Использование же синтетических, обобщающих показателей будет всегда порождать серьезные погрешности в определении реально существующего уровня жизни.

С проблемой неравномерности распределения доходов связан вопрос о **бедности** (нищете). Однако бедность не поддается точному определению, так же как счастье и благополучие. В самом общем виде идентификация бедности основана на сопоставлении строго определенного набора потребностей и возможностей их удовлетворения для определенных групп населения.

Если доходы распределены неравномерно, то как определить, беден человек или нет? Для этого используется такой показатель, как **черта бедности.** Она отражает уровень дохода, который необходим, чтобы поддержать допустимый минимум уровня жизни. Обычно официальная черта бедности определяется соответствующими правительственными органами

(в США — Министерством торговли, в России — Министерством труда и социального обеспечения) исходя не только из необходимых объективных потребностей человека, но и из достигнутого уровня экономического развития. Поэтому черта бедности в разных странах неодинакова: в развитых странах она значительно выше, чем в развивающихся государствах и в странах с переходной экономикой. В целом же в современном мире за чертой бедности проживает свыше 1,5 млрд. человек, и в ближайшие годы, по прогнозам, эта цифра превысит 2 млрд. человек. Самый низкий уровень жизни отмечается в Эфиопии, где ВВП в расчете на душу населения составляет менее 100 долл. в год.

Прожиточный минимум (черта бедности) исчисляется на основе минимального размера потребления продуктов питания, расходов на непродовольственные товары и услуги, уплаты налогов, обязательных платежей и т. п. Установлено, что семьи с низкими доходами тратят на питание относительно больше средств, чем семьи с высокими доходами. Удельный вес стоимости питания зависит также от размера семей: малочисленные семьи тратят на питание относительно больше средств, чем семьи большей численности. Возникает своеобразная "экономия от масштаба" не только в отношении расходов на питание, но и прочих потребительских расходов.

Проблема измерения бедности основана в конечном счете на том круге потребностей, удовлетворение которых признается общественно необходимым. Существует два общепринятых определения бедности: абсолютная бедность и относительная бедность. Черта **абсолютной бедности** представляет такой уровень дохода, при котором семья не в состоянии поддерживать потребление пищи и других предметов первой необходимости на рассчитываемом особым образом минимально необходимом уровне. Официальное определение абсолютной бедности в США было предложено в 1960-х гг. *Семья считается бедной,* если ее доход менее чем в 3 раза превосходит уровень, определяемый Министерством сельского хозяйства в качестве издержек на ее "нормальное продовольственное обеспечение".

В отличие от абсолютной бедности категория **относительной бедности** отражает более сложное явление. Ее определение основывается на таком понятии, как **качество жизни,** в которое входят не только представления об уровне питания, здравоохранения, жилищных условий и т. п., достаточных для физического выживания, но также необходимость для человека не испытывать *моральных страданий* в результате низкого доходного статуса. Например, в США черта относительной бедности принимается на уровне, в 2 раза меньшем, чем величина дохода средней семьи. Следовательно, уровень относительной бедности отражает существование тех, кому не грозит голод, но кто "беден среди богатых".

Конечно, уровень относительной бедности в развитых странах далек от той нищеты, которая существует во многих отсталых государствах и которая зачастую граничит с угрозой голодной смерти. В богатых странах даже наименее обеспеченные семьи могут позволить себе все, что им необходимо для жизни, кроме, разумеется, развлечений, поездок в отпуск, трат на приобретение предметов роскоши и т. п. Вместе с тем и здесь немало людей, которые живут за чертой бедности. Если понимать под **уровнем бедности** (долей бедного населения) отношение количества бедных к общей численности населения, то в 1993 г. в США он составлял 15,1%[1]. При этом, однако, надо иметь в виду, что значительная часть бедных в США становится таковой лишь на короткий период — время потери работы. Вероятность того, что человек, очутившийся за чертой бедности в текущем году, сможет выйти из этого состояния в течение двух ближайших лет, равна 60%. С другой стороны, люди, живущие в нищете длительное время, имеют слишком мало шансов выбраться из нее — не более 18%[2]. Поэтому в большинстве стран подавляющую часть бедных составляют как раз те, кого называют **хроническими бедными.** Однако, несмотря на значительный процент "постоянно бедных" даже в такой богатой стране, как США, хроническая бедность для большинства членов общества остается скрытой, невидимой. Это объясняется тем, что данная категория нищих живет в больших городах все более и более изолированно, располагаясь в основном в трущобах и гетто, которые мало кто из зажиточных граждан посещает. Кроме того, значительная часть бедноты традиционно проживает в аграрных и наиболее отсталых регионах страны, которые также находятся вдали от тех магистралей, по которым любят путешествовать богатые люди. Но самое главное заключается в том, что бедняки остаются "невидимыми" *в политическом отношении.* "Они в основной своей массе не принадлежат ни к профсоюзам, ни к братствам, ни к политическим партиям. У них нет своего лобби; они не выдвигают никаких законодательных программ. Они разъединены. У них нет лица, нет голоса". Именно поэтому бедняков называют "наименее революционным пролетариатом в мире"[3].

Практически во всех странах **борьба с бедностью** считается важной целью государственной политики. Поскольку бедность может быть вызвана многими причинами, то борьба с ней предполагает прежде всего определение ее источников и типов. Бедность может быть обусловлена безработицей, массовым переселением людей (Северный Кавказ в России, Карабах в Азербайджане, Косово в Югославии, Абхазия в Грузии и т. д.), многодетностью, низким уровнем пенсионного обеспечения, дискриминацией по полу, цвету кожи, национальности, проживанием в экономически неблагоприятном районе, материальными трудностями родителей, которые не могут оказывать необходимую поддержку своим детям-студентам, и рядом других факторов и обстоятельств. Государственная политика призвана

---

1 См.: *Макконнелл К., Брю С.* Указ. соч. С. 754.

2 *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М., 1995. С. 373–374.

3 *Макконнелл К., Брю С.* Указ. соч. С. 757.

учитывать существующие категории бедности и содержать соответствующие меры по ее ликвидации или сокращению. Речь идет, в частности, о программах по профессиональной подготовке и переподготовке специалистов, распространении системы социального обеспечения на те слои населения, которые оказались в трудном материальном положении, об оказании помощи тем, кто не может себя содержать (финансирование расходов на медицинские услуги, образование, продовольственную помощь), о специальных мерах поддержки матерей-одиночек и семей, потерявших кормильца.

17.4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ. СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Один из "провалов" рынка проявляется в том, что рынок не гарантирует право на труд, на доход, на образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров и некоторых других категорий граждан. В связи с этим возникает необходимость **вмешательства государства в сферу распределения доходов** и формирования соответствующей системы социального обеспечения нуждающихся.

Выше было установлено, что распределение доходов в обществе осуществляется на этапе формирования доходов владельцев производственных факторов (функциональное распределение). Персональное распределение доходов — результат их **перераспределения,** которое, в свою очередь, осуществляется государством. Средства, поступающие от государства в распоряжение домашних хозяйств, изменяют объем душевого дохода в зависимости от величины и структуры семей, соотношения иждивенцев и лиц, имеющих самостоятельные доходы. Через перераспределение доходов государство вовлекается в широкомасштабную деятельность по осуществлению социальных функций.

Основной инструмент перераспределения доходов — *государственный бюджет*. Система государственного бюджета включает сбор налогов, осуществление трансфертных платежей (в денежной и натуральной формах), формирование механизма социального обеспечения и страхования и т. д.

Идея перераспределения доходов родилась вследствие того, что одним людям достается слишком мало, а другим — слишком много средств существования. При этом сторонники этой идеи исходят из того, что для богатых расставание с частью дохода — не столь чувствительный акт, как ее приобретение для бедных. Иначе говоря, для богатого определенная потеря дохода будет значить меньше, чем соответствующий прирост дохода для бедного.

Такой вывод имеет научное объяснение и основывается на *теории убывающей предельной полезности*, в соответствии с которой в процессе обмена каждая сторона отказывается от "последних" долей товара, которого у него много, чтобы приобрести "первые" доли товара, которого у нее нет. В этом случае обмен максимизирует общую степень удовлетворенности (полезности) индивидов. Смысл максимизации заключается в том, что два набора товаров a и b, первоначально сосредоточенных в разных руках, возрастают в стоимости в процессе обмена, поскольку последние доли товара a, малополезные для индивида A, переходят в руки индивида B, для которого они имеют бо́льшую полезность, в то время как индивид A приобретает у индивида B последние доли товара b, которые более ценны для него, чем для предыдущего их владельца.

Данная теория, появившаяся в XIX в. и относящаяся к экономическим благам, со временем была распространена и на доходы. Одним из авторов **убывающей полезности дохода** был А. Пигу, который писал: "Очевидно, что любое перемещение доходов от относительно богатого человека к относительно бедному... должно увеличить общую сумму удовлетворенности, поскольку это обеспечивает удовлетворение более насущных потребностей за счет менее насущных". Другой сторонник этой концепции, А. Лернер, отмечал: "Общая удовлетворенность максимизируется таким распределением доходов, которое уравнивает предельные полезности доходов всех членов общества"[1]. Однако в этих двух высказываниях есть свои нюансы. Утверждение А. Пигу означает, что передача 10 долл. из одних рук в другие оправданна, если новому владельцу эта сумма принесет больше пользы, чем предыдущему. Сказанное же А. Лернером необходимо понимать таким образом, что доходы хорошо распределены, если потеря 10 долл. будет одинаково переживаться всеми членами общества. Отсюда нетрудно сделать вывод о том, что общая удовлетворенность максимизируется при *равномерном* распределении доходов.

Однако у сторонников государственного перераспределения доходов и их теоретиков есть немало оппонентов. Они полагают, что распространение теории убывающей полезности на доходы неоправданно, потому что применение маржиналистских подходов в этой сфере подразумевает сравнение степеней удовлетворенности *разных* людей. Между тем удовлетворенность разных людей неодинакова, их вкусы и образ жизни нельзя мерить одной меркой. В демократическом обществе те, кто располагает большим доходом, как правило, прилагают больше усилий к тому, чтобы его иметь для удовлетворения более высоких потребностей (например, купить хороший автомобиль, построить загородный дом, совершить зарубежное путешествие). Однако есть немало людей, которые довольствуются не слишком высоким уровнем дохода и не испытывают особого диском-

[1] Цит. по: *Жувенель Б. де.* Этика перераспределения. М., 1995. С. 62.

форта от этого. У таких людей всегда есть выбор, который предоставляет возможность иметь больший или меньший доход, зависящий в значительной мере от их индивидуальных усилий (если исключить инвалидов, больных, стариков).

Разумеется, тот факт, что распределение в рыночной экономике вытекает из вклада, который одни участники рынка вносят в благосостояние других, вовсе не означает, что это единственный критерий распределения. По большому счету рыночное распределение — результат *игры*, в которой переплетаются вклад, удача и случай. Как отмечал Ф. Хайек, рыночный процесс — "это соревнование, проходящее по правилам, исход которого решает умение игроков, их силы, но также и случай. Это игра, в которой побеждает не только умелый, но и удачливый"[1]. Результат этой игры до известных пределов обществу приходится принимать как данность.

С точки зрения Дж. Бьюкенена, проблему перераспределения можно решить с помощью *договора*, заключаемого между богатыми и бедными. Имущие из предусмотрительности или страха перед революцией добровольно должны соглашаться на перераспределение, и такое перераспределение может быть оптимальным по Парето. В итоге никому не становится хуже, а некоторым — лучше, поскольку богатые извлекают полезность из уменьшения страха перед революцией, а бедные — из самого перераспределения дохода[2].

Комментируя этот подход, немецкий философ П. Козловски указывает, что при добровольном перераспределении (в отличие от государственного) возникает "дилемма заключенного" и проблема гарантий. Многие готовы поделиться, если так же поступят другие, но сокращают свою благотворительность, если остаются в одиночестве. Уверенность во всеобщем характере благотворительности может дать только принуждение со стороны государства. Рациональность такого принуждения заключается в преодолении "дилеммы заключенного", а цель — в обеспечении выживания людей и сохранения культуры данного народного хозяйства. Выживание людей и сохранение жизни стоят выше ценностей добровольной координации и невмешательства в ценовой механизм[3].

Кроме того, неравномерное распределение доходов не является само по себе несправедливым. Давая ему оценку, экономисты предлагают выяснить вопрос о причинах возникновения этого неравенства и различать неравенство *возможностей* и неравенство *результатов*. Общество должно предоставить всем гражданам одинаковые возможности для реализации их способностей, а это прежде всего проблема производства. "Справедливость — это принцип, который должен быть определен как формально, так

[1] *Hayek F. A.* Drei Vorlezungen über Demokratie, Gerechtigkei und Sozialismus. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 1977. S. 27.

[2] См.: *Бьюкенен Дж. М.* Соч. М., 1997. С. 305–315.

[3] *Козловски П.* Принципы этической экономии. СПб., 1999. С. 289.

и материально, как процессуальными, так и структурными условиями. Справедливость не может быть привнесена в уже завершившийся процесс создания экономических ценностей *ex post*, как это делается в теориях конечного состояния, описывающих распределение дохода... Тезис о том, что в сфере производства нет места справедливости, неверен: справедливость должна быть соблюдена и при распределении, и при создании общественного продукта"[1].

Если руководствоваться справедливостью лишь в процессе распределения, то необходимо иметь в виду, что любое перераспределение дохода, преследующее максимизацию общей полезности в текущем периоде, неизбежно ведет к снижению дохода и общей полезности в последующем. Это связано с тем, что перераспределение снижает заинтересованность в интенсивной деятельности у тех слоев, которым приходится отдавать часть своего дохода, и не повышает ее у тех, кому оказывается поддержка. В результате часть дохода общества теряется. По расчетам А. Оукена, утечка через "дыры худого ведра перераспределения" составляет более 70% дохода. Эти "дыры" неизбежны во всяком перераспределении и возникают как следствие подрыва стимулов к деловой активности и роста административных расходов на осуществление программ поддержания доходов.

К сказанному следует добавить, что перераспределение дохода вызывает большие изменения в экономической деятельности: спрос на одни товары и услуги возрастает, а на другие — снижается или исчезает вовсе. Поскольку в рыночной экономике трудовые усилия и ресурсы направляются туда, где они лучше используются и вознаграждаются, общество имеет возможность производить высококачественные товары и услуги, спрос на которые предъявляют главным образом зажиточные слои. Можно предположить, что при значительном перераспределении доходов прекратится производство многих из таких товаров и услуг, и в результате люди потеряют опыт и профессиональные навыки, необходимые для их выпуска, огрубеют вкусы, которые формируются этими товарами и услугами.

Нельзя также забывать, что многие из широкодоступных сегодня благ были когда-то предметами роскоши и продавались только благодаря тому, что немногие люди хотели приобрести их по высоким ценам и имели такую возможность. К таким благам можно отнести специи, газеты, автомобили и др. Нетрудно предположить, каким бы сейчас было экономическое развитие США, Японии, многих западноевропейских стран, если бы их хозяйственные системы ориентировались главным образом на выпуск товаров массового спроса для большинства в ущерб разнообразию товаров для меньшинства. К сожалению, реальная действительность дает немало примеров подобного хозяйствования, одним из которых был опыт бывшего СССР. Напротив, опыт развитых стран показывает, что рост бла-

[1] *Козловски П.* Указ. соч. С. 286.

госсостояния их граждан, имеющаяся у них возможность потреблять многие высококачественные товары (от продуктов питания и одежды до жилья и отдыха) были связаны не с уравнительным распределением, а с неравенством в распределении доходов.

Рассматривая эту проблему, Б. де Жувенель обращает внимание на взаимосвязь между распределением покупательной способности и прогрессом. "Опыт показывает, — пишет он, — что прогресс сдерживается в тех случаях, когда неравенство чрезмерно наследуется, а также когда шкала доходов имеет разрывы. Но он также сдерживается, когда равенство достигается насильственными мерами. Видимо, существует оптимальное для целей прогресса распределение потребительской способности"[1].

Реальная жизнь, однако, требует активного участия государства в перераспределении доходов и поддержании их на определенном уровне. В странах с развитой рыночной экономикой постепенно сформировалась разветвленная система социального обеспечения граждан, на которое уходят значительные средства. Социальные государственные расходы, как правило, составляют от 10–15 до 24–30% ВВП. В большинстве стран социальная политика реализуется посредством разного рода программ, среди которых типичными являются:

1. *Программы социального страхования.*
2. *Программы государственной помощи.*

Программы социального страхования являются формой социальной защиты населения от различных рисков, связанных с потерей трудоспособности и доходов. Особенность социального страхования — его финансирование из специальных *внебюджетных фондов*, формируемых из целевых взносов работодателей и работников при поддержке государства. В России система социального страхования состоит из двух частей. Первая призвана обеспечить восстановление и сохранение трудоспособности работников, включая проведение оздоровительных мероприятий; вторая гарантирует материальное обеспечение лиц, утративших трудоспособность или не имеющих ее.

Социальное страхование существует в двух формах: обязательное и добровольное. *Обязательное социальное страхование* — особая разновидность государственных социальных гарантий, обеспечиваемых через целевые внебюджетные (государственные или общественные) фонды. В случае дефицита этих фондов государство оказывает им поддержку из средств госбюджета.

Добровольное социальное страхование строится на принципах коллективной самопомощи при отсутствии страховой поддержки государства. Его отличительными чертами являются демократизм управления страховыми фондами, наиболее полная реализация принципа самоуправления, социальное партнерство работодателей и наемных работников, тесная зависимость страховых выплат от уровня доходов страхователей. Фонды добровольного социального страхования рассматриваются не как альтернатива, а как дополнение к обязательному страхованию.

Источниками финансирования социальных фондов служат:

а) страховые взносы застрахованных;
б) страховые взносы предпринимателей;
в) субсидии государства.

Взносы застрахованных представляют собой прямой целевой налог, ставка которого в большинстве стран устанавливается в процентах к валовому заработку независимо от величины дохода. Взносы с работодателей взимаются в процентах не к общему фонду заработной платы фирмы, а к заранее установленной максимальной валовой заработной плате. Взносы предпринимателей приравниваются к издержкам производства и возмещаются ими в виде повышения цен на товары и производимые услуги.

Использование средств социального страхования осуществляется в форме денежных выплат, финансирования услуг и предоставления льгот. Основной формой являются *денежные выплаты:* пенсии и пособия. *Пенсии* представляют собой гарантированную денежную выплату для обеспечения граждан в старости, в случае полной или частичной нетрудоспособности, потери кормильца, а также в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности. Различают *страховые (трудовые) и социальные* пенсии. К первым относятся пенсии по возрасту, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет; вторые выплачиваются гражданам, не имеющим права на трудовую пенсию. Право на государственную страховую пенсию приобретают лица при наличии у них определенного трудового стажа и при условии уплаты соответствующими предприятиями и организациями страховых взносов в государственный Пенсионный фонд. Размер пенсий, как правило, соизмеряется с прошлым заработком и устанавливается в процентах к нему на общих или льготных основаниях.

Социальные пенсии выплачиваются нетрудоспособным гражданам при отсутствии у них права на страховую пенсию. Размеры пенсий определяются по категориям получателей в процентах к минимальной пенсии по возрасту.

Пособия — это гарантированные денежные выплаты при временном перерыве в работе (по уходу за ребенком после его рождения, по временной нетрудоспособности, по беременности и родам), а также для компенсации дополнительных расходов, возникающих в определенных случаях (при рождении ребенка, в случае смерти работника или члена его семьи).

Особое место среди пособий по социальному страхованию занимает пособие по безработице, которое выплачивается за счет государственных фон-

[1] *Жувенель Б. де.* Указ. соч. С. 69.

дов занятости и негосударственных фондов страхования от безработицы. Основное назначение этого пособия — не допустить резкого падения доходов работников, оказавшихся временно незанятыми.

Финансирование услуг через социальное страхование предусматривает в первую очередь оказание материальной поддержки учреждениям здравоохранения для восстановления трудоспособности граждан и проведения оздоровительно-профилактических мероприятий (оплата лечебно-профилактической помощи, содержание домов-интернатов, покрытие затрат на организацию лечения и отдыха престарелых и инвалидов, их трудовое устройство и др.). Существование *льгот* связано с получением отдельными группами населения конкретного материального блага или услуги, которое даст возможность увеличения их потребительских возможностей.

Программы государственной помощи, или *благотворительные программы*, существуют во многих странах. Их назначение — обеспечивать пособиями тех, кто сам не в состоянии заработать, или тех, кто имеет маленьких детей. Эти программы финансируются большей частью за счет правительственных средств, а их источником служат налоговые поступления. В рамках таких программ предоставляются дополнительные пособия малоимущим, осуществляется помощь семьям с детьми-иждивенцами, выдаются продовольственные талоны, оказывается специальная медицинская помощь. В некоторых странах предоставляются налоговые кредиты на заработанный доход, по которым работающим, но низкооплачиваемым семьям с детьми сокращается размер подоходного налога или предоставляются наличные средства, если выплаченные ими налоги превышают их налоговую задолженность с учетом льгот.

Основные выводы

1. Произведенный в рыночной экономике национальный доход распределяется между участниками производства в соответствии с их вкладом в выпущенный продукт, а также для предотвращения неконтролируемого социального расслоения между членами общества.
2. *Функциональное распределение дохода* — распределение национального дохода между владельцами различных факторов производства, показывающее, какая доля дохода присваивается каждым из факторов. В результате функционального распределения формируются *первичные доходы*: заработная плата, процент, рента, предпринимательская прибыль.
3. *Персональное распределение дохода* характеризует его распределение по величине между частными лицами и домашними хозяйствами, в результате которого происходит его *перераспределение*, в котором участвует государство. Персональное распределение дохода характеризуется значительной *неравномерностью*, измерение которой проводится на основе методологии Парето—Лоренца—Джини.

4. *"Закон Парето"* гласит, что 80% ВВП достается 20% населения, а оставшиеся 20% дохода распределяются среди 80% населения. Однако конкретные пропорции в распределении национального дохода в разных странах разные, поэтому количественную степень неравенства в распределении дохода рассчитывают с помощью *коэффициента Джини*. Он обозначает индекс концентрации доходов и измеряется от 0 до 1 — по мере перехода от полного равенства (0) до положения, когда все доходы достаются одному человеку (1). Графически степень неравенства в распределении дохода иллюстрирует *кривая Лоренца*, с помощью которой определяют, какую долю в совокупном доходе занимает каждая группа населения, начиная от беднейших и кончая наиболее состоятельными. Кроме того, она позволяет проанализировать различия в степени неравномерности во времени, а также между странами. Чем дальше от линии абсолютного равенства расположена кривая Лоренца, тем менее равномерно персональное распределение дохода.
5. *Причинами неравенства доходов* служат различия в способностях, уровне образования и профессиональной подготовке людей, происхождение, наличие собственности и степень господства на рынке, выбор сферы деятельности, места работы и жительства, просто везение.
6. Совокупность материальных и духовных благ, достающихся гражданам страны в обмен на их денежные доходы, а также поступающие им средства из общественных фондов формируют соответствующий *уровень жизни*. Наиболее распространенный показатель уровня жизни — *среднедушевой доход (ВВП на душу населения)*. Однако в связи с неравенством в распределении национального дохода среди населения страны показатель уровня дохода на душу населения не может служить достаточным основанием для характеристики уровня жизни, а тем более для международных сравнений. Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, включает обширный круг характеристик, в число которых входят демографическая ситуация в стране, жилищные условия, потребление продовольственных товаров, уровень образования и культуры, условия труда и занятость, обеспеченность населения транспортными средствами, организация отдыха, социальное обеспечение, права человека.
7. Неравномерность в распределении доходов приводит к тому, что определенная часть граждан общества живет в бедности. *Бедность* не поддается точному определению, но в широком смысле можно отметить, что семья живет в бедности, когда ее основные потребности превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения. *Черта бедности* отражает такой уровень дохода, который необходим, чтобы поддержать допустимый минимум уровня жизни. Существуют два общепринятых определения черты, разделяющей бедность и благополучие. *Черта абсолютной бедности* представляет такой уровень дохода, при котором люди не в состоянии поддерживать потребление товаров первой необходимости на минимально необходимом уровне. *Черта относительной бедности* устанавливается на уровне, в 2 раза меньшем, чем величина дохода средней семьи. Из определения бедности следует, что *уровень бедности* даже в самых богатых странах остается значительным. В настоящее время в США более 14% населе-

ния проживает в условиях абсолютной бедности, 30 лет назад этот показатель составлял почти 20%. Чрезвычайно высок уровень бедности в развивающихся странах. От трети до половины населения живет в бедности в России и странах СНГ.

8. *Причинами бедности* являются низкий уровень экономического развития страны, безработица, войны и военные конфликты, влекущие за собой разрушение промышленности, дорог и других объектов, а также массовые переселения людей, дискриминация по полу, цвету кожи, национальности, низкий уровень пенсионного обеспечения и др.

9. Для сокращения бедности и уменьшения степени неравенства доходов государство проводит соответствующую *социальную политику*. Она включает комплекс мер по поддержанию уровня доходов граждан и созданию условий для удовлетворения их первостепенных нужд. В рамках социальной политики разрабатываются программы социального страхования и программы государственной помощи. *Средства социального страхования* распределяются в форме *денежных выплат* (пенсии и пособия), *финансирования услуг* (оплата лечебно-профилактической помощи, содержание домов-интернатов, покрытие затрат на организацию лечения и отдыха инвалидов и престарелых) и *предоставления льгот* (получение отдельными группами населения конкретных материальных благ и услуг). *Программы государственной помощи* обеспечивают пособиями тех, кто не имеет необходимых доходов в силу жизненных неудач, а также тех, кто содержит маленьких детей.

10. У политики перераспределения доходов и их выравнивания есть как сторонники, так и противники. Основной аргумент в пользу равенства доходов состоит в том, что любое перемещение доходов от относительно богатых граждан к относительно бедным увеличивает общую полезность в обществе, поскольку способствует удовлетворению более насущных потребностей за счет менее насущных. Главный довод оппонентов данной политики заключается в том, что равенство доходов подрывает стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности и в конечном счете оборачивается снижением уровня дохода в будущем.

Вопросы и задания для повторения

1. Существует ли разница в трактовке термина "доход" в микроэкономике и макроэкономике?
2. Что означает распределение дохода и на каких принципах оно осуществляется в рыночной экономике?
3. Дайте определение функционального распределения национального дохода и покажите, какие виды доходов домашних хозяйств формируются в результате этого распределения.
4. Обоснуйте, как изменяются во времени пропорции в распределении национального дохода между различными факторами производства.
5. Почему доля дохода от труда значительно превышает долю дохода от капитала и других факторов производства?

6. Что такое персональное распределение дохода и какую функцию оно выполняет в обществе? В чем его принципиальное отличие от функционального распределения?
7. Почему распределение национального дохода приводит к неравенству в доходах между членами общества?
8. Дайте определение "закона Парето" и обоснуйте, почему богатство в обществе распределяется именно в такой пропорции, на которую указал автор закона?
9. Нарисуйте кривую Лоренца и объясните, как с ее помощью можно проанализировать степень неравенства в доходах и рассчитать коэффициент Джини?
10. В каком случае и почему коэффициент Джини может быть равен единице?
11. Как вы думаете, почему коэффициент Джини в России имел ярко выраженную тенденцию к росту на протяжении 1990-х гг.? Какова картина в других странах?
12. Почему даже в самых богатых странах мира существует бедность?
13. Можно ли устранить бедность и добиться равенства в распределении доходов? Проанализируйте возможные последствия установления равенства в доходах.
14. Что включает социальная политика государства и какова ее цель?
15. Назовите основные направления государственной социальной политики в России и покажите ее эффективность.
16. Что такое уровень жизни и по каким показателям он определяется? Какое место в мире по уровню жизни занимает современная Россия?

Тесты и задачи

1. Равенство в распределении доходов в долгосрочном периоде приводит к следующим последствиям:
   а) росту производительности общественного труда и ускорению темпов экономического роста;
   б) ликвидации бедности и повышению благосостояния всех членов общества;
   в) снижению заинтересованности в эффективной и качественной трудовой и предпринимательской деятельности;
   г) противоречит принципам функционирования механизма рыночного хозяйствования;
   д) описанным в пунктах а) и б);
   е) описанным в пунктах в) и г).

2. Причинами неравенства в распределении национального дохода в рыночной экономике являются:
   а) экономический спад и инфляция;
   б) отсутствие эффективных механизмов распределения и перераспределения доходов;
   в) различия в способностях, образовании и мотивациях людей;
   г) конкурентный механизм организации производства и распределения продукта;
   д) все вышеперечисленное;
   е) перечисленное в пунктах в) и г).

3. Допустим, что область дифференциации доходов населения в Солнечной Долине равна 1640 денежным единицам. Коэффициент Джини равен 0,4. Определите, какой объем дохода распределяется среди граждан данного государства.

4. Предположим, что первые 20% семей располагают 4,6% национального дохода страны. Доля следующих 20% семей составляет 10,8%. Третьи 20% семей имеют 16,9% дохода. Четвертая группа семей, составляющая 20% населения, потребляет 24% дохода. Наконец, на оставшиеся 20% семей приходится 43,7% национального дохода. Постройте кривую Лоренца и определите с ее помощью коэффициента Джини.

5. Допустим, что правительство для расчета налоговых обязательств семьи использовало следующую формулу:

Уплачиваемый налог = $^1/_3$ Дохода – 1 тыс. руб.

Какой налог уплатят семьи с доходами (в тыс. руб.):

а) 6;
б) 9;
в) 3.

Ответы:

1. е); **2.** е); **3.** 4100; **4.** 0,365; **5.** а) 1 тыс. руб.; б) 2 тыс. руб.; в) будет освобождена от налогов.

Рекомендуемая литература

Жувенель Б. де. Этика перераспределения. Лекции 1 и 2. М., 1995.

Козловски П. Принципы этической экономии. Гл. 8. СПб., 1999.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 13-е изд. Гл. 34. М., 1999.

Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. Гл. 20. СПб., 1999.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 20. М., 1995.

Экономика: Учебник / Под ред. А. Архипова, А. Нестеренко, А. Большакова. Гл. 30. М., 1998.

Экономическая теория / Под ред. А. Добрынина, Л. Тарасевича. Гл. 25. СПб., 1997.

СЛОВАРЬ
макроэкономических категорий, понятий и терминов

Абсолютное преимущество — преимущество, которым обладает страна, способная, используя данный объем ресурсов, производить больше, чем другие страны.

Австрийская школа — группа экономистов Венского университета (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк), осуществившая в конце XIX в. "субъективистскую революцию" в политической экономии. Выступив против классической теории стоимости, которая делала упор на производство и предложение, представители австрийской школы утверждали, что ценность блага определяется не стоимостью его производства, а *полезностью* (К. Менгер). Они ввели в экономическую теорию понятие альтернативных затрат (Ф. Визер) и создали свою теорию процента и капитала (Е. Бём-Баверк).

Автоматические (встроенные) стабилизаторы — элементы налогово-бюджетной политики, автоматически ослабляющие воздействие колебаний экономической активности.

Автономное потребление — часть личных потребительских расходов, которая не меняется при изменении национального (располагаемого) дохода. Его величина определяется необходимостью поддержания минимального уровня жизни и поэтому осуществляется даже при нулевом доходе.

Автономные инвестиции — часть инвестиций в физический капитал, которая не зависит от уровня и изменений национального дохода.

Адаптивные инфляционные ожидания — концепция, согласно которой ожидания *будущего* уровня инфляции основываются на инфляционном опыте прошлого периода.

Акселератор — экономический показатель, характеризующий зависимость между уровнем чистых, или производных, инвестиций (валовые инвестиции минус инвестиции на замещение) и темпом изменения национального дохода.

Актив — объект собственности, принадлежащий домашнему хозяйству или фирме и имеющий денежную оценку. Активы бывают трех видов: а) *физические* (оборудование, производственные здания, земля, потребительские товары длительного пользования); б) *финансовые* (наличные деньги, банковские вклады, ценные бумаги); в) *нематериальные* (торговые марки).

Акциз — один из видов косвенного налога, которым государство облагает определенные товары (табак, алкогольные напитки, нефть). Спрос на эти товары неэластичен по цене, поэтому увеличение ставок акциза приводит к росту государственных доходов и к тому, что у потребителей остается меньше денег для расходов на другие товары.

Акция — ценная бумага, выпущенная акционерной компанией для увеличения долгосрочного капитала.

Амортизация — снижение стоимости основного капитала в ходе его эксплуатации.

Базовый год — год, принимаемый при построении индекса цен за основу для сравнения с ценами, действовавшими в другие годы.

Банкнота — бумажные наличные деньги, выпускаемые Центральным банком страны и образующие часть предложения денег в экономике.

Банковская наличность — наличные деньги (банкноты и монеты), которые держат коммерческие банки в своей кассе, чтобы обеспечить ежедневную потребность клиентов в деньгах.

Банковская система — сеть коммерческих банков, которые принимают у населения, фирм и других учреждений вклады (депозиты) и сбережения, обеспечивают перевод денег, предоставляют займы и кредиты, инвестируют в ценные бумаги акционерных обществ и государства.

Банковские резервы — средства коммерческих банков, хранящиеся на специальном счете в Центральном банке, плюс их банковская наличность.

Бартер — натуральный обмен одного товара или услуги на другой товар или услугу.

Бегство от денег — перевод богатства из денежной формы в форму приносящих процент активов (в результате ожидания повышения общего уровня цен либо вследствие повышения процентной ставки).

Бедность (нищета) — состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения.

Безработица — недоиспользование труда, в результате чего фактический объем национального продукта ниже потенциального объема продукта при полной занятости. Причинами безработицы являются: а) недостаточный уровень совокупного спроса, вызывающий циклическую безработицу; б) изменение структуры спроса на рабочую силу, порождающее структурную безработицу; в) внедрение новых технологий, обусловливающее технологическую безработицу. Существует также добровольная безработица, означающая отсутствие у людей стимулов или желания работать.

Богатство — все, что имеет рыночную ценность и может быть обменено на деньги или блага. Оно включает физические блага и активы, финансовые активы, навыки, умения, т. е. все, что может приносить доход.

Бюджет — план доходов и расходов государства, фирмы, домашнего хозяйства на определенный срок.

Бюджет государственный — см. *Государственный бюджет*.

Бюджетный дефицит — превышение расходов государства над его доходами в данном финансовом году. Используется как инструмент фискальной политики государства для повышения уровня совокупного спроса и занятости.

Бюджетный излишек (профицит) — положение, при котором текущие доходы государства превосходят его текущие расходы. Используется как инструмент фискальной политики государства для понижения уровня совокупного спроса в экономике.

Вагнера закон — гипотеза, выдвинутая в конце XIX в. немецким экономистом А. Вагнером, который установил, что экономическое развитие стран сопровождается ростом доли государственных расходов в валовом национальном продукте.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — совокупная стоимость всего объема произведенных на территории страны конечных товаров и услуг в течение года. Может быть рассчитан тремя способами: а) как сумма добавленной стоимости по каждой отрасли национальной экономики (ВВП по производству); б) как сумма всех доходов, полученных от производства продукции в данном году (ВВП по доходам); в) как сумма всех расходов внутри страны на покупку всего объема производства товаров и услуг за год (ВВП по расходам).

Валовой национальный продукт (ВНП) — совокупная стоимость всего объема произведенных в стране за год конечных товаров и услуг (ВВП) плюс чистый доход на собственность за рубежом (процент, рента, дивиденды и прибыль).

Валовые частные внутренние инвестиции — один из компонентов валового национального продукта, характеризующий расходы бизнеса на инвестиции в основной капитал в течение года.

Валютный (обменный) курс — цена одной валюты, выраженная в единицах другой валюты. Различают фиксированный и плавающий валютные курсы.

Валютный рынок — рынок, на котором осуществляются операции по купле-продаже иностранной валюты.

Вальраса закон — концепция общего экономического равновесия, выдвинутая в конце XIX в. швейцарским экономистом Л. Вальрасом, согласно которой, если $n-1$ рынков из n находятся в равновесии, то и последний рынок должен находиться в равновесии, поскольку не может существовать излишка спроса или предложения на товары (включая деньги).

Вексель — краткосрочный финансовый инструмент, выпускаемый фирмой (переводной вексель) или государством (казначейский вексель) как средство получения денег взаймы.

Вливания (инъекции) — любые расходы на отечественные товары и услуги, не осуществляемые сектором домашних хозяйств (инвестиции, правительственные закупки товаров и услуг, экспорт).

Внешнеторговый дефицит — превышение объема импорта товаров и услуг над объемом экспорта товаров и услуг.

Внешний долг — государственный долг иностранным гражданам, фирмам и учреждениям (например, банкам).

Внутренний государственный долг — задолженность государства гражданам, фирмам, банкам и иным держателям правительственных ценных бумаг.

Всемирная торговая организация (ВТО) — организация, созданная в 1993 г. в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле в процессе Уругвайского раунда переговоров.

Всемирный банк (Международный банк реконструкции и развития — МБРР) — банк, в который входит 151 государство, предоставляющий займы развивающимся странам для их развития.

Вывоз капитала — сумма расходов, произведенных гражданами и фирмами страны для приобретения реальных и финансовых активов в зарубежных странах.

Выкуп государственного долга — сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам правительственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.

Вынужденная безработица — одна из форм макроэкономической нестабильности, характеризующаяся тем, что работник не может найти оплачиваемую работу, несмотря на то что его устраивает текущая ставка заработной платы. Возникает из-за нехватки рабочих мест в стране ввиду экономического спада или отсутствия у работника необходимой квалификации для выполнения предлагаемой работы.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — международная организация, созданная в 1947 г. 23 государствами для содействия развитию международной торговли путем устранения импортных пошлин и других ограничений во внешней торговле. В 1993 г. на основе ГАТТ была создана Всемирная торговая организация (ВТО).

Гиперинфляция — ускоряющийся рост темпов инфляции, при котором стоимость денег падает так быстро, что они не могут выполнять свои главные экономические функции — средства платежа и особенно средства сохранения стоимости (богатства). Формальный критерий гиперинфляции был введен американским экономистом Ф. Кэганом, предложившим считать началом гиперинфляции месяц, в котором рост цен впервые превысил 50%, а концом — месяц, предшествующий тому, в котором рост цен падает ниже этой критической отметки и не достигает ее вновь по крайней мере в течение года.

Гипотеза жизненного цикла — утверждение, что текущее потребление зависит не только от текущего располагаемого дохода, но и от ожидаемого дохода в течение всей жизни человека.

Гипотеза относительного дохода — предположение о том, что для отдельного лица или страны важен не абсолютный, а относительный доход. Если

это так, то, так как все люди или страны не могут стать относительно богаче, экономический рост ради роста становится бессмысленным.

Гипотеза перманентного дохода — утверждение, предложенное М. Фридменом, согласно которому текущее потребление зависит не только от текущего располагаемого дохода (дохода после уплаты всех налогов), но и от ожиданий того, каким будет этот доход — перманентным (постоянным) или временным.

Гипотеза рациональных ожиданий — один из принципов новой классической макроэкономики, согласно которому фирмы и отдельные лица могут предугадывать предстоящие события, имея доступ к соответствующей информации в момент принятия решения.

Гистерезис — термин, пришедший в экономическую науку из физики и используемый учеными при рассмотрении естественной нормы безработицы в ситуации, когда равновесие зависит от пути его достижения, т. е. от фактической истории или траектории безработицы.

Государственные расходы — текущие расходы и инвестиции центрального правительства и местных органов, осуществляемые для предоставления *общественных благ* (здравоохранение, образование, охрана общественного порядка и т. д.) и рыночных товаров и услуг. В модели кругооборота национального дохода в государственные расходы не включаются *трансфертные платежи*, поскольку они не являются вознаграждением за произведенные товары и услуги, не увеличивают национальный выпуск, а представляют собой простое перераспределение поступлений от одних домашних хозяйств к другим.

Государственные финансы — раздел экономической науки, занимающийся исследованием доходной и расходной частей государственного бюджета и его влияния на экономику страны в целом. В классической экономической теории государственные финансы рассматривались лишь с точки зрения доходов — налогообложения. Начиная с 1930-х гг. (в эпоху господства кейнсианства) акцент был сделан на *расходной стороне* бюджета и на том воздействии, которое оказывает на экономику *фискальная (финансовая) политика*.

Государственный бюджет — смета планируемых государственных доходов и расходов на финансовый год.

Государственный долг — задолженность центрального правительства отечественным и иностранным кредиторам.

График инвестиций — график, показывающий зависимость между инвестициями и национальным доходом. Чем выше доход, тем больше объем инвестиций (производных инвестиций и инвестиций на замещение основного капитала).

График потребления — график, отображающий динамику расходов домашних хозяйств на потребительские товары при разных уровнях располагаемого дохода. При росте дохода потребление домашних хозяйств также увеличивается в соответствии с *предельной склонностью к потреблению*.

График предложения денег — графическая зависимость объема предложения денег от процентной ставки. Чем выше процентная ставка, тем больше предложение денег. График предложения денег совместно с графиком спроса на деньги определяют равновесную процентную ставку.

График сбережений — график, отображающий связь между сбережениями и уровнем располагаемого дохода. Рост дохода способствует увеличению сбережений в соответствии с *предельной склонностью к сбережению*.

График спроса на деньги — график, отображающий зависимость между объемом спроса на деньги и процентной ставкой при данном уровне национального дохода. Совокупный спрос на деньги находится в обратной зависимости от процентной ставки.

Грешэма закон — закон, сформулированный английским финансистом и государственным деятелем Т. Грешэмом в XVI в., гласящий, что "плохие деньги вытесняют хорошие". По этому закону там, где одновременно обращаются два платежных средства, деньги с более высокой ценностью будут изыматься из оборота и сберегаться в качестве сокровищ. Данный закон применим только к тем странам, в основе внутренней денежной системы которых лежат металлические деньги (золото и серебро).

Девальвация — меры правительства по снижению курса национальной валюты относительно курсов других валют в условиях действия системы *фиксированных валютных курсов*. Власти прибегают к девальвации, когда необходимо устранить дефицит платежного баланса — сделать более дорогостоящим импорт и дешевым экспорт.

Дезинфляция — снижение темпов роста инфляции или полное ее прекращение.

Деловой (экономический) цикл — колебания уровня экономической активности, приводящие к чередованию периодов спадов с периодами подъемов (бумов) в экономике. Включает четыре фазы: а) *кризис*; б) *депрессию*; в) *оживление*; г) *подъем*.

Демпинг — экспорт товаров по цене ниже их себестоимости или более низкой, чем на внутреннем рынке.

Денежная база (деньги "высокой эффективности") — часть предложения денег, находящаяся под непосредственным контролем Центрального банка. Включает наличность (банкноты и монеты) и обязательные резервы коммерческих банков, находящихся на счетах в Центральном банке.

Денежная иллюзия — теоретически возможная иллюзия, основанная на непонимании людьми того, что общий рост цен (инфляция) ведет к снижению реальной покупательной способности дохода (*реальной заработной платы*). Люди ошибочно считают, что их жизненный уровень повысится, если будет повышена их номинальная заработная плата без учета текущего уровня инфляции. На практике, однако, такое явление маловероятно, поскольку люди привыкают жить в условиях инфляции и стараются принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить ее негативные последствия.

Денежная масса — количество денег в обращении. Объем денежной массы определяется несколькими составляющими, получившими название *денежных агрегатов* (*M*0, *M*1, *M*2 и т. д.) или показателей денежной массы. Количество денег в обращении является важным показателем уровня затрат в экономике, а регулирование этого количества — основная задача денежно-кредитной политики Центрального банка страны.

Денежная (номинальная) заработная плата — количество денег, получаемое работником за единицу рабочего времени (час, день и т. д.)

Денежная политика — проводимые государством изменения в совокупном денежном предложении.

Денежно-кредитная политика — инструмент макроэкономической политики государства, используемый Центральным банком страны и включающий регулирование предложения денег, кредита и процентных ставок для контроля над совокупным спросом.

Денежные агрегаты — показатели денежной массы в обращении, охватывающие определенную совокупность составляющих ее элементов (*M*0, *M*1, *M*2,..., *Mn*).

Денежный рынок — рынок краткосрочных сделок по кредитованию и заимствованию денег, сводящий вместе финансовые учреждения (например, коммерческие), фирмы и правительство.

Деньги — актив, который повсеместно принимается людьми как средство обмена.

Деньги 0 (*M*0) — сумма наличных денег в обращении.

Деньги 1 (*M*1) — "деньги в узком смысле" — *M*0 плюс вклады населения и фирм до востребования.

Деньги 2 (*M*2) — *M*1 плюс срочные вклады населения и фирм.

Деньги 3 (*M*3) — "деньги в широком смысле" — *M*2 плюс ликвидные ценные бумаги (облигации, сертификаты, казначейские обязательства).

Депозиты — денежные средства или ценные бумаги, находящиеся на хранении в финансово-кредитных учреждениях: вклады в банках, ценные бумаги на хранении в финансово-кредитных институтах, взносы под оплату налогов, сборов, пошлин и т. п.

Депозиты до востребования — денежные средства, хранящиеся в банках на вкладах до востребования.

Депрессия — фаза экономического цикла, характеризующаяся снижением темпов спада и застоем в производстве.

Дефицит баланса текущих операций — отрицательный баланс счета текущих операций.

Дефицит платежного баланса — отрицательное сальдо по счету движения капитала.

Дефлирование — расчет реального валового внутреннего продукта путем уменьшения стоимости ВВП, произведенного в году, когда уровень цен был выше, чем в базовом.

Дефлятор ВВП — индекс цен на все произведенные товары и услуги, используемый для корреляции денежного (номинального) ВВП с целью получения реального ВВП. Важность информации о реальном ВВП объясняется тем, что он отражает физический выпуск товаров и услуг, а не денежную их оценку.

Дефляционный разрыв — нехватка совокупного спроса в условиях полной занятости.

Дефляция — снижение общего уровня цен в экономике. Может иметь место при падении уровня национального дохода и объема производства.

Дискреционная фискальная политика — преднамеренное изменение правительством налоговых ставок и объема государственных расходов для обеспечения производства неинфляционного ВВП при полной занятости и стимулировании экономического роста.

Дискриминация при найме на работу — национальные, расовые, половые и т. п. предпочтения при найме на работу.

Дифференциация заработной платы — установление различных ставок заработной платы разным группам рабочих.

Добровольная безработица — безработица, возникающая из-за нежелания рабочих трудиться по причине слишком низких, по их мнению, ставок заработной платы.

Добровольные экспортные ограничения — взятые фирмами обязательства ограничить объем своего экспорта в определенные страны для предотвращения введения этими странами торговых барьеров.

Долговременный тренд — повышение или снижение уровня экономической активности в течение многолетнего периода.

Долгосрочный период (в макроэкономике) — отрезок времени, на протяжении которого уровень цен может изменяться, а объем национального производства достигает потенциальных значений.

Домашнее хозяйство — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая выполняет следующие функции: а) предложения ресурсов; б) потребления части полученного дохода; в) сбережения оставшейся части дохода.

Доход — деньги, полученные гражданами и фирмами в форме заработной платы, ренты, процента, прибыли, а также пособий по безработице, пенсий по старости и т. п.

Доход государства от печатания денег (сеньораж) — чистые поступления в государственный бюджет, получаемые в связи с выпуском в обращение дополнительных денежных средств. В периоды гиперинфляции вследствие интенсивной денежной эмиссии достигает объемов до 20% от ВВП страны.

Доход на душу населения — валовой внутренний продукт страны, деленный на численность ее населения.

Доход собственников — чистый доход владельцев неакционерных предприятий (индивидуальных фирм, партнерств, кооперативов).

Доходность ценной бумаги — процентная норма дохода от инвестиций в данную ценную бумагу.

Естественный уровень безработицы — уровень безработицы, соответствующий постоянному темпу инфляции. Этот термин часто используется в качестве синонима не ускоряющего инфляцию уровня безработицы.

Заграничные инвестиции — инвестиции, осуществляемые резидентами данной страны для покупки иностранных ценных бумаг или физических активов.

Займы — получение на возвратной основе и на определенный срок денежных средств физическими, юридическими лицами и государством. Различают займы беспроцентные, льготные и займы на коммерческих условиях, а также внутренние и внешние займы. Займы широко используются в макроэкономической политике государства.

Закон больших чисел — закон, утверждающий, что большие группы ведут себя более стабильно, чем отдельные индивиды. Так, некий одиночный потребитель может увеличить покупки данного товара при росте его цены, тогда как большинство потребителей будут покупать меньше.

Закон Клейтона — федеральный антитрестовский закон, принятый в США в 1914 г. и усиливающий положения *закона Шермана* путем объявления незаконными некоторых специфических методов деятельности фирм (ценовая дискриминация, контракты на продажу товара с "нагрузкой", приобретение одной компанией акций другой, приводящее к значительному снижению конкуренции, и одновременное занятие директорских постов в компаниях-конкурентах одним и тем же лицом).

Закон о занятости 1946 г. — федеральный закон США, обязавший федеральное правительство поддерживать экономическую стабильность (полную занятость, стабильные цены, экономический рост).

Закон о полной занятости и сбалансированном росте экономики 1978 г. — федеральный закон США, который дополняет Закон о занятости 1946 г. и обязывает федеральное правительство устанавливать для экономики пятилетние цели и разрабатывать планы достижения этих целей.

Закон о праве на труд — принятое в 20 штатах США законодательство, запрещающее в этих штатах требовать от рабочего вступления в профсоюз в качестве условия сохранения им рабочего места на данном предприятии.

Закон Оукена — вывод, сделанный американским экономистом А. Оукеном, о том, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем естественной безработицы (безработицы при полной занятости) увеличивает отставание реального ВВП от потенциального ВВП страны на 2,5%.

Закон Сэя — макроэкономический принцип, сформулированный французским экономистом Ж.-Б. Сэем в начале XIX в., согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Закон Шермана — один из основных законов в рамках антитрестовского законодательства США, принятый в 1890 г. Закон провозгласил уголовными преступлениями образование монополий, ограничение торговли, создание союза фирм и вступление в сговор с этой же целью. Максимальный штраф в пользу государства, взимаемый за нарушение закона, составлял первоначально 5 тыс. долл., а затем был увеличен до 50 тыс. долл. в 1955 г. и до 1 млн. долл. для корпораций в 1974 г.

Законное платежное средство — узаконенное государством всеобщее средство платежа за товары, услуги и погашение долгов. Данному требованию удовлетворяют лишь наличные деньги, выпущенные государством. В то же время продавец имеет законное право не принимать в качестве оплаты товаров или услуг чеки, выписанные по банковскому вкладу.

Закрытая экономика — экономика страны, которая не имеет экономических связей с окружающим миром. В макроэкономической модели закрытой экономики совокупный спрос представлен только личным потреблением C, инвестициями I и государственными расходами G. Такой компонент, как чистый экспорт X_n — разница между экспортом и импортом ($X - M$), — в закрытой экономике отсутствует.

Занятое население — население в трудоспособном возрасте, занятое в гражданском секторе общественного производства и учитываемое в соответствии с нормами, определенными в законодательстве страны.

Заработная плата — оплата труда (услуг) наемного персонала в единицу времени (час, день и т. д.). На макроуровне заработная плата, будучи источником дохода, является частью валового внутреннего продукта (национального дохода).

Заработок — доход, полученный факторами производства в форме заработной платы, жалованья, прибыли, ренты, дивидендов и процентов.

Защитная (протекционистская) пошлина — пошлина, установленная для защиты внутренних производителей товара от конкуренции иностранных производителей.

Золото — денежный актив, образующий часть международных валютных резервов страны и используемый для финансирования дефицита платежного баланса.

Золотовалютный (золотодевизный) стандарт — модифицированная форма золотого стандарта, при котором для регулирования платежного баланса страны наряду с золотом используются некоторые валюты, например доллар США.

Золотой стандарт — международная валютная система, в которой золото образует основу внутреннего предложения денег стран и используется для финансирования международной торговли и дефицитов платежных балансов. При золотом стандарте валютные курсы жестко зафиксированы в золоте. Золотой стандарт был широко распространен в XIX в. и просуществовал до начала 1930-х гг.

Зона свободной торговли — форма торговой интеграции между несколькими странами, которые устраняют все барьеры на пути взаимной торговли (тарифы, квоты и т. д.), однако каждая страна продолжает сохранять некоторые ограничения в торговле с третьими странами.

Износ основного капитала — постепенное снижение стоимости производственного капитала (машины, здания, оборудование и т. д.) в процессе его эксплуатации.

Изъятия (утечки) — часть национального дохода, которая не расходуется домашними хозяйствами на потребление отечественных товаров и услуг. Изъятия из потоков доходов и расходов состоят из сбережений, налогообложения и расходов на импорт.

Импорт — ввоз из-за границы товаров, услуг и факторов производства для внутреннего потребления и использования в стране-импортере. В совокупности с экспортом импорт формирует *торговый баланс* страны. Разница между экспортом и импортом составляет *чистый экспорт*. Поскольку импорт представляет утечку наличности из кругооборота национального дохода, его размер оказывает соответствующее воздействие на величину реального ВВП. Поэтому важно поддерживать баланс между импортом и экспортом. Импорт выгоден стране при условии, если он покрывается экспортом, т. е. потери дохода от импорта компенсируются доходом, полученным от экспорта для поддержания равновесия платежного баланса.

Импортная квота — вводимое страной ограничение объема ввозимого из других стран товара в течение определенного периода.

Импортная пошлина (тариф) — налог, которым государство облагает импортную продукцию для увеличения своих доходов и защиты отечественных отраслей промышленности от иностранной конкуренции. Существует два основных вида пошлин: а) пошлина, которая взимается в процентном отношении к стоимости товара; б) потоварная пошлина, которая взимается в виде определенной суммы денег с физической единицы товара.

Импортные (торговые) ограничения — ограничение ввоза в страну продукции иностранного производства при помощи разнообразных методов: установления квот, тарифов, валютного контроля, взимания дополнительных импортных налогов и т. д. Цель политики ограничений импорта — устранение дефицита платежного баланса и защита отечественной промышленности от иностранной конкуренции.

Инвестиции в запасы — затраты на сырье, незавершенное производство и запасы конечных продуктов.

Инвестиции в основной капитал — вложение средств в здания, машины, оборудование и другие капитальные блага длительного пользования.

Инвестиции в человеческий капитал — любые меры, направленные на улучшение образования, здравоохранения, повышение квалификации и развитие способностей работников.

Инвестиции (капиталовложения) — долгосрочные вложения капитала частным сектором в форме приобретения ценных бумаг (акции и облигации) или физических активов (машины, оборудование, здания и т. д.). Затраты на приобретение ценных бумаг получили название финансовых (портфельных) инвестиций. Вложение капитала в приобретение физических активов называется реальными инвестициями.

Инвестиционная компания — финансовый институт, выпускающий собственные акции и специализирующийся на инвестициях в ценные бумаги, главным образом в акции предприятий, а также в государственные ценные бумаги с фиксированным процентом. Акции инвестиционных компаний продаются и покупаются на фондовой бирже.

Индекс курса акций — показатель изменения средних цен на акции некоторых компаний на фондовой бирже, используемый в качестве показателя общего изменения курса акций. В США таким индексом служит индекс Доу-Джонса, в Великобритании — индекс всех акций газеты "Файнэншл таймс", отражающий ежедневные изменения средних цен акций всех компаний, внесенных в списки на Лондонской фондовой бирже, в Японии — индекс Никкей.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) — индекс для измерения уровня цен определенной "потребительской корзины", состоящей из нескольких сотен (в США — 300) видов потребительских товаров, которые покупает статистический средний потребитель. Для определения ИПЦ в Великобритании, например, за базовый выбирается 1987 г. (индекс = 100). В 1992 г. индекс составил 139, что означает повышение уровня розничных цен за данный период в среднем на 39%. Этот индекс можно использовать для измерения уровня инфляции и как дефлятор ВНП. Кроме ИПЦ используются и такие индексы, как индекс оптовых цен (отражает динамику стоимости "корзины" товаров, измеренной в оптовых ценах), *индекс курса акций*, индекс условий торговли (используется как показатель изменения средних цен экспорта по отношению к ценам импорта).

Индекс цен — показатель изменения среднего уровня цен на товары, услуги или финансовые активы. Индекс выражается в виде соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг (так называемой рыночной корзины) в данном году и ценой той же "корзины" в базовом году. Наиболее распространенным является индекс потребительских цен (ИПЦ).

Индексация — автоматическое регулирование величины дохода (например, заработной платы) в зависимости от изменения индекса цен. Индексация является средством защиты от инфляции.

Индуцированное потребление — часть расходов домашних хозяйств на потребление, которая зависит от изменения уровня располагаемого дохода. Другая часть называется *автономным потреблением*.

Индуцированные инвестиции — часть инвестиционных расходов фирм, которая обусловлена изменениями уровня национального дохода.

Иностранная валюта — валюта зарубежной страны, приобретаемая данной страной в обмен на свою национальную валюту. Иностранная валюта используется для финансирования международной торговли и заграничных инвестиций, осуществляемых между этими странами.

Иностранный (заграничный) сектор — все экономические субъекты, которые имеют постоянное местонахождение за границей, но вместе с тем связаны с экономикой данной страны по линии экспорта и импорта товаров и услуг, движения капиталов и торговли национальными валютами. Иностранный сектор вместе с сектором домашних хозяйств, предпринимательским сектором и государственным сектором составляет национальную экономику.

Инфляционная спираль (спираль "заработная плата — цены") — самоподдерживающийся рост темпов инфляции, вызываемый взаимодействием растущих цен и издержек производства. Если в результате роста цен профсоюзы требуют повышения заработной платы для поддержания уровня жизни, то в ответ на это фирмы повышают цены на продукцию для удержания прибыли. Новый рост цен снова влечет повышение заработной платы и т. д. Будучи запущенным, механизм инфляционной спирали начинает сам себя раскручивать.

Инфляционные ожидания — предположения граждан и фирм о том, что в будущем произойдет повышение уровня цен.

Инфляционный разрыв — величина, на которую совокупные расходы (совокупный спрос) в условиях полной занятости превышают уровень потенциального валового национального продукта. Поскольку невозможно расширить реальный объем производства, избыточный спрос приведет к росту цен.

Инфляция — устойчивое повышение общего уровня цен в стране в течение некоторого времени. Годовое увеличение цен может быть незначительным и нарастать медленными темпами *(ползучая инфляция)* или быть существенным и нарастать быстрыми темпами *(гиперинфляция)*. Инфляция уменьшает покупательную способность денег.

Инфляция издержек — рост общего уровня цен в результате уменьшения совокупного предложения вследствие повышения заработной платы и цен на сырье. Сопровождается сокращением реального объема производства и занятости.

Инфляция спроса — рост общего уровня цен, вызванный тем, что уровень совокупного спроса превышает уровень совокупного предложения в экономике данной страны. Согласно монетаристской точке зрения, избыточный спрос возникает из-за слишком быстрого увеличения *предложения денег*.

Казначейский вексель — краткосрочная ценная бумага, выпускаемая Центральным банком страны в качестве средства государственного заимствования. Казначейские векселя составляют значительную часть нормы резервных активов коммерческих банков, поэтому денежно-кредитные власти используют их для регулирования ликвидности банковской системы, чтобы контролировать предложение денег.

Капитал — ресурсы, созданные людьми в результате производственной деятельности и используемые для выпуска экономических благ (машины, оборудование, инструменты, здания, сооружения, материалы и т. п.).

Капиталоемкость — соотношение, показывающее, какое дополнительное количество капитала необходимо для производства одной дополнительной единицы выпуска продукции или, наоборот, какое дополнительное количество выпуска продукции производится одной дополнительной единицей капитала. Капиталоемкость показывает, насколько эффективны новые инвестиции для экономического роста.

Кассовая наличность — деньги, которые банк держит в своих сейфах и кассах.

Кейнс Дж. — великий английский ученый-экономист, изучавший проблемы экономического спада и массовой безработицы и разработавший меры государственной политики по ее сокращению в своем основном труде "Общая теория занятости, процента и денег" (1936 г.).

Кейнсианская экономическая теория — макроэкономические концепции, основой которых является утверждение о том, что рыночная экономика сама по себе не может обеспечить полного использования всех своих ресурсов и для достижения этой цели государство может прибегать к средствам *фискальной (финансовой) политики* и *денежно-кредитной политики*. Сторонники кейнсианства считают, что: а) решающую роль в определении уровня реального производства играет совокупный спрос; б) рыночная экономика может долгое время функционировать в условиях высокой безработицы, не проявляя при этом естественной тенденции к ее сокращению; в) правительство может повлиять на уровень совокупного спроса для снижения безработицы прежде всего при помощи средств фискальной политики.

Кенэ Ф. — великий французский экономист XVIII в., работы которого заложили основы школы физиократов. Ф. Кенэ и его сторонники считали, что источником богатства является труд сельскохозяйственных работников, создающий излишек сверх того продукта, который необходим для их существования. Этот "чистый продукт" затем используется для удовлетворения потребностей собственников земли, а также ремесленников и купцов.

Классическая экономическая теория — школа экономической мысли, основанная на работах английских экономистов А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля и других ученых, которая господствовала в экономической теории вплоть до начала 1870-х гг., когда произошла "маржиналистская революция". Экономисты-классики считали, что основой экономики является производство и распределение созданного богатства между землевладельцами, работниками и капиталистами. Единственным механизмом, способным согласовать интересы всех участников производства, с точки зрения классиков, является рынок. Вера в могущество рыночных сил привела их к поддержке свободного предпринимательства и свободной международной торговли, без какого бы то ни было вмешательства государства.

Количественная теория денег — теория, устанавливающая прямую связь между предложением денег и общим уровнем цен в экономике. Впервые была сформулирована английским философом и экономистом Д. Юмом в XVIII в., развита американским экономистом И. Фишером в 1911 г., а позже усовершенствована экономистами Кембриджского университета. *Уравнение обмена количественной теории денег* имеет вид $MV = PY$.

Коммерческий банк — банк, который принимает денежные вклады от населения и фирм и оказывает им услуги по переводу платежей, хранению сбережений и предоставлению ссуд.

Косвенный налог — налог, которым государство облагает товары и услуги для пополнения своего бюджета, использующийся как инструмент фискальной политики. Формами косвенного налога являются *акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенная пошлина (тариф), лицензия*.

Кредит — финансовая услуга, позволяющая отдельным гражданам или фирмам покупать необходимые товары, сырье, оборудование и т. д. на условиях отсрочки платежа: товары оплачиваются в течение определенного периода. Кредит может иметь разные формы: банковский кредит, потребительский кредит, кредитная карточка и коммерческий кредит. Кредит выдается под фиксированный или плавающий процент в зависимости от вида ссуды, а в некоторых случаях может быть беспроцентным как средство стимулирования предпринимательской деятельности.

Кривая "инвестиции — сбережения" (кривая *IS*) — кривая, выявляющая условия равновесия на товарных рынках. Такое равновесие возможно, если с ростом национального дохода процентные ставки будут снижаться. В этом случае растущие сбережения будут уравновешиваться повышающимся инвестиционным спросом.

Кривая Лаффера — кривая, показывающая зависимость между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений в государственный бюджет. Позволяет выявить такую налоговую ставку (от 0 до 100%), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая ликвидности денег (кривая *LM*) — кривая, выявляющая условия равновесия на денежном рынке. Демонстрирует все возможные сочетания процентной ставки и уровня национального дохода, при которых существует равновесие между спросом на деньги и их предложением.

Кривая Лоренца — кривая, иллюстрирующая распределение дохода в экономике. Суммарный процент семей (получателей доходов) откладывается по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат.

Кривая совокупного предложения *AS* (в модели *AD-AS*) — кривая, показывающая зависимость между уровнем цен в экономике и реальным объемом национального выпуска.

Кривая совокупного спроса *AD* (в модели *AD-AS*) — кривая, показывающая зависимость между уровнем цен в экономике и реальным объемом товаров и услуг, который будет куплен домашними хозяйствами, фирмами, государством и иностранными гражданами.

Кривая спроса на инвестиции — график, показывающий зависимость инвестиционного спроса от уровня процентных ставок.

Кривая Филлипса — кривая, описывающая зависимость между уровнем безработицы (по оси абсцисс) и годовым темпом роста уровня цен (по оси ординат).

Кризис — одна из фаз делового цикла, характеризуемая понижением уровня деловой активности (фактического ВВП). Реальный выпуск и инвестиции падают, что приводит к росту *безработицы*. Кризис вызывается падением совокупного спроса и может быть приостановлен активной денежно-кредитной и фискальной политикой государства.

Ликвидная ловушка — ситуация, при которой процентная ставка столь низка, что люди предпочитают держать деньги в наличной форме (предпочтение ликвидности), а предприниматели не увеличивают инвестиции, поскольку дальнейшее снижение процентной ставки невозможно. При минимальных процентных ставках кривая спроса на деньги становится бесконечно эластичной.

Ликвидность — мера того, насколько быстро можно обменять какой-либо актив на наличные деньги, чтобы использовать его как средство платежа. Наличные деньги и их прямые эквиваленты имеют 100%-ю ликвидность.

Личное распределение дохода — способ распределения полученного в стране дохода или дохода после уплаты налогов между различными категориями домашних хозяйств.

Личные потребительские расходы — расходы домашних хозяйств на потребительские товары и услуги.

Личный доход — доход, находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога.

Личный располагаемый доход — доход, находящийся в распоряжении граждан после уплаты личного подоходного налога.

Ловушка бедности — ситуация, при которой безработные, получающие пособия по социальному обеспечению, не желают искать работу, так как их потенциальный заработок будет меньше получаемого ими пособия по безработице.

Макроэкономика — раздел общей экономической теории, исследующий экономику как единое целое. Макроэкономический анализ выделяет стратегические факторы, определяющие уровни занятости, национального дохода, объема выпуска и цен.

Макроэкономическая политика — определение государством целей экономического развития страны и использование различных инструментов для их достижения. К целям относятся: полная занятость, стабильный уровень цен, экономический рост, равновесие платежного баланса. Инструменты достижения целей — фискальная и денежно-кредитная политика.

Маршалл А. — великий английский экономист, родоначальник неоклассического направления в экономической теории. Открыл ряд точных математических зависимостей между экономическими переменными, которые описал в книге "Принципы экономической науки" (1890 г.).

Международная (внешняя) торговля — обмен товарами и услугами между странами посредством экспорта и импорта. Такая торговля основывается на *сравнительном преимуществе* в производстве определенных благ, которыми обладают страны.

Меркантилизм — направление экономической мысли и политики, возникшее в Западной Европе, прежде всего в Англии, в XVII в. и отражавшее интересы развития торгового капитала. Меркантилисты отождествляли богатство с деньгами (золотом и серебром) и полагали, что источником процветания страны является стимулирование экспорта и ограничение импорта. Были сторонниками протекционистских мер государства во внешней торговле. Идеология и политика меркантилизма были подвергнуты суровой критике экономистами-классиками во главе с А. Смитом.

Милль Дж. Ст. — выдающийся английский экономист, внесший заметный вклад в развитие классической экономической теории. В своем труде "Принципы политической экономии и некоторое их приложение к социальной философии" (1848 г.) обосновал ряд новаторских идей в области свободного предпринимательства, издержек производства, социальных реформ, внешней торговли и государственного вмешательства. Был первым, кто выдвинул мысль о том, что недостаток образования приводит к возникновению неконкурентоспособных групп трудящихся, заработная плата которых ниже ставок других групп.

Минимальная заработная плата — минимальный уровень оплаты труда, установленный в законодательном порядке государством или согласованный между профсоюзами и предпринимателями на добровольной основе. Призвана гарантировать получение работниками стандартного прожиточного минимума.

Модель внутреннего и внешнего равновесия — теоретическое построение, в котором в единстве рассматриваются две основные цели макроэкономической политики — полная занятость и стабильность цен (внутреннее равновесие) и равновесие платежного баланса (внешнее равновесие).

Модель *IS-LM* — экономическая модель, построенная Д. Хиксом и позволяющая увязать сразу два сектора макроэкономики — реальный (товарный), выраженный кривой *IS* (инвестиции — сбережения), и денежный, представленный кривой *LM* (ликвидность — сумма денег в обращении). Точка пересечения кривых соответствует состоянию общего равновесия в экономике. Практическое значение модели *IS-LM* состоит в том, что она дает представление о возможностях фискальной и денежно-кредитной политики правительства в целях изменения уровня национального дохода и занятости.

Модель кругооборота национального дохода — упрощенная модель потоков доходов и расходов в экономике, которая служит основой макроэкономического анализа.

Модель экономического роста Е. Домара — теоретическая концепция, в которой исследуется двойственная роль инвестиций в расширении *совокупного спроса* и в увеличении производственных мощностей *(совокупного предложения)*.

Модель экономического роста Р. Солоу — теоретическая концепция, согласно которой объем производства зависит от запасов капитала и используемого труда, причем капитал можно замещать трудом с разной степенью эффективности. Модель основывается на законе убывающей отдачи.

Модель экономического роста Р. Харрода — теоретическая концепция, определяющая, каким должен быть темп роста национального дохода, чтобы удовлетворять условию макроэкономического равновесия: сбережения S равны инвестициям I.

Монетаризм — альтернативная кейнсианству школа макроэкономического анализа, основанная американским экономистом М. Фридменом. В соответствии с взглядами монетаристов совокупный объем национального производства и уровень цен изменяются в зависимости от предложения денег.

Монетарное (денежное) правило — правило, сформулированное сторонниками монетаризма, согласно которому масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВВП.

Мультипликатор — коэффициент изменения национального дохода на одну денежную единицу совокупных расходов. Смысл мультипликационного эффекта состоит в том, что некоторое исходное увеличение или уменьшение уровня совокупных расходов влечет большее увеличение или уменьшение национального дохода. Его можно представить как обратную величину предельной склонности к сбережению.

Мультипликатор внешней торговли — расширение внешней торговли в результате увеличения внутреннего спроса. Смысл данного мультипликатора в том, что повышение внутреннего спроса вызывает двойной эффект: а) увеличение спроса на отечественные товары способствует росту занятости и повышению уровня национального дохода; б) рост национального дохода ведет к увеличению спроса на импорт и косвенно — к увеличению спроса за границей на продукцию, производимую в данной стране. Его можно представить как обратную величину предельных склонностей к сбережению и к импорту.

Наемный работник — индивид, нанятый другим индивидом или фирмой для предоставления услуг труда в качестве фактора производства товаров или услуг.

Накопление капитала — процесс приращения чистого запаса капитала в экономике для увеличения суммарного объема выпуска.

Наличные деньги — банкноты и монеты, выпускаемые Центральным банком, которые формируют часть *денежной базы* и *денежной массы* страны.

Налог — процент или сумма в денежном выражении, налагаемые государством на доход, имущество или прирост капитала (прямой налог), на потребление товаров и услуг (косвенный налог) и на собственность.

Налог на добавленную стоимость — косвенный налог, которым государство облагает добавленную стоимость товара или услуги. Налогооблагаемой базой является разница между стоимостью продукции и стоимостью материальных ресурсов и внешних услуг, использованных для выпуска данной продукции.

Налог на имущество — налог на личное имущество, которое приносит владельцам те или иные выгоды.

Налог на корпорации — прямой налог, которым государство облагает прибыль корпораций (акционерных обществ).

Налог с продаж — вид косвенного налога, который платят потребители при покупке товаров и услуг.

Национальный продукт — денежное выражение стоимости всех товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период *(валовой внутренний продукт)*.

Национальный (факторный) доход — суммарный денежный доход, полученный домашними хозяйствами за определенный период в обмен на предоставленные предпринимателям факторы производства. Национальный доход равен *чистому национальному продукту* минус амортизационные отчисления и *косвенные налоги*.

Неокейнсианцы — экономисты, которые придерживаются основных постулатов экономической теории Дж. Кейнса, а также пересматривают и развивают эту теорию в соответствии с требованиями времени.

Неоклассическая экономическая теория — направление экономической мысли, основывающее свое учение на доктринах маржинализма. Его основателями являются А. Маршалл, Дж. Кларк, И. Фишер, К. Виксель, В. Парето. Неоклассики ушли от вопроса об источниках богатства и его распределении, которые были в центре внимания экономистов классической школы, и сконцентрировали свои усилия на изучении закономерностей, которые обусловливают оптимальное размещение редких ресурсов среди конкурирующих целей. Основными законами неоклассической теории являются закон убывающей предельной полезности и метод равновесного анализа.

Непредвиденная (непрогнозируемая) инфляция — уровень инфляции в стране, оказавшийся выше ожидаемого в деловых кругах и среди потребителей, которые, таким образом, были застигнуты врасплох. В отличие от *ожидаемой инфляции* непредвиденная инфляция не учитывается в текущих ценах на товары, услуги и факторы производства, в результате чего приводит к значительному перераспределению богатства в обществе.

Норма резервирования — доля общих активов коммерческого банка, которую он обязан держать в форме ликвидных средств на специальном счете в Центральном банке страны.

Обесценение — снижение стоимости (ценности) национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Облигация — ценная бумага, выпускаемая предприятиями и государством как средство долгосрочного заимствования средств. Выпускается на несколько лет, по истечении которых погашается. По облигации также выплачивается доход в размере постоянной номинальной (купонной) процентной ставки.

Общественные блага — товары и услуги, предоставляемые государством населению страны (здравоохранение, образование, охрана общественного порядка и т. п.).

Оживление — фаза экономического цикла, характеризующаяся началом расширенного воспроизводства и достижением докризисного уровня развития.

Ожидаемая инфляция — прогнозируемый деловыми кругами, профсоюзами и потребителями уровень инфляции в стране.

Ожидания — прогнозы в отношении будущих событий, которые влияют на текущее экономическое поведение.

Операции на открытом рынке — инструмент денежно-кредитной политики Центрального банка, с помощью которого осуществляется покупка или продажа государственных казначейских векселей и облигаций для управления предложением денег в стране.

Открытая экономика — экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг на рыночных принципах.

Отрицательный налог — дотация, субсидия.

Отток капитала — перевод отечественного капитала за границу во избежание его экспроприации, высокого налогообложения, инфляции или для обеспечения более выгодных условий его инвестирования.

Парадокс бережливости — утверждение, согласно которому, чем более бережливы и экономны будут домашние хозяйства в экономике с неполным использованием ресурсов, тем ниже будет уровень занятости, производства и доходов. Смысл парадокса очевиден, поскольку рост сбережений ведет к сокращению потребления и, следовательно, к снижению уровня совокупного спроса.

Паритет покупательной способности — ситуация (показатель), характеризующаяся равенством соотношения обменных курсов национальных валют и соотношения цен в сравниваемых странах; обменные курсы любых двух валют отражают разницу уровня цен двух сравниваемых стран.

Первоначальный доход — доход, полученный гражданами до выплаты ими подоходного и других налогов, а также получения различных трансфертных платежей.

Пигу А. — видный английский экономист, представитель Кембриджской школы экономического (неоклассического) анализа, ученик А. Маршалла, разработавший теорию экономики благосостояния в книге "Экономика благосостояния" (1919 г.), и изложивший неоклассическую теорию занятости в книге "Теория безработицы" (1932 г.).

Пик — верхняя точка подъема производства, характеризующаяся наивысшим темпом экономического роста, после которого наступает спад производства.

Платежный баланс — документ, в котором отражены торговые и финансовые сделки страны с остальным миром за определенный период, обычно за год.

Подоходный налог — прямой налог с доходов (с заработной платы, ренты, гонорара, дивидендов) граждан, взимаемый государством для пополнения бюджета и в качестве инструмента фискальной политики.

Подъем — фаза экономического цикла, характеризующаяся повышением уровня экономической активности. На подъеме реальный выпуск и инвестиции увеличиваются, а безработица снижается.

Ползучая инфляция — медленный (обычно 2–3% в год) рост общего уровня цен в экономике.

Политика дешевых денег — денежно-кредитная политика Центрального банка страны, направленная на стимулирование совокупного спроса, **занятости** и роста производства. Ее характерной чертой являются низкие учетные ставки и покупка Центральным банком государственных облигаций на открытом рынке для увеличения предложения денег.

Политика дорогих денег — денежно-кредитная политика Центрального банка, в ходе которой он устанавливает высокие учетные ставки и продает государственные облигации на открытом рынке для уменьшения предложения денег. Проводится в условиях инфляции.

Полная занятость — уровень занятости трудовых ресурсов, характеризующийся отсутствием циклической безработицы. Достигается в том случае, если в экономике имеют место лишь фрикционная и структурная формы безработицы.

Пособие по безработице — трансфертные платежи безработным для поддержания их прожиточного минимума. Выплачиваются из фондов страхования по безработице, которые формируются из взносов наемных работников.

Потенциальный ВВП — максимальный уровень реального выпуска, который обеспечивается при полном использовании ресурсов.

"Почти деньги" — финансовые активы, которые выполняют функцию денег как средства сбережения, но не являются общепринятым средством обмена. К ним относятся краткосрочные сберегательные депозиты, срочные депозиты, краткосрочные государственные ценные бумаги, сберегательные облигации.

Правило величины 70 — метод определения числа лет, в течение которых может произойти удвоение уровня цен. Для этого число 70 делится на годовой уровень инфляции в процентах.

Предельная склонность к импорту — доля расходов на приобретение импортных товаров при изменении национального дохода. Определяется отношением изменения импортных расходов к изменению национального дохода.

Предельная склонность к потреблению — доля расходов домашних хозяйств на потребление при изменении располагаемого дохода (дохода после уплаты налогов). Определяется как изменение в потреблении, деленное на изменение располагаемого дохода.

Предельная склонность к сбережению — отношение изменения сбережений к изменению располагаемого дохода домашних хозяйств.

Предельная эффективность капитала (инвестиций) — норма прибыли, ожидаемая при вложении дополнительных единиц инвестиций.

Предложение денег — денежная масса, находящаяся в обращении. В узком смысле это *M*1, в более широком — *M*2 (наличность плюс банковские депозиты).

Предпочтение ликвидности — предпочтение хранения денег в ликвидной (наличной) форме их инвестированию. В кейнсианском анализе выделяется три мотива хранения денег (спроса на деньги): а) трансакционный спрос; б) спрос по мотиву предосторожности; в) спекулятивный спрос.

Приток капитала — движение капитала в национальную экономику из-за границы при покупке отечественных ценных бумаг и физических активов иностранцами и при получении займов у иностранцев резидентами страны.

Прогрессивное налогообложение — система налогообложения, в которой ставка налога возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Промежуточный отрезок — восходящий отрезок кривой совокупного предложения, лежащий между ее горизонтальным и вертикальным отрезками.

Пропорциональный налог — налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Протекционизм — внешнеторговая политика правительства, направленная на повышение барьеров в торговле с другими странами. Инструментами протекционизма являются тарифы и квоты, которые вводятся для защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции.

Профсоюз — объединение рабочих для защиты экономических интересов и улучшения положения (повышение заработной платы, сокращение рабочего времени, улучшение условий труда и т. д.).

Процент — плата за использование денег в форме займа.

Процентная ставка — цена использования денег или капитала. Уровень процентной ставки определяется соотношением спроса и предложения заемных средств на денежном рынке.

Прямой налог — налог, которым государство облагает доходы и имущество домашних хозяйств и фирм для пополнения своего бюджета и в качестве

инструмента денежно-кредитной политики (подоходный налог, налог на прибыль предприятий, имущественный налог).

Прямые инвестиции — любые расходы на приобретение физических активов: оборудование, машины, товарно-материальные запасы, строительство заводов и т. п.

Рабочая сила — общее число лиц, находящихся в трудоспособном возрасте, работающих или безработных, за исключением находящихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях.

Равновесие платежного баланса — ситуация, когда на протяжении ряда лет страна тратит и инвестирует за границей не больше и не меньше, чем другие страны тратят и инвестируют в ней самой. Это значит, что страна не пополняет свои международные резервы, но и не способствует их сокращению.

Равновесный ВВП — общий объем произведенных в стране товаров и услуг (совокупное предложение), равный объему потребленных товаров и услуг (совокупный спрос).

Равновесный уровень цен — уровень цен, устанавливаемый при равновесном ВВП (когда кривая совокупного спроса пересекается с кривой совокупного предложения).

Разрыв в ВВП (*GDP gap*) — потенциальный реальный ВВП за вычетом фактического реального ВВП.

Реальная заработная плата — количество товаров и услуг, которое индивид может купить на свою номинальную заработную плату; номинальная заработная плата с поправкой на уровень инфляции.

Реальная процентная ставка — номинальная процентная ставка, откорректированная с учетом инфляции.

Реальный ВВП — ВВП с поправкой на изменение уровня цен.

Ревальвация — осуществляемое государством повышение курса национальной валюты по отношению к курсам других валют при системе фиксированных валютных курсов. Ревальвация делает импорт дешевле, а экспорт дороже. Проводится для содействия уменьшению активного сальдо платежного баланса страны и чрезмерному накоплению валютных резервов.

Регрессивный налог — налог, средняя ставка которого уменьшается (повышается) по мере увеличения (уменьшения) дохода налогоплательщика.

Рентный доход — доход экономических субъектов, поставляющих на рынок природные ресурсы.

Рефинансирование государственного долга — выплата правительством владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения денег, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Рикардо Д. — великий английский экономист периода промышленного переворота, представитель классической политической экономии. В своем

главном труде "Начала политической экономии и налогового обложения" (1817 г.) развил теорию трудовой стоимости А. Смита и разработал учение о распределении дохода (учение о заработной плате, прибыли, ренте).

Сбалансированный бюджет — такой бюджет, когда государственные расходы равны государственным доходам (налогам).

Сбережения — часть личного располагаемого дохода, которая не расходуется на приобретение потребительских товаров.

Свободная торговля — отсутствие ограничений в виде пошлин и квот в международной торговле.

Скорость обращения денег — число, показывающее, сколько раз в среднем за год каждая денежная единица перейдет из рук в руки при обслуживании годового ВВП.

Скрытая (подавленная) инфляция — инфляция, при которой государство контролирует общий уровень цен в экономике. Проявляется в дефиците товаров и услуг.

Смит А. — великий английский экономист XVIII в., заложивший в своем главном труде "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1776 г.) основы классической политической экономии.

Совокупное предложение — общий объем товаров и услуг, произведенных предпринимательским сектором и государством за определенное время (например, за год) и предлагаемых при разных уровнях цен.

Совокупный спрос — общая сумма расходов домашних хозяйств, предпринимателей, государства и иностранцев на приобретение отечественных товаров и услуг при разных уровнях цен.

Совокупный спрос на деньги — общая сумма наличных денег, которую держат экономические субъекты для совершения сделок и сохранения богатства (сбережений). Зависит от уровня национального дохода и процентной ставки.

Спад (кризис) — одна из фаз экономического цикла, характеризующаяся понижением уровня национального производства, сокращением инвестиций и занятости.

Спрос на деньги для совершения сделок (трансакционный спрос) — количество наличных денег, которым хотят располагать домашние хозяйства и фирмы для использования в качестве средства обращения и которое определяется уровнем номинального ВВП.

Спрос на деньги из предосторожности — количество денег, которое люди держат в наличной форме для непредвиденных расходов. Зависит от уровня доходов.

Спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный спрос) — количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений для получения выгоды от сделок с финансовыми и реальными активами. Зависит от уровня процентной ставки.

Сравнительное преимущество — преимущество, которым обладает участвующая в международном обмене страна, если она может произвести данный товар с относительно меньшими издержками, чем другие страны.

Средняя склонность к потреблению — доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства расходуют на потребление.

Средняя склонность к сбережению — доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства сберегают.

Средство обращения — одна из функций денег, которую они выполняют при обслуживании актов купли-продажи товаров и услуг.

Средство сбережения — одна из функций денег, которую они выполняют при хранении богатства.

Стагфляция — одновременный рост уровня цен и безработицы в экономике.

Счет движения капитала — раздел платежного баланса страны, в котором отражается *приток* и *отток капитала*.

Счет текущих операций — раздел платежного баланса, в котором отражается экспорт и импорт товаров и услуг.

Сэй Ж.-Б. — выдающийся французский экономист начала XIX в., развивший ряд положений классической школы в своем "Трактате политической экономии" (1803 г.).

Таможенная пошлина (тариф) — налог, которым облагаются импортируемые и экспортируемые товары.

Теория международной торговли — часть экономической теории, изучающая причины международной специализации производства и обмена, а также выгоды, получаемые странами от них.

Торговый баланс — разница между товарным экспортом и товарным импортом.

Трансфертные платежи — расходы государства, в обмен на которые оно не получает никаких товаров и услуг (пенсии, пособия по безработице, стипендии и т. п.).

Уравнение обмена количественной теории денег — уравнение $MV = PY$, где M — количество денег в обращении, V — скорость обращения денег, P — уровень цен, Y — реальный объем ВВП.

Уровень безработицы — доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент.

Уровень цен — средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за продаваемые товары и услуги в стране.

Условия торговли — соотношение экспортных и импортных цен для данной страны.

Учетная ставка — процентная ставка, по которой Центральный банк учитывает векселя коммерческих банков и предоставляет им кредит.

Фактический ВВП — уровень реального выпуска товаров и услуг в стране в данный период.

Фиксированный валютный курс — курс валюты, который поддерживается Центральным банком с помощью валютных интервенций.

Фискальная (финансовая) политика — государственная политика в области налогообложения и осуществления государственных расходов.

Фридмен М. — известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии, развивающий в своих работах идеи свободного предпринимательства и монетарной политики; глава Чикагской школы, один из крупных критиков кейнсианства.

Фрикционная безработица — безработица, связанная с добровольной переменой места работы.

Функциональное распределение дохода — распределение национального дохода по факторам производства в виде заработной платы, жалованья, дохода собственников, процента, прибыли, ренты.

Ценная бумага — финансовый инструмент, выпускаемый предприятиями, финансовыми учреждениями, государством и местными органами управления с целью получения дополнительных средств для финансирования своей деятельности.

Центральный банк — главный банк страны, основной функцией которого является контроль за денежной массой в экономике страны.

Циклическая безработица — безработица, порожденная нехваткой совокупного спроса.

Чековый депозит — любой вклад в коммерческом банке или сберегательном учреждении, на который можно выписать чек.

Человеческий капитал — та часть знаний и навыков индивида, которая увеличивает его возможности осуществлять деятельность, имеющую экономическую ценность.

Чикагская школа — группа экономистов Чикагского университета во главе с М. Фридменом, усовершенствовавшая *количественную теорию денег* и выступившая за государственный контроль над *предложением денег* в длительном периоде.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — валовой национальный продукт за вычетом амортизации.

Чистый экспорт — экспорт страны минус ее импорт.

Экономическая политика — мероприятия, проводимые государством при управлении экономикой для достижения определенных экономических и социальных целей.

Экономический рост — увеличение реального объема ВВП на протяжении определенного периода.

Экспорт — расходы на закупки произведенных в стране товаров и услуг, осуществляемые гражданами, фирмами и правительствами других стран.

Экспортные субсидии — прямые выплаты, налоговые льготы или льготные займы, предоставляемые государством отечественным фирмам для снижения цены на экспортируемые товары.

Эффект Веблена — явление, описанное американским экономистом Т. Вебленом в книге "Теория праздного класса" (1899 г.), возникающее тогда, когда в результате падения цены товара некоторые потребители решают, что это произошло из-за ухудшения его качества, и сокращают его потребление.

Эффект импортных закупок — понятие, которое показывает взаимосвязь между чистым экспортом и уровнем цен в экономике: при повышении уровня цен чистый экспорт сокращается, и наоборот.

Эффект процентной ставки — понятие, которое выражает взаимосвязь между уровнем процентных ставок и величиной совокупного спроса: при повышении процентных ставок дорожает потребительский кредит и инвестиции, что снижает величину совокупного спроса, и наоборот.

Эффект реального богатства — понятие, выражающее связь между уровнем цен и величиной реального богатства, представленного в финансовых активах (акциях, облигациях, депозитах и т. п.); повышение уровня цен сокращает размеры реального богатства, в результате чего сокращается величина совокупного спроса, и наоборот.

Эффект Фишера — понятие, которое выражает учет воздействия инфляции на процентную ставку по займу или облигации.

Учебник

Станислав Николаевич ИВАШКОВСКИЙ

МАКРОЭКОНОМИКА

Гл. редактор *Ю. В. Луизо*
Зав. редакцией *Г. Г. Кобякова*
Редактор *Ю. А. Зарянкин*
Художник *Н. Н. Сенько*
Компьютерная подготовка оригинал-макета *Ю. С. Лобанов, Т. А. Лобанова*
Технический редактор *Л. А. Зотова*
Корректоры *Ф. Н. Морозова, Л. И. Трифонова*

Лицензия ИД № 03590 от 19.12.2000 г.
Гигиеническое заключение № 77.99.2.953.П.16308.12.00 от 01.12.2000 г.

Подписано в печать 19.11.2001. Формат 70 × 100 $^{1}/_{16}$.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 38,35. Тираж 5000 экз. Заказ № 6661. Изд. № 292.

Издательство "Дело"
117571, Москва, пр-т Вернадского, 82
Коммерческий отдел — тел.: 433-25-10, 433-25-02
E-mail: delo@ane.ru
Internet: http://www.delo.ane.ru

Отпечатано в типографии ФГУИПП "Янтарный сказ"
236000, г. Калининград, ул. К. Маркса, 18

ISBN 5-7749-0178-5

9 785774 901784 >